

Universidad de Buenos Aires
Centro de Estudios Avanzados
Maestría en Procesos de Integración Regional MERCOSUR

Paula Andrea Nieto Alemán

**Convergencia y Modelo de Integración:
MERCOSUR 1990-2010**

**Convergencia y Modelo de Integración:
MERCOSUR 1990-2010**

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES - FACULTAD DE ECONOMÍA

Centro de Estudios Avanzados
Maestría en Procesos de Integración Regional MERCOSUR



Convergencia y modelo de integración: MERCOSUR 1990-2010

Paula Andrea Nieto Alemán

Director:

Miguel Cuervo

Presentado al:

Consejo de Facultad

Año 2012

Este trabajo hace parte de los requisitos para optar al título de "Magister en procesos de integración regional MERCOSUR". El contenido de este documento está dado bajo la responsabilidad de la autora.

DEDICATORIA

*A mi esposo Antonio por su apoyo incondicional,
porque siempre creyó en mí y no me dejó desfallecer!!!
A mis papas por la educación que me proporcionaron,
A Doña Carmen que donde quiera que éste,
sé que estará orgullosa por este logro.*

TABLA DE CONTENIDO

PRÓLOGO.....	8
RESUMEN.....	9
CAPÍTULO I	
INTRODUCCIÓN	11
CAPÍTULO II. TEORÍA DE LA INTEGRACIÓN Y CONVERGENCIA	16
1. El caso de la Unión Aduanera.....	18
2. Integración y convergencia.....	28
3. La convergencia como objetivo: el modelo neoclásico y otras variantes	32
3.1. Enfoque institucional de la convergencia.....	34
3.2. Revisando estudios de convergencia en la región.....	35
3.3. La Convergencia en el modelo neoclásico: síntesis y aplicación.....	40
3.3.1. Convergencia: β -convergencia y β -convergencia condicional	41
3.3.2. Convergencia sigma.....	43
3.4. Resumen y conclusiones	43
CAPÍTULO III. MERCOSUR COMO MODELO DE INTEGRACIÓN.....	46
1. La integración en el MERCOSUR	50
1.1. El MERCOSUR en foco	56
Anexo 1. Agendas del MERCOSUR.....	66
CAPÍTULO IV. INTEGRACIÓN COMERCIAL.....	69
1. Integración comercial MERCOSUR.....	74
1.1. Evolución del comercio	74
1.2. Intensidad del comercio	77
1.3. Comercio sectorial.....	78
1.4. Comercio intraindustrial Argentina –Brasil	81
Anexo 1.....	85
CAPÍTULO V. ¿CONVERGENCIA EN MERCOSUR?: UN MODELO DATA PANEL	86
1. El modelo: convergencia y/o divergencia en MERCOSUR	86
1.1. Estilización de variables.....	87
1.1.1. Población y Superficie.....	87
1.1.2. PIB per cápita.....	88
1.2. Estimación del modelo econométrico. Convergencia y/o divergencia en MERCOSUR.....	88
1.2.1. Tratamiento de los datos de panel	88
1.2.2. Especificación del modelo	90
1.3. Resultados y análisis	94
1.3.1. Elección del modelo: efectos fijos o aleatorios.....	95
1.3.1.1. Modelo por efectos fijos	95
1.3.1.2. Modelo por efectos aleatorios.....	96
1.3.1.3. Prueba de Hausman	97
1.3.2. Modelo por Efectos Fijos: β -convergencia y β -convergencia condicional.....	98
1.3.3. Estimación del modelo por países.....	102
Anexo 1.....	106
Anexo 2.....	108
CAPITULO VI. CONCLUSIONES.....	110
BIBLIOGRAFÍA.....	114
OTRAS REFERENCIAS.....	117
ÍNDICE DE TABLAS Y CUADROS	118
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	118

LISTA DE ABREVIATURAS

ACE	Acuerdo de Complementación Económica
ACP	Arreglos Comerciales Preferenciales
AEC	Arancel Externo Común
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALCAN	Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte
APC	Acuerdo Preferencial de Comercio
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations
CAN	Comunidad Andina de Naciones
CARICOM	Caribbean Community and Common Market
CCM	Comisión de Comercio del MERCOSUR
CEE	Comunidad Económica Europea
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CMC	Consejo del Mercado Común
CPC	Comisión Parlamentaria Conjunta
CT	Comités Técnicos
CW	Consenso de Washington
FAF	Fondo de Agricultura Familiar
FCES	Foro Consultivo Económico y Social
FOB	Free On Board
FOCE	Fondo de Convergencia Estructural del MERCOSUR
GANAEC	Grupo de Alto Nivel Arancel Externo Común
GANASIM	Grupo de Alto Nivel para la Superación de las Asimetrías del MERCOSUR
GANEMPLE	Grupo de Alto Nivel Crecimiento MERCOSUR de Crecimiento del Empleo
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GIP	Grupo de Integración Productiva
GMC	Grupo del Mercado Común
ICMS	Impuesto Sobre la Circulación de Mercancías
IDE	Inversión Extranjera Directa
INTAL	The Institute for the Integration of Latin America and the Caribbean
ISM	Impuesto Sobre Servicios Municipales
MAC	Mecanismo de Adopción Competitiva
MCCA	Mercado Común Centro Americano
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NMF	Nación Más Favorecida
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OMC	Organización Mundial del Comercio
PIB	Producto Interno Bruto
PICAB	Programa de Integración y Cooperación Económica Argentino-Brasileña
PICE	Programa de Integración y Cooperación Económica
PLC	Programa de Liberación Comercial
POP	Protocolo de Oruro Preto
PPA	Paridad del Poder Adquisitivo
RAM	Régimen de Adecuación Final de la Unión Aduanera
SAM	Secretaría Administrativa del MERCOSUR
SGT	Subgrupos de Trabajo
TA	Tratado de Asunción
TLC	Tratado de Libre Comercio
UA	Unión Aduanera
UE	Unión Europea
ZLC	Zona de Libre Comercio

PRÓLOGO

Un día de tantos, un profesor apuntó algo que llamó mi atención: *“La realidad es una percepción, por ende no todos percibimos la misma realidad”*. La econometría es una herramienta con la que cuentan los economistas para modelar la realidad, con una base teórica y matemática, a fin de describir el comportamiento de los agentes económicos en el tiempo. Las diferentes realidades con las que se enfrenta día a día el mundo, dan lugar para la construcción de modelos econométricos que ayuden a comprender los distintos fenómenos económicos en el largo plazo.

Optar por un estudio empírico, fue el principal reto al emprender esta Maestría. La integración regional es un fenómeno que ha tenido una proliferación a gran escala en las últimas décadas. El comercio se convierte entonces en el instrumento para alcanzar su principal objetivo, “aumentar el bienestar”. Por lo cual era un tema que daba lugar a una demostración. El MERCOSUR es un escenario perfecto para comprobar si la integración que emprendieron los países, con la firma del Tratado de Asunción y desde entonces, los llevó a experimentar un proceso de convergencia en sus ingresos per cápita, gracias al aumento de los intercambios comerciales al interior del bloque.

Por todo lo que llevó este proceso -de elaboración y materialización de las ideas que llevaron a plantear este tema-, aprovecho para expresar mis agradecimientos a: la Secretaria de Postgrados de la Facultad de Economía de la Universidad de Buenos Aires por su apoyo incondicional; al profesor Miguel Cuervo por ser una importante guía en este proceso de formación, con sus orientaciones que permitieron construir y darle forma a este trabajo; al profesor Jaime Rendón por su apoyo y comentarios; finalmente, a la familia y amigos por ser un soporte durante el tiempo que llevó concluir con esta etapa.

RESUMEN

El crecimiento de los bloques comerciales regionales ha sido uno de los principales acontecimientos en las relaciones internacionales en las últimas décadas. Su principal objetivo es la eliminación de las barreras arancelarias entre los países miembros, a la vez que se imponen barreras tarifarias al resto del mundo, lo que implica una discriminación del comercio. El éxito de los procesos puede variar dependiendo del grado y tipo de países que se integran. Diferentes estudios señalan que la integración Sur-Sur tiende a la divergencia de los ingresos per cápita en el largo plazo, mientras que la integración Norte-Sur, los llevará hacia un proceso de convergencia.

Con la integración de los mercados, los países pueden aprovechar las ventajas comparativas con las que cuentan en alguna medida y proporción. La asignación de recursos es un punto importante, pues determina en que bienes o servicios se especializan los países en búsqueda de la complementación productiva y las economías de escala.

Este trabajo tiene por objeto responder a la pregunta de si el proceso de integración regional en MERCOSUR, desde su lanzamiento con el Tratado de Asunción (1991) hasta la actualidad (2011), ¿ha contribuido a la reducción de las disparidades en el ingreso per cápita entre los países de la región, ha habido alguna contribución a la convergencia vía el comercio intra zona?. Para responder a esta pregunta, fue necesario revisar el marco teórico de la integración y buscar explicaciones que justificaran el proceso de integración en MERCOSUR, bajo el esquema de Unión Aduanera y su vinculación con la convergencia.

En la búsqueda de aquella respuesta, se adoptó un método que parte de una revisión de los estudios empíricos vinculados a convergencia, una caracterización de la construcción del MERCOSUR en lo que se relaciona con la integración y una revisión de los aspectos centrales del comercio intrabloque, ofreciendo datos de intensidad, interrelación, patrón y dirección del comercio. La parte central de la tesis, desarrollada en el Capítulo V, presenta un modelo econométrico bajo la técnica de los datos de panel, abarcando los veinte años del MERCOSUR, que busca determinar si hubo o no convergencia en los ingresos per cápita de los países miembros. Finalmente, el estudio concluye.

Palabras claves: MERCOSUR, convergencia y/o divergencia regional, integración regional, Sur-Sur, Norte-Sur, crecimiento, Unión Aduanera, patrón y dirección del comercio, estructura productiva, economías de escala, complementariedad productiva.

ABSTRACT

The growth of regional trade blocs has been one of the major developments in international relationships in recent decades. Its main aim is the elimination of trade barriers between member countries, which means, in turn, discrimination of trade with the rest of the world. The success of the process may change depending on the degree and type of the integrated countries. Different studies show that South-South integration tends to divergence in income per capita in the long run, while the North-South integration, will lead to a process of convergence.

With the unification of markets, countries can take advantage of comparative advantages which have to some extent and proportion. Resources allocation is an important point, as a deciding factor in which goods or services countries may specialize in order to find productive complementation and economies of scale.

This paper aims to answer the following question: the process of regional integration in MERCOSUR, since its consolidation up to then, ¿have contributed in reducing disparities in per capita income in the region through trade? To answer this question it was necessary to build up a theoretical framework that justifies the MERCOSUR integration process, under the scheme of the Customs Union and convergence.

Additionally, a review of empirical studies, a characterization of the MERCOSUR construction stages, and a review of the production structure, pattern and direction of trade was carry out. Subsequently, an econometric model was elaborated under the technical of panel data (1990-2010), to determine whether there was convergence in per capita income in the member countries. The results are examined in the final chapter with the presentation of the findings.

Keywords: MERCOSUR, regional convergence and / or divergence, regional integration, South-South, North-South, growth, Custom Union, trade pattern and trade direction, production structure, economies of scale, complementary production.

JEL Classification: F11; F15; F43; O43;O44

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

Los procesos de integración regional, se convierten en un elemento importante en las relaciones comerciales que actualmente sostienen los países en el mundo. La integración regional, una rama de la teoría de tarifas y también una corriente de la teoría del bienestar, utiliza una excepción ofrecida por la Organización Mundial del Comercio, para salir de la restricción del principio multilateral de Nación Más Favorecida (NMF), de algún modo va en contraposición a lo que establece el sistema de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

La proliferación de acuerdos regionales en distintas partes del mundo, se ha acentuado en las últimas décadas. Ejemplos como la Unión Europea (UE), la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), entre otros, cobran importancia en el mundo globalizado y marcan un precedente en las relaciones económico-políticas que sostienen los países hoy en día.

El grado de integración, pero también el tipo de países que se integran y el formato de cada integración, son determinantes para medir los costos y beneficios del proceso. La teoría ofrece alternativas para la evaluación de si un proceso de integración, por ejemplo una Unión Aduanera, el caso más estudiado en la literatura, genera beneficios para el bloque y para sus países socios. Una primera medida de costos y beneficios, que viene desde el inicio mismo del desarrollo de la teoría, deviene de la llamada ambigüedad de Viner (1950) que asume, que al integrarse dos fuerzas contrapuestas operan, la que va en pro del libre comercio al interno del bloque de integración y la que da lugar a un esquema de protección entre el bloque y el resto del mundo; el resultado es un fenómeno de *trade off* entre creación de comercio, por el mayor comercio libre al interno del bloque y el desvío de comercio, por la mayor protección respecto de terceros países de la extrazona. De ahí que el resultado es ambiguo, puede o no haber ganancias de bienestar derivadas de la integración: si creación prevalece sobre desvío, habrá ganancias de bienestar.

Otra visión, también generada en los comienzos de la teoría, pero cronológicamente detrás de Viner, ha sido provista por James Meade (1956), quien sostiene que hay beneficios y mayor bienestar derivado de la expansión del comercio, pero piensa en el beneficio del bloque y no de los países socios.

Modernamente, la discusión de creación y desvío fue complementada por una tercera forma de medición, formulada en los años 2000's, que se relaciona con la convergencia, el *core* de esta tesis. Habrá mayor bienestar como consecuencia de un proceso de integración, vía una Unión Aduanera (UA), si con el tiempo los ingresos per cápita de los países socios convergen hacia el ingreso del país más desarrollado, con mayor bienestar. Anthony Venables (2000) es quien lleva adelante este planteo. El desarrollo teórico, basado en el modelo neoclásico ajustado, señala que los acuerdos Norte-Norte y Norte-Sur, generan mayores beneficios en relación a los acuerdos Sur-Sur, porque facilitan la convergencia.

El MERCOSUR (Mercado Común del Sur), constituido por el Tratado de Asunción en 1991, que agrupa a Argentina, Brasil, Paraguay y Chile, es justamente un modelo de integración Sur – Sur. A lo largo del tiempo ha soportado numerosas crisis, la mayor parte de ellas, de tipo comercial en su manifestación más conocida, pero con basamento en temas de ausencia de complementariedad productiva. En veinte años ha visto crecer el comercio intrazona y los Estados Parte aumentaron su PIB (ver capítulo III). Sin embargo, aún no es claro si se está transitando un proceso de convergencia.

La integración virtuosa que procuraban los países del bloque suponía, en la primera etapa, a partir del Tratado de Asunción, ver Capítulo III, que operaría un proceso de complementación productiva. Este enfoque permitiría que el MERCOSUR, en sus primeros cuatro años, pasara de una Zona de Libre Comercio (ZLC) a un Mercado Común.

Este cometido no se logró y llevó a que se firmara un acuerdo adicional, el Protocolo de Ouro Preto, de índole más bien comercial, buscando consagrar el funcionamiento de la zona de libre comercio y abandonando la idea del Mercado Común, apuntó a consolidar una UA para el comienzo del año 2000. Diferentes problemas, principalmente en las dos economías más importantes del bloque, Argentina y Brasil, así como la puja por mantener todas las ramas productivas en los dos países, no ayudaron a que la integración se concretara plenamente. Los conflictos comerciales, acompañados de los intereses particulares, frenaron el progreso del bloque.

Entre los años 2000 y 2003, el MERCOSUR se enfrentó a una crisis que estancó las negociaciones. Período acompañado de una inactividad en las relaciones comerciales de los países. Esto llevó a correr la fecha de constitución efectiva de la Unión Aduanera al año 2006. A partir de la Agenda de la Reformulación del MERCOSUR (Cumbre de Asunción,

2003) y del lanzamiento del Programa de Trabajo 2004-2006, creó una agenda de trabajo encaminada hacia la construcción de la UA.

Estando en marcha este procedimiento, Argentina planteó que habría que avanzar hacia la Unión Aduanera, pero sin establecer una fecha cierta para su lanzamiento. La concreción dependería del logro de una serie de objetivos que, en la voz del gobierno, se tradujo como “volver al Tratado de Asunción”. Más allá de las “agendas” y las fechas propuestas para acceder a la Unión Aduanera, al cabo de veinte años, el MERCOSUR aún no ha logrado avanzar hacia la liberalización total del comercio intrazonal y, más aún, no ha encaminado un proceso de complementación productiva. Tampoco es claro si se trata de un modelo en el que domine creación de comercio o desvío de comercio y tampoco ha sido estudiada la eventual convergencia en el bloque y la de los países socios. Ambos temas son un pendiente del análisis empírico riguroso del MERCOSUR, esta tesis busca arrojar luz sobre el tema de la convergencia.

Evaluar la evidencia empírica en el marco de la Teoría de la Unión Aduanera, para el proceso de integración del MERCOSUR, podría ayudar en la interpretación de los resultados obtenidos y en el diseño de un camino favorable para el futuro del bloque sudamericano. El MERCOSUR es aún una UA incompleta y una Zona de Libre Comercio parcial, lo que unido a la característica de integración Sur-Sur, obliga a trabajar con más precisión y dedicación para lograr beneficios de la integración.

La UA se convierte en el esquema por excelencia para estudiar los costos y beneficios de la integración. La asignación de los recursos es esencial para que los Estados Parte ingresen a una economía pro - exportaciones, sin desaprovechar las ventajas de una sustitución de importaciones con especialización y escala, facilitando el acceso a una mayor productividad, de modo de contribuir a generar un proceso de desarrollo económico entre los socios. La coordinación macroeconómica y la complementación productiva, son dos pilares necesarios para que haya viabilidad económica para el proyecto de integración.

El objetivo principal de la UA es incrementar de bienestar de todos los Estados Parte, en un esquema que respete el tránsito hacia un óptimo paretiano, o sea que si algún país esté mejor, ningún otro esté peor. Es decir, no sólo se centra en generar mayores tasas de crecimiento, vía comercio, sino que el éxito también está estrechamente relacionado con la reducción de las asimetrías en el PIB per cápita de los países socios.

Es claro que justamente el objetivo de este trabajo es analizar el efecto del proceso de integración regional en MERCOSUR sobre el crecimiento relativo de los países miembros. Se trata de estudiar los cambios que se producen como consecuencia de la integración de los mercados. Se busca conocer si bajo el modelo de integración del MERCOSUR, los países socios han logrado reducir los diferenciales en el ingreso per cápita, desde la firma del Tratado de Asunción hasta el año 2010/2011. Algunos estudios recientes, no encuentran evidencia de convergencia absoluta en el PIB per cápita de los países que conforman MERCOSUR.

La tesis que se presenta aquí, tiene como propósito discernir acerca del posible impacto del proceso de integración en MERCOSUR, desde el punto de vista comercial, sobre la convergencia en el PIB per cápita de los países miembros.

El Capítulo II presenta el estado de la teoría de la integración, atendiendo al propósito de la tesis, estudiar la convergencia en el MERCOSUR.

En el Capítulo III se hace una revisión del modelo de integración en MERCOSUR, se analizan los antecedentes y las diferentes etapas que han sido parte de la construcción y el avance del bloque, atendiendo principalmente al modelo de convergencia..

El Capítulo IV examina la relación comercial de los países del MERCOSUR. Este capítulo busca ayudar a comprender, en una primera aproximación, cómo ha sido la evolución de las estructuras productivas y del comercio, con especial atención al caso de Argentina y Brasil entre 1991 y 2010/2011. Las observaciones que se recogen en este Capítulo, son la base para el entendimiento de los resultados obtenidos del modelo econométrico del capítulo siguiente.

El Capítulo V, el *core* de la tesis, estudia la convergencia en el MERCOSUR, con base en el modelo neoclásico, buscando establecer si hay o no relación entre el grado de integración comercial de los países del MERCOSUR y el crecimiento de los mismos, en términos de PIB per cápita. Este Capítulo V despliega un modelo econométrico, bajo el método de los datos de panel, con el que se busca medir el efecto convergencia. La serie de tiempo utilizada comprende los años 1990 a 2010. El panel de datos se construyó partiendo del PIB per cápita¹ y los índices de apertura global e intrarregional². Las estimaciones fueron realizadas para los países MERCOSUR en conjunto y a nivel de país individual.

¹ Cifras en dólares a precios constantes del 2000, tomadas de la base de la CEPAL.

² Las cifras son tomados de la base de datos de la ALADI.

³ Véase Capítulo 5 en Corden , W. (1956). *Recent Developments in the Theory of International Trade*.

Finalmente el Capítulo VI concluye y plantea algunas consideraciones para el futuro.

² Las cifras son tomados de la base de datos de la ALADI.

CAPÍTULO II

TEORÍA DE LA INTEGRACIÓN Y CONVERGENCIA

Desde la creación del Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) en 1948, los acuerdos regionales de preferencias comerciales han sido un elemento dinamizador del comercio mundial y, una opción en la búsqueda de un mecanismo que contribuyera al desarrollo económico de los países involucrados. A partir de la fundación del GATT y hasta diciembre de 1994, en que este organismo fuera sustituido por la Organización Mundial del Comercio (OMC), se formaron y notificaron 107 Áreas Preferenciales de Comercio, cifra que pasó a 176 APCs, notificadas entre enero de 1995 y comienzos de 2011, para alcanzar un total de 511 Acuerdos totales informados a la OMC a mediados de enero de 2012, de los cuales 319 están en vigor. Estos son acuerdos comerciales recíprocos entre dos o más socios. La OMC también recibe notificaciones de sus Miembros relativas a arreglos comerciales preferenciales (ACP), que constituyen preferencias comerciales unilaterales.

La escalada del regionalismo fue, sin duda, incentivada por el antecedente de la Comunidad Económica Europea (CEE) creada en 1957 por el Tratado de Roma, que reconoce el antecedente de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (1952) que fuera lanzada por el Ministro de Relaciones Exteriores de Francia, Robert Schuman, el economista francés Jean Monnet y el Canciller de Alemania, Konrad Adenauer, quienes concitaron la adhesión de los países del Benelux (Bélgica, Holanda y Luxemburgo) e Italia, en mayo de 1950.

Esas fechas también coincidieron y marcaron el nacimiento de la Teoría de la Unión Aduanera, una nueva rama de la teoría de tarifas y, en definitiva, una expresión de la Teoría del Comercio Internacional; el comienzo fue a través del desarrollo formal del cuerpo de teoría por Jacob Viner en 1950. El desarrollo de la teoría continuó y dio origen a una aplicación relevante de la Teoría del Bienestar, la Teoría del Segundo Mejor. (Meade, 1956). Así, el tratamiento teórico de la Unión Aduanera involucra tarifas y bienestar³.

³ Véase Capítulo 5 en Corden, W. (1956). *Recent Developments in the Theory of International Trade*. International Finance Section, Department of Economics, Princeton University.

La integración de varios países en un bloque regional, con preferencias arancelarias para los socios y la imposición de un Arancel Externo Común (AEC) para el resto del mundo, da lugar a dos impactos principales en el bloque. El primero vía Tarifas, que genera una recaudación aduanera que significa ingresos para el Tesoro, vía comercio, con la extrazona y una pérdida de recaudación vía comercio intrazonal preferencial, una reducción de importaciones y un aumento de la producción local a precios post protección, con la incorporación al mercado de productores que operan a costos más altos que los que operaban en comercio libre (aumenta el excedente del productor) y, consecuentemente, una disminución de la demanda de bienes que se encarecen tras las barreras arancelarias (reduce el excedente del consumidor). El otro efecto incide en el nivel de bienestar del bloque. Habrá ganancias vía creación de comercio y, pérdidas de bienestar vía desvío de comercio. Respecto de un país socio en particular, también habrá pérdidas y ganancias, a partir de cómo se distribuya el comercio intrazona y cómo se configure el patrón de comercio. La ganancia del bloque no necesariamente implica, que todos los miembros ganen o que todos obtengan ganancias en proporciones similares.

El cuerpo de teoría, a partir de involucrar tarifas y bienestar, creció sostenidamente, a la par con el aumento del regionalismo que registra, como se dijo, más de tres centenares de Áreas Preferenciales de Comercio en operación, bajo los formatos de Zonas de Libre Comercio, la mayor cantidad, Unión Aduanera, el siguiente conglomerado numeroso, Mercado Común y Unión Monetaria. El MERCOSUR busca aún su destino de Unión Aduanera completa.

Cuadro 1. Niveles de integración económica

Nivel	Compromisos				
Zona de Libre Comercio	Abolición de aranceles Intra Zona	Regla de Origen	Los países conservan sus propias políticas comerciales externas		
Unión Aduanera	Abolición de aranceles Intra Zona	Arancel Externo Común	Una sola política comercial externa	Coordinación macro	
Mercado Común	Abolición de aranceles	Arancel Externo Común	Libre circulación de factores	Coordinación macro	
Unión Económica Monetaria	Abolición de aranceles Intra Zona	Arancel Externo Común	Libre circulación de factores	Armonización de políticas fiscales, pero independientes	Unión cambiaria + Moneda única + Banco Central único + Política Monetaria única
Unión Económica Integración Total – Comunidad-	Abolición de aranceles	Arancel Externo Común	Libre circulación de factores	Armonización de políticas	Unificación de políticas

Fuente: Franco, Robles (1995, 19). Elaboración propia

1. El caso de la Unión Aduanera

Los pilares de una Unión Aduanera, un acuerdo de preferencias comerciales entre países que conforman un bloque regional, consisten en: i) la eliminación de tarifas entre los países miembros, así como la ausencia de barreras no arancelarias (BNA) y cualquier restricción al comercio de bienes en la intrazona; ii) el establecimiento de un arancel externo común (AEC) y BNAs comunes para los países socios, respecto de las importaciones provenientes de fuera de la región; iii) la imposición de un Código Aduanero único para el bloque regional, que regla el comercio exterior de los Estados Parte y; iv) un procedimiento para la asignación de los ingresos aduaneros entre los miembros de la zona, acordado entre ellos.

La consecuencia principal, buscada a través de la integración en una UA, es la generación de un mayor bienestar para los países de la zona, pero como Viner sostiene, en el modelo más simple en el que comercio libre aumenta el bienestar, no necesariamente la constitución de una UA es un movimiento hacia el libre comercio, desde que hay dos fuerzas operando, la generación de libre comercio en la intrazona y la protección al comercio con el resto del mundo. Del peso relativo de ambas fuerzas dependerá el resultado sobre el bienestar de los países integrados en la UA. (Viner, 1950:41-55)

El análisis seminal de Viner (1950), plantea que las dos fuerzas en pugna definirán si la UA es un paso hacia mayor bienestar o a la inversa. La UA inducirá un cambio en la localización de la producción, desde un país socio que opera a costos altos hacia el otro país, el socio, que opera a costos más bajos y esto será tomado como “creación de comercio”. Del otro lado, la fuerza inversa, la UA inducirá un cambio en la localización de la producción, desde un país no miembro de la UA que es un productor a costos bajos, hacia un país miembro de la UA (el país socio) que produce a costos mayores y esto será considerado “desvío de comercio”. El resultado sobre el bienestar dependerá de cuál fuerza prevalezca. Si “creación de comercio” prevalece sobre “desvío de comercio”, entonces habrá un aumento de bienestar derivado de la eficiencia en la asignación de los recursos, dado que se obtendrá mayor producción con los recursos dados; en cambio, si “desvío de comercio” supera a “creación de comercio”, habrá una pérdida de bienestar y se provocará daño a al menos un país y al resto del mundo.

El caso se puede presentar en mayor detalle, asumiendo un mundo de tres países, donde los países 1 y 2 van hacia una UA y el país 3 es el Resto del mundo. El análisis comienza, a partir de una situación donde el país 1 y el país 2 producen un bien en el interior de las economías, bajo protección de una tarifa que encarece el bien que exporta eficientemente el país 3, alcanzando un precio local equivalente al valor de importación más la tarifa que imponen los países 1 y 2. Luego se establece una UA entre el país 1 y el país 2 y se retira la tarifa entre ellos y, a la vez, se impone un arancel común sobre el país 3. Algunos bienes que inicialmente eran producidos en los países 1 y 2 o importados del país 3, serán ahora ofrecidos por el país socio en la UA que sea relativamente más eficiente al interno, por lo que habrá un aumento del comercio bajo protección respecto al país 3. Es claro que las importaciones nuevas provenientes del país socio relativamente más eficiente, pueden incluso reemplazar producción ineficiente del país considerado local o doméstico; en la medida que el país socio opere con costos unitarios menores que el precio mundial más la tarifa, no sólo reemplaza importaciones del país 3, sino que puede reemplazar producción en el país local o doméstico, el relativamente más ineficiente.

Se acepta que si el país socio, el país 1 por así mostrar, opera a costos medios menores que el precio local con la tarifa, la UA reducirá los precios en el país 2, el local o doméstico. Esto significará que los consumidores pagarán menos por unidad negociada y las firmas locales o domésticas recibirán un precio menor por unidad producida. Los consumidores en el país 2, local o doméstico, aumentan el consumo del bien en cuestión, protegido en la UA, corrigiendo el déficit de consumo que generaba su tarifa individual ex ante la UA. Las empresas reducen su producción, presionadas por las importaciones desde el país 1, el socio, por lo que ajustan a la baja la sobre oferta facilitada por la tarifa individual del país 1, ex ante la UA. Habrá un aumento neto de las importaciones en la UA. Este aumento es lo que se conoce como “creación de comercio”.

Por otro lado, la producción del país 1, el socio, reemplaza en el país 2, local o doméstico, a los productores más eficientes del país 3, el Resto del mundo. El hecho que el precio al interno de la UA y en el país 2 particularmente, baje con la UA, no significa que el costo social, medido en frontera y sin aranceles, el costo de importar neto de tarifas, haya bajado. El ingreso fiscal por la recaudación aduanera es entonces y en los hechos, un subsidio al productor del país 1, el socio, que ingresa como proveedor en el país 2, local. La reducción de importaciones desde el país 3, el Resto del mundo, más eficiente, es lo que se toma como “desvío de comercio” que reduce el bienestar en la UA.

Si en el país 2, el país 1 reemplaza al país 3 como oferente y si en el país 1, el país 2 reemplaza al país 3, entonces habrá desvío de comercio; si ni el país 1 ni el país 2 pueden producir los bienes del país 3, entonces no habrá desvío de comercio; si el país 2 no puede producir los bienes del país 1 y el país 1 no puede producir los bienes que se producen en el país 2, entonces no habrá creación de comercio.

Este simple planteo, en el modelo más simple, ilustra el caso central que se formula, sosteniendo que cuanto mayor sea el grado de superposición de la producción de ambos países (1 y 2 en el ejemplo) socios de la UA, bajo protección tarifaria, mayor será el potencial de ganancias de bienestar al formarse una UA. “[...] una UA será probablemente beneficiosa, si los países son similares al comienzo pero pueden volverse diferentes. Cuanto más similares sean, mayor alcance habrá para que ellos se vuelvan *complementarios por especialización*; el potencial para la complementariedad será pequeño cuando los países producen bienes completamente diferentes” (Johnson, 1962). La restricción complementariedad por especialización, es un elemento crucial para el éxito de la UA. Otra forma simple de plantear esta condición es “es más probable que una Unión Aduanera genere ganancias, cuanto mayor sea el grado de superposición entre los tipos de bienes producidos bajo protección tarifaria en los dos países”, (Lipsey, 1960:499, citado por Corden, 1965)

La ambigüedad de Viner, fue el punto de partida para el análisis económico de la UA. “Hay así una posibilidad – aunque no, como es generalmente tomado como dado en la literatura, una certeza – que si el costo unitario de producción cae como resultado del mercado expandido por la protección, consecuencia de la Unión Aduanera, habrá una ganancia derivada de la UA para uno de los miembros, para los dos miembros y/o para la UA en su totalidad, sino que hay también una posibilidad – y quizás una probabilidad – que haya una pérdida para cada uno de los casos”. (Viner 1950:46). Viner afirma que el efecto final dependerá del saldo de efectos creación-desvío. El problema es que la ganancia de la UA, ignora el efecto distribución de esa ganancia entre los países miembros de la UA.

El planteo original de Viner, no toma en cuenta los efectos de la conformación de la UA sobre el consumo en los países socios, asumiendo que los bienes se consumen en proporciones fijas o que no habrá cambios en los precios relativos entre bienes consecuencia de la UA. La creación de comercio producida por la UA se ve como dando lugar a especialización en la producción. Un caso especial, pero relevante a los efectos del MERCOSUR, por ejemplo, es el que contempla que del lado de la producción sólo podría

haber desvío de comercio, toda vez que los países 1 y 2 intercambian bienes entre ellos dejando de lado al país 3, Resto del mundo, siendo que pueda no ocurrir que no se reduzca la producción del bien en cuestión en el país 2, local, debido a importaciones desde el país 1, socio, o viceversa. Pero aún puede haber ganancias netas de la UA, debido al efecto consumo creador de comercio. Lo mencionado más arriba, que el bien transado se vuelve más barato al interno de la zona, tanto para el país 1 como para el país 2, aunque siga siendo más caro que el país 3, al tomar en cuenta la protección extrazona, pero al caer el precio al interno, el consumo y la importación intrazona crecen. Entonces, creación o desvío se completan, superando la definición de Viner, sumando el efecto consumo, de modo que “creación” y “desvío” ahora se componen de un elemento de producción y otro de consumo. (Lipsey, 1957)

La Teoría de la Unión Aduanera puede volverse muy compleja, pero para el caso presentado en la tesis, simplificando a lo esencial, será suficiente revisar ahora los aspectos más directamente vinculados con el bienestar. El simple hecho de involucrar el uso de tarifas para con la extrazona y comercio libre en la intrazona, hace que no pueda aplicarse el criterio de maximización del bienestar, el caso de las condiciones óptimas en el sentido paretiano⁴, si no que el análisis se restringirá al punto de buscar optimizar las condiciones de las economías, alcanzando el “mejor” posible, aunque no sea el “óptimo”.

Así, la UA es un caso especial del “segundo mejor”. Este planteo fue sistematizado y desarrollado por Meade⁵, quien primero formuló la Teoría del Segundo Mejor⁶. Por su parte, Johnson (1962) la sintetiza diciendo que si una economía no puede alcanzar *todas* las condiciones de óptimo simultáneamente, el hecho que pudiera cumplir alguna de las condiciones, no necesariamente llevará a ese país a otro mejor, no a un óptimo. Agrega que, el logro del máximo bienestar posible requerirá, generalmente, que se violen las condiciones maximización del bienestar (óptimo); el impacto en el bienestar de un movimiento hacia el cumplimiento de una de las condiciones de óptimo, dependerá de cada caso en particular. De otro lado, Lipsey (1960) sugiere que dentro de las condiciones de “segundo mejor”, podría ser mejor optar por una suerte de UA incompleta, en lugar de una completa, sosteniendo que “cuando solamente algunas tarifas cambiarán, es más probable

⁴ Se refiere a la igualdad entre la Tasa Marginal de Transformación en Producción entre dos bienes/factores, con la Tasa Marginal de Sustitución en Consumo/Usos y con el Precio Relativo entre los bienes/factores, a precios privados y a precios sociales.

⁵ (Meade, 1955, citado en Johnson, 1962)

⁶ Posteriormente, R. G. Lipsey y K. Lancaster, generalizaron la teoría, formulando el Teorema del Segundo Mejor, ver de esos autores *The General Theory of Second Best*, *Review of Economic Studies*, XXIV, No. 63, 1956/1957.

que el bienestar aumente si las tarifas son simplemente reducidas, que si fueran completamente removidas” (Lipsey, 1960:506-507, citado en Corden, 1965).

El punto es particularmente importante para el análisis del MERCOSUR desde la teoría, dada la histórica resiliencia en el bloque para ir hacia una UA completa.

Algunas consideraciones que avanzan haciendo el modelo más realista, no han sido contempladas en el modelo simple, con los efectos “simples” de la introducción de tarifas. La consideración de otros efectos y condiciones es necesaria para un enfoque abarcador de la UA. Especialización, economías de escala, externalidades y otros. No obstante, uno de los debates más extendidos en la teoría del comercio se vincula con el dilema entre regionalismo y multilateralismo, entendido aquel como la formación de un bloque en que el comercio libre se instala al interno del mismo y una protección, en el caso de la UA, común resguarda al bloque del Resto del mundo, y este como la integración con el comercio global a través de una desgravación unilateral de tarifas. (Dornbusch, 1981).

La proliferación de Áreas Preferenciales de Comercio indica, entre otros factores, que los países buscan expandir el potencial a partir del comercio en la región, como mecanismo para alcanzar una mayor división del trabajo obteniendo las ventajas de la especialización de la producción. La expansión del mercado interno en la región, conduce a la aparición de economías externas y al logro de una mayor movilidad de los factores, todo esto se asocia con una maximización del Producto a nivel general.

Es claro que los movimientos hacia el regionalismo se alejan de la teoría del comercio tradicional, que ve a “toda” protección como ineficiente. Sin embargo, más allá de la teoría pura de la integración, los países en desarrollo, este es el caso del MERCOSUR, tienen como objetivo industrializarse, tal como los países hoy desarrollados hicieron mucho antes de ahora y, en este caso, están dispuestos a asumir alguna ineficiencia en la asignación de recursos, vis a vis el Resto del mundo, para lograr el objetivo. Cooper y Massell (1965), en su trabajo pionero sobre Uniones Aduanera, industrialización y países en vía de desarrollo, asumen que las sociedades quieren industrializarse, aún a pesar de incurrir en algunos costos de ineficiencia, medida esta contra el mercado mundial como *benchmark*. En su análisis muestran, que una UA puede ser útil para reducir el diferencial de costos respecto a los costos del mercado mundial, a través de especialización según las ventajas comparativas intra región, que llevarían a especialización; la obtención de economías de escala en producción y a la expansión del consumo en cantidad y variedad.

El caso de reasignar factores de la producción a sectores industriales, en función de las ventajas comparativas de los países socios de una UA, requiere de la intervención de los gobiernos y del mercado. Se parte del hecho de que los países operan en autarquía, es decir, que producen bienes de la industria manufacturera detrás de fuertes barreras de protección (i.e. aranceles) y que los costos de fabricación están lejos de los valores de productos similares que se operan en el mercado mundial. También se asume, que el costo medio de producción es constante. Al ingresar a una UA, adoptan un AEC y liberalizan el comercio intra zona y, vía acuerdos motorizados por los gobiernos y contrastados con el mercado, adoptan criterios de especialización en función de ventajas comparadas. El proceso de reestructuración de la industria manufacturera es denominado “intercambio de industrias” (*industry swapping*) en la visión de Cooper y Massell (1965). El país que tenga relativamente una mayor dotación de trabajo, se especializará en industrias trabajo-intensivas y el que sea relativamente abundante en capital, en industrias capital-intensivas. Este mecanismo, que permite mantener actividad industrial en todos los países miembros de la UE, en la medida en que puedan acceder a factores y tecnología, asegura ganancias sustanciales para la UA.

El caso de la búsqueda de mayor bienestar por los países en vías de desarrollo, también puede lograrse por la vía de la integración, en la medida en que estos puedan formar bloques comerciales “naturales”. Krugman (1992), sostiene que países vecinos pueden formar bloques "naturales", reduciendo en forma significativa costos de comunicación y transporte y haciendo más eficiente el comercio. Si este fuera el caso, el efecto de creación de comercio superaría ampliamente al efecto de la desviación de comercio y las ganancias, porque el aumento del intercambio intra-regional serían superiores a las pérdidas por una reducción relativa del comercio hacia fuera del bloque. En consecuencia, el efecto de la integración regional sobre el bienestar económico, sería claramente positivo tanto para los países miembros del bloque como para el comercio internacional como un todo.

El antecedente de este enfoque de los “socios naturales”, también puede atribuirse a Krugman (1979), que desarrolla un modelo de comercio entre dos países totalmente iguales tanto en dotación de factores como en tecnologías y gustos, donde el intercambio se produce debido a la sola diferencia en los rendimientos a escala en la producción. Así, las economías de escala se convierten en la única fuente de comercio al incluir los supuestos de cero costo de transporte y de "simetría", esto es la igualdad *ex-ante* de los precios y salarios entre los países involucrados. El modelo concluye, que se generaría cierta

especialización en la producción de los países, donde cada uno produciría una menor cantidad de bienes pero en mayor escala y, debido al comercio, la variedad de productos para el consumo aumentaría. En consecuencia, se registraría un ascenso dentro de la función de utilidad de la sociedad y un desplazamiento a un estadio de bienestar superior al observado antes de iniciarse el comercio⁷.

Sin embargo, el modelo de Krugman considera que el patrón de comercio sería *indeterminado*, aunque el volumen del intercambio se podría establecer. En este modelo, el número de bienes producido y exportado por cada economía sería proporcional al *tamaño de su mercado doméstico*, de modo que un país con un mercado interno relativamente menor, registraría una demanda mayor de bienes producidos por el otro país, generando un crónico déficit comercial, siempre y cuando se asuma que el país consume la totalidad de bienes disponibles por el intercambio⁸.

La inclusión del caso UA como excepción a las normas de “nación más favorecida” en la Organización Mundial del Comercio (Artículo 1 de la OMC), a través de las disposiciones del Artículo XXIV del ex – GATT, incorporado a la normativa del organismo, ha consolidado la viabilidad de construir modelos de integración a través de discriminar mercados entre los bloques comerciales y el resto del mundo, basada en la adopción de barreras arancelarias. El Comité de Acuerdos Comerciales Regionales, a cargo de la supervisión de los acuerdos comerciales regionales con preferencias arancelarias, establecido por la OMC, examina la conformidad de los acuerdos para con las disposiciones del citado Artículo XXIV. Este es uno de los pocos escapes, que tienen los países en desarrollo para adoptar políticas industriales.

Otro argumento que asiste en la idea de que una UA permite reducir los costos de la industrialización a nivel regional, consiste en el aprovechamiento de economías de escala. Se trata de aprovechar las economías de escalas de actividades productivas, mediante la expansión de un mercado regional que para cada miembro se transforma en un mercado

⁷ El supuesto de igualdad en precios y salarios no sería aplicable en el caso del MERCOSUR, pero el modelo de Krugman convoca al enfoque de “expansión del comercio” de Meade, citado anteriormente, dado que implica un mayor bienestar por aumento del intercambio y, finalmente, del consumo.

⁸ En este caso, el modelo de Krugman parece predecir el signo del comercio bilateral entre Argentina y Brasil en el MERCOSUR, así como los intercambios entre Brasil y Paraguay y con Uruguay, aunque no aventura posibles patrones de comercio, pero en el modelo no se incluyeron fallas de mercado como las que se aprecian en el país relativamente más grande, Brasil, vía la introducción de subsidios federales y estatales para la atracción de inversiones, el fomento de la producción y del consumo, así como incentivos fiscales y cambiarios a las exportaciones, mecanismos todos de los que no ha estado excluido el MERCOSUR.

interno. Los beneficios de la producción en gran escala descansan en la explotación de las economías internas de plantas y firmas, lo que lleva a pensar en costos decrecientes a escala y, en el supuesto que una vez alcanzado el tamaño óptimo de la firma o de la industria, resulta que cualquier expansión ulterior genera costos crecientes. Para Viner (1950), son las condiciones de oferta de factores de la producción, las que permiten la expansión de una industria sin que crezcan sus costos unitarios. Viner opina que a menos que la UA aumente apreciablemente la movilidad de factores entre sus miembros, no habrá un incremento real de la escala de operaciones. Las ganancias de productividad provienen de la incorporación de economías de escala, sin que sea necesario operar dentro de las ventajas comparadas.

La combinación de especialización y escala permite acceder al comercio intra-industrial, generador de valor agregado que, a su vez, facilita el que los socios de la UA progresen en la industrialización, acercándose a los costos internacionales. La experiencia de la Unión Europea en la industria del automóvil, muestra el éxito en el establecimiento de esta industria a nivel mundial. (Dornbusch, 1981)

Mientras la dotación de factores definiría el comercio inter-industrial, o sea qué industrias serían exportadoras y cuáles importadoras; el intercambio intra-industrial sería un intercambio en ambos sentidos, o de dos vías, de bienes pertenecientes al mismo sector, o sea, que los países serían exportadores e importadores de una determinada variedad de productos manufacturados que provienen de la misma rama de actividad.

A partir de los estudios de Verdoorn (1960) para los Países Bajos y Drèze (1961) para la Comunidad Económica Europea, que mostraban que el patrón de comercio en Europa Occidental se concentraba en bienes industriales similares, se intensificó el desarrollo de otras versiones de la teoría del comercio que las de Heckscher – Ohlin, que culminaron en el trabajo de Grubel y Lloyd (1975). Las explicaciones acerca de los determinantes del patrón de comercio de dos vías, durante los últimos años de década de los setentas y principios de los ochentas, sugieren que el comercio se basaba en distintos tipo de competencia imperfecta, donde las economías de escala y la especialización eran las principales variables explicativas de este fenómeno.

Nuevos determinantes del patrón de producción y comercio son tenidos en cuenta por la teoría del comercio internacional, el tamaño de los mercados internos, la distancia entre los centros de producción y de consumo y los costos del comercio, se suman a la

especialización y la escala, propias de la competencia imperfecta. El marco de “socios naturales” para la evaluación de un área preferencial de comercio, aparece como viable.

Otro efecto complementa el concepto de comercio intra-industrial y es la internacionalización de los sistemas de producción a través de la especialización vertical dentro de la cadena de valor, especialmente a partir de la transnacionalización de las economías. Si bien, no implica necesariamente comercio intra-industrial en si mismo, los estudios empíricos muestran que las estrategias de las empresas transnacionales generan una porción importante de comercio de estas características.

El concepto de bienes similares, remite a productos que sean sustitutos cercanos desde el punto de vista del consumidor y, que involucren dotación de factores y procesos de producción muy similares desde el punto de vista del productor. Esto es propio de bienes diferenciados y no homogéneos, que están presentes mayormente en el caso del comercio inter-industrial.

El intercambio de productos similares, pero diferenciados, podría generar mayores ganancias que la especialización según el principio de ventaja comparativa. Dentro de este contexto se generan beneficios que se obtendrán por intensificar este tipo de comercio, ya que se produce una mayor competencia, un mayor aprovechamiento de las economías a escala y de la diversidad de productos que se ajustan a las necesidades de los consumidores, y por tanto, de su mayor exigencia en el consumo. Esto traería consigo, una reducción de los costos y por ende de los precios de los productos en el mercado.

Recientemente, se ha incorporado la distinción entre comercio intra-industrial vertical y horizontal. El primero se refiere al intercambio de bienes similares pero de diferente calidad; en cambio, el comercio intra-industrial horizontal es el que involucra distinta variedad de bienes similares de igual calidad; el comercio intra-industrial horizontal se generaría únicamente bajo un mercado de competencia monopolística ya que son bienes de igual calidad donde la demanda por variedad y los gustos de los consumidores son determinantes.

Este planteo sostiene que la diferenciación de productos no siempre consiste en más variedades, sino también, en productos de distintas calidades. En una aproximación más amplia, mientras que el comercio intra-industrial horizontal sólo se explica en el marco de la competencia monopolística, el vertical sienta sus bases en las distintas estructuras de mercado. En detalle, el comercio intra-industrial de diferenciación vertical, es susceptible a

producir procesos de ajuste muy similares a los del comercio inter-industrial puesto que los recursos dispuestos son diferentes en cada uno de los segmentos de la producción.

A manera de síntesis respecto a la evolución de la teoría de la integración, puede decirse que el análisis teórico del período seminal, vigente en su esencia en la actualidad, se centró en las características que debería tener una UA para considerarla facilitadora de aumentos de bienestar del bloque y del Resto del mundo, enfoque neoclásico, lo que puede plantearse a través de la síntesis de Meade (1955): i) visión general de que una reducción de barreras al comercio siempre tendrá un beneficio; ii) la UA lleva a beneficios si las economías son realmente muy potencialmente complementarias y opuestas. Las que producen materias primas tienen manufacturas de alto costo y las que producen más manufacturas tienen un sector primario de alto costo; iii) mayor será la ganancia de bienestar con la UA cuanto más altas sean las tarifas que se deben remover; iv) las ventajas son máximas si cada país miembro se transforma en el principal abastecedor del otro y a su vez en el principal importador; v) cuanto mayor es la proporción de producción mundial se comercia en el interior de la UA mayores serán las ventajas para sus miembros; vi) mayores ventajas cuando menor sea la tarifa con que se gravan las importaciones del resto del mundo, así como cuanto mayor sea el número de zonas aduaneras independientes en que se divide el resto del mundo; vii) se reduce el riesgo de repercusiones adversas, en la medida que las barreras al comercio tomen la forma de restricciones cuantitativas fijas, en lugar de impuestos sobre las importaciones; viii) se eleva el bienestar cuanto mayor sean las probabilidades de aprovechamiento de las economías de escala y; ix) una reducción parcial y armónica de los aranceles es más probable que beneficie, en lugar que eliminaciones totales y bruscas de impuestos, debido al enfoque “segundo mejor”.

Los economistas neoclásicos sostuvieron una controversia sobre la posibilidad de medir los cambios en el bienestar vinculados a la integración en una UA⁹. Mientras Viner (1950) se limitó a identificar los cambios en el bienestar derivados de una UA, en términos de creación y desvíos al comercio, Meade (1955) adoptó una visión más acorde con los conceptos de la vieja economía del Bienestar, à la Marshall y Pigou, basada en criterios cardinalistas de utilidad. Para cada individuo, Meade supone una función de utilidad dependiente de las cantidades que se consumen de cada bien y, de las cantidades de bienes que cada individuo produce para la venta. Estos últimos componentes, tienen efectos

⁹ Una revisión completa del tema medición del bienestar en una Unión Aduanera, bajo los criterios de la economía neoclásica, puede verse en Collier (1979). The Welfare Effects of a Customs Union: An Anatomy. *The Economic Journal*, Vol 89, March.

con signo contrario sobre la función de utilidad. Las condiciones de maximización de utilidad individual, por un lado, y la agregación de las utilidades para conformar el bienestar total, por el otro, llevan a Meade a concebir un índice de bienestar mundial, basados en las diferencia de precios pagados por consumidores y precios percibidos por los productores y en las variaciones en las cantidades comerciadas. De acuerdo con Meade, simplemente las variaciones positivas en el comercio internacional están asociadas con aumentos del bienestar.

2. Integración y convergencia

El concepto y los estudios de convergencia fueron lanzados por la economía neoclásica del crecimiento, como inherente a los componentes del modelo, luego cuestionados por los modelos de crecimiento endógeno. La relación entre convergencia e integración económica, a su vez, requiere la adaptación de conceptos de crecimiento a integración comercial en bloques con preferencia arancelaria, en especial a formatos de Unión Aduanera y Mercado Común, a los efectos de evaluar el aumento del bienestar para el bloque pero también para cada uno de los países socios del mismo. La convergencia intra bloque, en términos de bienestar es un requisito para el éxito de la integración. Es claro que, el logro de convergencia requiere el funcionamiento de una UA completa (o de un Mercado Común completo) y, la existencia de coordinación macroeconómica, sumados a la ausencia de políticas de países individuales y no planificadas en el bloque que impliquen incentivos o subsidios a la inversión, a la producción, al consumo y a la exportación.

En el marco de construcción de procesos de integración en la actualidad, que por su grado de proliferación ajustan al concepto de “spaghetti bowl”, à la Bhagwati, el examen de las “direcciones” de integración puede ser clave para entender las bondades de cada proceso, en términos de su objetivo final, el crecimiento del bienestar de los países que buscan integrarse. La convergencia en términos de PIB per cápita entre países socios de un Área Preferencial de Comercio, es el foco utilizado para evaluar la conveniencia de integrarse y el caso remite a diferencias entre procesos de integración Norte – Norte (países desarrollados) y los modelos de integración Sur – Sur (países en vías de desarrollo).

Venables (2000) analiza los modelos de integración, en función de la ventaja comparativa de países entre miembros de una UA y con respecto al resto del mundo. Mientras que la teoría económica desde los tiempos de Viner, afirma que los efectos de pertenecer a una UA sobre cada uno de los miembros son ambiguos, la literatura empírica a

partir de un estudio de caso, sobre evolución del PIB per cápita dentro de la Unión Europea, presenta resultados favorables a la convergencia, en tanto un resultado positivo de la integración económica. Los trabajos de David (1996)¹⁰ muestran que en los casos en que la UA está conformada por países con ingresos relativamente altos, el PIB per cápita de los miembros ha tendido a converger. Por el contrario, la evidencia empírica muestra que en el caso de UA formada entre países de bajos ingresos, la tendencia del PIB per cápita ha sido a divergir, haciendo más profundas las diferencias entre los países socios al interno del bloque comercial. Son ejemplos importantes el Mercado Común del Este de África, el Mercado Común de América Central, y Abidjan y Dakar en la comunidad Económica de África Occidental. El caso del MERCOSUR no ha sido aún estudiado formalmente y es el objetivo de este trabajo.

El análisis de Venables (2000), sugiere que la integración de países Sur – Sur no genera un mayor bienestar, medido por la convergencia del PIB per cápita de los países socios de un APC y que los países Sur deberían favorecer esquemas de integración Norte – Sur. (Venables, 2000:18)

El argumento teórico de Venables se ilustra a partir de un ejemplo simple. Supone dos países, como Uganda y Kenya, que tienen dotaciones intensivas en trabajo no calificado con respecto del resto del mundo. A su vez, la dotación de Uganda tiene una relación trabajo no calificado/trabajo calificado mayor que la de Kenya. En una UA estos dos países encuentran una ventaja comparativa al interno de la zona, que hace que Uganda exporte a Kenya bienes cuya producción es intensiva en trabajo no calificado, tal como los bienes de la agricultura. Contrariamente, Kenya exportará bienes intensivos en trabajo calificado, por ejemplo manufacturas al país socio. La exportación de Uganda es creadora de comercio en el bloque, ya que Uganda tiene ventaja comparativa con el resto del mundo por su dotación de trabajo no calificado, el que usa intensivamente la agricultura y Kenya compra de este país exportador. Las exportaciones de Kenya, por el contrario implican desvío de comercio, dado que Uganda obtiene sus importaciones no del resto del mundo, intensivo en capital, y por ende, con ventajas comparadas para la producción de manufacturas industriales, sino de un país intermediario, el cual a su vez es trabajo no calificado intensivo respecto del resto del mundo, aunque es trabajo calificado intensivo respecto del país socio en la UA. El país con ventaja comparativa "intermedia" al interno, Kenya, tiene una ventaja que no tiene el país con ventaja comparativa "extrema". Venables concluye que, interponer un país entre el

¹⁰ Citados en Venables, A. (2000). *Winners and Losers from Regional Integration Agreements. School of Economics and CEPR.*

- i. El País 1 obtiene una ventaja comparativa en M respecto del País 2 y en la situación inicial tiene un precio relativo de M menor. Se mueve de Q_1 a Q_1^*
- ii. La UA como un todo, importa M de ROW de manera que el precio interno de M se ubica en p_0T .
- iii. Los Países 1 y 2 producen en Q_1^* y Q_2 . El vector de comercio interno a la UA es $Q_1^*C_1^* = Q_2E$ (se comercia a los precios p_0T). El comercio de la UA, está dado por el comercio del país 2 representado por el vector EC_2^* . El País 1 no tiene comercio con ROW.
- iv. Los efectos Bienestar de la UA, se obtienen por comparación de consumos: País 1 tiene ganancias. Su producción se movió en el sentido opuesto de lo que haría en comercio libre. El País 2 pierde. Hay desvío de comercio. Antes importaba M de ROW a menor costo que ahora que importa del País 1.
- v. El país con la ventaja comparativa extrema se perjudica por el desvío de comercio.
- vi. El país con la ventaja comparativa intermedia encuentra que el comercio con ROW y con el país socio, no son sustitutos tan cercanos, por lo tanto es menos vulnerable al desvío de comercio.

De aquí que el modelo le permite a Venables, asegurar que al tratarse de una integración entre países Sur, habrá un reparto desigual de beneficios entre los socios, medidos por el consumo en este caso. El país con ventaja comparativa extrema, se perjudicará al “comprar” desvío de comercio desde el país socio con ventaja comparativa intermedia respecto al resto del mundo. A partir de esta verificación, sugiere que el mejor movimiento para países Sur, es asociarse comercialmente en áreas preferenciales con países Norte.

Otra alternativa consiste en “administrar” la integración Sur – Sur con criterios de segundo mejor, à la Cooper y Massell (1965), donde el mercado ampliado pasa a ser regulado por los gobiernos de los países interesados, a fin de aumentar los beneficios globales del APC y, a la vez, asegurar una distribución de esos beneficios entre los Estados Parte de un modo equitativo.

Los aspectos institucionales también han adquirido relevancia para el crecimiento de las APC, en términos de ofrecer un marco favorable para el desarrollo económico facilitado por el comercio internacional. Schiff y Winters (2003) sostienen, que la expansión de los modelos de integración comercial preferencial, que crecen en continuo en su participación

en las transacciones globales, responde a condiciones institucionales que son el contexto adecuado para el esquema comercial. (Schiff & Winters, 2003:6-10)

Afirman que los países desean construir mejores políticas, en un escenario donde prime la democracia. Las instituciones son la columna vertebral de las regiones y poseen las herramientas que ayudan a generar escenarios para el desarrollo y crecimiento de los países. Además, Los países desean acceso a los mercados internacionales de forma segura, permitiendo a los países que conforman APC obtener beneficios a partir de su inserción en los mercados internacionales, arreglada según la adhesión y el uso a las ventajas competitivas, en búsqueda de una complementariedad productiva y generando, por ende, una mayor competencia. Sin embargo, sus estudios les permiten afirmar que también habrá que fortalecer la demanda interna, con el fin de asimilar mejor la liberalización de los mercados y salvaguardar el bienestar.

Entre los propósitos que llevan a los países en vías de desarrollo a integrarse en APCs, destacan el objetivo de mantener los beneficios de la soberanía política y económica, que ven favorecido a través de asociarse preferencialmente. Esta búsqueda de integración les permite poner límites al multilateralismo (Nación Más Favorecida) y, encarar políticas de desarrollo para el mercado local ampliado. Asimismo, la integración en APCs les permite afrontar las relaciones internacionales comerciales, desde una posición de fuerza más favorable que la que tienen como países individuales. También existe un margen de interés en los movimientos de integración Sur – Sur, consistente en no quedar fuera del sistema multilateral de la Organización Mundial del Comercio, de modo de gozar de los beneficios de las reglas internacionales del comercio, incluyendo el uso de las herramientas legales de protección, salvaguardias, antidumping y antisubsidios.

3. La convergencia como objetivo: el modelo neoclásico y otras variantes

El análisis teórico y la concreción en la práctica de los procesos de integración económica, coinciden en que la búsqueda de mayor bienestar para los países socios de una APC, es el motor principal que alimenta la regionalización. La visión en la teoría y en la política económica de la integración, es que el desarrollo económico, más allá del crecimiento del PIB de los países, es la base de ese bienestar. Los países que buscan asociarse tras barreras comerciales y con preferencias intra bloque, apuestan a la vía del comercio internacional para dinamizar sus economías. Se espera que la formación de una APC proveerá el blindaje necesario, que permita abordar una reorganización de la

asignación de factores y la búsqueda de un uso pleno de las ventajas comparativas y el desarrollo de ventajas competitivas. Hasta aquí una síntesis de los propósitos más frecuentemente citados en la literatura.

No obstante y con independencia de la eventual medición de bienestar, comenzando por el enfoque seminal de Viner (1950), Lipsey (1960) y Meade (1956), ver análisis previo, de “creación/desvío de comercio” y de Meade, “expansión de comercio”, unidos a la advertencia del análisis teórico de Venables (2000) sobre los riesgos de las alianzas Sur – Sur, se trata de encontrar un mecanismo práctico que permita observar de manera evidente, los progresos de una APC en términos de formación de una tendencia a mejorar el bienestar del bloque y de cada uno de los países miembros.

Un indicador posible y medible es el de convergencia del PIB per cápita, tomando en cuenta como variables independientes justamente el factor comercio exterior, sea a través de la intensidad comercial (*trade intensity*) y/o el peso del comercio intra-industrial en el intercambio intra zona. La convergencia hacia el “mejor” PIB per cápita de los socios, reflejaría un progreso en términos de incrementar el bienestar con equidad entre países miembros de la UA.

La convergencia, puede medirse y estudiarse desde diferentes posturas del pensamiento económico. La teoría del crecimiento, en su versión del modelo neoclásico, intenta estudiar el papel del capital físico como motor fundamental de la economía. Su enfoque, se centra principalmente en los rendimientos decrecientes y en cada factor (capital, trabajo). La medición utilizada para esta clase de estudios empíricos se hace mediante la convergencia beta.

Por su parte, la teoría de crecimiento endógeno considera que el nivel de renta per cápita puede crecer sin límites, dependiendo del nivel de progreso técnico. Enfatiza en el papel del conocimiento, destacando que éste puede ser transferido con la liberalización de los mercados comerciales de bienes. El resultado de este tipo de estudios, puede llegar a la conclusión de la existencia o no de convergencia condicional.

Para el estudio de la convergencia en APCs, podría ser necesario o conveniente analizar aspectos estructurales, de las economías que conforman el bloque. Por ejemplo, puede haber diferencias en la rigidez del mercado de trabajo, con algunos países sometidos a pujas por el ingreso y fuerte presencia sindical, protegidas por legislación ad hoc; o mercados financieros no integrados en alguno de los Estados Parte del APC, limitando

seriamente el acceso al financiamiento; podría ser que la organización de los mercados registre una mayor presencia de oligopolios en un país que en otro; el nivel de instrucción en la sociedad y la calidad del sistema educativo, pueden incidir en el sendero de crecimiento dispar entre los países socios; las instituciones pueden jugar papeles divergentes en los miembros del APC, etc.

3.1. Enfoque institucional de la convergencia

Las instituciones juegan un rol relevante en el desarrollo económico y su papel en las Áreas Preferenciales de Comercio, que puede ser un condicionante del éxito. “La combinación de políticas acertadas e instituciones estatales capaces, permite un desarrollo económico mucho más acertado” (Tarassiouk, 2007:47). Son las mismas instituciones quienes deben forjar espacios de confianza y transparencia. Para ello, deben canalizar sus esfuerzos para mejorar las condiciones de vida de sus pueblos y propender a una mejor distribución del ingreso.

La democracia, como instrumento, es el motor que se requiere para confrontar las necesidades y las capacidades de los pueblos, para generar un desarrollo sostenido que mejore sus calidades de vida, y por tanto, coadyuve a un crecimiento más equitativo y menos concentrado. Por su parte, el fenómeno de la corrupción genera incertidumbre y descontento por parte de la ciudadanía, aumenta la desigualdad y estanca cualquier posibilidad de crecimiento y desarrollo de las regiones. Sumado, la atenuación de problemas de información (*incompleta y asimétrica*), que introducen la inseguridad y el riesgo en las elecciones económicas de los agentes.

Cuadro 2. Factores estructurales y periféricos que favorecen e impiden la convergencia

	Institucionales	Laboral	Internacional
Factores que Favorecen la Convergencia	Transparencia	Salarios sobre el promedio mundial	Complementariedad productiva - Economías de escala - Productividad
	Poder de negociación	Mano de obra calificada	Expansión del conocimiento
	Democracia	Inversión en capital humano	Inversión en capital físico
Factores que Impiden la Convergencia	Corrupción	Fuerza sindical	Volatilidad de los precios de los <i>commodities</i>
	Insuficiencia en la gobernabilidad	Abundancia de mano de obra no calificada	Volatilidad de los mercados de cambio
	Falta de información	Precariedad laboral	Interdependencia - Contagio de las crisis mundiales

Fuente: Elaboración propia

Las condiciones laborales y la fuerza laboral, expresadas en la mano de obra calificada y no calificada con la que cuenta un país, también pueden ser determinantes para facilitar un proceso de convergencia, pues generalmente se las considera básicas para el proceso de crecimiento económico. La desigualdad a nivel mundial, de las condiciones laborales y la inequidad en la distribución de la renta de los asalariados, pueden generar divergencia entre las regiones. Esta situación también puede llevar a la precariedad del trabajo, pues las grandes empresas buscarán invertir en países donde la mano de obra sea barata. Por un lado, hay una migración del trabajo y, por otro, las condiciones laborales del lugar de destino son precarias e insuficientes en cuanto a la calidad efectiva del factor.

A su vez, la volatilidad del mercado mundial (precios de los *commodities*, tasa de cambio real, tasas de interés) y la interdependencia al que están expuestos los países, los hace más vulnerables al contagio de las crisis externas, creando aún más brechas entre las regiones, pobreza y desigualdad.

Desde el punto de vista macroeconómico, el análisis de la convergencia puede requerir la asistencia de otras variables, como la inflación y la tasa de cambio real, los llamados superávit gemelos (fiscal, externo), entre otras.

3.2. Revisando estudios de convergencia en la región

A pesar de la acumulación de experiencias en la formación de procesos de integración en América Latina (ALALC, 1960/1980; ALADI, 1980/actual; CAN, 1969/actual; MERCOSUR, 1991/actual)¹¹, no abundan los estudios de convergencia para estos bloques de comercio preferencial. Lo mismo puede decirse respecto a estudios sobre convergencia en la región de América Latina, con especial atención en América del Sur. A continuación se reseñan los resultados de las investigaciones sobre convergencia que se evaluaron como de mayor desarrollo y cobertura temporal y espacial.

Kamas (1997) examina si la integración facilita el proceso de los países hacia la convergencia de sus ingresos per cápita. Analiza tres acuerdos de integración regional durante 1960 y 1990. Para la Unión Europea examina 15 países, ASEAN 5 países y la ALALC 7 países. Los resultados arrojan que: i) En la UE los países experimentan un

¹¹ La ALALC, Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, abarcó los países de América del Sur y México; la ALADI, Asociación Latinoamericana de Integración, opera a través mecanismos de Preferencia Arancelaria Regional; Acuerdos de Alcance Regional en los que participan todos los países miembros y Acuerdos de Alcance Parcial: con la participación de dos o más países; la CAN, Comunidad Andina de Naciones se formó con Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, siendo que Chile y Venezuela salieron de la zona posteriormente.

proceso de convergencia; ii) En la ALALC los países tienden hacia una convergencia más débil, mientras que en el ASEAN hay ausencia convergencia. El autor concluye que la integración no garantiza la convergencia en el PIB per cápita, sin embargo, deja claro que la integración si puede ser asociada al tipo de socio. Esto significa, que según las características de los países, frente a sus socios, se puede predecir el resultado que se obtendrá con la integración de los países (Norte-Norte, Sur-Sur, Norte-Sur). (Citado en Shiff & Winters, 2002:128-129)

Dabús y Zinni (2004), buscaron determinar si hubo evidencia de convergencia regional entre una muestra de 23 países latinoamericanos. El período utilizado en este estudio comprende los años entre 1960 y 1998, conformados por siete períodos y medio, de cinco años cada uno. Usaron la metodología de datos de panel en un modelo de efectos fijos. Los resultados indican “ausencia de convergencia, así como el hecho de que cada economía converge en su propio estado estacionario”.

Los datos centrales expresan que entre 1960 y 1998, los países latinoamericanos de ingreso bajo¹² crecieron a una tasa promedio anual del 1,52%, mientras que los de ingreso medio (alto + bajo)¹³ crecieron al 2,44%. Lo cual explica la no presencia de convergencia absoluta para los países latinoamericanos. Asimismo no se encuentra evidencia de convergencia condicional para el grupo de países analizado.

Las estimaciones para establecer si hay evidencia de clubes de convergencia¹⁴, no muestran evidencia de efectos cruzados. Lo anterior sugiere, que las condiciones iniciales de las economías respecto a su nivel de ingreso per cápita, no afectan significativamente la tasa de crecimiento (Dabús y Zinni 2004:16).

Cresta Arias (2008), estudia los niveles de crecimiento y desarrollo vinculados con el proceso de integración regional en MERCOSUR. Asimismo (Capítulo 2), analiza las asimetrías estructurales entre países socios, utilizando criterios macroeconómicos, con el fin de establecer en qué medida los países que conforman MERCOSUR han tenido un proceso de convergencia y/o divergencia en los niveles de PIB per cápita entre 1985 y 2003. Cresta Arias utiliza un análisis de corte trasversal, para probar la hipótesis de convergencia

¹² Según clasificación del Banco Mundial.

¹³ Los países de ingreso medio alto crecieron a una tasa del 1,52 mientras que los países de ingreso medio bajo a una tasa del 2.60.

¹⁴ Los clubes de convergencia se derivan de la convergencia condicional que supone un estado estacionario diferente para cada país. Por lo anterior se entiende que cada país o región puede ser clasificado en diferentes grupos o clubes. Por tal razón la idea de club de convergencia se basa en modelos que se caracterizan por la posibilidad de suponer varios equilibrios.

absoluta y los datos de panel con efectos fijos para probar la hipótesis de convergencia condicional. A su vez, utiliza la función de densidad de Kernel¹⁵, con el fin de explorar la presencia de clubes de convergencia entre los países y regiones que hacen parte del MERCOSUR. Los resultados muestran que no hay evidencia que permita sostener que existió convergencia absoluta en el PIB per cápita. A partir de 1995, se observa que la velocidad de convergencia cayó en las regiones en las que se encontró retardadores de convergencia (Noreste de Brasil, Norte de Argentina y en Paraguay) y aumentó en donde se encontraron efectos impulsores (Sudeste, Sur y Centro Oeste de Brasil, resto de Argentina y Uruguay).

Desde la perspectiva de la convergencia sigma se observa que la dispersión de los ingresos per cápita se reduce en el período 1991-1995, es decir, en este período la desigualdad de los ingresos fue menor, no obstante, crece en los últimos años. De la función de densidad Kernel se concluye que el PIB per cápita, tanto entre países como regiones, aumenta después de 1995. El trabajo encuentra que “[...] ha existido una desigualdad muy marcada entre las regiones de dicho bloque de integración y por lo tanto se han conformado regiones de “centro” y “periferia””.

Respecto al análisis sobre los clubes de convergencia¹⁶, no hay evidencia de la formación de clubes entre países, sin embargo al interior de los países se observa lo siguiente: i) la conformación de regiones centrales en Argentina (Gran Buenos Aires, Patagonia, La Pampa y Cuyo) y Brasil (Norte y el Noroeste), donde predominan factores que impulsan el crecimiento; y ii) mientras que en Brasil los clubes de convergencia se mantienen durante casi todo el período, se identifica una región periférica que comprende el Norte y Noroeste del país donde predominan factores retardadores del crecimiento. Hacer

Lo Turco (2008)¹⁷ en su trabajo sobre el MERCOSUR, analiza los patrones de comercio y producción entre los países miembros. Encuentra que ha existido un proceso de especialización creciente, que está en función de las ventajas comparativas bilaterales entre

¹⁵ La función de densidad Kernel fue utilizada para determinar la ausencia o presencia de clubes de convergencia. Este método permite estimar una función de densidad que puede tomar diferentes modelos, exponencial, binomial, normal, etc., pero que en el momento de la regresión no se tienen aún claros, es flexible lo cual le permite formar una función de densidad alrededor de valores muestrales.

¹⁶ En este trabajo tanto Uruguay y Paraguay no fueron consideradas como unidades comparables a las regiones del MERCOSUR, debido a que son muy distintas entre sí (a nivel de estructura). Se encuentra una marcada desigualdad entre países tanto en tamaño como en grado de desarrollo, y la misma se ha mantenido a lo largo del tiempo.

¹⁷ Ver Capítulo 3 en R. B. M. I. Terra, *Asimetrías en el MERCOSUR: ¿Impedimento para el Desarrollo?* (Vol. 12, págs. 86-130). Montevideoq, Uruguay: Red MERCOSUR.

Brasil y Argentina. Brasil asume una evidente concentración industrial y se posiciona como el país con mayor desarrollo relativo, con ventajas comparativas en productos de alta tecnología. Por su parte Uruguay y Paraguay se especializan en productos manufacturados a base de recursos naturales, y la Argentina se encuentra en una posición intermedia con respecto a sus socios. El autor estudió las tendencias de concentración industrial, patrón de comercio y de producción, evaluando si son el resultado del proceso de integración regional en MERCOSUR, para el período comprendido entre 1985 y 2004¹⁸.

Este modelo explica los cambios de concentración geográfica y especialización productiva, a partir de las particularidades de los países en cuanto a la dotación de factores, características de las industrias (intensidad factorial, economías de escala), la interacción entre ambas y la interacción regional (arancel preferencial o margen de preferencia arancelaria). Se puede inferir entonces, que los países más pequeños al tener economías más abiertas, desde el comienzo del proceso, se vieron más favorecidos por la liberalización comercial.

Las regresiones se hacen bajo la técnica de datos de panel por efectos fijos. A partir de esta estimación se concluye que el proceso de integración regional ayudó a fortalecer la especialización de las industrias intensivas en recursos naturales en los países abundantes en los mismos. No obstante, no muestra mayores cambios en la localización y otro tipo de industrias intensivas en mano de obra calificada o industrias con economías de escala. La liberalización comercial ha atenuado la polarización industrial y el proceso de integración regional ha favorecido a las industrias abundantes en recursos naturales (Argentina, Uruguay y Paraguay, siendo estas dos últimas las más favorecidas). El estudio establece que Brasil, es el país donde hay mayor concentración industrial de alto contenido tecnológico y, mano de obra calificada respecto a sus socios.

Covarrubias (2002) *“Convergencia económica: una aproximación al caso de América Latina”*, presenta una relación del panorama mundial respecto al crecimiento económico, ilustrando el caso de América Latina frente a la convergencia económica.

Si bien, los países latinoamericanos han pasado por distintas etapas en la historia las cuales dan muestra del decaimiento de los países hacia la convergencia regional, este panorama se agudiza con la globalización y el ímpetu de los países desarrollados frente a los que están en este proceso de desarrollo. Las desigualdades estructurales que se

¹⁸ Con este período se puede observar la evolución arancelaria intra y extra zona, clasificada en rangos de cinco años (1985-1990, 1991-1994, 1995-1999, 2000-2004).

presentan a lo largo y ancho del continente y como quiera que fuera, en el mundo hace diferencia entre las oportunidades en desarrollo y crecimiento que tienen los países desarrollados respecto a los países en desarrollo.

Los acuerdos comerciales ponen en evidencia las disparidades regionales entre países y el MERCOSUR es un caso ejemplar en superficie, economía y población. La estructura productiva, el patrón de comercio, así como también, las variables macroeconómicas¹⁹ son determinantes a la hora de afrontar procesos de integración económica que contribuyan a cerrar la brecha entre las regiones.

El MERCOSUR se destaca en Latinoamérica por concentrar más de la mitad del PIB, el tercero en población y el 70% de la superficie total de América del Sur. Argentina y Uruguay cuentan con un mayor ingreso per cápita a diferencia de Brasil y Paraguay.

El trabajo realizado por Ramón B. (2003), *“Convergence of regional disparities in Argentina and Brazil: The implications for MERCOSUR”*, se centra en comprobar si hubo convergencia en las provincias argentinas y brasileñas. Asimismo, analiza el impacto de la inestabilidad política y macroeconómica sobre el proceso de convergencia entre Argentina y Brasil. Los resultados del estudio muestran que las disparidades entre Argentina y Brasil no se han reducido considerablemente en las últimas décadas.

En el análisis de la convergencia sigma, se identifican períodos en los cuales la variabilidad aumentó y otros se caracterizaron en un aumento de la variabilidad en las provincias. En cuanto a la convergencia absoluta, se demostró evidencia de convergencia, sin embargo, en el análisis por subperíodos se encuentra que hay evidencia de convergencia pero también de divergencia. Argentina experimentó convergencia en los años sesenta hasta 1973, cuando empieza el período de divergencia. En la década de 1980, se evidencia convergencia débil.

En lo que respecta a Brasil, se tiene que, el período de convergencia se presenta en los años ochenta, mientras que entre mediados de la década de los setenta y mediados de los ochenta, hubo una fuerte convergencia (a lo que se le atribuye el “milagro” económico brasileiro. Los datos del PIB per cápita para Brasil, han sido considerados para el período 1970-1996. El resultado de las estimaciones econométricas muestra evidencia de convergencia beta para la totalidad del período. Por otro lado, las estimaciones para la

¹⁹ La estabilidad macroeconómica es indudablemente una condición necesaria, pero en muchos casos insuficiente, del crecimiento.

convergencia sigma muestran para la década de 1970 un descenso en el indicador, que se traduce en una disminución de las disparidades. Es decir, experimenta crecimiento y leves tasas de inflación entre 1975 y 1985, sub-período donde hay evidencia de convergencia. Desde entonces, hasta la década de 1980, el indicador aumenta permaneciendo en su mayoría estable hasta el fin del período. En este período no hay evidencia de convergencia y es una etapa caracterizada por la concentración de la riqueza y altas tasas de inflación.

En relación a las variables macroeconómicas y las políticas económicas, los resultados del estudio muestran que el impacto por la inestabilidad macroeconómica y política, son negativos en MERCOSUR y, sugiere que la política regional debe dirigirse en una etapa temprana de la integración. El autor infiere que las variables macroeconómicas y las políticas “[...] parecen tener un efecto aunque no existe evidencia concluyente para el caso de Argentina y Brasil”. (Ramón B., 2002:12-13)

En resumen, el autor resalta ausencia de políticas regionales y una necesidad de la construcción de entes supranacionales. Las políticas regionales pueden ayudar a la redistribución del ingreso dentro de la región, al igual que los entes supranacionales pueden ayudar a la coordinación de políticas que eviten la inestabilidades que impidan el proceso de convergencia en la región.

3.3. La Convergencia en el modelo neoclásico: síntesis y aplicación

El concepto de convergencia económica, propio de la literatura de estudios empíricos del crecimiento, se convierte en el test fundamental que contrasta los modelos de crecimiento exógeno y endógeno. (Sala-i-Martin, 2000:194). Si bien, la teoría económica construye modelos sobre la base de la búsqueda de mayores niveles de eficiencia, no deja de lado su objetivo por alcanzar mayores niveles de equidad. La desigualdad, por tanto, es un efecto no deseable del proceso económico que afecta la posición entre individuos y entre países.

Los neoclásicos argumentan que la equidad viene dada por los rendimientos decrecientes en cada factor. Por lo que, en el largo plazo, las economías peor situadas mejorarán, aún manteniendo alguna desigualdad en la distribución del PIB per cápita. Mientras que para los modelos de crecimiento endógeno, no hay evidencia de convergencia, sustentando esta visión en la ley de los rendimientos crecientes en cada factor.

En todo caso, más allá de esta relevante discusión, el estudio de la convergencia convoca adherentes que, en una medida significativa, adhieren a la idea de un modelo neoclásico del comercio y del crecimiento como motores de la equidad. Estos estudios, plenamente desarrollados en la teoría, dirimen sus posiciones en la evaluación empírica de casos, globales en su mayor proporción pero también con alguna especialización en regiones, en especial para el contexto de la Unión Europea. Se trata aquí de tomar el campo del conocimiento acerca de la convergencia, para volcarlo sobre la integración en el MERCOSUR.

3.3.1. Convergencia: β -convergencia y β -convergencia condicional

Según De la Fuente (2000), la convergencia regional puede definirse como una tendencia hacia la reducción en el tiempo de las disparidades de los ingresos entre regiones. Para los neoclásicos (como por ejemplo el modelo tradicional de Solow-Swan), se dice que hay β -convergencia en una muestra determinada, cuando las economías más pobres tienden a crecer más rápido que sus vecinos más desarrollados, reduciendo el diferencial de ingreso entre ellos.

En este sentido la hipótesis de convergencia, se entiende como la posibilidad que tienen los países pobres que su PIB per cápita crezca a tasas más altas, respecto al crecimiento de los países ricos. Se esperaría, entonces, que los países menos desarrollados alcancen el mismo estado estacionario de los países de ingresos altos, en largo plazo. Si la correlación observada es negativa, estas economías tenderán a converger en el largo plazo. Es decir, si la única diferencia entre los países es su nivel inicial de stock de capital, el modelo predice una relación negativa entre la renta y las tasas de crecimiento. La medición de la β -convergencia, a partir de la teoría neoclásica del crecimiento, consiste en *regresar* el PIB per cápita de cada país, sobre el logaritmo del PIB per cápita inicial.

La β -convergencia analíticamente presenta la siguiente estructura:

$$\ln(y_t^j) - \ln(y_{t-1}^j) = \alpha + \beta \ln(y_{t-1}^j) + \varepsilon_t^j \quad (1)$$

Donde:

- α es una constante
- y_t^j es el PIB per cápita del país en el período t.
- β es el parámetro que permite constatar la existencia de la relación inversa entre el capital y los niveles de PIB per cápita.

- ε_t^i corresponde al error en el período t.

El nivel de PIB per cápita está determinado por y_t^i en un período dado. El parámetro β mide la velocidad de convergencia, entre mayor sea β menor será la velocidad de convergencia. Cuando β es negativo y estadísticamente significativo se dice que hay β -convergencia.

En la década del 90 los neoclásicos, como Sala-i-Martin (2000) y Mankiw, Romer y Weil (1992), buscaban demostrar la validez del modelo neoclásico en la evidencia empírica de crecimiento y convergencia. La hipótesis de convergencia, para el crecimiento endógeno, admite la ausencia de convergencia lo cual va en contraposición al modelo de crecimiento neoclásico.

Surge entonces, el concepto de β -convergencia condicional que supone que la economía de los países tiene diferencias en sus parámetros estructurales. Por lo tanto, en la medición del proceso de convergencia se incluyen variables estructurales explicativas (relacionadas directamente con la evolución y el nivel del PIB per cápita) que condicionan el estado estacionario.

La mayoría de los estudios se basan en regresiones múltiples, mediante la inclusión de variables independientes que tienen una correlación directa con el PIB per cápita. Se puede expresar de la siguiente manera:

$$\ln(y_t^i) - \ln(y_{t-1}^i) = \omega + \beta \ln(y_t^i) + X_t^i + \varepsilon_t^i \quad (2)$$

Dónde:

- ω es una constante
- $(\ln y_t - \ln y_{t-1})$ es la primera diferencia del PIB per cápita, es decir, la variación porcentual de un período a otro (indicador de crecimiento).
- $\ln y_t^i$ representa el nivel de PIB per cápita
- X_t representa un vector que recoge las variables que condicionan el crecimiento del PIB per cápita.
- ε_t^i corresponde al error en el período t.

Se entiende entonces, que el país pobre tendrá menor capital y una menor tasa de crecimiento, por lo cual estará más alejado de su propio estado estacionario, mientras que el país rico contará con mayor capital y una mayor tasa de crecimiento. En el largo plazo las economías de los países convergerán en distintos estados estacionarios, en concordancia

con las particularidades de cada uno de los países respecto a las variables explicativas (diferencias en las tasas de población, distintas sendas de crecimiento, entre otras).

Si dos países tienen la misma función de producción neoclásica, el que tenga una cantidad menor de capital (país pobre), tendrá una productividad marginal del capital superior al que tenga mucho capital (país rico). Si la tasa de ahorro del país pobre es inferior comparativamente respecto a la del país rico, los dos países convergerán a un estado estacionario distinto. (Sala-i-Martin, 2000:47-48)

3.3.2. *Convergencia sigma*

En este caso, la convergencia es una proporción sobre la dispersión de la distribución de los ingresos y su tasa de crecimiento. Esta definición, que da lugar al concepto de convergencia sigma, mide la dispersión y el nivel de desigualdad de la economía en sus ingresos per cápita.

Se dice entonces, que hay evidencia de convergencia sigma cuando la dispersión y la desigualdad disminuyen con el tiempo. Lo anterior sugiere que la convergencia beta es una condición, pero no necesaria, para que haya convergencia sigma, puesto que es necesario que los pobres crezcan más que los ricos para que se de convergencia. (Islam, 2003:314)

En resumen, el interés en el examen de convergencia a través de unidades económicas está motivado, en parte, por examinar los determinantes del crecimiento en el largo plazo. Sin embargo, el concepto y su medición son de utilidad para entender los beneficios de la integración económica, por ello se estima importante realizar una primera medición para el MERCOSUR.

3.4. **Resumen y conclusiones**

Los Acuerdos Regionales tomaron mayor envergadura, en los años de 1930, tras la Gran Depresión. Los países desarrollados, buscaron una salida a la caída de la demanda con la incorporación de preferencias arancelarias. Asimismo, después de la segunda guerra mundial con la creación del GATT²⁰ en 1946 –que se convertiría en la OMC en 1995–, los acuerdos regionales ayudaron a la reconstrucción de Europa occidental.

²⁰ “Organismo encargado de la supervisión del sistema multilateral del comercio” Organización Mundial del Comercio (OMC).

El principal objetivo de los acuerdos de integración regional, se centró en la eliminación de las barreras al comercio entre los países socios. Lo anterior implicó, una discriminación con el resto del mundo. El regionalismo abierto, fue entendido como una forma de preferencialismo que vinculaba a países de una misma región en el sentido geográfico de la expresión. También se entendió, como aquel que crea comercio entre los miembros del acuerdo, sin incrementar las barreras preexistentes respecto de los restantes países del mundo.

Las teorías del comercio internacional, sobre la base de las tarifas y el bienestar, empezaron a tomar fuerza con la contribución de Jacob Viner en 1950 en su obra *“The Custom Union Issue”* en donde se introducen los conceptos de desviación y creación de comercio. La teoría de la integración se centró en estudiar los cambios que se producen después de la unificación de los mercados entre diferentes países y distintos grados y niveles de integración. El impacto que se deriva de la puesta en marcha de un proceso de integración, aumento o pérdida de bienestar, suele estudiarse a partir de la teoría de las Uniones Aduaneras.

La UA, entonces, se convierte en el formato de integración que mejor comprende la posición de un grupo de países en el contexto del comercio internacional. Lo anterior debido a que comparte una política comercial común y un Arancel Externo Común (AEC) entre los socios.

Con la integración su buscaba impulsar la liberalización del comercio mediante la eliminación de las barreras la circulación de los factores. Asimismo también podría favorecer la convergencia siempre y cuando está fuera capaz de acelerar el crecimiento económico – vía generación de economías de escala y rendimientos crecientes-.

Varios estudios empíricos sugieren que la integración Norte-Sur, puede fomentar el crecimiento, reforzando de esta manera los trabajos que identifican que tipo de socios serían más beneficiosos para los países en desarrollo. Los acuerdos regionales pueden generar mayor inversión, y de esta tener un efecto positivo en el proceso de industrialización que experimente el país de ingresos bajos, después de ingresar a una UA con un socio más rico.

Venables (2000) en su trabajo *“Winners and losers from regional integration agreements”*, realiza un análisis sistémico de la ventaja comparativa de la UA y sus efectos sobre el desarrollo industrial en acuerdos de tipo simétrico y asimétricos. La formación de una UA con dos países pobres tiende a producir divergencia en el PIB per cápita, mientras

que entre países ricos la integración conduce a la convergencia. Según Venables (2000), si el país 2 es más pobre que el país 1, sufre una pérdida del bienestar, y el país 1 experimenta un aumento de bienestar.

En resumen, el efecto para un país en desarrollo, al conformar una UA con un país de ingresos altos, será una fuerte liberalización al exterior y un menor riesgo de tener una desviación de comercio. Esto indica que para el país de ingresos altos la UA no le resulta ventajosa, pues pierde su autonomía comercial al adoptar una política comercial común y se ve forzado a aumentar el proteccionismo al resto del mundo. Entre tanto, el país en desarrollo, aumentaría su probabilidad de creación y desviación de comercio al ingresar a la UA.

Los países que se integran deben velar por la estabilidad y transparencia institucional y la coordinación macroeconómica. Demostrar que hay evidencia de convergencia implica el análisis de un sin número de variables, que en ocasiones no llegan a ser medibles cuantitativamente. Hay factores estructurales y periféricos de carácter, institucional, laboral e internacional, que favorecen el proceso de convergencia y otros que la impiden. Las instituciones se constituyen como la columna vertebral de las regiones para alcanzar el desarrollo y por tanto el crecimiento de sus pueblos

Hay diferentes medidas y métodos para demostrar si la integración ha generado bienestar en las regiones y países. Una de ellas es medirla a través del PIB per cápita, y con ello establecer si los países de ingresos más bajos lograron converger hacia los países con ingresos más altos. También se puede medir, que tan concentrado está la distribución en el ingreso y la equidad de las regiones dentro de un mismo país mediante el PIB per cápita regional. Con ello se tendría un espectro más amplio del impacto del proceso. Sin embargo para efectos de este trabajo, la medición se hará a partir del PIB per cápita de los países y se complementará con el comercio para determinar si está correlacionado con el crecimiento del ingreso.

CAPÍTULO III

MERCOSUR COMO MODELO DE INTEGRACIÓN

La visión del MERCOSUR que se presenta en este Capítulo, focaliza en el análisis de los aspectos principales de la integración relacionados con la temática de la tesis, la convergencia como indicador de evolución del bienestar del bloque y de cada uno de los Estados Parte. El bienestar, según los economistas neoclásicos que fundaron y desarrollaron la Teoría de la Integración (ver Capítulo II), se relaciona con las ganancias y pérdidas de la UA como un todo, medidas a través de la llamada ambigüedad de Viner, el resultado de dos fuerzas contrapuestas como es el caso de la tendencia a liberalizar el comercio al interno del bloque y la fuerza de la protección aduanera que surge de introducir, modificar o consolidar barreras arancelarias entre el bloque y el resto del mundo. En el caso de la tesis, en cambio, el bienestar es visto como resultado de un proceso de convergencia en el PIB per cápita, en el que los países de menor nivel tienden a acercarse a los países de mayor PIB per cápita a medida que se desarrolla y consolida el proceso de integración (ver la posición de Venables presentada en el Capítulo II).

América Latina ha intentado reiteradamente avanzar en procesos de integración comercial y económica en el último medio siglo, de los que pueden mencionarse el modelo de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

La ALALC representó más del 90% del territorio latinoamericano, de la población del área, del PIB y del comercio exterior, concretado en el Tratado de Montevideo (Febrero de 1960). En abril de 1967, los presidentes de los países socios de la ALALC, reunidos en la ciudad de Punta del Este (Uruguay), emiten la Declaración de los Presidentes de América, por la que resuelven crear el Mercado Común Latinoamericano que debiera estar funcionando para 1985, avanzando en el proyecto integrador de la región y el Banco Interamericano de Desarrollo inicia los estudios preliminares conducentes a formalizar una Tarifa Aduanera Común²¹.

²¹ Ver Macario, S. (1969). *Hacia una tarifa externa común en América Latina*. Buenos Aires, Argentina: INTAL-BID; el Comité Ejecutivo Permanente de la ALALC dictó la Resolución N° 104/1966, creando el Grupo de Estudio sobre Arancel Externo Común y en Abril de 1967 se encomendó al Consejo de Ministros de la ALALC, que adoptara “las medidas necesarias para...el establecimiento progresivo de una tarifa externa común en niveles que promuevan la eficiencia y la productividad, así como la expansión del comercio”.

La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) se crea el 18 de Febrero de 1960 mediante el Tratado de Montevideo. Esta primera propuesta de los países latinoamericanos hacía referencia a la necesidad de iniciar un proceso de integración económica entre las naciones y se concretó en el acuerdo firmado entre once países (Chile, Venezuela, Colombia, Argentina, Brasil, México, Bolivia, Paraguay, Uruguay, Ecuador y Perú), que buscaban asociarse en un marco de preferencias arancelarias y comerciales en un período de doce años. La ALALC tenía entonces por objeto construir un área de preferencias arancelarias por medio de una negociación de rebajas arancelarias, producto a producto, además de plantear la posibilidad de la concertación de acuerdos de complementación entre dos o más países de la Asociación. Las barreras se eliminarían gradualmente, sin la aplicación de un arancel externo común (AEC) ni la coordinación de políticas internas o externas. Los principios fundamentales de la Asociación se centraban en la reciprocidad en el tratamiento aduanero y la cláusula de nación más favorecida (NMF).

En aquellos tiempos de finales de los años sesenta, la ola de integración, impulsada por el caso de la CEE, avalaba el comienzo del proyecto de integración subregional del llamado Grupo Andino²², plasmado a partir de la Declaración de Bogotá (1966) firmada por los presidentes de Chile, Colombia y Venezuela, junto con la firma de los representantes de los presidentes de Ecuador y Perú. El proyecto preveía que el acuerdo subregional sería en un todo compatible con la ALALC. Finalmente, se creó el Grupo Andino con la firma en 1969 del Acuerdo de Cartagena.

En el proyecto ALALC, el proceso de liberalización comercial se vio seriamente afectado por una política caracterizada por una elevada protección de los mercados domésticos. La complejidad de los procedimientos anuales necesarios para conformar listas nacionales, retrasó el avance del proceso de integración pues permitía a los sectores afectados bloquear la oferta de concesiones. De la misma manera la aplicación del principio de NMF, también dificultó el avance del proceso. Este principio frenaba las concesiones pues las preferencias negociadas bilateralmente, en el marco de este principio, eran extendidas automáticamente a todos los miembros. La ALALC se transformó en parte del problema, “En particular, los tres países más grandes (Argentina, Brasil y México) no parecían convencidos de que ésta fuera realmente importante para su propio desarrollo, nunca mostraron compromiso y liderazgo político y siempre se mostraron renuentes a

²² Ver Peña, F., (1968). Proyecciones Institucionales del Grupo Andino. *Revista de Integración Latinoamericana INTAL*. Mayo, mimeo, que el autor produjera mientras era investigador de la Unidad de Investigación y Adiestramiento del INTAL. Del mismo autor, ver (2009). Una Experiencia de Medio Siglo: La integración regional en el nuevo contexto global. Newsletter Mensual. Abril.

extender la organización más allá de su cometido esencial de promover la expansión del comercio". (Bouzas & Fanelli, 2002:135).

Finalmente la ALALC perdió fuerzas y dio paso al segundo intento continental de integración económica, mediante la creación de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), concretada el 12 de agosto de 1980 con la modificación del Tratado de Montevideo (TM-80).

El principal propósito de la ALADI fue crear progresivamente una relación de comercio preferencial entre los miembros, por medio de una suerte de multilateralización a través de "acuerdos de alcance parcial", que aún están vigentes. Este tratado reunió once países: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. "Se reconoce la heterogeneidad de la región, dado un marco más flexible para la integración y contemplando la promoción y regulación del comercio recíproco". (Díaz Araujo & Díaz Araujo, 2003:80). Las diferencias en el grado de desarrollo de los países se reconocen bajo el TM-80, al establecer tres tipos de estados miembros: i) países de mayor desarrollo relativo; ii) países de desarrollo relativo intermedio y iii) países de menor desarrollo relativo.

Entre los mecanismos de funcionamiento de la ALADI se destacan: i) los acuerdos de alcance regional, en donde todos los países miembros participan en la aprobación de listas de productos originarios de los países, otorgándose entre sí ventajas arancelarias; ii) acuerdos de alcance parcial²³, en donde participan dos o más países, no se mantiene el principio de Nación Más Favorecida (NMF), siguiendo las reglas del GATT (Acuerdo General de Tarifas y Comercio) y admite la adhesión futura de otros Estados miembros de la ALADI; y iii) preferencias arancelarias, que en principio, tiene un alcance de carácter mínimo, el cual se profundiza mediante las negociaciones plurilaterales. Se crean listas de excepción en función del grado de desarrollo relativo de los países miembros y se consideran especialmente algunos sectores evaluados como sensibles. (Díaz Araujo & Díaz Araujo, 2003:80).

La macroeconomía global, afectó seriamente el proceso integrador y la ALADI redujo paulatinamente su papel. "Si bien las modalidades más flexibles de la ALADI permitieron la eliminación o reducción de restricciones al comercio para un número de productos, su establecimiento prácticamente coincidió con las graves perturbaciones macroeconómicas

²³ Los acuerdos de alcance parcial tienen por objeto la profundización del proceso de integración mediante su progresiva multilateralización (Tratado de Montevideo, 1980:Capítulo II, Art. 7)

producidas por la crisis de la deuda en 1982, las que dominaron la evolución de los flujos de comercio intrarregional.” (Bouzas & Fanelli, 2002:137).

Hacia mediados de los años ochenta, recuperada la democracia en los países del sur de América, se retoman iniciativas tendientes a facilitar procesos de integración económica. “La cooperación económica bilateral también fue vista como un mecanismo para estimular la recuperación de los flujos de comercio bilateral, fuertemente afectados por la restricción externa imperante desde 1982”. (Bouzas, & Fanelli, 2002:145).

La nueva integración se lanza a través de la relación Argentina – Brasil que, finalmente, se convierte en el origen del MERCOSUR. Los antecedentes más relevantes son la Declaración de Iguazú, de noviembre de 1985, por la que se creó la Comisión Mixta de Alto Nivel para la Integración, la Declaración Conjunta sobre Política Nuclear (1985) y el Programa de Intercambio y Cooperación Económica (PICE) de 1986, entre Argentina y Brasil, seguido por el Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo (1988) de los presidentes Raúl Alfonsín (Argentina) y José Sarney (Brasil).

El PICE²⁴ se canaliza mediante la firma de 24 protocolos²⁵, que constituyen un avance hacia el proceso de integración por parte de Argentina y Brasil. (Araujo E., y Araujo M., 2003:82). Los 24 protocolos fueron consolidados en el Acuerdo de Complementación Económica No. 14 (ACE), firmado en el marco de la ALADI en Diciembre de 1990.

Los objetivos de corto plazo del PICE iban desde la reducción de los desequilibrios comerciales entre las dos economías, hasta la recuperación del nivel de intercambios previo a la crisis externa de la década de 1980. Este acuerdo promovía el comercio intraindustrial y estimulaba el crecimiento del comercio bilateral, dentro de la restricción de balanza equilibrada sectorial, estableciendo mecanismos para fomentar la complementación industrial. Bajo un esquema de negociaciones flexibles, periódicas, en etapas anuales definidas y controladas por una evaluación de las negociaciones, se preveía la armonización

²⁴ Véase sección 4, “El Programa de Intercambio y Cooperación Económica (PICE)”, pp.117 a 125 en Bouzas, R., & Fanelli, J. (2002). *MERCOSUR: Integración y Crecimiento*. Fundación OSDE y Grupo Editor Altamira.

²⁵ “En el marco del Programa fueron suscritos los siguientes veinticuatro protocolos: N° 1: Bienes de capital, N° 2: Trigo, N° 3: Complementación de abastecimiento alimentario, N° 4: Expansión del comercio, N° 5: Empresas binacionales, N° 6: Asuntos financieros, N° 7: Fondo de inversiones, N° 8: Energía, N° 9: Biotecnología, N° 10: Estudios económicos, N° 11: Información inmediata y asistencia recíproca en casos de acciones nucleares y emergencias radiológicas, N° 12: Cooperación aeronáutica, N° 13: Siderurgia, N° 14: Transporte terrestre, N° 15: Transporte marítimo, N° 16: Comunicaciones, N° 17: Cooperación nuclear, N° 18: Cultural, N° 19: Administración pública, N° 20: Moneda, N° 21: Industria automotriz, N° 22: Industria de la alimentación, N° 23: Regional fronterizo, N° 24: Planeamiento económico y social.” (INTAL)

de políticas de ambos países que garantizara el éxito en conjunto del proceso de integración.

El Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo, firmado por los gobiernos de Argentina y Brasil el 29 de noviembre de 1988, tenía como objetivo consolidar la integración y cooperación económica de los dos países, confiriendo carácter político al PICE, es el antecedente más concreto de lo que luego sería el MERCOSUR. La liberalización del comercio, a través de la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias, se lograría en diez años, a través de los Protocolos adicionales al Acuerdo de Alcance Parcial N° 1, Renegociación de las Preferencias otorgadas entre 1962-1980. En 1989 el Tratado fue incorporado a las normativas nacionales de ambos países, luego que fuera aprobado por los congresos de los países. Su objetivo era construir un espacio económico común mediante la liberalización comercial. En una primera etapa se dispuso la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias de bienes y servicios, situación que se alcanzaría a través de un proceso gradual, en un plazo máximo de diez años. En el artículo 5 del Tratado, se contemplaba la armonización de políticas aduaneras, así como también de las políticas monetarias, cambiarias, fiscal y de capitales de forma gradual, mediante acuerdos específicos que deberían ser aprobados por los parlamentos de ambos países.

Este movimiento se consolidaría con la decisión de los presidentes Carlos Saúl Menem (Argentina) y Fernando Collor de Mello (Brasil), de continuar afianzando la integración bilateral y se concretó en la firma del Acta de Buenos Aires en Julio de 1990. Este acuerdo dejaba abierta la posibilidad de adhesión de cualquier país miembro de la ALADI, teniendo en mente la futura incorporación de Paraguay y Uruguay, los cuales empezaron participando como observadores en las mesas de trabajo.

1. La integración en el MERCOSUR

Los antecedentes y la cronología del proceso de construcción del MERCOSUR han sido revisados y planteados en numerosas publicaciones y estudios, pero una síntesis completa puede verse en BID – INTAL (1990).

La estructura institucional, los propósitos y alcances del MERCOSUR, a través de lo dispuesto en el Tratado de Asunción (Paraguay, Marzo de 1991) y el Protocolo de Ouro Preto (Brasil, Diciembre de 1994), así como los principales temas en discusión acerca del proceso de integración, han sido objeto de análisis y revisión constante y sistemática por parte de funcionarios, empresarios y economistas, lo que releva de su tratamiento en esta

tesis, focalizada, como se ha mencionado, en el estudio de la convergencia en el MERCOSUR.

Han transcurrido veinte años desde que se iniciara el camino de la primera transición hacia la construcción del Mercado Común, prevista a partir del 31 de diciembre de 1994, dispuesta por el Tratado de Asunción. Este fue un tránsito vacilante, al que sucedió la firma del Protocolo de Ouro Preto y el funcionamiento de una UA cuya operación plena debería alcanzarse el 31 de diciembre de 1999. Ningún objetivo se cumplió en sus plazos. La Cumbre de Asunción de Junio de 2003 dispuso, que la UA comenzaría a partir del 1 de enero de 2006, hecho que no sucedió. Desde la firma del Tratado de Asunción, a pesar que el foco de este era la integración económica, los aspectos comerciales primaron por encima de esa integración, contando con el impulso que otorgaba el Protocolo de Ouro Preto, más interesado en la llamada zona de libre comercio que en la complementación productiva.

A los efectos de la tesis, el Tratado de Asunción tiene relevancia por la estructura de la integración que implicaba, aunque no planteaba en la normativa reglamentaria ningún objetivo de bienestar, ni por la vía de la “ambigüedad de Viner” ni por la convergencia.

En particular, el Tratado de Asunción plantea, en las partes pertinentes relacionadas con el objetivo económico de la integración, “que ese objetivo debe ser alcanzado mediante el más eficaz aprovechamiento de los recursos disponibles, la preservación del medio ambiente, el mejoramiento de las interconexiones físicas, **la coordinación de las políticas macroeconómicas y la complementación de los diferentes sectores de la economía** (énfasis de la autora), con base en los principios de gradualidad, flexibilidad y equilibrio”; a su vez, en el Capítulo 1, Artículo 1, dispone que “Los Estados Partes deciden constituir un Mercado Común, que deber estar conformado al 31 de diciembre de 1994, el que se denominará «Mercado Común del Sur» (MERCOSUR)” y que para ello se determina, “El establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados y la coordinación de posiciones en foros económico comerciales regionales e internacionales; La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Partes: de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones y otras que se acuerden, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Partes y el compromiso de los Estados Partes de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración. En el Artículo 3 del Tratado se establece que “Durante el período de transición,

que se extenderá desde la entrada en vigor del presente Tratado hasta el 31 de diciembre de 1994, y a fin de facilitar la constitución del Mercado Común, los Estados Partes adoptan un Régimen General de Origen, un Sistema de Solución de Controversias y Cláusulas de Salvaguardia, que constan como Anexos II, III y IV al presente Tratado”.

Las disposiciones del Artículo 5 del Tratado de Asunción, explicitan la *rationale* de la economía del bloque, que armoniza el objetivo de liberalización comercial al interno del mismo con la necesidad de integrarse económicamente, en los sectores productivos, al plantear que, “Durante el período de transición, los principales instrumentos para la constitución del Mercado Común serán: a) Un Programa de Liberación Comercial, que consistirá en rebajas arancelarias progresivas, lineales y automáticas, acompañadas de la eliminación de restricciones no arancelarias o medidas de efectos equivalentes, así como de otras restricciones al comercio entre los Estados Partes, para llegar al 31 de diciembre de 1994 con arancel cero, sin restricciones no arancelarias sobre la totalidad del universo arancelario (Anexo I); b) La **coordinación de políticas macroeconómicas** que se realizará gradualmente y en forma convergente con los programas de desgravación arancelaria y de eliminación de restricciones no arancelarias indicados en el literal anterior; c) Un arancel externo común, que incentive la competitividad externa de los Estados Partes; y d) La **adopción de acuerdos sectoriales, con el fin de optimizar la utilización y movilidad de los factores de producción y de alcanzar escalas operativas eficientes**” (el énfasis es de la autora).

El tema de complementación productiva fue reglamentado por la Decisión CMC 3/91 (17.12.1991), con el Visto de “Lo establecido en el Tratado de Asunción en el segundo y sexto párrafo de la introducción y en el artículo 5º, letra “d”, y Considerando “Que los Acuerdos Sectoriales son uno de los instrumentos a ser utilizados en la constitución del Mercado Común, debiendo estar en armonía con los objetivos definidos por el Tratado de Asunción y con las políticas gubernamentales de los Estados Partes; Que el objetivo principal de los Acuerdos Sectoriales es acelerar la integración y favorecer la racionalización en la especialización intrasectorial, basada en las respectivas ventajas comparativas, en la complementación intra-mercados y en la asociación para competir eficazmente en terceros mercados, facilitando la optimización en el uso de los factores de producción y posibilitando mejores condiciones de economía de escala; y Que los Acuerdos Sectoriales reflejarán la

convergencia de los intereses de los segmentos productivos correspondientes de los Estados Partes”²⁶.

El artículo 1 de la Decisión 3/91, establece que “Los Acuerdos Sectoriales deben orientarse a: a) optimizar la utilización y movilidad de los factores de producción, de forma de alcanzar escalas de producción más eficientes y de mayor competitividad para el conjunto de los países integrantes del MERCOSUR; b) acelerar la integración y armonizar los procesos de reconversión de los distintos sectores productivos involucrados; c) promover la racionalización de las inversiones y el aumento de la competitividad, a nivel interno y externo; d) incrementar la calidad de los bienes y servicios producidos en el conjunto de los países integrantes del MERCOSUR y el aumento de la productividad en todo el ambiente económico comunitario; e) fomentar la complementación entre empresas del MERCOSUR, con miras tanto al Mercado Común como a terceros mercados; f) facilitar la circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los cuatro países, como forma de optimizar la transición para el régimen de libre circulación que deberá regir con la implantación efectiva del Mercado Común; g) contribuir para el proceso de armonización metrológica y de normas técnicas, en base a padrones internacionalmente reconocidos; h) sugerir criterios específicos de origen que tomen en cuenta las particularidades de cada sector, considerando factores de naturaleza económica y tecnológica; i) definir las características exactas de los productos diferenciándolos para los efectos de comercialización, a fin de evitar que las diferencias de criterios se constituyan en restricciones al comercio”.

Esta enumeración de objetivos, instrumentos y procedimientos, abunda sobre el tema complementación productiva en el MERCOSUR y a estar del momento en que fue emitida la Decisión del Consejo de Ministros del MERCOSUR, 17 de Diciembre de 1991, en los comienzos de la operación del Tratado de Asunción y con carácter de tercera norma de primer nivel del bloque, se puede convenir que era considerada un pilar del proceso de integración. Es claro que “*per se*”, la complementación productiva no es un instrumento que inevitablemente lleve a la convergencia, pero sí puede ser considerado un elemento central del desarrollo comercial del bloque; los conflictos permanentes del MERCOSUR, especialmente los que fueron protagonizados por Argentina y Brasil, se expresan en la esfera comercial, pero responden a conflictos de la economía basados en que ambos

²⁶ Si bien el Considerando menciona la convergencia de intereses sectoriales (el subrayado es de la autora), no hay en el Tratado de Asunción referencias a medidas de *bienestar* propias de la convergencia de los PIB per cápita; tampoco se han encontrado explícitas consideraciones sobre el tema en las Agendas del MERCOSUR (i.e. Consolidación y Profundización, 1966/67; Relanzamiento, Junio 2000, Cumbre de Buenos Aires; Reformulación, Cumbre de Asunción, Junio 2003 y Programa de Trabajo 2004-2006).

países, con industria diversificada instalada desde décadas atrás, pretenden mantener su presencia pluri-sectorial (ver Anexo al final del capítulo).

El Protocolo de Ouro Preto tampoco plantea de manera explícita objetivos de *bienestar à la Viner* o *à la Venables* (ver Capítulo II), sino que adopta una estructura que enfatiza la necesidad de profundizar la zona de libre comercio y establece un plan al 1 de enero de 2000 y remite al lanzamiento de la UA a partir de esta fecha. El interés de Ouro Preto está puesto en el comercio y no hay referencia al patrón productivo de los países y, por ende, al patrón del comercio intrazona.

Así, el MERCOSUR no ha tenido respiro en los años de Asunción y de Ouro Preto, los conflictos se sucedieron de modo continuo y los cuatro países socios participaron activamente en la contienda. Sobre idas y vueltas en el MERCOSUR, incumplimientos de normas y abandono de objetivos del Tratado de Asunción y del Protocolo de Ouro Preto, revisión de procedimientos normativos dados en el bloque de manera continuada, una sucesión que transita entre la retórica y la necesidad (i.e. Tratados, Protocolos, Cronogramas, Programas, Actas, Agendas, Decisiones del CMC, Resoluciones del GMC y Directivas del CCM), puede verse un tratamiento incisivo y riguroso en Mayoral (2000).

Allí, el autor revisa los incumplimientos de normas claves para la integración económica y comercial en el bloque, a partir de considerar los artículos 1º y 5º del Tratado de Asunción (1991), el Cronograma de Las Leñas (Decisión CMC 2/92), el ajuste a dicho cronograma (Decisión CMC 9/93), el Protocolo de Ouro Preto (1994), el Programa de Asunción, la Cumbre Bilateral de los presidentes de Argentina (Carlos Menem) y de Brasil (Fernando E. Cardoso) en San José dos Campos de febrero de 1999 y los resultados de la Cumbre de Asunción (junio 1999), que llevaron a la Decisión CMC 6/99 sobre Coordinación de Políticas Macroeconómicas (“a nivel de ministros deberían identificarse los instrumentos a adoptar [...] y evaluar la forma de garantizar el cumplimiento del art. 1º del T de A [...]”) y la Decisión CMC 7/99 que creó un Grupo Ad Hoc para el Seguimiento de la Coyuntura Económica y Comercial del MERCOSUR. La revisión destaca el rol de los subgrupos de trabajo creados en el Tratado de Asunción, el SGT 4, Política Fiscal y Monetaria y el SGT 10, Coordinación de Políticas Macroeconómicas; el SGT 4 recibió la instrucción de evaluar los regímenes cambiarios tan pronto como para tener un resultado en setiembre de 1992, un análisis de los movimientos de capitales e IED para marzo de 1993 y temas de armonización en el mercado financiero, de seguros y los sistemas de registro de financiamiento de

importaciones. El autor concluye en que ninguno de esos objetivos pudo cumplirse en tiempo.

También se destaca, como parte del desentendimiento relacionado con la puesta en práctica de normas emitidas, el no cumplimiento de lo dispuesto en la Decisión CMC 10/94, que disponía limitaciones para el uso de incentivos fiscales, financieros y aduaneros, en las exportaciones intrazona y cuyo objetivo era “que no hubiera distorsiones en el mercado ampliado e impedir la existencia de incentivos unilaterales, pensando en el consecuente impacto que los mismos tienen en términos de la generación de distorsiones en la localización de inversiones extranjeras” (Mayoral, 2000).

Inclusive se recuerda que el rango de relevancia entre la Coordinación Macroeconómica y la libre circulación de bienes intra zona era similar, según lo especifica el artículo 5, apartado *b*, del Tratado de Asunción, que incluye ambas prácticas en el mismo artículo.

En sintonía, el estudio de Felipe de la Balze (2000) *“El Destino del MERCOSUR: Entre la Unión Aduanera y la Integración Imperfecta”*, va más allá de la coordinación macroeconómica y el incumplimiento de normas, sin dejar de considerar ambos aspectos de un comportamiento cuasi estándar de los Estados Parte del MERCOSUR, incursionando sobre uno de los temas que traban o restringen la viabilidad de la integración productiva complementaria entre los países miembros del bloque. Su visión es que “Respecto a las políticas gubernamentales que distorsionan la competencia, Brasil ha continuado subsidiando intermitentemente las exportaciones intrazona, lo cual es contradictorio con el funcionamiento de un proyecto de integración económica regional, además, los subsidios fiscales y financieros a la inversión y a la producción, que distorsionan la competencia intrarregional, son más prevalentes en la economía brasileña que en la argentina, particularmente en sectores como la línea blanca, la electrónica, el automóvil, los bienes de capital, la informática, el calzado, el textil y varios subsectores de la producción agropecuaria, entre otros el azúcar, los pollos y los cereales.

La coordinación macroeconómica, otro pilar del proceso MERCOSUR establecido en el Tratado de Asunción, tampoco ha sido concretada en las dos décadas que lleva el bloque en operaciones. Atravesó etapas en que fue directamente ignorada y otras en que fue “distráida” con instrucciones y normativas ad hoc, pero en la práctica, la coordinación tan

necesaria para el caso de una Unión Aduanera que aún mantiene disposiciones que hablan de un destino como Mercado Común, ha estado ausente de la realización²⁷.

1.1. El MERCOSUR en foco

Más allá de los vaivenes del proceso de integración, el MERCOSUR²⁸ ha conformado un bloque de dimensión relevante a nivel global. Con datos de 2006 se ubica cuarto en el ranking por población, con el 61% de la Unión Europea, el 59% del ASEAN-5 y el 54% del NAFTA; en territorio tiene el 55% del NAFTA, pero es 2.6 veces más grande que la UE y 2.9 veces mayor que el ASEAN-5; en volumen de comercio medido en valor (USD\$ corrientes) registra transacciones por el 3.8% de la UE, el 8.3% del NAFTA y el 25% del ASEAN-5; respecto al PIB, en USD\$ PPP promedio para el año 2007 representa el 26% de la UE, el 30% del NAFTA y el 61% del ASEAN-5.

El cuadro inserto a continuación, presenta los principales datos que facilitan la comparación de las características de los países socios dentro del MERCOSUR, para el año 2011. La dimensión física intra bloque registra que Paraguay y Uruguay tienen el 4% de la población del MERCOSUR y el 4.8% del territorio de la región; a su vez, Brasil tiene una población 4.8 veces más grande que la de Argentina y un territorio que es 3 veces mayor.

En materia de PIB total, medido en USD\$ corrientes PPP, la suma de Paraguay y Uruguay alcanza al 2.7% del PIB total de Argentina más Brasil y la relación Argentina con Brasil, muestra que este último tiene un PIB total que es 3.2 veces más grande. Sin embargo, en términos de PIB per cápita en USD\$ corrientes PPP, Argentina tiene un valor 50.8% mayor que Brasil y Uruguay también registra un PIB per cápita superior al de Brasil, en 29.5%, mientras que Paraguay tiene un PIB que es el 46.2% del de Brasil. Se da aquí la paradoja de que el país más grande del bloque tiene un PIB per cápita menor que los de Argentina y Uruguay, por lo que la convergencia se daría desde el país grande a dos países de menor tamaño relativo. De todos modos, la convergencia es un indicador de *bienestar* en todos los casos, dado que de lograrse, el bloque adquiriría una mejor cohesión socio – económica.

²⁷ Varios autores han estudiado el tema y se remite a ellos para una consideración de detalle: Fanelli J.M., (2001). *Coordinación Macroeconómica en el MERCOSUR, Marco Analítico y Hechos Estilizados*, en J. M. Fanelli (coordinador), Coordinación de Políticas Macroeconómicas en el MERCOSUR. Siglo XXI Editores y Red Mercosur; Carrera J. & Sturzenegger F., (compiladores) (2000). *Coordinación de Políticas Macroeconómicas en el MERCOSUR*. Fondo de Cultura Económica y Fundación Gobierno y Sociedad; Heymann D., (2000). Políticas Macroeconómicas en un contexto de integración: la experiencia del Mercosur, mimeo, Oficina CEPAL en Buenos Aires, Abril.

²⁸ El MERCOSUR, en la tesis, no contempla el reciente ingreso de Venezuela.

Cuadro 1. Estilización del MERCOSUR

Variables / Años	Argentina		Brasil		Paraguay		Uruguay	
	1991	2011	1991	2011	1991	2011	1991	2011
Población (millones)	33	40,7	162,8	196,7	4,3	6,5	3,1	3,4
Territorio (miles km ²)	2.780	2.780	8.547	8547	407	407	176	176
PPP per cápita (USD\$ Corrientes)	6.000	17.674	5.230	11.719	3.000	5.419	5.470	15.181
Inflación Anual (%)	17,7	9,5	4,8	6,6	24,2	8,3	102	8,1
Apertura: X+M / PIB (%)	10,7	35,3	11,8	22,51	34,4	80	25,3	39,8
IBIF/PIB (%)	15	23	20	20	25	20	15	0,19

Fuente: Centro de Estrategias de Estado y Mercado, con base en Banco Mundial, CEI y OMC

El conjunto de los datos sugiere un MERCOSUR de dos velocidades o de dos magnitudes, donde los países más grandes tienen un diferencial estructural elevado respecto de los dos países de menor tamaño. Paraguay registra datos que lo hacen a su vez diferente respecto de Uruguay, como es el caso del coeficiente de apertura y de la tasa de inversión, en que Paraguay supera a Uruguay. La desagregación de la tasa de inversión mostraría que en el caso de Paraguay la mayor parte consiste en construcción privada y pública, mientras que en Uruguay hay un mayor peso de maquinaria y equipo, incluyendo transporte. Argentina, que tiene una tasa de inversión mayor que la de Brasil para 2011, pero en general para los años de la serie que comienza en 2003, tiene un componente de construcción elevado, mientras que Brasil tiene más peso de maquinaria y equipo, incluyendo transporte.

A primera vista se ve que el desafío de transitar hacia la convergencia es importante, porque el “arrastre” intra zona no es claro. Brasil tiene el mercado doméstico más grande, pero la economía más cerrada y una tasa de inversión baja, con un PIB que debe acercarse al de Argentina y Uruguay para obtener un aumento de bienestar. Parece evidente que Brasil puede “arrastrar” comercio, importar más de sus socios MERCOSUR, pero también es real que aún no puede asumir el rol de “locomotora” de la integración, a la manera de Alemania en la UE, los EEUU en el NAFTA o el Japón y/o USA y ahora China, en el ASEAN.

Desde 1991 en que el MERCOSUR comenzó a operar la primera transición hacia el Mercado Común, las economías de los Estados Parte tuvieron crecimiento económico, con algunos puntos de inflexión en la curva del ciclo, como el caso de Argentina por el efecto “Tequila”, o Brasil en la post devaluación que significó el abandono del Plan Real u otra vez Argentina con el quiebre de la “convertibilidad”, más los contagios hacia Paraguay y Uruguay de estas tres recesiones. En efecto, la tasa de crecimiento entre 2011 y 1991 para

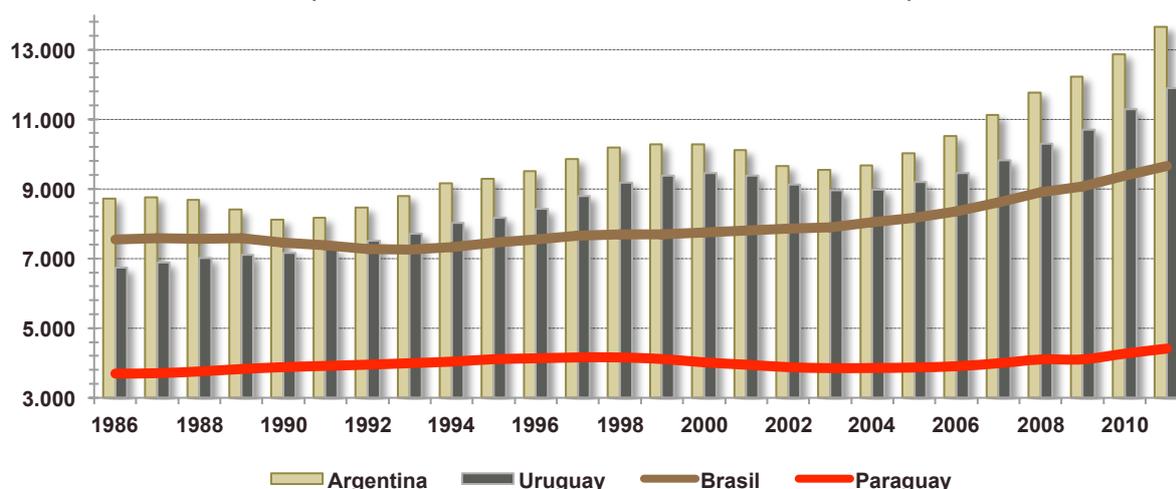
el PIB, en USD\$ constantes, fue de 125% para Argentina, 86% para Brasil, 79% para Paraguay y 91% para Uruguay, lo que significó una media anual del 6.25%, 4.30%, 3.95% y 91.0%, para cada Estado Parte, respectivamente. Con estos guarismos no es posible pensar en convergencia.

Sin abrir juicio aquí acerca de cuánto de la evolución del PIB de los países, podría ser atribuido al fenómeno del MERCOSUR, está claro que todos crecieron, pero no hay respuesta obvia para la pregunta de si ha habido convergencia, sobre todo hacia el PIB per cápita de Argentina, el país con mayor nivel del bloque.

La evolución de los países socios (ver cuadro ut supra) entre 1991 y 2011, registra cambios estructurales importantes, especialmente en lo que hace al coeficiente de apertura de las economías, en particular destacable en el caso de Argentina y Paraguay; la tasa de inversión de Argentina creció de manera importante y en menor medida la de Uruguay, pero Brasil mantiene una tasa similar y en Paraguay cayó.

El gráfico inserto seguidamente, muestra las trayectorias de los PIB per cápita de los países para la larga serie de veinte años del MERCOSUR. Uruguay y Argentina pareciera que han seguido una trayectoria similar, mientras Brasil ha tenido tasas de crecimiento menores y, decididamente, Paraguay ha tenido crecimientos mínimos. Dilucidar si la clara visión que ofrece el gráfico implica convergencia, es el propósito de la tesis, que se desarrolla en el Capítulo V.

Gráfico 1. MERCOSUR. Evolución del PIB per cápita (en USD\$ constantes de 2005, medidos en PPP)



Nota: Para la suavización se utilizó el método exponencial: $Y_t = \alpha Y_t + (1 - \alpha) Y_{t-1}$; siendo $\alpha=0.3$
Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial

Una revisión detallada del Tratado de Asunción y del Protocolo de Ouro Preto, así como de las “Agendas” del MERCOSUR (ver Anexo Agendas), permite ver que la preocupación por la convergencia, no estaba considerada en las normativas fundacionales, ni tampoco hay referencias a otras medidas de *bienestar*, como creación versus desvío de comercio y expansión del comercio.

Quizás la pregunta sustituta podría referirse a si el MERCOSUR contó, cuenta, con una institucionalidad, normativa, instrumentos y recursos como para afrontar políticas específicas de integración territorial y cohesión social, a la manera de los fondos estructurales y regionales de la Unión Europea. Lo que seguro no tiene son los fondos suficientes como para encarar la armonización de las llamadas asimetrías.

El Protocolo de Ouro Preto conllevó el intento de poner en acto la UA, recurriendo a un cronograma de desgravación arancelaria al interno del bloque, conocido como Adecuación a la ZLC, con su espejo, la excepción al AEC, que debían dar lugar al surgimiento de la preferencia arancelaria 100% el 1 de enero de 1999, un año antes de la puesta en marcha de la UA (Véase Bouzas & Fanelli, 2002, op. cit.). Sin embargo, un conjunto de conflictos comerciales basado en el uso de barreras no arancelarias, reglamentos técnicos, normas voluntarias impuestas ad hoc y simples trabas comerciales, surgieron en el escenario del MERCOSUR, alternándose Argentina y Brasil en el uso de estas herramientas que afectaban el libre comercio intrazona. Brasil hizo amplio uso del programa PROEX, de subsidios a la exportación, y Argentina trataba de paliar los efectos negativos de la “convertibilidad”, recurriendo a trabas de diverso orden.

El argumento subyacente en el MERCOSUR, de que los problemas y crisis del bloque se curaban “con más MERCOSUR”, en la expresión de las autoridades argentinas, era que el libre comercio intrazona y la protección arancelaria respecto a terceros países (14.2% en promedio para 1999/2001), serían suficientes para generar un exitoso proceso de integración, traducido en expansión del comercio, pero sin considerar si se trataba de “creación o de desvío” de comercio y menos aún sin tomar en cuenta si convocaba a la convergencia de los PIB per cápita de los países miembros. En esta tesis no se estudian los temas de “creación y desvío” ni de “expansión”, sólo se examina la convergencia.

En este campo, en la Agenda de la Reformulación del MERCOSUR, expresión acuñada en Cancillería y en el Ministerio de Economía, presentada por Argentina y Brasil en la Cumbre de Asunción en 2003, se incluyeron veinte temas (Ver Anexo), algunos de los

cuales fueron planteados por Argentina y otros por Brasil, sin que hubiera simetría en los intereses²⁹.

El caso de eliminación de las asimetrías dentro del bloque fue uno de los temas que presentó Brasil como preferentes, tanto que fue el primero de los asuntos citados por el presidente de Brasil. Respondía así Lula a las inquietudes de Paraguay, a las que también se agregó Uruguay, sobre que los países más pequeños no estaban recibiendo beneficios por integrarse en el MERCOSUR.

Cabe señalar, como lo destaca la Agenda de esa Cumbre, que mientras Lula presentó el tema “asimetrías” en primer lugar y Kirchner no lo incluyó en su alocución, el primer tema de Argentina presentado por Kirchner, “Incorporación de la Normativa MERCOSUR” a la legislación de los países, fue incluido por Lula da Silva simplemente como el onceavo tema de su interés.

Lo concreto es que por vez primera aparece en el MERCOSUR el tema convergencia, de un modo indirecto por cierto, pero la preocupación de que Paraguay o Uruguay pudieran abandonar el bloque, llevó a pensar en compensaciones y fondos de reparación.

En la Cumbre de Montevideo (diciembre 2003), el Consejo de Ministros del MERCOSUR emite dos Decisiones que tocan medidas especiales para Paraguay y el Uruguay (Dec. CMC N° 27/03 sobre fondos estructurales y Dec. CMC N° 32/03 sobre regímenes especiales de importación), a lo que debe sumarse lo dispuesto en la Dec. CMC N° 29/03 sobre Reglas de Origen para Paraguay. En la misma cumbre de Montevideo se aprobaron una serie de medidas de excepción a favor de demandas de Paraguay y Uruguay, a saber:

- i. Se autoriza a Paraguay y Uruguay a establecer, hasta diciembre de 2009, listas de excepciones adicionales al AEC de 150 y 125 Líneas Tarifarias, respectivamente.
- ii. Se autoriza a Paraguay a mantener, hasta diciembre de 2009, la lista de excepciones al AEC de 399 ítems.

²⁹ Catorce de los veinte temas presentados por los presidentes Néstor Kirchner y Lula da Silva, no tuvieron simetría, es decir que eran temas de uno solo de los dos presidentes; sólo seis temas recibieron tratamiento de ambos; uno de los puntos a consideración de la Cumbre se relacionaba con las “asimetrías” al interno de la zona y fue planteado por Lula da Silva en tercer orden de presentación, pero no fue tema de Argentina, la Agenda presentada por Nestor Kirchner no lo tenía entre sus temas (ver Anexo).

- iii. Se autoriza a Paraguay y Uruguay a aplicar, hasta diciembre de 2010, una alícuota del 2% para la importación de extrazona de Bienes Intermedios, a excepción de los ítem contenidos en las listas del numeral anterior.
- iv. Se autoriza a Paraguay y Uruguay a aplicar, hasta diciembre de 2010, una alícuota del 2% para la importación de extrazona de Bienes de Capital.
- v. Se autoriza a Paraguay a mantener, hasta diciembre de 2010, su régimen de importación de materias primas para un conjunto de ítem a los que aplicará un arancel del 2%.
- vi. Se autoriza a Paraguay y Uruguay a aplicar, hasta diciembre de 2010, una alícuota del 2% para la importación de extrazona de una lista de insumos agropecuarios.
- vii. Se impulsar un tratamiento diferenciado para Paraguay en las negociaciones externas con terceros países y agrupaciones de países, conforme su condición de economía de menor desarrollo y sin litoral marítimo.
- viii. Se establece un régimen de origen diferenciado para Paraguay, en el que el porcentaje de contenido regional para otorgar la condición de originarios a los productos de Paraguay será del 40% hasta el año 2008 y del 50% hasta el año 2014.

A partir de 2004, el Consejo Mercado Común (CMC) creó un Grupo de Alto Nivel, presidido por el presidente de la Comisión de Representantes Permanentes del MERCOSUR, (Dec. CMC N° 19/04), con el objetivo de identificar iniciativas y programas para promover la competitividad de los Estados Partes, en particular de las economías menores y la convergencia estructural en el MERCOSUR y proponer fórmulas de financiamiento para la implementación de las iniciativas y programas mencionados, así como para el funcionamiento y fortalecimiento de la estructura institucional del bloque.

En este contexto se crea en el año 2005 el Fondo de Convergencia Estructural (FOCEM), dispuesta por el Consejo del Mercado Común a través de las Decisiones CMC N° 45/04 y la Dec. CMC 18/05 que reglamenta los programas elegibles, como una herramienta para reducir las “asimetrías” de los países de menor tamaño, respecto de los países de mayor dimensión. Parte del tema refería la cuestión de la gran disparidad de desarrollo que existe entre los países del MERCOSUR, dentro de los propios Estados Parte, que integran economías duales, la necesidad de promover la convergencia estructural y la competitividad, como requisitos para construir la cohesión social.

Las asimetrías que el FOCEM pretende solucionar, se basan en disminuir las asimetrías económicas, de infraestructura productiva y social, regionales y de comercio

exterior. En el terreno económico, las diferencias en los recursos con que cuentan los países y regiones del MERCOSUR son notables, partiendo del desequilibrio en las dimensiones territoriales y la consecuente asimetría en los recursos naturales y materias primas, hasta la diversidad en los niveles de industrialización o desarrollo del sector terciario.

Los indicadores reflejados en el Cuadro MERCOSUR Estilizado, ut supra en este capítulo, ponen de manifiesto las asimetrías a remontar en términos de PIB a dólares constantes y PPP. A la vez, mientras Paraguay y Uruguay son países deficitarios en el comercio intrazona, Brasil y Argentina tienen superávit o tendencia a tenerlo.

El FOCEM financia proyectos encuadrados en los siguientes programas:

- i. Programa de Convergencia Estructural
- ii. Programa de Desarrollo de la Competitividad
- iii. Programa de Cohesión Social
- iv. Programa de Fortalecimiento de la Estructura Institucional y del Proceso de Integración.

El FOCEM se financia con aportes de los Estados Partes del MERCOSUR por un monto anual de USD\$ 100 millones. Tal cantidad se integra en proporción al PIB histórico de cada país; así, Brasil es el mayor aportante (70%), seguido por Argentina (27%), Uruguay (2%) y en último lugar Paraguay (1%)³⁰. Esos recursos son distribuidos en sentido inverso a los aportes, de modo que el 48% se destinará a proyectos de Paraguay, un 32% a Uruguay, 10 % a la Argentina y 10% a Brasil. Es decir que Brasil y Argentina son los principales aportantes, mientras Paraguay y Uruguay los principales usuarios del FOCEM; los proyectos son evaluados por un grupo constituido ad hoc y son administrados por una unidad técnica. Cabe notar que los montos involucrados son de poca significación, dado que para los países aportantes se limitan al 0.008% (Argentina) y 0.004% (Brasil) del PIB 2010.

Dentro del conjunto de proyectos piloto aprobados merece especial mención el de “Identificación de Necesidades de Convergencia Estructural en el MERCOSUR”, que pretende definir las necesidades más urgentes de infraestructura, especialmente en relación a la construcción o mejoramiento de las vías de transporte y comunicación, como

³⁰ Estos porcentajes se verán alterados con la incorporación efectiva de Venezuela al MERCOSUR. También se establece la posibilidad de recibir aportes de terceros países y de organismos internacionales.

herramienta para facilitar la circulación de productos comerciales e impulsar la integración física de los países miembros.

Para complementar los objetivos asignados al FOCEM se han aprobado medidas que conducen a la eliminación o disminución de restricciones y medidas no arancelarias que castigan las exportaciones de los países pequeños (Dec. CMC N° 27/07). Por su parte, la Dec. CMC N° 33/07 dispone la creación de un Grupo de Alto Nivel (GAN) encargado de elaborar un Plan Estratégico para la Superación de las Asimetrías en el MERCOSUR, cuyo mandato fue prorrogado por la Dec. CMC N° 57/07.

En las discusiones del Grupo Mercado Común sobre el FOCEM y las “asimetrías”, surgió por vez primera la expresión convergencia, en el sentido propio de lo que se investiga en esta Tesis. Se consideró que se estaba ante un plan de largo plazo, que buscaría aumentar la competitividad de las economías más pequeñas, de manera de acelerar el crecimiento de estos países y aumentar el PIB per cápita de los mismos, contribuyendo a la convergencia hacia los de los países más desarrollados.

Dentro de la temática de las asimetrías, el MERCOSUR creó el Grupo de Integración Productiva (GIP), dependiente del Grupo Mercado Común, por medio de la Dec. CMC N° 52/07, al que dio la estructura y mecanismo de funcionamiento a través de la Dec. CMC N° 12/08. El GIP buscaba darle mayor importancia a los temas en educación, integración productiva y política medioambiental, operando mediante la complementariedad productiva y bajo el concepto de cadena de valor, procurando una integración equitativa que llegara a todas las regiones, en especial aquellas con mayores dificultades de desarrollo y crecimiento. Entre sus objetivos, el Grupo de Integración Productiva (GIP) tiene la complementariedad productiva de Empresas del MERCOSUR y la integración de cadenas productivas.

Para este caso fueron definidas líneas de acción horizontales, sectoriales y territoriales, como ser la preparación de programas de cooperación entre organismos vinculados al desarrollo empresarial y productivo; la complementación en investigación y transferencia de tecnología; la formación de recursos humanos; articulación de medidas de promoción del comercio exterior y la búsqueda de financiamiento. El GIP está integrado por representantes de los Estados Parte, mantiene reuniones ordinarias en las que analiza los proyectos presentados, presenta informes periódicos al GMC acerca del desarrollo del Grupo y debe reportarse semestralmente al Consejo del Mercado Común a fin de presentar los resultados de sus acciones.

Entre las iniciativas en consideración en el GIP pueden señalarse proyectos bilaterales y multilaterales en los sectores de proveedores de la industria del petróleo y gas, en la cadena automotriz, ambos financiados por el FOCEM, en el sector de energía eólica, aéreo-industrial, productos fitosanitarios, industria naval, metalurgia y otros.

El GIP procura el desarrollo conjunto de ventajas competitivas, a partir de la complementación productiva y la especialización intra sectorial de empresas de todos los países del MERCOSUR, buscando modificar el patrón productivo tradicional a través de la modificación en la asignación de recursos y así cambiar el patrón de comercio internacional.

Actualmente, la actividad del GIP se limita a la formación de grupos de trabajo, a la discusión de las pautas de acción para los proyectos y a la realización de visitas técnicas y levantamiento de informaciones pertinentes. Hasta ahora son cuatro los programas bajo consideración: Expansión y Complementación de la Cadena Automotriz del Mercosur; Programa de Proveedores para la Cadena de Gas y Petróleo; Programa de Integración de las Cadenas Productivas Conectadas al Turismo de la Región y el Programa MERCOSUR de Articulación Empresarial para la Integración Productiva.

El MERCOSUR finalmente ha comenzado a adoptar medidas tendientes a reparar las “asimetrías”, aunque esto no significa que necesariamente se avance hacia la convergencia, pero son medidas tendientes a aminorar las desigualdades.

Iniciativas y programas para promover la convergencia estructural en el MERCOSUR³¹

La principal línea de acción, que sería financiada con un fondo común, tiene que ver con programas y proyectos concretos que permitan mejorar la infraestructura económica y social, que posibiliten la mejoría de los niveles de vida de las poblaciones menos favorecidas y también constituyan un aporte importante a la competitividad de las economías de la región.

Infraestructura Física

El nivel y la eficiencia del intercambio comercial dependen de manera importante de la calidad de la infraestructura de apoyo. La inexistencia de infraestructura o la infraestructura de baja calidad representan un costo adicional y por lo tanto una resta en la competitividad de las empresas de determinados países y regiones del MERCOSUR. Por

³¹ Documento de la Secretaría del MERCOSUR de 2007, hecho por mandato del Consejo.

este motivo mejorar la infraestructura física económica a través de proyectos concretos seleccionados puede aumentar la tasa de crecimiento de las regiones favorecidas ayudando a la convergencia estructural. En este caso se priorizarían los proyectos de infraestructura que más aporten al proceso de integración, y para hacerlo se podrán tener en cuenta los proyectos individualizados en el marco del IIRSA.

Infraestructura Social

La convergencia a nivel económico y social está relacionada con las desigualdades sociales a través de programas que apoyen a los grupos más vulnerables de la sociedad. Es necesario determinar en que sentido la integración económica podrá contribuir a desarrollar programas que mejoren la infraestructura social en los países del MERCOSUR.

Anexo 1. Agendas del MERCOSUR

I – Consolidación y Profundización (Enero 1997)	
Consolidación	Código aduanero y gestión aduanera Circulación IZ de mercaderías y el doble AEC Medidas y restricciones no arancelarias Reglamentos Técnicos Régimen automotor Régimen azucarero Defensa del consumidor Antidumping y subsidios Régimen de Adecuación al interno del MERCOSUR
Profundización	Finalizar el protocolo de servicios Políticas públicas que distorsionan la competitividad Protocolo de compras gubernamentales Propiedad intelectual Regímenes especiales de Importación

II – El Relanzamiento Junio 2000	
Dec. CMC 22/00	“Acceso a mercados”
Dec. CMC 23/00	“Incorporación normativa Mercosur”
Dec. CMC 24/00	“Secretaría administrativa Mercosur”
Dec. CMC 25/00	“Perfeccionar solución de controversias vía Protocolo de Brasilia”
Dec. CMC 26/00	“Revisión órganos del GMC y de la CCM”
Dec. CMC 27/00	“Arancel externo común”
Dec. CMC 28/00	“Defensa comercial y de competencia”
Dec. CMC 29/00	“Regla Mercosur contra comercio desleal de terceros países”
Dec. CMC 30/00	“Coordinación macroeconómica”
Dec. CMC 31/00	“Incentivos a inversión, producción y exportación; zonas francas”
Dec. CMC 32/00	“Relacionamiento externo”

Reformulación del MERCOSUR (Asunción, Junio 2003)		
Temas	Kirchner	Lula
1. ZLC a UA a MC	Preámbulo	Si (2006)
2. Unificar el AEC	5°	2°
3. Eliminar Asimetrías al Interno	-	1°
4. ZLC – acceso, circulación, reconocimiento	2°	-
5. Consagrar Protocolo Olivos (controversias)	3°	10°
6. Sancionar Protocolo Montevideo (servicios)	4°	-
7. Incorporación Normativa MERCOSUR	1°	11°
8. “Enforcement” disciplinas incentivos IZ	6°	4°
9. Coordinación Macro (poner en acto)	7°	-
10. Creación Instituto Monetario	8°	-

11. Reforzar el MERCOSUR político	9°	-
12. Defensa Comercial Común vs. EZ	-	3°
13. Protocolo Defensa de la Competencia	-	5°
14. Compras Gubernamentales	-	6°
15. Foros Competitividad Industrial	-	7°
16. Integrar Infraestructura Física	10°	8°
17. Agenda Cultural, Social y Política	-	9°
18. Activar Parlamento del MERCOSUR	-	12°
19. Instituto Social	-	13°
20. Unidad en las Negociaciones Externas	-	14°
* Preferencias "reveladas" de los presidentes Kirchner y Lula.		

Programa de Trabajo 2004/2006 (las fechas entre paréntesis indican el estado del tema a ese año)	
Tema	Avance
1. AEC - Doble cobro	En gestión – DEC. CMC 54/04 (2.008)
2. Regímenes Especiales de Importación	Informes y consultas 2.008
3. Facilitación Comercio Intrazona Libre circulación Origen - no se trató Azúcar – no se trató	Definición final 2008 Intercambio de opiniones y consultas 2.008 Sin Avance Sin Avance
4. Tratamiento de las Zonas Francas	A estudio de las partes 2.006
5. Defensa Comercial Intrazona	Sin Avance
6. Defensa de la Competencia	Prórroga para estudio 2.006
7. Fondos Estructurales	Implementado (2.006/07) - FOCEM
8. Servicios	Internalización del protocolo (2.008) - Pendiente
9. Evaluación de la Conformidad y Reglamentos Técnicos	En Curso
10. Disciplinas sobre Incentivos	Brasil estudia el tema (2.008) – Sin Avance
11. Foros de Competitividad	Madera/Muebles – consultas (2.009)
12. Mecanismo de Adaptación Competitiva	Sin Internalización (2.009)
13. Armonización Tributaria	Seminarios de Estudio (2.007) – Sin Avance
14. Coordinación Macroeconómica	Estadísticas (2.005) – Sin Avance
15. Políticas Agrícolas	A estudio de las Partes (2.005)
16. Compras Gubernamentales	Protocolo OK - estudio de Reglamento (2.006)
17. Protocolo de Olivos	OK

Agenda de Crisis La crisis permanente del MERCOSUR	
1.994	ARGENTINA: Crisis de Colonia; Excepción al AEC y Adecuación
1.995	BRASIL: Crisis Automotriz; violación Ouro Preto, régimen automotriz brasileño
1.996	BRASIL: Cumbre Fortaleza; Régimen automotriz brasileño Nordeste
1.997	ARGENTINA y BRASIL: Agenda de consolidación y profundización (inversiones – servicios - compras públicas- regímenes especiales de importación)
1.998	BRASIL: Subsidio flete MANAOS / SANTOS / MANAOS y licencia de importación
1.999	ARGENTINA: Salvaguardia textil y calzado BRASIL: Devaluación del REAL y PROEX

2.000	BRASIL: guerra fiscal inversiones – Atracción empresas de Argentina ARGENTINA Y BRASIL: Relanzamiento del MERCOSUR
2.001	BRASIL: Guerra fiscal Inversiones – Atracción empresas de Argentina ARGENTINA: perforación AEC (bienes de capital)
2.002	ARGENTINA: Devaluación y Default
2.003	ARGENTINA Y BRASIL: Reformulación MERCOSUR BRASIL: Roteiro do Desenvolvimento
2.004	ARGENTINA: Rechazo de la política automotriz MERCOSUR y reclamo cumplimiento Tratado de Asunción. No a la UA Full en 2006.
2.005	ALCA y UNIÓN EUROPEA
2.006	Affaire Papeleras y la ROU busca un TLC con USA
2.007	ARGENTINA: Licencias No Automáticas de Importación (vigentes aún en 2012)
2.008	BRASIL rompe el bloque en la Ronda Doha
2.009	BRASIL: Licencias No Automáticas de Importación
2.010	BRASIL aumenta el contenido local en las compras gubernamentales y de Petrobras
2.011	BRASIL lanza el Plan Maior – subsidios sectoriales y regionales
2.012	BRASIL: Automotriz, Plan Innova Brasil – subsidios a la inversión, producción y exportación

CAPÍTULO IV

INTEGRACIÓN COMERCIAL

El modelo de integración del MERCOSUR, definido originalmente en el Tratado de Asunción como en tránsito desde una Zona de Libre Comercio a un Mercado Común, vio reforzada la visión comercial en el Protocolo de Ouro Preto, que adoptó un énfasis hacia el comercio libre intra zona (ver Capítulo III). Así, la rationale de los diseñadores del MERCOSUR imaginaba el crecimiento económico y el aumento del *bienestar* debido a la integración, como asociados a la expansión en el volumen de comercio.

El aumento en el flujo de comercio intra zona sería el motor que impulsaría la asignación de recursos y esta se alinearía con las ventajas comparadas. El propio Tratado de Asunción lo menciona. Sin embargo, la especialización, la complementación productiva, las economías de escala y el incremento en la productividad, no responderían automáticamente a la liberalización del comercio. No había ningún modelo neoclásico en operación, toda vez que se estaría lejos del óptimo y ni siquiera había la seguridad de estar caminando hacia un óptimo, en el sentido que algún país miembro pudiera estar mejor y otro u otros no estuvieran peor; la presencia de monopolios estatales, competencia imperfecta, externalidades y bienes públicos, la existencia de tarifas a la importación y a la exportación y otras “fallas” de mercado, estarían operando. El ex secretario de Relaciones Económicas Internacionales de la Cancillería (1991/1993) y ex Embajador Argentino en Brasil entre 1993 y 1996, Alieto Guadagni, sostenía que “El tránsito hacia el Mercado Común exige la remoción de todas las trabas proteccionistas y barreras monopólicas (en especial los monopolios estatales que permanecían vigentes en Brasil, en particular en los sectores de combustibles, minerales, telecomunicaciones, la navegación de cabotaje, organizaciones de asistencia a la salud y al trato preferencial para compras gubernamentales otorgado a empresas brasileñas de capital nacional” (Guadagni, 1995).

Así, la expansión del comercio al interno del bloque simplemente aseguraría un aumento en los flujos y una asignación de divisas en función de los saldos bilaterales, pero poco se podría decir de ganancias y pérdidas del comercio para el bloque y aún para los Estados Parte, vía la “expansión” *á la Meade* o el *trade off* entre “creación y desvío” de comercio, *á la Viner*.

El gráfico inserto a continuación muestra claramente la fantástica expansión del volumen de comercio intra zona, medido como el cociente entre el Comercio Intrazona, es decir, la suma de las exportaciones de cada uno de los países miembros a los restantes de la región, pero también señala el bajo nivel de “intensidad de comercio”, representado por el coeficiente de Intensidad de Comercio, en %, que resulta del cociente entre la suma de exportaciones e importaciones de cada uno de los países al resto de la región y la suma de las exportaciones e importaciones totales de cada uno de los cuatro países de la región a todos los destinos, incluyendo el propio MERCOSUR.

La revisión de la marcha del comercio es relevante para el caso de estudios de convergencia, porque es una de las variables explicativas que se usan en la ecuación de convergencia del capítulo V.

Así, hay que considerar que el comercio se ha expandido, pero que el comercio total ha aumentado en mayor proporción. La visión simple de este hecho, llevaría a pensar y así se hace en numerosos estudios y planteos desde la economía, en que la responsabilidad está en las trabas al comercio, vía salvaguardias cuando las hubo, procedimientos o amenazas de imposición de derechos de antidumping, introducción de barreras no arancelarias, sencillamente trabas directas y, en ocasiones, fantásticas modificaciones de las paridades cambiarias bilaterales que, en un principio, pueden afectar las transacciones comerciales. Sin embargo, una mirada más cercana, permitiría incorporar al análisis a categorías más complejas de la integración, como la puja entre países socios por mantener una actividad productiva determinada, con independencia inclusive de lo que pudieran sugerir las ventajas comparativas o, con alguna razón, protección sostenida por el convencimiento de que algún país miembro utiliza subsidios a la producción, a la inversión o a las exportaciones o los tres en su conjunto, para formar su patrón de comercio.

Es claro que la interrelación por el comercio, que aumenta la interdependencia, puede contribuir a la convergencia, pero perfectamente puede generar un proceso inverso. En la historia de veinte años del MERCOSUR, los conflictos comerciales entre Argentina y Brasil, a los que se han agregado parcialmente Paraguay y Uruguay, han marcado un precedente anti comercio o limitador del comercio, al interior del bloque (ver Anexo, Agenda de Crisis en Capítulo III). Por ejemplo, la introducción de sectores sensibles en tiempos del Tratado de Asunción, o el mecanismo de Adecuación a la ZLC, implicaron que el comercio no fuera liberalizado en su totalidad. Sectores como la siderurgia, automotriz, electrodomésticos, textil, indumentaria, calzado, caucho y neumáticos, papel, madera y

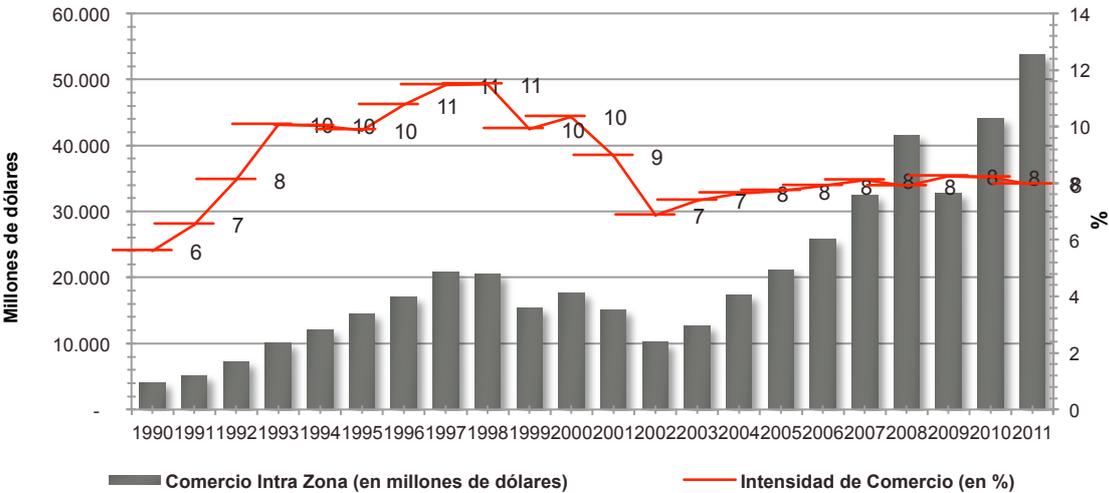
algunos alimentos, encabezaban las listas de Argentina y otros sectores, más bien del sector alimentos, integraban las listas de Brasil.

En síntesis, la estrategia tanto de Argentina como de Brasil hacia la protección de sus mercados respecto a los socios del MERCOSUR, tuvo y sigue teniendo importantes diferencias que no han permitido que la UA funcione en su totalidad. Persisten las perforaciones del AEC, lo que se traduce en un pasivo del proceso de integración.

Si bien el MERCOSUR, en alguna medida, ha favorecido los intercambios comerciales al interior del bloque, su impacto no ha revestido mayores cambios en las economías de los países. Después de dos décadas, el bloque no ha logrado la liberalización de sus mercados intrazona en su totalidad y aún quedan temas por tratar en otros ámbitos; como la coordinación macroeconómica y el tratamiento de las asimetrías de tipo estructural, que también influyen de manera directa en el buen funcionamiento de la UA.

El gráfico abajo indica que mientras el comercio del MERCOSUR al interno del bloque, creció trece veces entre 2011 y 1991, la “intensidad del comercio”, se mantuvo un poco por encima de los niveles del coeficiente en tiempos del lanzamiento del Tratado de Asunción; en aquellos años la “intensidad” era de 6% y ahora oscila entre 7/8%, para los años de la década de los 2000s. En los años de oro del MERCOSUR, 1995/1998, el coeficiente se movió entre 10% y 11%, muy lejos de los guarismos de la y Europea y el NAFTA, pero también del ASEAN-5.

Gráfico 1. Interrelación del comercio de los países miembros del Mercosur 1990-2011



Comercio Intrazona se refiere a la suma de las exportaciones de cada uno de los países miembros a los restantes de la región, mientras que % IT es el cociente entre la suma de exportaciones e importaciones en cada uno de los países al resto de la región y la suma de las exportaciones e importaciones totales de cada uno de los cuatro países de la región.
Fuente: EEM con base en CEI.

Las Agendas del MERCOSUR que se incluyen en el Anexo al Capítulo III, reflejan los conflictos del área de comercio, permanentes, incluso actualmente, dado que tanto Argentina como Brasil, principalmente, pero también Paraguay y Uruguay, complementariamente, utilizan herramientas cuantitativas, Barreras no Arancelarias y/o simples medidas administrativas que reducen las importaciones, como para proteger sus mercados en el MERCOSUR.

Los datos muestran un crecimiento importante del comercio intra zona en los veinte años que transcurrieron desde la firma del Tratado de Asunción y eso es, sin duda, un logro de la integración. Los algo menos de USD\$ 4.000 millones de intercambio de 1990, pasaron a casi USD\$ 53.000 millones en 2011, pero habría que observar también el patrón de comercio. Esto es importante no sólo por el signo del saldo del intercambio, sino porque de algún modo el balance comercial por sectores puede ser un buen indicador de ventajas comparativas reveladas. A su vez esta suerte de VCR puede estar reflejando el patrón de producción doméstico.

Bouzas y Pagnotta (2003:94), observan que en la década transcurrida entre 1986/88 y 1998/2000, la Argentina se convirtió en un “comerciante regional”, cuando las exportaciones de Argentina a MERCOSUR y a Chile pasaron de un 13.8% del total exportado a un 41%, mientras Brasil aumentaba su participación de un 8.3% a un 27.1%. Sin embargo, los autores señalan que a pesar del rápido crecimiento experimentado, las exportaciones argentinas continúan concentradas en “productos primarios e intensivos en recursos naturales”. El cuadro inserto a continuación, señala justamente ese patrón de especialización.

El cuadro inserto seguidamente, muestra los saldos de la balanza comercial entre Argentina y Brasil, que representan en conjunto el 96% del comercio del MERCOSUR, quedando el resto en poder de Paraguay y Uruguay. Al año de iniciado el MERCOSUR en el período del Tratado de Asunción, las exportaciones de manufacturas de origen industrial registraban un déficit de U\$\$ 2.230,7 millones, que trepó a USD\$ 7.412,1 millones en 2011, tras veinte años de integración. Tanto en 1992 como en 2011, todos los sectores industriales registraban déficit para Argentina. El volumen del comercio, medido en USD\$ corrientes, había crecido trece veces entre 2011 y 1991, con importaciones argentinas desde Brasil aumentando 14.2 veces y las exportaciones de Argentina a Brasil creciendo 11.6 veces, entre ambos años.

**Cuadro 1. Saldo de balanza comercial Argentina - Brasil por segmento
(en millones de USD\$)**

	1992	1995	1998	2005	2011
PRODUCTOS PRIMARIOS	439,7	1.385,50	1.644,10	662,3	1.767,90
Agropecuario, silvicultura y pesca	583,9	1.537,10	1.815,10	1.035,70	3.019,90
Minería -Extracción	-144,2	-151,6	-171	-373,4	-1.252,00
MANUFACTURAS DE ORIGEN AGROPECUARIO	19	226,5	276,7	40,5	-94,4
Alimentos	-27,4	123,9	276,1	112,6	143,7
Madera-Muebles	-6,2	-0,3	-31,9	22,8	9,4
Cuero y Manufacturas	54,2	74,7	74,7	27,1	-3,4
Calzado	-1,6	28,2	-42,4	-122	-244,1
COMBUSTIBLES Y ACEITES MINERALES	96,1	689,8	631,7	819,6	1.286,50
MANUFACTURAS DE ORIGEN INDUSTRIAL	-2.230,70	-1.013,50	-1.644,00	-5.370,20	-7.412,10
Textil e indumentaria	-111,2	87,9	-29,4	-311,5	-236,3
Papel, manufacturas e industria grafica	-136,6	-112,6	-174,2	-223,6	-373,6
Química, caucho, plástico y sus productos	-331,1	-530,1	-528,2	-496	-1.224,20
Siderurgia - Metalurgia	-109,9	-170,2	-1.043,70	-679	-1.221,90
Maquinaria, Electrodoméstico y otros	-473,7	-296,7	-198,1	-1.780,40	-2.789,80
Automotores y autopartes	-695,6	311,9	452,9	-1.703,60	-1.073,50
Otros MOI	-372,6	-303,9	-123,2	-176,1	-492,6
TOTAL GENERAL	-1.675,80	1.288,30	908,5	-3.847,80	-4.452,10

Fuente: EEM con base en INTAL.

El patrón de comercio de Argentina, medido a través del saldo del comercio bilateral, muestra un superávit creciente en materias primas, en combustible y en MOA, excepto calzado. Justamente este sector productivo, que tenía un comercio equilibrado con Brasil en los noventa, sesgó su saldo hacia fuertemente negativo en 2011, cuando Brasil experimentó un saldo favorable de USD\$ 244.1 millones.

Desde un punto de vista *vineriano*, puede decirse que Argentina ha estado exportando a Brasil volúmenes crecientes de productos (*commodities* primarias e industriales) a precios internacionales, por ser justamente *commodities* que toman precios en los mercados externos, pero ha estado comprando cantidades crecientes de bienes industriales que están fuertemente protegidos en el MERCOSUR, con tarifas que para bienes de consumo ahora en 2011 se han ubicado en aranceles del 20/35 %. Dicho de un modo más simple, Argentina vende a Brasil productos que el mundo compraría a precios de pizarra, una suerte de “creación” de comercio y compra de Brasil productos que otros

mercados con aranceles más bajos (i.e. NAFTA, UE) no están comprando, o sea una suerte de “desvío de comercio”. Este concepto no implica que se pueda medir fácilmente.

No habría, bajo este movimiento, aumentos en el *bienestar* de Argentina, aunque sí podría haberlos en Brasil. El resultado para este MERCOSUR bilateral es incierto, porque depende del peso de cada fuerza en cada momento. Tampoco puede argumentarse *á la Meade*, que la notable expansión del comercio haya generado bienestar, porque no sabemos ahora cuáles fueron los costos de la protección, vis a vis el mercado mundial.

El aumento del comercio global del MERCOSUR, mostrado en el primer gráfico, tampoco asegura beneficios de aumento de bienestar por convergencia en el PIB per capita, porque la “intensidad” es muy baja y por ende la interrelación por el canal del comercio deberá ser baja.

1. Integración comercial MERCOSUR

La integración comercial busca fortalecer la capacidad productiva y exportadora de los países que se integran, mediante el mejor uso de los mecanismos del comercio internacional. En este aparte se abordará el volumen y la especialización del comercio de los países del MERCOSUR. Para ello, se tendrá en cuenta la evolución del comercio total, del comercio sectorial a nivel intra y extra MERCOSUR, y el comercio intraindustrial entre Argentina y Brasil. La serie de tiempo va desde la entrada en vigencia del T de A hasta el año 2010.

1.1. Evolución del comercio

A partir de 1990, se observa claramente un aumento del comercio intra-MERCOSUR, aún contando con aranceles altos. Entre 1990 y 1995 las exportaciones del bloque crecieron un 27.9% frente al 5.9% de las exportaciones del MERCOSUR con el resto del mundo. Respecto a las importaciones del bloque con el resto del mundo entre 1990 y 1995, éstas alcanzaron una tasa de crecimiento del 21.2% frente al 31% de las importaciones intrazona.

Mientras que, en 1990 las exportaciones intra-MERCOSUR representaron un 9.11%, en 1995, los flujos comerciales intrazona alcanzaron una participación del 20.48%. La misma tendencia se observó para las importaciones del bloque al interior y con el resto del mundo. En 1990, las importaciones intrazona representaron el 13.12% sobre el total, y al finalizar el período de transición la participación alcanzó un 18.39%.

En el período 1995-2000, los flujos de comercio intrazona aumentaron pero no en la misma proporción en relación a los cinco años anteriores. Con el POP, el sistema de “adecuación a la zona de libre comercio y la excepción al AEC” mantuvieron un cierto grado de protección, el comercio ya no era nulo y los conflictos comerciales no cesaban.

El escenario internacional se tornó favorable a partir del año 2000, a favor de un cambio brusco de los precios relativos resultante de la devaluación de Brasil, primero y de Argentina después (2002), a lo que se suma el aumento en los precios mundiales de alimentos y MOA. El volumen de comercio creció al interno del MERCOSUR y al mercado internacional.

La tasa de crecimiento de las exportaciones intrazona, entre 2000 y 2005, registró un 3.6%, frente al 16.4% de las exportaciones hacia el resto del mundo. En contraste, las importaciones intra y extrazona obtuvieron tasas de crecimiento del orden del 4.1% y 4.9% respectivamente.

Entre 2005 y 2010 los flujos comerciales intrazona aumentaron considerablemente en relación al período anterior. La tasa de crecimiento de las exportaciones intrazona fue del 15.8%, frente al 10.7% de las exportaciones extrazona. Sin embargo, las importaciones desde el resto del mundo crecieron a una tasa del 20.1%, frente al 11% de las realizadas al interior del bloque. En cuanto a la participación de las exportaciones e importaciones intrazona, la importancia del bloque como destino aumentó considerablemente durante la década del noventa.

Las exportaciones de Argentina al resto del mundo aumentaron 6.3 veces (+ USD\$ 53.243 millones), mientras las importaciones lo hicieron en 7.8 veces (+ USD\$ 44.482 millones).

**Cuadro 2. Evolución del comercio del MERCOSUR (% participación)
Intrazona - Extazona**

	1991		1998		2011	
	Mercosur	Resto del mundo	Mercosur	Resto del mundo	Mercosur	Resto del mundo
Argentina	16,5	83,5	35,6	64,4	24,7	75,3
Brasil	7,3	92,7	17,4	82,6	11,2	88,8
Paraguay	35,2	64,8	53,9	46,1	51,1	48,9
Uruguay	44,2	55,8	55,3	44,7	30,3	69,7

Fuente: Elaboración Propia con base en CEI
Nota: En todos los casos Mercosur + Resto del mundo suman 100%.

En 1990 las exportaciones e importaciones intra-MERCOSUR constituyeron el 9.11% y 13.23% sobre el total, mientras que en 1995 éstas correspondían al 20.48% y 20.12% respectivamente. Sin embargo, los flujos de comercio intrazona han perdido participación sobre el total de las transacciones del bloque. En el año 2005, las exportaciones (importaciones) al interior del bloque representaron 12.89% (19.50%) sobre el total, respecto al 15.61% (14.06) en 2010.

La evolución del Comercio según destino de las importaciones y origen de las importaciones, se muestra en el cuadro inserto a continuación.

Cuadro 3. Evolución del comercio de los países del MERCOSUR

Exportaciones del Mercosur									
Destino	Millones USD\$					Crecimiento (%)			
	1990	1995	2000	2005	2010	1990/1995	1995/2000	2000/2005	2005/2010
Total Intra MERCOSUR	4.228	14.444	17.706	21.108	43.902	27,9%	4,2%	3,6%	15,8%
COMUNIDAD ANDINA ¹	1.437	3.448	3.181	8.062	10.269	19,1%	-1,6%	20,4%	5,0%
Bolivia	254	790	655	991	1.822	25,5%	-3,7%	8,6%	13,0%
Colombia	249	716	657	1.783	3.545	23,5%	-1,7%	22,1%	14,7%
Ecuador	169	297	198	926	1.556	11,9%	-7,8%	36,2%	10,9%
Perú	345	754	678	1.592	3.346	16,9%	-2,1%	18,6%	16,0%
Venezuela ¹	419	891	994	2.770	5.619	16,3%	2,2%	22,8%	15,2%
Chile	993	2.757	4.026	8.260	9.338	22,7%	7,9%	15,5%	2,5%
NAFTA	10.955	11.839	19.533	35.513	31.885	1,6%	10,5%	12,7%	-2,1%
Canadá	629	559	898	2.338	3.767	-2,3%	9,9%	21,1%	10,0%
Estados Unidos	9.464	10.623	16.509	27.809	23.052	2,3%	9,2%	11,0%	-3,7%
México	861	656	2.126	5.366	5.066	-5,3%	26,5%	20,3%	-1,1%
Unión Europea	14.784	18.007	19.934	34.041	55.590	4,0%	2,1%	11,3%	10,3%
China	690	1.614	1.979	10.216	37.661	18,5%	4,2%	38,9%	29,8%
Japón	2.767	3.578	2.890	3.831	2.401	5,3%	-4,2%	5,8%	-8,9%
Resto del mundo	10.566	14.823	15.348	42.776	90.269	7,0%	0,7%	22,8%	16,1%
Total Extra MERCOSUR	42.191	56.066	66.892	142.697	237.413	5,9%	3,6%	16,4%	10,7%
Total general	46.419	70.509	84.598	163.805	281.315	8,7%	3,7%	14,1%	11,4%

Importaciones del Mercosur									
Origen	Millones USD\$					Crecimiento (%)			
	1990	1995	2000	2005	2010	1990/1995	1995/2000	2000/2005	2005/2010
Total Intra MERCOSUR	3.606	13.928	17.431	21.327	36.017	31,0%	4,6%	4,1%	11,0%
COMUNIDAD ANDINA ¹	924	1.647	2.556	2.674	5.142	12,3%	9,2%	0,9%	14,0%
Bolivia	273	167	162	1.274	2.608	-9,3%	-0,6%	51,1%	15,4%
Colombia	103	164	478	195	1.251	9,6%	23,9%	-16,4%	45,0%
Ecuador	24	168	162	155	232	46,9%	-0,6%	-0,9%	8,3%
Perú	146	253	244	511	1.051	11,5%	-0,6%	15,9%	15,5%
Venezuela ¹	377	896	1.509	539	1.630	18,9%	11,0%	-18,6%	24,8%
Chile	626	1.733	1.669	2.407	5.524	22,6%	-0,8%	7,6%	18,1%
NAFTA	6.087	18.017	20.967	20.039	42.730	24,2%	3,1%	-0,9%	16,4%
Canadá	483	1.437	1.421	1.216	3.084	24,4%	-0,2%	-3,1%	20,5%
Estados Unidos	5.255	15.326	18.151	17.115	34.571	23,9%	3,4%	-1,2%	15,1%
México	349	1.254	1.394	1.709	5.075	29,1%	2,1%	4,1%	24,3%
Unión Europea	6.259	20.829	20.752	23.618	48.105	27,2%	-0,1%	2,6%	15,3%
China	207	1.684	2.711	8.568	34.990	52,1%	10,0%	25,9%	32,5%
Japón	1.894	4.321	4.117	4.339	7.950	17,9%	-1,0%	1,1%	12,9%
Resto del mundo	7.645	13.597	16.420	26.369	75.731	12,2%	3,8%	9,9%	23,5%
Total Extra MERCOSUR	23.642	61.829	69.191	88.014	220.172	21,2%	2,3%	4,9%	20,1%
Total general	27.248	75.758	86.622	109.341	256.189	22,7%	2,7%	4,8%	18,6%

¹ Venezuela integró la CAN hasta 2006.

Nota 1: En Mayo de 2004 se incorporaron a la UE diez países: Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa y República Eslovaca. Nota 2: En Enero de 2007 se incorporaron a la UE, Bulgaria y Rumania.

Fuente: CEI en base a INDEC, SECEX, Banco Central de Paraguay, Banco Central del Uruguay y FMI

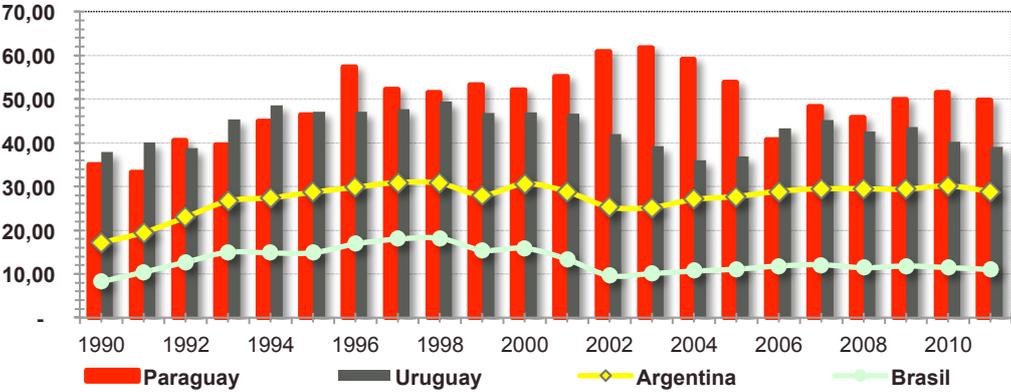
Cabe señalar, que a pesar de las preferencias arancelarias otorgadas al interior del bloque, el proceso integrador no logró estimular realmente el comercio intrazona. Se sigue observando entonces, una participación importante del comercio extrazona frente a lo que este representa al interior del MERCOSUR.

1.2. Intensidad del comercio

La importancia del bloque como destino y origen ha aumentado considerablemente, con mayor atención en los flujos comerciales de Paraguay y Uruguay, siendo las economías con mayor interdependencia al bloque. Como se observa en el gráfico inserto seguidamente, en 1990 el comercio intrazona para la Argentina representaba el 16.23% frente al 30.15% en 2000 y el 28.59% en 2010.

Los flujos comerciales de Brasil, no han respondido a mayores cambios respecto a su representación en el bloque. Las exportaciones brasileras intrazona en el año 1990 constituyeron un 9.20%, y su mayor nivel lo obtuvo en 1998 con un 18.36%. Finalmente en 2010 su participación correspondió al 11.19% sobre el total de las exportaciones brasileñas.

Gráfico 2. Intensidad del comercio
Participación del comercio IZ en el comercio total de cada país (En %)



Fuente: EEM con base en CEI

Paraguay en el año 1990, registró una participación del comercio intrazona del 34.69% frente al 51.61% en 2001 y el 50.15% en 2010, pero entre 2002 y 2004, la intensidad del comercio alcanzó al 60% aproximadamente. Mientras que Uruguay registró en 1990 el 38.22% sobre el total del comercio, respecto al 47.03% en 2001 y el 40.25% en 2010.

El comercio intrazona de la Argentina, en gran medida, estuvo dirigido hacia Brasil seguido de Uruguay y Paraguay. La configuración de las exportaciones de Argentina dentro del bloque, representó para el año 1990 el 77.63% a Brasil, el 14.33% a Uruguay y el 8.04% hacia Paraguay. La participación de las exportaciones, no ha tenido mayores cambios hasta entonces, tanto Uruguay y Paraguay han venido perdiendo participación entre 1990-2010.

**Cuadro 4. Intensidad del comercio
Interrelación comercial de Argentina y Brasil* (%)**

	1991	1994	1998	2000	2001	2003	2007	2009	2011
Argentina	1,59	3,1	5,02	4,72	4,24	7,23	9,55	7,47	8,74
Brasil	0,68	1,34	1,78	2,08	2,06	1,7	1,83	1,43	1,83

*Exportaciones Argentinas a Brasil + Importaciones Argentinas de Brasil / PIB de cada uno de esos países
Fuente: EEM con base en CEI.

En cuanto al comercio bilateral entre Argentina y Brasil, se puede observar que la Argentina refleja una mayor interdependencia con Brasil. La intensidad de las relaciones bilaterales entre estos dos países, desde el Tratado de Asunción hasta ahora, no supera el 10%. Lo anterior significa que el reducido coeficiente es indicativo de una escasa apertura del país considerado. Es decir, la intensidad del comercio de la Argentina hacia Brasil es mayor que la emitida por Brasil hacia Argentina, lo cual pone de manifiesto el grado de integración entre los dos países.

1.3. Comercio sectorial

La especialización productiva determina el tipo de stocks a que está sujeta una economía, por lo cual a la hora de enfrentar un proceso de integración regional es uno de los puntos claves en la agenda. “[...] A mayor especialización, menor es la correlación entre los stocks que enfrentan las economías.” (CEI, 2003:22). Las cifras que se presentan en los cuadros siguientes (5a- 5b Anexo 1), resumen la evolución del comercio sectorial del MERCOSUR. Se indica la participación de cada sector sobre el total, tanto para el comercio intrazona como para el comercio extrazona.

El patrón del comercio argentino, dentro de la configuración de sus exportaciones, estuvo direccionado principalmente hacia los productos alimenticios y animales vivos, que representaron en 1992 el 38.12% del total de las exportaciones al MERCOSUR. Sin embargo, en los años posteriores ha cedido terreno situándose en 18.24% -cifra registrada en el año 2010-. Es preciso indicar que en alusión a las exportaciones extrazona de

productos alimenticios y animales vivos, la Argentina contó con participaciones que oscilaron entre 46.38% (1992) y 42.22% (2010), tendencia que se mantiene a lo largo del proceso de integración.

**Cuadro 5 (a). Comercio sectorial del MERCOSUR
(Participación %)**

	1992	1998	2004	2010	1992	1998	2004	2010
	Exportaciones				Importaciones			
ARGENTINA								
Intra-MERCOSUR								
Productos alimenticios y animales vivos	38,12%	27,60%	21,43%	18,24%	9,31%	0,47%	0,34%	0,22%
Bebidas y tabaco	1,08%	1,04%	1,16%	0,99%	0,46%	0,01%	0,02%	0,02%
Materiales crudos no comestibles excepto los combustibles	3,79%	2,89%	2,73%	1,57%	6,03%	0,39%	0,66%	0,44%
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	12,68%	9,09%	20,91%	14,04%	0,83%	0,19%	0,27%	0,27%
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	1,87%	2,30%	0,71%	0,60%	0,17%	0,02%	0,02%	0,01%
Productos químicos y conexos	11,29%	8,82%	20,42%	13,85%	9,96%	0,79%	1,24%	0,86%
Artículos manufacturados principalmente según el material	10,49%	8,97%	9,99%	7,86%	24,19%	1,39%	1,30%	1,20%
Maquinarias y equipos de transporte	17,35%	35,75%	19,47%	40,02%	42,62%	2,89%	2,34%	3,20%
Artículos manufacturados diversos	3,32%	3,54%	3,17%	2,83%	6,28%	0,37%	0,35%	0,31%
Mercancías y operaciones no clasificados en otros rubros	0,01%	0,00%	0,01%	0,00%	0,15%	0,00%	0,00%	0,00%
Extra-MERCOSUR								
Productos alimenticios y animales vivos	46,38%	39,18%	35,18%	42,22%	3,55%	2,79%	1,60%	2,02%
Bebidas y tabaco	1,68%	1,53%	1,33%	2,25%	0,92%	0,38%	0,20%	0,18%
Materiales crudos no comestibles excepto los combustibles	10,17%	10,46%	10,10%	8,64%	2,67%	1,96%	2,42%	59,52%
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	8,17%	8,47%	15,97%	8,92%	3,63%	2,55%	4,82%	3,28%
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	10,84%	14,63%	10,86%	10,21%	0,13%	0,22%	0,19%	0,10%
Productos químicos y conexos	4,56%	5,27%	5,31%	7,40%	14,90%	16,48%	25,24%	10,95%
Artículos manufacturados principalmente según el material	11,04%	11,98%	10,69%	8,62%	12,00%	12,92%	12,17%	14,66%
Maquinarias y equipos de transporte	4,97%	4,87%	6,57%	5,91%	49,11%	51,97%	43,86%	6,85%
Artículos manufacturados diversos	2,15%	1,97%	2,00%	1,24%	12,90%	10,40%	7,84%	0,87%
Mercancías y operaciones no clasificados en otros rubros	0,03%	1,63%	2,00%	4,59%	0,20%	0,33%	1,68%	0,00%
BRASIL								
Intra-MERCOSUR								
Productos alimenticios y animales vivos	7,46%	7,09%	4,45%	4,37%	40,89%	32,59%	28,46%	26,54%
Bebidas y tabaco	2,17%	4,14%	0,34%	0,79%	0,31%	0,19%	0,41%	0,42%
Materiales crudos no comestibles excepto los combustibles	3,86%	4,11%	5,18%	3,01%	10,96%	4,36%	4,63%	1,80%
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	1,20%	0,30%	1,43%	11,30%	4,90%	7,53%	17,87%	10,06%
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0,12%	0,26%	0,20%	0,17%	3,07%	2,77%	0,82%	0,85%
Productos químicos y conexos	10,35%	12,48%	17,23%	13,89%	9,55%	6,76%	17,81%	11,95%
Artículos manufacturados principalmente según el material	25,91%	21,91%	20,02%	17,05%	11,30%	7,91%	8,89%	6,71%
Maquinarias y equipos de transporte	43,29%	43,65%	45,81%	44,60%	16,59%	34,57%	18,08%	38,75%
Artículos manufacturados diversos	5,62%	6,01%	5,30%	4,77%	2,41%	3,31%	3,03%	2,92%
Mercancías y operaciones no clasificados en otros rubros	0,02%	0,06%	0,04%	0,04%	0,04%	0,00%	0,00%	0,00%
Extra-MERCOSUR								
Productos alimenticios y animales vivos	20,65%	23,03%	20,63%	34,37%	3,89%	3,20%	1,48%	1,86%
Bebidas y tabaco	2,98%	2,98%	1,65%	2,03%	0,36%	0,45%	0,26%	0,31%
Materiales crudos no comestibles excepto los combustibles	14,05%	17,91%	17,24%	22,74%	5,27%	3,12%	3,57%	2,36%
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	1,64%	0,81%	4,91%	7,63%	26,29%	9,20%	18,61%	15,39%
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	1,27%	2,27%	1,77%	0,97%	0,27%	0,32%	0,27%	0,41%
Productos químicos y conexos	5,47%	4,83%	4,69%	4,88%	16,40%	18,05%	22,21%	20,33%
Artículos manufacturados principalmente según el material	27,31%	19,71%	19,44%	11,07%	8,44%	11,42%	10,13%	11,66%
Maquinarias y equipos de transporte	17,85%	20,61%	22,94%	11,12%	33,20%	46,50%	37,12%	39,98%
Artículos manufacturados diversos	7,77%	5,45%	4,58%	2,30%	5,77%	7,72%	6,36%	7,68%
Mercancías y operaciones no clasificados en otros rubros	1,01%	2,41%	2,15%	2,88%	0,11%	0,02%	0,00%	0,05%

Fuente: DATAINTAL - Banco Interamericano de Desarrollo. Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe. Detalle de la información: ARG/2009 Tipo de comercio Expo: FOB Tipo de comercio Impo: CIF. Aclaraciones: Clasificación: CUCIR2 1 Dígito/ Nivel de Selección: Sección/ Socio Comercial: MERCOSUR.

Seguido de este rubro se encuentra maquinaria y equipos de transporte, que en 1992 registró una participación del 17.35%. Durante la transición y el Protocolo de Ouro Preto se observa un importante aumento de las exportaciones hacia el MERCOSUR, en 1998 la participación de este sector era del 35.75% y, en 2010 del 40.02% sobre el total. De otro lado, se advierte que la participación de las exportaciones de maquinaria y equipo de transporte hacia el resto del mundo fueron mucho menores respecto a las dirigidas hacia el MERCOSUR.

Otro sector que incrementó su participación fue combustibles, que en 1992 representó 12.68%. Su punto máximo lo alcanzó en 2004 con el 20.91% sobre el total de las exportaciones argentinas hacia el MERCOSUR. Sin embargo en 2010, el sector cede terreno y se situó en 14.04%.

En lo que respecta a Brasil, la mayor parte de las exportaciones hacia el bloque son del sector maquinarias y equipos de transporte, obteniendo participaciones entre el 43.29%(1992) y 44.60% (2010) sobre el total de las exportaciones intrazona. Entre tanto, los productos alimenticios y animales vivos no superaron el 10% durante el período analizado. Sin embargo, las exportaciones de éste sector hacia el resto del mundo, durante los primeros años, mantuvieron una participación del orden del 20.65% (1992) y 34.37% en 2010.

Otro rubro importante dentro de la configuración de las exportaciones intrazona brasileñas, fue artículos manufacturados según el material, que registró en 1992 el 25.92% sobre el total, descendiendo en 2010 al 17.05%. En cuanto a las importaciones que Brasil realizó desde el MERCOSUR, después de la segunda transición, las manufacturas superaron el sector de alimentos, situación que en 2010 persistió con una marcada diferencia.

Por su parte la configuración de las exportaciones intra y extrazona de Paraguay y Uruguay, siguieron estando principalmente lideradas por el sector de productos alimenticios y animales vivos. En cuanto a las importaciones desde MERCOSUR y del resto del mundo, Paraguay y Uruguay importaron maquinaria, equipo de transporte y combustibles, siendo los sectores de mayor importancia en relación a los otros rubros.

1.4. Comercio intraindustrial Argentina –Brasil

El comercio intraindustrial se da entre productos manufacturados con gran nivel de diferenciación y economías de escala. En lo que respecta al MERCOSUR, se analizó la evolución de este tipo de comercio entre Argentina y Brasil para cada industria en un nivel de agregación determinado y un índice para el comercio total. Para la medición se utilizará el índice de Grubel y Lloyd³² que puede expresarse como:

Índice para cada Industria:

$$ICI = \frac{|(X_{ij}+M_{ij})-|X_{ij}+M_{ij}||}{(X_{ij}+M_{ij})} \times 100 \quad (1)$$

Índice Agregado Total:

$$ICI = \frac{\sum_i^n (X_{ij}+M_{ij}) - \sum_i^n (X_i - M_{ij})}{\sum_i^n (X_{ij}+M_{ij})} \times 100 \quad (2)$$

Este índice se construye sobre la base de los flujos comerciales bilaterales entre Argentina y Brasil, correspondiente al comercio de tipo intraindustrial que coincide con el resto de los flujos comerciales (flujo total menos el flujo neto). Se entiende que los valores pueden presentar niveles entre 0 y 100 en función de la existencia (0) o no existencia de comercio intraindustrial (100). Para el cálculo del índice de comercio intraindustrial se utilizaron los datos de exportaciones e importaciones de la Argentina hacia Brasil, clasificada a cuatro dígitos CIIU Rev. 3 obtenida de la base de datos del INTAL.

**Cuadro 6. Comercio intraindustrial (IIT)
Argentina-Brasil**

	1992	1995	1998	2001	2004	2007	2010
Textil e Indumentaria	14,29	96,39	49,36	38,46	37,67	40,10	53,24
Siderurgia y Metalurgia	11,05	29,89	32,87	35,44	33,79	31,09	27,95
Químicos	83,02	79,58	91,71	75,72	76,68	85,96	90,52
Plástico y Caucho	21,90	79,48	79,40	73,72	69,04	74,17	80,95
Papel y Celulosa	11,30	51,44	48,79	42,19	48,25	54,68	49,05
Maquinaria	25,34	69,34	46,70	61,92	31,37	31,91	45,23
Madera y Muebles	15,45	78,80	64,11	30,70	65,16	61,67	48,94
Equipos de transporte	69,46	89,61	31,98	12,61	27,15	20,51	63,35
Electrodomésticos y equipos electrónicos	16,99	65,08	58,73	65,72	37,77	25,37	23,91
Cuero, calzado y marroquinería	32,33	26,98	84,70	76,88	60,76	35,24	13,57
Autos	39,74	85,29	90,09	70,51	61,70	82,14	97,90
ICI Agregado	37,96	73,49	76,50	64,33	58,39	66,92	76,75

Fuente: INTAL-Estadísticas. CIIUR Rev.3 - 4 Dígitos -División. Elaboración propia, Índice IIT Grubel-Lloyd.

³² Tomado de Durán & Álvarez, 2008:30-31.

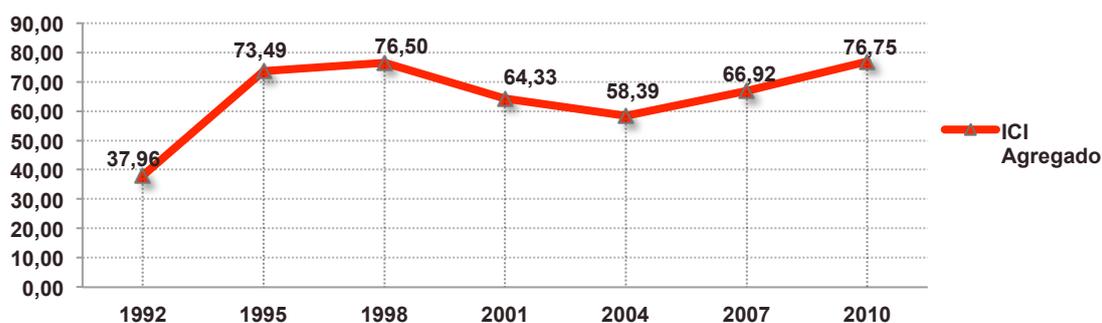
El cuadro precedente muestra la evolución del comercio intraindustrial entre Argentina y Brasil en un nivel de agregación para cada sector industrial –medido por el índice de Grubel y Lloyd- y su expresión agregada.

Entre Argentina y Brasil, los mayores niveles de comercio intraindustrial reflejan niveles de complementariedad productiva, inducidos por los esfuerzos de la integración regional. El sector de químicos pasó de un índice de comercio intraindustrial en 1992 de 83.02 a 90.52 en 2010. Por su parte la industria automotriz con la entrada en vigencia del Tratado de Asunción, muestra un aumento considerable durante los primeros años del proceso de integración regional. Empezó con un índice de 39.74 en 1992, alcanzó en 1995 un valor de 85.29, y entre 2001 y 2004 perdió participación recuperándose en 2010 alcanzando un índice de 97.90. Esta situación se presenta principalmente debido a los acuerdos bilaterales, entre Argentina y Brasil, pues es uno de los sectores sensibles excluidos de las listas comunes.

El sector textil e indumentaria, dentro de la configuración de las exportaciones argentinas hacia Brasil, no ha tenido tanta relevancia como otros sectores. Los demás sectores cedieron espacio como el caso del cuero, calzado y marroquinería que pasó 32.33 en 1992 al 13.47 en 2010.

Respecto a los intercambios totales entre Argentina y Brasil, y partiendo de los datos a nivel de desagregación de capítulos (cuatro dígitos), se puede señalar que la evolución del índice global de Grubel y Lloyd muestra un aumento en los primeros años de la entrada en vigencia del Tratado de Asunción. Sin embargo desde 2001 el índice muestra una caída hasta 2007, donde empieza nuevamente a recuperarse. Es preciso indicar que los niveles alcanzados en el índice cercanos (70-80%) son propios de los países más desarrollados, según la OCDE.

**Gráfico 3. Índice agregado Grubel y Lloyd
Argentina – Brasil**



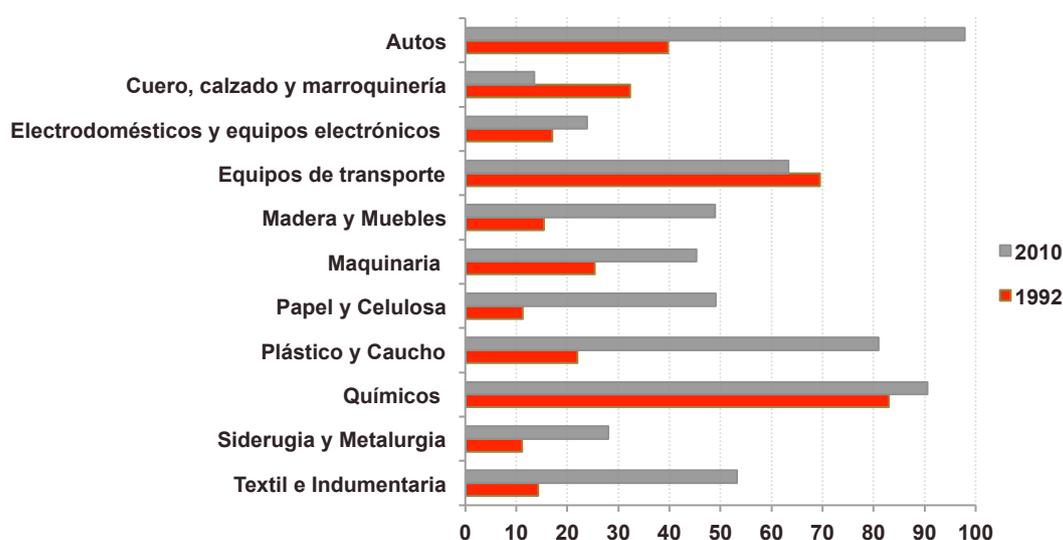
Fuente: INTAL-Estadísticas. Elaboración propia, Índice IIT Grubel-Lloyd.

El análisis del índice de Grubel y Lloyd para los intercambios comerciales entre Argentina y Brasil, apuntan a una creciente presencia de comercio intraindustrial en sus transacciones bilaterales. Lo que resulta importante en este sentido, es determinar que tipo de comercio intraindustrial se está dando entre éstos dos países. Por un lado puede ser un comercio basado en la diferenciación de productos y en las economías de escala; en segundo lugar, se puede estar dando un comercio intraindustrial de bienes que son funcionalmente homogéneos, lo cual está íntimamente relacionado con el comercio fronterizo y/o el comercio periódico o estacional; y finalmente, Argentina y Brasil pueden estar sosteniendo un comercio intraindustrial basado en la brecha tecnológica y en la internacionalización del proceso productivo (comercio intra-firma).

Entre 1992 y 2010 el comercio intraindustrial aumentó considerablemente, lo que significa una especialización del intercambio de bienes industriales entre los dos países. Se observa que el comercio intraindustrial, entre Argentina y Brasil, tiende a una similitud de sus estructuras productivas. En 1992 el índice de comercio intraindustrial agregado era de 37.96 mientras que en 1995 éste se sitúa en 73,49. Entre 2001 y 2004 el índice cae y vuelve a recuperarse en 2007 llegando a 76.75.

El comercio intraindustrial comparado entre los años 1992 y 2010, se puede destacar el desempeño de los sectores: de autos; plástico y caucho; textil e indumentaria; entre los más importantes. En contraparte, se evidencia un retroceso en el sector de equipos y transporte, cuero, calzado y marroquinería.

**Gráfico 4. Comercio intraindustrial (IIT)
Argentina-Brasil (1992 y 2010)**



Fuente: INTAL-Estadísticas. Elaboración propia, Índice IIT Grubel-Lloyd.

Por otro lado, el total de las exportaciones intraindustriales argentinas hacia Brasil entre 1992-1998, registró una tasa de crecimiento del 26.58%, frente al -5.50% del período 1999-2003 y un 16.37% entre 2004-2010. En relación de las importaciones intraindustria, en el período 1992-1998 la tasa de crecimiento fue del 13.95%. Durante 1999-2003 hay una fuerte caída en los intercambios comerciales, entre éstos dos países, alcanzando una tasa negativa del -4.31% que finalmente se recupera en los años posteriores, donde se registra una tasa del 7.98% para el período comprendido entre 2004-2010.

Anexo 1

**Cuadro 5(b). Comercio sectorial del MERCOSUR
(Participación)**

	Exportaciones				Importaciones			
PARAGUAY								
Intra-MERCOSUR								
Productos alimenticios y animales vivos	10,31%	24,89%	30,60%	34,41%	6,94%	9,38%	7,10%	8,94%
Bebidas y tabaco	0,21%	0,28%	0,27%	0,20%	1,49%	22,90%	4,49%	6,06%
Materiales crudos no comestibles excepto los combustibles	61,05%	45,32%	43,40%	46,85%	1,80%	1,54%	2,17%	2,36%
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	1,25%	0,02%	0,05%	0,02%	22,15%	12,56%	24,75%	19,12%
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	13,09%	12,41%	13,08%	4,33%	0,07%	0,14%	0,28%	0,36%
Productos químicos y conexos	3,29%	1,59%	2,00%	3,32%	14,84%	14,04%	21,17%	21,69%
Artículos manufacturados principalmente según el material	8,83%	8,57%	6,16%	5,54%	19,14%	16,25%	18,59%	18,11%
Maquinarias y equipos de transporte	0,42%	0,95%	0,26%	0,55%	29,08%	17,85%	16,81%	17,14%
Artículos manufacturados diversos	1,17%	3,01%	2,65%	4,77%	4,14%	4,83%	4,63%	6,22%
Mercancías y operaciones no clasificados en otros rubros	0,41%	2,95%	1,53%	0,01%	0,35%	0,51%	0,00%	0,01%
Extra-MERCOSUR								
Productos alimenticios y animales vivos	20,95%	16,01%	23,98%	58,69%	2,32%	1,56%	1,14%	1,18%
Bebidas y tabaco	1,59%	1,68%	2,52%	1,86%	13,55%	10,34%	3,64%	1,52%
Materiales crudos no comestibles excepto los combustibles	58,25%	67,92%	56,78%	19,87%	0,92%	0,34%	1,33%	0,60%
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	5,51%	1,63%	5,85%	11,42%
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	2,65%	1,28%	2,29%	12,02%	0,02%	0,04%	0,03%	0,02%
Productos químicos y conexos	3,17%	2,39%	2,91%	2,62%	7,86%	8,98%	12,75%	8,93%
Artículos manufacturados principalmente según el material	11,59%	8,47%	9,25%	3,32%	8,31%	7,64%	6,45%	6,29%
Maquinarias y equipos de transporte	0,05%	0,95%	0,70%	0,91%	48,98%	51,75%	48,79%	53,59%
Artículos manufacturados diversos	1,66%	0,86%	1,56%	0,65%	12,39%	16,82%	20,01%	16,31%
Mercancías y operaciones no clasificados en otros rubros	0,10%	0,44%	0,00%	0,05%	0,15%	0,90%	0,00%	0,14%
URUGUAY								
Intra-MERCOSUR								
Productos alimenticios y animales vivos	38,58%	45,58%	35,54%	44,37%	9,11%	14,94%	13,13%	15,47%
Bebidas y tabaco	0,38%	3,93%	3,05%	2,34%	0,89%	1,84%	1,02%	1,44%
Materiales crudos no comestibles excepto los combustibles	2,24%	1,71%	3,35%	1,27%	3,00%	3,99%	4,22%	3,20%
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	0,08%	0,69%	4,76%	1,78%	15,76%	3,16%	12,16%	16,55%
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0,68%	0,83%	1,18%	0,72%	1,16%	1,07%	1,21%	0,96%
Productos químicos y conexos	11,26%	8,79%	14,25%	12,63%	13,12%	15,97%	20,53%	17,24%
Artículos manufacturados principalmente según el material	17,31%	14,67%	19,56%	15,20%	19,41%	22,23%	22,70%	15,27%
Maquinarias y equipos de transporte	18,17%	14,69%	7,09%	9,38%	31,63%	28,35%	17,57%	22,72%
Artículos manufacturados diversos	10,99%	9,10%	11,23%	12,31%	5,86%	8,43%	7,46%	7,14%
Mercancías y operaciones no clasificados en otros rubros	0,32%	0,00%	0,00%	0,00%	0,06%	0,02%	0,00%	0,01%
Extra-MERCOSUR								
Productos alimenticios y animales vivos	41,03%	50,65%	52,83%	57,29%	4,01%	3,69%	1,69%	3,16%
Bebidas y tabaco	0,02%	0,25%	0,37%	0,25%	1,42%	1,13%	0,88%	0,69%
Materiales crudos no comestibles excepto los combustibles	9,32%	7,63%	12,49%	22,88%	2,68%	2,94%	5,96%	2,62%
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	0,02%	0,03%	4,30%	1,27%	2,92%	8,13%	33,34%	25,06%
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0,07%	0,15%	0,51%	0,81%	0,09%	0,14%	0,24%	0,70%
Productos químicos y conexos	1,22%	2,06%	2,65%	3,77%	14,05%	16,40%	20,41%	15,68%
Artículos manufacturados principalmente según el material	34,46%	29,84%	19,66%	8,58%	13,33%	12,60%	8,55%	8,59%
Maquinarias y equipos de transporte	0,89%	1,03%	1,32%	1,00%	48,56%	43,49%	21,57%	33,81%
Artículos manufacturados diversos	12,29%	6,57%	4,72%	2,72%	12,81%	11,46%	7,35%	9,69%
Mercancías y operaciones no clasificados en otros rubros	0,68%	1,80%	1,15%	1,42%	0,12%	0,02%	0,00%	0,01%

Fuente: DATAINTAL - Banco Interamericano de Desarrollo. Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe. Detalle de la información: ARG/2009 Tipo de comercio Expo: FOB Tipo de comercio Impo: CIF. Aclaraciones: Clasificación: CUCIR2 1 Dígito/ Nivel de Selección: Sección/ Socio Comercial: MERCOSUR. Fuentes de Información: URUGUAY XXI -Instituto de Promoción de Inversiones y Exportaciones. ALICEWEB. REDIEX. INDEC.

CAPÍTULO V

¿CONVERGENCIA EN MERCOSUR?: UN MODELO DATA PANEL

Este capítulo examina el vínculo entre los procesos de integración regional y el crecimiento económico, visto desde la convergencia. La evolución del proceso de integración del MERCOSUR, tal como se expone en el Capítulo III, se realizó a través de etapas en las que el énfasis fue de la integración económica con el comercio libre en la intrazona como base, a la integración comercial en una zona de libre comercio como objetivo en si mismo. Así, el intercambio comercial puede verse como el pivote de la integración. En ese marco, dilucidar si luego de veinte años de marcha en la integración el proceso facilitó la convergencia de los PIB per cápita en la región, es un objetivo necesario. Teniendo en cuenta que se trata de una medida del éxito o del fracaso de la integración MERCOSUR, el análisis de este proceso ofrece una oportunidad no sólo para mirar para atrás, sino para continuar hacia delante en procura de una integración positiva y, también, más equitativa, con países ganadores y con un bloque ganador. Saber si al cabo de dos décadas, el bloque ha logrado reducir las brechas en sus PIB per cápita, una *proxy* de sus ingresos per cápita, es una necesidad. Aquí se recurre a las teorías del crecimiento exógeno y endógeno, para medir la convergencia beta y condicional entre los países que conforman el MERCOSUR y se utiliza una metodología *data panel*³³.

1. El modelo: convergencia y/o divergencia en MERCOSUR

Mediante un modelo econométrico bajo la técnica de los datos de panel, se busca conocer si el comercio al interior del bloque generó o no convergencia en la región. La construcción del modelo *data panel* utiliza datos de PIB per cápita, lo usual en el modelo neoclásico, pero agrega la consideración de los índices de apertura intrarregional y de apertura global, como variables explicativas de la convergencia. En el análisis económico de los resultados del modelo *data panel* se incorpora la consideración de dos variables clásicas que muestran diferencias estructurales entre los Estados Parte, la superficie del territorio y la dimensión de la población. El período del estudio se extiende entre 1990 y 2010. Ver series en la Base de Datos incluida al final del Capítulo.

³³ A diferencia de otras técnicas, los modelos bajo la técnica de los datos de panel cuentan con una dimensión temporal, que enriquece la base de datos y es capaz de aportar información que no aparece en un único corte y un conjunto transversal de datos que contiene observaciones sobre múltiples fenómenos en un momento determinado.

Para ello, se tendrán en cuenta variables como el tamaño de los países en términos de superficie, población, PIB per cápita, exportaciones e importaciones, con especial atención en el índice de apertura intrazona y el índice de apertura global. El período de análisis comprende del año 1990 hasta el 2010

1.1 Estilización de variables

Es importante destacar que además de integrar al análisis econométrico el PIB per cápita y la performance del comercio exterior, el estudio toma en cuenta en el análisis el papel de otras dos variables, que contribuyen a delinear el grado de asimetría entre países que se presentan en procesos de integración regional. Estas variables configuran una base para el análisis de la convergencia, pues ponen en evidencia las dinámicas de la desigualdad en el proceso de crecimiento.

1.1.1 Población y Superficie

La primera asimetría que se evidencia con la conformación del MERCOSUR está directamente relacionada con el tamaño de la población. La distribución de la población en MERCOSUR está concentrada en Brasil (79,5%) y Argentina (16,5%), que supuso en 2010 el 95,97% de la población total del bloque. Entre 1991 y 2010 la tasa de crecimiento anual de la Argentina fue de 1,06%, mientras que Brasil registró una tasa del 1,36%. Por su parte Paraguay presentó un crecimiento del 2,19% frente al 0,38% de Uruguay, siendo este el más bajo en el período respecto a sus socios. (Véase cuadro 1)

Cuadro 1. Total población por países (Millones de personas)			
	1 991	2001	2010
Argentina	33.093	37.302	40.412
Brasil	152.147	176.877	196.655
Paraguay	4.354	5.453	6.568
Uruguay	3.131	3.308	3.368

Fuente: Banco Mundial

La extensión del territorio también es determinante para comprender más ampliamente las asimetrías entre los países, en este caso Brasil (8.514.215 Km²) es el país con la mayor extensión en territorio, seguido por la Argentina (3.761.274 Km²), Paraguay

(406.752 Km²) y Uruguay (175.016 Km²). Los cuatro países suman 12.857.257 Km², ocupando Brasil el 66,22% del territorio.

1.1.2 PIB per cápita

El PIB per cápita³⁴ en MERCOSUR resulta ser una asimetría representativa dentro del bloque, entre 1991 y 2010, Argentina y Uruguay, en promedio, han registrado un PIB per cápita superior frente a los obtenidos en Brasil y Paraguay. (Véase cuadro 2)

Cuadro 2. PIB per cápita a precios constantes de mercado (USD\$ a precios del 2000)

	1991	1995	2010
Argentina	6360.86	7187.68	10594,4
Brasil	3335.03	3611.26	4699,9
Paraguay	1398.47	1492.86	1549,8
Uruguay	5121.87	5830.44	8950,5

Fuente: CEPAL - CEPALSTAT. Estadísticas e indicadores económicos

Las tasas de crecimiento del PIB per cápita, entre 1991 y 2010, han sido más notorias en Argentina y Uruguay con tasas promedio año del 2.72% y 2.98% respectivamente, superando a las registradas por Brasil (1.82%) y Paraguay (0.54%). La tendencia del crecimiento es positiva para todos los países, a pesar que las diferencias entre el ingreso por persona de un país a otro es significativo.

1.2 Estimación del modelo econométrico. Convergencia y/o divergencia en MERCOSUR

1.2.1 Tratamiento de los datos de panel

Como ya se ha mencionado en líneas anteriores, la técnica de los datos de panel recoge una muestra de agentes económicos o de interés reunidos en una base de datos mixta (datos trasversales y temporales). La dimensión trasversal para este estudio estará determinada por los cuatro países miembros plenos del MERCOSUR, acompañada de una dimensión temporal, que representa a las variables en el tiempo (PIB per cápita, índice de

³⁴ Si bien el PIB per cápita no manifiesta explícitamente la equidad, o sea la distribución del ingreso o de población por debajo de la línea de pobreza, se usa en las ecuaciones por representar la evolución del valor agregado en la economía.

apertura intrazona y el índice de apertura global), en el período comprendido entre 1990 y 2010. La ecuación para el análisis de los datos panel tiene la siguiente forma:

$$y_{it} = a_i + bx_{it} + \varepsilon_{it}$$

Donde:

- y es la variable dependiente
- x es la variable independiente
- a y b son los coeficientes
- i representa cada país
- t representa el período
- ε_{it} representa el error

Para el análisis de los datos se pueden incluir modelos por efectos fijos, que consideran que las variables explicativas del modelo afectan por igual a las unidades de corte trasversal. Esto significa que cada país tiene sus propias características individuales, que pueden o no influir en las variables predictivas, que en este caso estarían vinculadas al efecto del comercio intrarregional y global sobre el crecimiento del PIB per cápita de cada país.

Dicho de otra manera, lo anterior expone, desde la perspectiva del estudio, que la variación del PIB per cápita incorpora igual intercepto y sensibilidad para cada país, ante cambios en el comercio.

Otra hipótesis importante en el modelo por efectos fijos³⁵ es, que esas características invariables en el tiempo son únicas para cada unidad de corte transversal y no deben relacionarse entre otras características individuales. Cada unidad es diferente, por lo tanto el error estándar y la constante (que recoge las características individuales) no deben relacionarse entre sí.

En definitiva, las estimaciones por efectos fijos permite utilizar los cambios en las variables en el tiempo, para estimar los efectos de las variables independientes sobre la variable dependiente.

Entre tanto, los modelos por efectos aleatorios parten del principio que “[...] los efectos individuales no son independientes entre sí, sino que están distribuidos

³⁵ El programa econométrico STATA, realiza las estimaciones calculando la primera diferencia, en este caso calcularía la primera diferencia del PIB per cápita en el período t respecto al período $t-1$ (Véase ecuación 2).

aleatoriamente alrededor de un valor dado” (Mayorga & Muñoz, 2000:8). La especificación econométrica de este modelo es la misma de los efectos fijos, con la diferencia que en lugar de ser un valor fijo para cada país, y constante a lo largo del tiempo, es una variable aleatoria con un valor medio v_i y una varianza $\text{Var}(v_i) \neq 0$. (Montero, 2007:2)

Se dice entonces, que las diferencias entre las unidades de corte transversal (países) tienen influencia en la variable dependiente (PIB per cápita). Es por tanto, el modelo por efectos aleatorios más dinámico. En definitiva, cuando se cree que algunas variables omitidas pueden ser una constante en el tiempo, pero que en algunos casos varían en algún momento en el tiempo, se hace la regresión por efectos aleatorios³⁶.

La ecuación tiene la siguiente forma:

$$y_{it} = \alpha + \beta X_{it} + v_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Donde:

- α_{it} es el intercepto no conocido para cada país
- β representa el coeficiente de la variable independiente
- X_{it} representa una variable independiente
- v_{it} es una variable aleatoria (promedio entre los efectos) y
- ε_{it} el error estándar (promedio ponderado fijo)
- i representa cada unidad de corte transversal y t el período

El modelo por efectos aleatorios permite generalizar las diferencias más allá de la muestra utilizada por el modelo.

1.2.2 Especificación del modelo

Este trabajo buscó medir la α y β -convergencia y β -convergencia condicional³⁷, recogiendo los criterios expuestos por Sala-i-Martin (2000:9-65), sobre la base del modelo de crecimiento neoclásico y su extensión al modelo de crecimiento endógeno. Lo anterior con el fin de establecer si el índice de apertura intrarregional y el índice de apertura global, como variables explicativas, influyeron en la convergencia y/o divergencia de los países del MERCOSUR.

³⁶ El estimador de efectos aleatorios de STATA, es un promedio ponderado del error fijo y entre los efectos.

³⁷ Véase capítulo 2 apartado “2.2.4 Medición de la convergencia: una síntesis del enfoque neoclásico”, ecuación 1: Convergencia beta y ecuación 2: Convergencia condicional.

La convergencia beta se calcula a partir de la siguiente ecuación general:

$$(Iny_t - Iny_{t-1}) = \beta_0 + \beta_1 Iny_{t-1} + \varepsilon_t \quad (2)$$

Donde:

- $(Iny_t - Iny_{t-1})$ es la primera diferencia del PIB per cápita, es decir, la variación porcentual de un período a otro (indicador de crecimiento).
- β_1 mide la velocidad de la convergencia. En la medida que beta sea mayor la velocidad de convergencia será directamente proporcional.
- Iny_{t-1} el logaritmo natural en el PIB per cápita, mide la elasticidad de este ante cambios en la velocidad de convergencia en el período inmediatamente anterior.
- t representa el período

En la ecuación, el parámetro β_1 indica si hubo convergencia o no en la región. Si el parámetro es negativo, indicará que los países con mayor PIB per cápita crecieron menos que proporcionalmente a los países con menor PIB per cápita. Lo anterior demostrará, que la brecha -entre países a niveles de Producto per cápita- se está cerrando mediante el proceso de convergencia. Por otro lado, si β_1 resulta positivo, refleja que los países tienden a divergir en el largo plazo.

A fin de estudiar el impacto en la “convergencia” del comercio intra bloque y total, dado que la integración comercial, en especial a partir de Ouro Preto, se transformó en el parámetro con el que se mide usualmente el progreso de la integración MERCOSUR, se incorpora al análisis y a la medición data panel, variables sobre el grado de apertura comercial.

La ecuación toma la siguiente forma:

$$(Iny_t - Iny_{t-1}) = \beta_0 + \beta_1 Iny_{t-1} + \phi Z_t + \varepsilon_t \quad (3)$$

El parámetro Z_t indica la inclusión de la variable de apertura económica, que está determinada por las exportaciones e importaciones –reunidas en el índice de apertura global e intrarregional³⁸- para la serie de tiempo 1990-2010. El cambio en los logaritmos de la variable de interés (ΔIny) es igual a la tasa de crecimiento de la variable, mientras que Iny_{t-1} es el nivel de producto per cápita en el período $t-1$, y ε_t es un error aleatorio en el tiempo.

³⁸ El índice de apertura esta determinado por la suma de las exportaciones e importaciones sobre el PIB.

Se asume que, dentro de los parámetros de los modelos de crecimiento neoclásico, crecimiento endógeno³⁹ y del comercio, un mayor nivel de apertura conduce a un mayor ritmo de crecimiento. Dado que una característica constitutiva de las Uniones Aduaneras, es que implica apertura intrazona sin restricciones, la formación de un bloque de integración debería contribuir al crecimiento económico de los países del bloque, inclusive a pesar que pueden suscitarse crisis comerciales; el caso a examinar es si el mayor nivel de comercio intra zona, que en el caso del MERCOSUR ha sucedido, el crecimiento por el comercio puede facilitar la “convergencia” de las economías del bloque.

La literatura no es concluyente. Algunos trabajos plantean que cuanto mayor sea la apertura de los mercados, mayor será el nivel de difusión del conocimiento al cual están expuestos los países. Se esperaría que con la integración, los países aumenten el stock global de conocimiento, por lo que este se acumulará más rápido respecto a los países que no hacen parte de ningún acuerdo comercial. El trabajo realizado por Sachs y Warner (1995)⁴⁰ incluye la variable cuantitativa de apertura económica en las regresiones de “convergencia”. Los resultados obtenidos por Sachs y Warner muestran que la liberalización comercial⁴¹ y el crecimiento económico tienen una relación positiva.

En el caso de modelos de integración económica, la relación comercio-crecimiento y, quizás, comercio y “convergencia”, podría esperarse algún efecto positivo en la causación, sobre todo a partir de considerar que la teoría de la integración se fundamenta en la teoría del libre comercio (desmantelamiento de la protección) y, tal como se expone en el Capítulo II, se la estudia como una rama de la teoría de tarifas (teoría positiva del comercio) y también una rama de la teoría del bienestar en el comercio (ganancias y pérdidas)⁴². ((Véase Corden, 1965)

³⁹ La nueva teoría del crecimiento endógeno, considera que la apertura comercial entendida como el volumen de bienes y servicios que se transan de una economía a otra y viceversa, genera un mayor dinamismo económico y por ende crecimiento.

⁴⁰ Citado por Díaz B., (2003:998)

⁴¹ Otros trabajos como el de Díaz B. (2003) mide la convergencia condicional para las regiones mexicanas e incluye en su modelo el parámetro Z_t que recoge una serie de variables estructurales, institucionales y de política económica (índice de apertura).

⁴² Viner (1950) en su obra sobre la Teoría de las Uniones Aduaneras, introdujo un nuevo enfoque sobre los efectos que se generan por la discriminación arancelaria. El concepto de creación y desvío de comercio, iría más allá de una ventaja por la eliminación de las barreras arancelarias, pues relacionaría que las ganancias de un país, perteneciente a un bloque comercial, se generarían en detrimento del comercio de un país no socio más eficiente.

Los estudios más recientes⁴³ ofrecen un enfoque sobre bienestar e integración que al considerar los efectos probables en integraciones Sur-Sur, respecto de otras Norte-Norte y aún otras Norte-Sur, arrojan luz a priori sobre los beneficios de unos y otros modelos de integración. La sugerencia central del estudio Venables, que las integraciones Sur-Sur generan menos beneficios para los países miembros que las otras alternativas, lleva a pensar que la inclusión de la variable apertura en las ecuaciones neoclásicas y endógenas, es crucial para la interpretación de las ganancias y pérdidas de la integración Sur-Sur, como sería el caso del MERCOSUR.

A pesar de que la relación causal comercio – crecimiento sea un planteo aún no resuelto en la academia⁴⁴, dado que la relación causal no ha sido desarrollada de modo definitivo y unívoco por la teoría y tampoco ha sido demostrada inequívocamente en los estudios empíricos de comercio y crecimiento, para el caso de la UA (u otro tipo de APC), que es el objeto de estudio de la tesis, no puede obviarse el hecho de que esa relación debería ser más intensa, con toda razón, dado que el coeficiente de apertura económica en la UA tiende a ser mayor que uno de comercio global.

Por definición, la UA implica libre comercio intrazona y comercio discriminado por protección respecto del resto del mundo. A los fines del estudio, se acepta que la relación positiva entre apertura/comercio y crecimiento es propia del modelo neoclásico del comercio, que postula que comercio libre es maximizador de ingresos y compatible con el modelo de crecimiento neoclásico -que indica que los programas de liberalización comercial deberían aumentar el crecimiento económico a partir de los impactos de reformas

⁴³ Véase Venables (2000).

⁴⁴ La literatura moderna de comercio y crecimiento no tiene un único planteo a la hora de respaldar esta posición. Los neoclásicos y los partidarios del crecimiento endógeno, adhieren a la idea de que más comercio genera más crecimiento (Véase entre otros, Frankel & Romer (1996); Dollar & Kraay (2001); Estevadeordal & Taylor (2008)). Otros economistas concluyen también en que apertura está vinculada positivamente a crecimiento económico, pero que la relación no es automática y necesita que la política económica y las políticas públicas (instituciones, organización de mercado, etc.) que faciliten la relación (Véase entre otros, Pain (2000); Bhagwati & Ramaswami (1963)). Otra corriente de pensamiento opina que no hay correlación entre comercio y crecimiento, sino que primero hay de crecer para luego abrir la economía y asegurar el crecimiento y desarrollo en el largo plazo (Véase entre otros, Rodríguez & Rodrik (2001)). El enfoque de la Nueva Geografía Económica (NGE), introducido por Krugman, Fujita & Venables (1999), se centra en el crecimiento regional, en las características propias y/o oportunidades de los territorios para generar crecimiento. Se basa principalmente en el estudio de la concentración geográfica (clusters), el aprovechamiento de las economías de escala, la movilidad de los factores productivos y la reducción de costos de transacción. Estos autores discuten que “[...] Los efectos de las políticas comerciales dependerán críticamente de la importancia relativa de las economías de escala en los sectores representativos y de las estrategias de las empresas en los mercados imperfectos” (Ocampo, 1991:9). Lo cual es un aspecto fundamental para tener en cuenta cuando los países se abren hacia el resto del mundo y, en una UA, el “resto del mundo” más relevante es el país socio, que opera sin barreras al comercio.

estructurales sobre la productividad del trabajo y sobre la productividad total de los factores (Jayme Jr., 2002)-.

En las UA, sin protección arancelaria y no arancelaria intrazona, es decir el comercio libre, se supone que el patrón de comercio debería tender a un formato similar al de comercio libre, y por ende, al de dotación de factores *á la* Heckscher-Ohlin. Sobre todo si se trata de una “integración profunda”, en la que opere un sistema de defensa de la competencia y una cierta coordinación macroeconómica; de aquí que resulte importante incorporar a las regresiones del data panel la variable comercio. En el caso del MERCOSUR esto es aún más relevante, porque a lo largo de los veinte años de la experiencia de la integración, prácticamente no ha habido ninguno en que no se hayan planteado varios conflictos comerciales.

1.3 Resultados y análisis

En esta sección se presentan los resultados empíricos del estudio, siguiendo los lineamientos teóricos expuestos a lo largo del Capítulo 2 de esta tesis. Se hacen regresiones para el análisis de la convergencia absoluta y condicional, esta última se divide en dos momentos; i) el primero corresponde a la estimación en conjunto y; ii) la segunda está determinado por los modelos por país.

El panel de datos se construye sobre la base de información de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), de donde se obtuvieron los datos del ingreso per cápita (a precios constantes del 2000). En cuanto a los datos correspondientes al comercio, discriminados en los índices de apertura global e intrarregional⁴⁵, la información de las exportaciones e importaciones, para la construcción de los índices, se tomó de las estadísticas de la ALADI. La serie de tiempo está delimitada por los años 1990 hasta el 2010, con la información para los cuatro Estados miembros del MERCOSUR.

⁴⁵ Con la información de las exportaciones e importaciones globales e intrarregionales tomadas de las estadísticas de la ALADI y el PIB a precios constantes del 2000 en millones USD\$, tomado de las estadísticas de la CEPAL, se construyeron los índices de apertura global e intrarregional utilizados en el modelo econométrico. El índice de apertura global= $\text{Exportaciones Globales (País)} + \text{Importaciones Globales} / \text{PIB constante a precios del 2000}$. Índice de apertura intrarregional= $\text{Exportaciones Intrarregionales} + \text{Importaciones Intrarregionales} / \text{PIB constante a precios del 2000}$. Las cifras son tomados de la base de datos de la ALADI en millones de dólares.

1.3.1 Elección del modelo: efectos fijos o aleatorios

Como primera medida, se analizaron los modelos por efectos fijos y aleatorios para ver cuál es el modelo que mejor se ajusta a los datos⁴⁶ (Véase cuadro 3 y 4). La primera regresión⁴⁷ tuvo por objeto comprobar si el conjunto de países presenta β -convergencia (Véase ecuación 2), en su nivel de ingreso per cápita en las dos últimas décadas.

1.3.1.1 Modelo por efectos fijos

De acuerdo con los resultados obtenidos⁴⁸, el modelo por efectos fijos es estadísticamente significativo a un nivel de confianza del 95%. Como el t calculado de los coeficientes (3.27 y -3.86) es mayor al t tabla (2.080, -2.080), se rechaza la hipótesis nula ($H_0=0$), es decir los parámetros son significativos y confiables estadísticamente (hipótesis alterna $H_1 \neq 0$).

Los efectos fijos sólo utilizan variación “within” de los datos. Esto significa que la variabilidad esta en torno a la media individual. Es decir, en el tiempo para un individuo dado. (Véase Anexo 2, Salida 1)

Cuadro 3. Resultados para la estimación del modelo por efectos fijos β -Convergencia

Coeficientes estadísticos	Convergencia en el PIB per cápita
β	0.7518
Estadístico t	3.27
Probabilidad (valor-p)	0.002
Estadístico F	10,70
Nº de Observaciones	80

Fuente. Elaboración Propia con base en las estimaciones realizadas en STATA 11.

En cuanto a la significancia del tipo de ajuste del modelo, se utiliza la prueba F , con las siguientes hipótesis: i) H_0 : las variables independientes no explican la variable endógena y ; ii) H_1 : las variables independientes explican la variable endógena. Se concluye entonces, que las variables entre sí explican la variable independiente. El F calculado (10.70) es mayor

⁴⁶ Véase Anexo 1. Base de datos.

⁴⁷ Se utilizó el software econométrico STATA (versión 11). Las salidas presentadas a continuación, son las que genera el Software, por lo cual, la explicación de las mismas se hará en castellano para mayor comprensión.

⁴⁸ En el texto referido expresamente con las mediciones econométricas, se explican los estimadores importantes y relevantes para la modelización data panel, es decir, aquellos que se relacionan con la veracidad del modelo, i.e. si tiene pendiente e intercepto, lo que habla de si el modelo es estadísticamente significativo.

al *F* tabla (3.47), por lo cual se rechaza la hipótesis nula. Se puede observar a su vez, que la correlación de los ajustes (0.8563), es alta lo que refleja una relación alta con los parámetros.

Ecuación 1. β -Convergencia: Modelo por efectos fijos

$$\ln(\text{PIBP} - \text{PIBP}_{t-1}) = -7.52 + 0.7518\ln\text{PIBP}_{t-1} + e_{t-1}$$

<i>ee</i>	(1.9522)	(0.2298)
<i>pb</i>	(0.0000)	(0.0020)

Por su parte, el coeficiente de la medida de desigualdad resulta ser positivo (0.7518), lo cual indica que no hay evidencia de β -convergencia. Esto significa que los países que conforman MERCOSUR, el tiempo, no experimentaron un proceso de convergencia, por lo cual la tendencia es a la divergencia de los ingresos per cápita.

En términos económicos los resultados indican, que el conjunto de países que conforman MERCOSUR, no han experimentado un crecimiento económico que los llevará en el largo plazo a alcanzar un nivel de renta per cápita similar. Las disparidades entre los países del bloque, tienen un peso importante en el desarrollo y crecimiento de sus regiones. Es de destacar que el crecimiento económico, tiene una relación positiva con la estabilidad política y económica, el mantenimiento de la ley y el orden, la inversión pública (educación, salud, infraestructura), y la inversión en capital físico y maquinaria. (Sala-i-Martin,2000:216)

1.3.1.2 Modelo por efectos aleatorios

El modelo es significativo estadísticamente en su conjunto, la probabilidad χ^2 es menor al 0.05 (0.00), lo que significa que las variables independientes explican la variable endógena. Esto significa que los coeficientes son diferentes a cero ($H_1 \neq 0$).

Cuadro 4. Resultados estimación del modelo por efectos aleatorios β -Convergencia

Coeficientes estadísticos	Convergencia en el PIB per cápita
β	0.9338
Prueba normal Z	7,98
Probabilidad (valor-p)	0.000
χ^2	63,65
Nº de Observaciones	80

Fuente. Elaboración Propia con base en las estimaciones realizadas en STATA 11.

El software asume que no existe correlación entre los efectos aleatorios (residuos) y los estimadores del modelo. Por esta razón, en la salida econométrica (Véase Anexo 2, Salida 2), la correlación aparece como “corr(u_i, X)= 0 (assumed)”. Esto también indica que, a diferencia de los efectos fijos que toma la distribución t-student, los efectos aleatorios se distribuyen con la distribución normal (Z).

La prueba de la normal Z muestra que los coeficientes son estadísticamente significativos a un nivel de confianza del 5%. El coeficiente del logaritmo natural del PIB per cápita, es estadísticamente significativo al nivel de confianza del 95%, es positivo (0.9338) y, al igual que el modelo por efectos fijos, no se encuentra evidencia de β -convergencia.

En cuanto a los coeficientes de bondad de ajuste (within, between, overall) revelan que el modelo por efectos aleatorios tiene la misma ponderación “between” que en el modelo por efectos fijos. Lo anterior significa que tanto en el modelo por efectos fijos como en modelo por efectos aleatorios asumen la misma variabilidad entre los países del bloque. (Véase Anexo 2, Salida 1 y 2)

Ecuación 2. β -Convergencia: Modelo por efectos aleatorios

$$\ln(PIBP - PIBP_{t-1}) = -9.07 + 0.9338\ln PIBP_{t-1} + e_{t-1}$$

<i>ee</i>	(0.9994)	(0.000)
<i>pb</i>	(0.1170)	(0.000)

Para comprobar si el modelo por efectos fijos o aleatorios se ajusta mejor a la estructura de los datos presentada, se aplicó la prueba de Hausman. La importancia de éste test radica en comprobar que tipo de ajuste (fijos o aleatorios) es consistente. Como previamente no se tiene claro cuál de dos es más estable que el otro, se procede a efectuar la prueba.

1.3.1.3 Prueba de Hausman

Hecha la prueba de Hausman⁴⁹, a un nivel de significancia del 5%, una Chi² con una probabilidad mayor al 0.05% (0.3576), se rechaza la hipótesis nula, por lo que los datos se ajustan mejor al modelo por efectos fijos.

⁴⁹ “La prueba de Hausman se aplica para comprar de manera formal los estimadores Minimos Cuadrados Ordinarios (MCO) y los Minimos Cuadrados Ponderados (MCP) con el fin de ver si difieren en algo más que los errores muestrales” (Wooldridge, 2001:271). Básicamente esta prueba muestra si los errores se correlacionan con los regresores.

Hipótesis nula H_0 : efectos aleatorios
 Hipótesis alterna H_1 : efectos fijos

Cuadro 5. Resultados prueba de Hausman

```

----- Coefficients -----
      |          (b)          (B)          (b-B)          sqrt(diag(V_b-V_B))
      |          fixed        random        Difference        S.E.
-----+-----
lPIBpercpita |      .7518535      .9338201      -.1819666      .1977902
-----+-----
                b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg
                B = inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtreg

Test:  Ho:  difference in coefficients not systematic

        chi2(1) = (b-B)' [(V_b-V_B)^(-1)] (b-B)
              =      0.85
        Prob>chi2 =      0.3576
  
```

Fuente: Elaboración propia. Stata 11

Cabe recordar que el modelo por efectos fijos, considera que cada país tiene sus propias características individuales, que pueden o no influir en las variables predictivas, que en este caso estarían vinculadas al efecto del comercio intrazona y global sobre el crecimiento del PIB per cápita de cada país.

1.3.2 Modelo por Efectos Fijos: β -convergencia y β -convergencia condicional

Dados los resultados obtenidos de las pruebas realizadas, el modelo por efectos fijos es el que mejor se ajusta a los datos presentados para este trabajo. Se estima entonces el modelo para hallar la β -convergencia representada en la siguiente ecuación:

$$(Iny_t - Iny_{t-1}) = \beta_0 + \beta_1 Iny_{t-1} + \varepsilon_t \quad (2)$$

Se realizaron las pruebas para correr el modelo –ecuación 2-, basados en los 4 países miembros plenos del MERCOSUR con 20 observaciones por país -80 observaciones en total-, en el período comprendido entre 1990 y 2010. Los parámetros resultaron ser estadísticamente significativos a un nivel de confianza del 95%. La probabilidad de (0.00) de la F da muestra de un modelo válido en conjunto. Esto significa que las variables independientes explican la variable endógena. El modelo, a partir de los ejercicios realizados arrojó los siguientes resultados:

$$\ln(\text{PIBP} - \text{PIBP}_{t-1}) = -7.52 + 0.7518\ln\text{PIBP}_{t-1} + \varepsilon_{t-1}$$

<i>ee</i>	(1.9522)	(0.2298)
<i>pb</i>	(0.0000)	(0.0020)

Dado que β_1 es positivo (0.7518), se puede concluir no hay evidencia de β -convergencia para el conjunto de países. Esto significa que los países con menor PIB per cápita al interior del bloque, Brasil y Paraguay, en el largo plazo no alcanzaron tasas de crecimiento que les permitiera converger en el largo plazo hacia los niveles de PIB per cápita más altos, Argentina y Uruguay. (Véase Anexo 2, Salida 1)

El siguiente paso fue estimar un modelo con la incursión de dos variables independientes que, como se explicara, se consideran que afectan el crecimiento del ingreso per cápita. Se trata del índice de apertura intrarregional (intrazona) y el índice de apertura global (con el mundo⁵⁰), y se representan el parámetro Z_t , tal como se muestra en la ecuación 3.

$$(\ln y_t - \ln y_{t-1}) = \beta_0 + \beta_1 \ln y_{t-1} + \phi Z_t + \varepsilon_t \quad (3)$$

El objetivo es comprobar si hay evidencia de convergencia condicional⁵¹, es decir, determinar si la tasa de crecimiento del ingreso per cápita está inversamente relacionada con la distancia que los separa de su propio estado estacionario. La estimación y explicación del modelo se hace bajo el modelo por efectos fijos, siguiendo la misma metodología del ejercicio anterior. (Véase Anexo 2, Salida 3)

Cuadro 6. Resultados estimación del modelo por efectos fijos β -convergencia condicional

Coeficientes estadísticos	Convergencia en el PIB per cápita
β	0.7767
Prueba normal t	3,28
Probabilidad (valor-p)	0.002
Prueba F	3,96
Nº de Observaciones	80

Fuente. Elaboración Propia con base en las estimaciones realizadas en STATA 11.

⁵⁰ Asume todos los países incluyendo MERCOSUR.

⁵¹ Si β es negativo y estadísticamente significativo se cumple con la hipótesis de la convergencia condicional. Para comparar economías con diferencias estructurales, es necesario incluir variables que ayuden a explicar los cambios en el nivel del PIB per cápita, lo cual se hace en esta tesis con la inclusión de las variables comerciales (índice de apertura global, índice de apertura intrarregional).

En su conjunto los parámetros son significativos a un nivel de confianza del 90%⁵². La significancia del tipo de ajuste, medida por la prueba F, muestra que las variables independientes explican la variable endógena –los parámetros son diferentes de cero-. Se puede apreciar que la correlación en el ajuste es baja y negativa (-0.2355), pero en el caso de los efectos fijos no importa si no es igual a cero porque el estimador de efectos fijos es igualmente consistente⁵³.

El panel data arrojo los siguientes resultados:

$$\begin{array}{l} \ln(PIBP - PIBP_{t-1}) = -8.99 + 0.7767\ln PIBP_{t-1} + 1.41\ln IAG - 1.34\ln IAIR + \varepsilon_t \\ \begin{array}{ll} ee & (2.525) \quad (0.237) \\ pb & (0.001) \quad (0.002) \end{array} \quad \begin{array}{ll} (1.255) & (1.224) \\ (0.263) & (0.276) \end{array} \end{array}$$

El parámetro β_1 (0.7767) es positivo, confirmando la divergencia en los niveles de ingreso per cápita para el conjunto de países.

El tipo de ajuste por efectos fijos, asume que las variables explicativas afectan por igual a cada uno de los países. Esto significa que la variación en el PIB per cápita incorpora igual intercepto y sensibilidad para cada país del MERCOSUR, ante cambios en los índices de apertura global e intrarregional. La relación del índice de apertura global y el crecimiento del PIB per cápita del bloque es positivo. Ante una variación del PIB per cápita, el índice de apertura global aumenta, mientras que el índice de apertura intrarregional es inversamente proporcional. En efecto, por un 1% que aumente el comercio intrarregional el PIB per cápita, del conjunto de países disminuye en un 1.34%, ceteris paribus,. Mientras que por 1% que aumente el comercio global, el PIB per cápita, del conjunto de países, se incrementa en 1.41%. Este resultado es relevante y refleja los hechos reales de las economías del bloque. Habiendo adoptado convergencia como criterio de *welfare* para el MERCOSUR (Véase Venables, 2000), la medición del panel de datos por efectos fijos, informa que el comercio intrazona no resulta positivo para el bloque, mientras que sí lo sería el comercio global.

Los hechos estilizados en la ecuaciones, ponen en evidencia que las crisis o conflictos comerciales, han habido de ambas características a lo largo de los veinte años del proceso MERCOSUR, no resultan triviales en términos de beneficios de la integración. Más aún, dado que el patrón de comercio intrazona refleja el patrón productivo de cada país,

⁵² El modelo por efectos fijos, para hallar convergencia condicional, tiene un margen de error del 10%, lo cual no significa que el modelo no sea válido en su conjunto.

⁵³ Esto significa que el estimador de efectos fijos es igualmente consistente bajo cualquier correlación entre heterogeneidad inobservable invariante en el tiempo y los regresores-.

como es el caso en el comercio global y más aún lo debe ser con libre comercio entre los países, lo propio de una UA, lo que está detrás de los conflictos y de ahí el ajuste negativo para el comercio intrabloque, es la falta de complementación en el patrón productivo⁵⁴.

En el MERCOSUR, especialmente Argentina y Brasil, se pugnan por mantener toda la estructura productiva histórica, la producción de todos los sectores productores de bienes, que es lo que da origen al comercio. El patrón de producción, entre estos dos países, es sustitutivo en esencia. Esto que es un hecho ventajoso para la obtención de beneficios de la integración⁵⁵, resulta en este caso la base de los conflictos y está en el *backstage* del escenario de la integración.

Es evidente que el volumen de comercio intrazona ha venido creciendo desde 1991, y tiene un peso significativo en el comercio total, a pesar de fluctuaciones propias de la evolución de las economías vinculada a crecimiento o recesión, pero el conflicto deviene del patrón del comercio y esto refleja la no complementariedad en la producción. La estructura básicamente sustitutiva indica que el mecanismo que ya estaba presente en el PICAB, en el Tratado de Asunción y, que fue postergado por lo esencial del Protocolo de Ouro Preto -que apuntó más al intercambio de bienes, a la búsqueda de la zona de libre comercio-, fue dejado de lado. Si bien el volumen del intercambio es elevado, especialmente para Paraguay y Uruguay, los indicadores de intensidad de comercio (ver Capítulo III y IV) son bajos, especialmente para Brasil y Argentina y, además, el tipo de comercio es más bien interindustrial que intraindustrial, excepción hecha en el caso de la industria automotriz para Argentina y Brasil, lo que resulta de una política comercial expresa decidida por los gobiernos de ambos países y vigente desde el PICE, de manera informal y desde el Tratado de Asunción, formalmente.

⁵⁴ El caso paradigmático es el de la industria automotriz, que a partir de la imposición del Régimen Automotriz Brasileño en 1995, rompiendo unilateralmente lo acordado en Ouro Preto (ver Decisión CMC N° 29/94), a lo que se sumó el Régimen Automotriz del Nordeste (diciembre 1996) y los sucesivos programas de incentivos y subsidios para atraer inversiones, sea por la Unión o por los Estados, afectó el patrón productivo y, en turno, el comercio. Todas las crisis “automotrices” bilaterales, hasta la actualidad, vienen de aquellas medidas.

⁵⁵ En particular, “La generalización individual más importante es que una Unión Aduanera llevará a un incremento neto en el bienestar económico, si las economías de los países socios son en el presente muy competitivas (o similares) pero potencialmente muy complementarias (o distintas). Johnson (1962) lo expresó como sigue: [...] una Unión Aduanera es probablemente más beneficiosa si los países son parecidos al comienzo pero pueden volverse diferentes. Cuanto más parecidos mayor será el alcance de la complementariedad a través de la especialización [...]”. Corden, W. (1965). *Recent developments in the theory of international trade*. (I, Ed.) International Financial Section. Department of Economics, Princeton University.

1.3.3 Estimación del modelo por países

El cuadro 7, ofrece el resumen de las estimaciones realizadas, con el fin de determinar si hay evidencia de convergencia condicional para cada país miembro pleno del MERCOSUR. El modelo por país en su conjunto es estadísticamente significativo, excepto para Uruguay⁵⁶.

Cuadro 7. Resultados estimación del modelo por países (MERCOSUR)

País	Coefficientes estadísticos	Convergencia en el PIB per cápita
Argentina	β	0.9578
	Prueba normal Z	11.41
	Probabilidad (valor-p)	0.0000
	Chi ²	148,63
	Nº de Observaciones	20
Brasil	β	-7.98
	Prueba normal Z	-1,34
	Probabilidad (valor-p)	0.181
	Chi ²	2.77
	Nº de Observaciones	20
Paraguay	β	3.5918
	Prueba normal Z	1.45
	Probabilidad (valor-p)	0.147
	Chi ²	6.40
	Nº de Observaciones	20
Uruguay	β	-0.1141
	Prueba normal Z	-0.04
	Probabilidad (valor-p)	0.971
	Chi ²	1.86
	Nº de Observaciones	20

Fuente. Elaboración Propia con base en las estimaciones realizadas en STATA 11.

El modelo para la Argentina es significativo en conjunto, sin embargo, la probabilidad de las variables de comercio (índice de apertura global e intrarregional) no explican en un alto porcentaje los cambios en el PIB per cápita. La probabilidad de las variables explicativas es superior al 50%. El parámetro β_1 (0.9578), es positivo y estadísticamente significativo. Este resultado indicaría, que el MERCOSUR para Argentina no sería un factor de “convergencia”. En realidad, el caso es *curioso*, en términos de la economía de la

⁵⁶ El hecho que el modelo para Uruguay no sea significactivo estadísticamente en su conjunto, no afecta a las demás regresiones estimada para el resto de los países. Lo que sigiere este resultado, es que las variables esplicativas no están determinando el crecimiento del PIB per cápita, o dicho de otra manera, no explican los cambios que se producen en las tasas de crecimiento de la renta per cápita.

integración, porque si bien convergencia para el bloque es un enfoque que la teoría de la integración destaca como positivo y necesario, para la política económica de la integración el caso más relevante es el que resulta “país a país”. El curioso de este caso deviene de que Argentina es el país MERCOSUR con más alto PIB per cápita y por ende, la convergencia no sería un beneficio per se, dado que debería ajustar hacia abajo o crecer menos que sus vecinos socios o mantenerse sin crecimiento, para facilitar la convergencia del bloque. En términos simples, la convergencia para Argentina no sería necesariamente un éxito, aunque podría crecer y “tolerar” convergencia. En este caso habría eventualmente beneficios de tener un mercado regional más importante, de mayor tamaño, lo que podría facilitar el comercio virtuoso, pero esto requiere previamente acuerdos de complementación. (Véase Nota al Pie N° 54).

En los hechos, resulta que la ecuación data panel para Argentina estaría ratificando la intuición. Es decir, que MERCOSUR debería tener ajustes que permitan a la Argentina obtener beneficios claros y netos, no sólo en términos de saldo de comercio, sino también en términos de asignación de recursos, escala, especialización y productividad, lo que no parece estar sucediendo.

Ecuación 1. β -convergencia a condicional -Argentina-

$$\ln(PIBP_t - PIBP_{t-1}) = -9.804 + 0.9578\ln PIBP_{t-1} + 0.7707nIAG - 0.7101nIAIR + \varepsilon_t$$

<i>ee</i>	(1.845)	(0.839)	(1.646)	(1.557)
<i>pb</i>	(0.000)	(0.000)	(0.640)	(0.648)

El análisis precedente se ratifica a partir de los resultados obtenidos en las regresiones que, para la Argentina, muestran una relación positiva entre el índice de apertura global y el crecimiento del país, mientras que su relación con el índice de apertura intrarregional es negativa. Esto indica que por un 1% que aumenta el índice de apertura global, la variación en el crecimiento del país es del 0.77%. De otro lado, por un 1% que aumenta el índice de apertura intrarregional, el crecimiento del país tiene una variación negativa en el crecimiento del 0.70%.

En lo que respecta a Brasil, el modelo por país resulta ser significativo en conjunto. Si se observan los resultados por parámetros, se tiene que las variables independientes de comercio no explican los cambios en el PIB per cápita, al igual que en el caso de Argentina. La probabilidad de estas dos variables es más cercana a 1 que a cero.

Ecuación 2. β -convergencia condicional -Brasil-

$$\ln(PIBP - PIBP_{t-1}) = 68.006 - 7.987\ln PIBP_{t-1} + 1.1401\ln IAG + 0.5622\ln IAIR + \varepsilon_t$$

<i>ee</i>	(50.630)	(5.973)	(1.7578)	(1.2307)
<i>pb</i>	(0.179)	(0.181)	(0.517)	(0.644)

Adicionalmente, y contrario al caso de Argentina, el parámetro β_1 (-7.987) es negativo para Brasil, lo que significa que el país en el largo plazo estaría experimentando un proceso de convergencia en términos de PIB per cápita. Lo que no dice la ecuación, es la velocidad a la que el proceso de convergencia estaría sometido. El dato relevante, además, es que en el caso del comercio intrabloque, este resulta positivo para Brasil, tal como lo indican los coeficientes de apertura intrarregional (AIR), así como lo es también el intercambio global (IAG). En términos de política económica de la integración, el MERCOSUR en general es positivo para Brasil, contribuye al crecimiento. No obstante, la macroeconomía de Brasil, el caso específico de, por ejemplo, el manejo de la tasa de interés (i.e. la Selic), el *inflation target* y el ingreso de capitales que aprecia su moneda, juegan un papel determinante sobre las tasas de crecimiento del PIB per cápita que, a veces, más que compensa el efecto MERCOSUR. La mirada del vaso medio lleno, llevaría a ponderar qué ocurriría sin MERCOSUR, región a la que Brasil destina la mayor parte de sus exportaciones de origen industrial, producidas tras la barrera del AEC.

Por su parte Paraguay cuenta con un modelo estadísticamente significativo a un nivel de confianza del 95%. Tanto el índice de apertura global como el intrarregional explican los cambios en el PIB per cápita. Al igual que los resultados presentados, se puede apreciar que no hay evidencia de β -convergencia condicional para Paraguay. El comercio intrarregional resulta ser directamente proporcional ante los cambios en el PIB per cápita, en este sentido podría decirse que es más favorable para Paraguay el comercio que sostiene con sus socios comerciales en MERCOSUR, que el comercio que mantiene con el resto del mundo, según los resultados obtenidos por este modelo.

Ecuación 3. β -convergencia condicional -Paraguay-

$$\ln(PIBP - PIBP_{t-1}) = -29.234 + 3.591\ln PIBP_{t-1} + 1.2602\ln IAG - 1.2344\ln IAIR + \varepsilon_t$$

<i>ee</i>	(17.765)	(2.4774)	(1.0253)	(0.92153)
<i>pb</i>	(0.100)	(0.147)	(0.1219)	(0.180)

Finalmente para Uruguay, el modelo en conjunto no es estadísticamente significativo a un nivel de confianza del 95%. Tanto el intercepto como la pendiente tienen una

probabilidad cercana a 1, por lo cual el modelo no está explicando la relación del índice de apertura global y el índice de apertura intrarregional sobre los cambios en el PIB per cápita. Este resultado indica que los datos, a modo individual para Uruguay, no están correlacionados. (Véase Nota al Pie N° 56)

Ecuación 4. β -convergencia condicional -Uruguay-

$$\ln(PIBP_t - PIBP_{t-1}) = 0.811 - 0.1191\ln PIBP_{t-1} + 0.24211nLAG + 0.1995\ln IAIR + \varepsilon_t$$

<i>ee</i>	(30.448)	(3.251)	(1.346)	(1.664)
<i>pb</i>	(0.979)	(0.971)	(0.857)	(0.905)

La conclusión de los resultados del modelo data panel, en términos de convergencia, es una para el bloque MERCOSUR y otra diferente para el caso “país a país”. Mientras que para el bloque no se registra “convergencia” en los PIB per cápita y, esto indicaría que no estaría obteniendo beneficios (*welfare gains*), en cuanto al bloque, para los Estados Parte la situación es mixta. Si el comercio intrarregional es clave para la integración y, más aún, para algunos países es casi la razón de ser (vg. Brasil, Paraguay y Uruguay) de su política de esta integración MERCOSUR, el intercambio comercial no sería un sendero de éxito individual, al menos para Argentina, Brasil y Uruguay.

En el caso de la relación de integración bilateral de Argentina y Brasil, los resultados del ejercicio data panel invitan a pensar más en términos de búsqueda de complementación productiva y, en consecuencia, de un intercambio comercial virtuoso. Una revisión sumaria de las crisis y conflictos, planteadas a través de las “agendas” bilaterales (también, en los casos que corresponda, del bloque), muestran que la integración todavía tiene un camino largo por delante. A las “agendas” de la Profundización y la Consolidación (1996/7), se agregó la del Relanzamiento (2000), a esta se sumó la de Reformulación (2003) y esta fue confirmada y profundizada por el Programa de Trabajo (2004/2006); a partir de este último año, todo parece estar corriendo como *business as usual*, o sea sin modificaciones respecto de la historia que tiendan a aumentar los beneficios de la integración en forma neta.

Anexo 1. Base de datos –modelo econométrico-

Base de Datos para la construcción del modelo econométrico (β -convergencia y β -convergencia condicional)

Año	País	PIB per cápita (a precios constantes de 2000 USD\$)	Apertura Comercial (Parámetro AZ)	
			Índice de Apertura Global*	Índice de Apertura Intrarregional **
1990	Argentina	5832,7	0,086	0,024
	Brasil	3356,1	0,107	0,014
	Paraguay	1400,1	0,688	0,259
	Uruguay	4925,4	0,204	0,09
1991	Argentina	6360,9	0,096	0,03
	Brasil	3335	0,108	0,018
	Paraguay	1398,5	0,659	0,246
	Uruguay	5065,5	0,197	0,088
1992	Argentina	6876,8	0,118	0,039
	Brasil	3265,2	0,116	0,023
	Paraguay	1410,7	0,637	0,279
	Uruguay	5427,3	0,212	0,094
1993	Argentina	7172,9	0,123	0,044
	Brasil	3373,9	0,125	0,027
	Paraguay	1430,7	0,715	0,311
	Uruguay	5531,2	0,224	0,111
1994	Argentina	7492,4	0,015	0,005
	Brasil	3517,8	0,141	0,029
	Paraguay	1448,9	0,922	0,444
	Uruguay	5891,2	0,246	0,132
1995	Argentina	7187,7	0,164	0,062
	Brasil	3611,3	0,172	0,035
	Paraguay	1492,9	1,123	0,54
	Uruguay	5766,2	0,268	0,139
1996	Argentina	7492,9	0,18	0,07
	Brasil	3633	0,175	0,039
	Paraguay	1465,3	1,142	0,679
	Uruguay	6044,7	0,292	0,151
1997	Argentina	8005,3	0,199	0,079
	Brasil	3698,7	0,188	0,044
	Paraguay	1476,1	1,229	0,677
	Uruguay	6305	0,313	0,164
1998	Argentina	8218,4	0,195	0,077
	Brasil	3644,5	0,182	0,043
	Paraguay	1452,8	1,073	0,58
	Uruguay	6547,1	0,306	0,166
1999	Argentina	7852,3	0,17	0,063
	Brasil	3600,2	0,161	0,033

	Paraguay	1401,2	0,735	0,372
	Uruguay	6326	0,268	0,137
2000	Argentina	7706,7	0,182	0,074
	Brasil	3701,8	0,177	0,039
	Paraguay	1326,5	0,828	0,498
	Uruguay	6208,6	0,28	0,146
2001	Argentina	7291,6	0,172	0,07
	Brasil	3698	0,179	0,035
	Paraguay	1326,3	0,858	0,52
	Uruguay	5985,8	0,257	0,134
2002	Argentina	6433,7	0,143	0,057
	Brasil	3743,8	0,164	0,028
	Paraguay	1299,3	0,701	0,431
	Uruguay	5325,4	0,216	0,104
2003	Argentina	6935,6	0,166	0,064
	Brasil	3736	0,183	0,032
	Paraguay	1322,8	0,929	0,538
	Uruguay	5444,5	0,243	0,11
2004	Argentina	7490,1	0,198	0,08
	Brasil	3898,9	0,227	0,042
	Paraguay	1351,1	1,22	0,677
	Uruguay	6089,9	0,299	0,124
2005	Argentina	8098,2	0,22	0,09
	Brasil	3974,2	0,265	0,051
	Paraguay	1363,6	1,397	0,71
	Uruguay	6489,4	0,338	0,146
2006	Argentina	86963	0,237	0,098
	Brasil	4086,6	0,303	0,063
	Paraguay	1396,5	1,565	0,792
	Uruguay	6929	0,38	0,188
2007	Argentina	9353,5	0,271	0,11
	Brasil	4290,8	0,352	0,071
	Paraguay	1463,9	1,949	1,108
	Uruguay	7426	0,407	0,209
2008	Argentina	9884,9	0,323	0,127
	Brasil	4470,1	0,443	0,084
	Paraguay	1521,4	2,882	1,608
	Uruguay	8035,7	0,553	0,263
2009	Argentina	9869,6	0,09	0,175
	Brasil	4402,5	0,222	0,112
	Paraguay	1437,5	2,41	2,494
	Uruguay	8238,3	0,44	0,363
2010	Argentina	10594,4	0,289	0,182
	Brasil	4699,9	0,224	0,125
	Paraguay	1549,8	3,15	3,591
	Uruguay	8950,5	0,54	0,453

Fuente. Elaboración propia con base en información de la CEPAL (PIB - PIB per cápita) y la ALADI (comercio).

* Exportaciones globales USD\$ millones + Importaciones globales USD\$ millones / PIB USD\$ millones a precios constantes de 2000)

** Exportaciones interregionales USD\$ millones + Importaciones interregionales USD\$ millones / PIB USD\$ millones a precios constantes de 2000)

Anexo 2. Salidas STATA

Salida 1. Resultados para la estimación del modelo por efectos fijos β -Convergencia

```

Fixed-effects (within) regression                Number of obs   =       80
Group variable: pais                            Number of groups =        4
R-sq:  within = 0.1249                          Obs per group: min =       20
          between = 1.0000                          avg =          20.0
          overall = 0.4494                          max =          20
                                                    F(1,75)         =      10.70
                                                    Prob > F         =      0.0016
-----+-----
dPIBpercpita |          Coef.   Std. Err.      t    P>|t|     [95% Conf. Interval]
-----+-----
lPIBpercpita |   .7518535   .2298275     3.27  0.002    .2940137   1.209693
  _cons |  -7.528259   1.952238    -3.86  0.000   -11.41732  -3.639201
-----+-----
sigma_u |   .24930569
sigma_e |   1.0786213
rho |   .05071352   (fraction of variance due to u_i)
-----+-----
F test that all u_i=0:      F(3, 75) =      0.28          Prob > F = 0.8361

```

Fuente: Elaboración propia. Stata 11. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) se obtuvieron los datos del ingreso per cápita (a precios constantes de 2000). Los datos correspondientes al comercio se obtuvieron de las estadísticas de la ALADI

Salida 2. Resultados estimación del modelo por efectos aleatorios β -Convergencia

```

Random-effects GLS regression                Number of obs   =       80
Group variable: pais                            Number of groups =        4
R-sq:  within = 0.1249                          Obs per group: min =       20
          between = 1.0000                          avg =          20.0
          overall = 0.4494                          max =          20

Random effects u_i ~ Gaussian                Wald chi2(1)    =      63.65
corr(u_i, X) = 0 (assumed)                  Prob > chi2     =      0.0000
-----+-----
dPIBpercpita |          Coef.   Std. Err.      z    P>|z|     [95% Conf. Interval]
-----+-----
lPIBpercpita |   .9338201   .1170457     7.98  0.000    .7044148   1.163225
  _cons |  -9.070997   .9994307    -9.08  0.000   -11.02985  -7.112149
-----+-----
sigma_u |           0
sigma_e |   1.0786213
rho |           0   (fraction of variance due to u_i)
-----+-----

```

Fuente: Elaboración propia. Stata 11. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) se obtuvieron los datos del ingreso per cápita (a precios constantes de 2000). Los datos correspondientes al comercio se obtuvieron de las estadísticas de la ALADI

Salida 3. Resultados estimación del modelo por efectos fijos β -convergencia condicional

```

Fixed-effects (within) regression                Number of obs   =       80
Group variable: pais                            Number of groups =        4
R-sq:  within = 0.1399                          Obs per group: min =       20
          between = 0.6737                          avg =          20.0

```

```

overall = 0.3398
corr(u_i, Xb) = -0.2355
F(3, 73) = 3.96
Prob > F = 0.0113
max = 20

-----
dPIBpercpita |      Coef.   Std. Err.    t    P>|t|    [95% Conf. Interval]
-----+-----
lPIBpercpita |   .7767597   .2371017    3.28  0.002    .3042167   1.249303
  liaintrar |  -1.345198   1.224374   -1.10  0.276   -3.785373   1.094977
    liag |    1.415726   1.255878    1.13  0.263   -1.087235   3.918687
  _cons |   -8.996915   2.525261   -3.56  0.001   -14.02975  -3.964077
-----+-----
sigma_u |   .59474171
sigma_e |   1.0838705
rho |   .23141598   (fraction of variance due to u_i)
-----+-----
F test that all u_i=0:      F(3, 73) =      0.66      Prob > F = 0.5813

```

Fuente: Elaboración propia. Stata 11. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) se obtuvieron los datos del ingreso per cápita (a precios constantes de 2000). Los datos correspondientes al comercio se obtuvieron de las estadísticas de la ALADI. *dPIBpercpita: primera diferencia del PIB per cápita. **liaintrar: logaritmo natural del índice de apertura intrarregional. ***liag: logaritmo natural del índice de apertura global. ****_cons: pendiente.

Salida 4. Resultados estimación del modelo por países (MERCOSUR)

Seemingly unrelated regression

Equation	Obs	Parms	RMSE	"R-sq"	chi2	P
Argentina dlPIBpercp~1	20	3	1.028348	0.3341	148.63	0.0000
Brasil dlPIBpercp~2	20	3	.9520356	0.1663	2.77	0.4293
Paraguay dlPIBpercp~3	20	3	.9303036	0.2533	6.40	0.0936
Uruguay dlPIBpercp~4	20	3	1.041861	0.0570	1.86	0.6011

	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
Argentina					
dlPIBpercp~1					
lPIBpercp~1	.9578421	.0839353	11.41	0.000	.7933318 1.122352
liaintrar1	-.7101532	1.557197	-0.46	0.648	-3.762203 2.341896
liag1	.7704619	1.646281	0.47	0.640	-2.456189 3.997113
_cons	-9.804428	1.845393	-5.31	0.000	-13.42133 -6.187523
Brasil					
dlPIBpercp~2					
lPIBpercp~2	-7.9877	5.973143	-1.34	0.181	-19.69485 3.719445
liaintrar2	.5692235	1.23071	0.46	0.644	-1.842924 2.981371
liag2	1.140163	1.757881	0.65	0.517	-2.30522 4.585546
_cons	68.00651	50.63088	1.34	0.179	-31.22819 167.2412
Paraguay					
dlPIBpercp~3					
lPIBpercp~3	3.591808	2.477497	1.45	0.147	-1.263998 8.447613
liaintrar3	-1.234431	.9215397	-1.34	0.180	-3.040616 .5717538
liag3	1.260222	1.025383	1.23	0.219	-.7494918 3.269936
_cons	-29.23499	17.76589	-1.65	0.100	-64.0555 5.585516
Uruguay					
dlPIBpercp~4					
lPIBpercp~4	-.1191548	3.251047	-0.04	0.971	-6.49109 6.25278
liaintrar4	.1995296	1.664746	0.12	0.905	-3.063313 3.462372
liag4	.2421095	1.346423	0.18	0.857	-2.396832 2.881051
_cons	.8112039	30.44884	0.03	0.979	-58.86743 60.48984

Fuente: Elaboración propia. Stata 11. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) se obtuvieron los datos del ingreso per cápita (a precios constantes de 2000). Los datos correspondientes al comercio se obtuvieron de las estadísticas de la ALADI

CAPITULO VI

CONCLUSIONES

Este trabajo ha abordado el impacto de la conformación del MERCOSUR, traducida principalmente y a los efectos de la investigación empírica en los flujos comerciales intrarregión y globales, sobre el crecimiento del PIB per cápita de los países miembros, tomados como bloque e individualmente. El objetivo específico de este trabajo, ha sido medir la convergencia del MERCOSUR y de cada uno de los Estados Parte, en el entendimiento que convergencia es una de las medidas de bienestar que se utilizan para sostener si la integración arroja beneficios, incremento de bienestar, para los países convocados. Mientras la clásica ambigüedad de creación versus desvío de comercio, confronta beneficios con precios mundiales, la convergencia invita a mirar más el caso al interno del bloque, aun cuando los países trabajen detrás de precios de protección. Un caso que parece más realista, a la luz de las restricciones que presenta la política de la integración.

El primer paso fue la fundamentación teórica de la integración, vista desde la UA y la revisión del criterio de convergencia. El caso es aquí particularmente interesante dado que se trata de una integración que se encuadra en el criterio Sur-Sur. En este caso, y a diferencia de los acuerdos de tipo Norte-Norte y Norte-Sur, que cuentan con un “país locomotora”, sea este miembro del bloque o socio comercial (i.e EEUU en el NAFTA, Alemania en la EU, Japón y EEUU en el ASEAN), que cooperan en la tracción de la integración, el desarrollo, la cohesión social y territorial, respecto a los restantes miembros, aquí no hay país locomotora; el caso de Brasil con gran tamaño y mercado, sobre todo potencial, no lo transforma en una “locomotora”, dado que necesita capital igual que el resto de los socios MERCOSUR. Su PIB per cápita es mediano/bajo y sus niveles de pobreza e inequidad distributiva en los ingresos son elevados, además de no ofrecer un territorio cohesionado en el nivel de ingreso y riqueza. La pregunta clave aquí, entonces, es si la UA “*per se*”, tal como se ha estructurado hasta la actualidad, podría llevar a los países miembros a experimentar un mayor nivel de bienestar, tanto en lo que hace al bloque MERCOSUR como en lo que se relaciona con cada uno de los Estados Parte.

En cuanto a la convergencia, bajo la premisa que los países se integran para aumentar los flujos comerciales y mejorar el bienestar, la medición de los impactos podría hacerse desde diferentes enfoques. Aquí se ha optado por testear el caso bajo el supuesto

neoclásico, esto es la existencia de rendimientos decrecientes en cada factor. Esto implica que la productividad marginal del factor, se reducirá con su acumulación. Este mecanismo genera una predicción de convergencia.

Por su parte, la teoría del crecimiento endógeno, supone que el retorno de la inversión aumenta con el stock de capital por trabajador, favoreciendo a los países más desarrollados, que en la experiencia global se ve que tienden a crecer más rápido que los pobres. (De la Fuente, 2000:2-3)

El segundo paso fue la revisión del proceso de integración del MERCOSUR, observando su evolución a través de etapas claves, como la que se basó en el Tratado de Asunción, la que agregó el Protocolo de Ouro Preto, la etapa de las “Agendas”, entre 2000 y 2006 y el interregno contemporáneo. Tanto Argentina como Brasil, no lograron compartir una postura que los alineara hacia un mismo objetivo dentro de su proceso de integración. Por un lado, Argentina apostaba por la complementariedad productiva, mientras que Brasil, lo hacía por un mayor nivel de comercio.

El tercer paso consistió en el análisis de la evolución de la estructura productiva y patrón de comercio, con especial atención en Argentina y Brasil. Dentro de la configuración productiva y el patrón del comercio, se ve que Brasil, a precios de protección⁵⁷, se posiciona como una economía en busca de ventajas comparativas en cada uno de los sectores industriales. El resto de países del bloque, están direccionados hacia sectores basados en el procesamiento de recursos naturales. La Argentina a pesar de tener una vocación hacia los productos manufacturados, recordando su importante proceso de industrialización sustitutiva de importaciones, habida cuenta del modelo económico post 1976, ha visto mermar el peso de sus sectores industriales, e incluso vio desaparecer varios de ellos, especialmente en la década de los años noventa.

Pese a las preferencias arancelarias otorgadas al interior del bloque, MERCOSUR no ha logrado estimular de forma virtuosa el comercio intrazona. Se sigue observando, que el comercio extrazona tiene un mayor peso en el comercio total de cada uno de los países, frente al comercio intrazona. Las exportaciones e importaciones intrazona representaron el 15,61% y 14,06% respectivamente sobre el total del bloque para el año 2010, frente al 9,11% y 13,23% en 1990, después de cerca de 20 años de entrar en vigencia el Tratado de Asunción.

⁵⁷ Protección está tanto por el Arancel Externo Común, como por los subsidios domésticos a la inversión, a la producción y a la exportación.

El paso final consistió en la medición de la convergencia bajo la visión neoclásica del crecimiento. La información agrupada⁵⁸, ayudó a la formulación de un modelo econométrico para investigar la evidencia de convergencia y/o divergencia en el PIB per cápita de los países, relacionada con la liberalización de los mercados al interior del bloque. Los resultados observados tras correr el panel de datos, ponen en evidencia la existencia de asimetrías en términos de PIB per cápita, entre los países miembros, desde la entrada en vigencia del Tratado de Asunción hasta la actualidad.

Utilizando el modelo por efectos fijos, que se ajustaba mejor a la estructura de datos presentada en este trabajo, se observó que las regresiones no evidencian la existencia de β -convergencia, en el PIB per cápita del conjunto de países, por lo cual, los países tienden a la divergencia de ingresos.

Adicionalmente, se estimó un modelo donde se incluye el índice de apertura global y el índice de apertura intrarregional. Lo anterior, con el fin de determinar la existencia de β -convergencia condicional y verificar si éstas variables explican los cambios en el PIB per cápita. Los resultados revelaron la no existencia de β -convergencia condicional para el conjunto de países.

Si se entiende la integración como un proceso económico influenciado por las estructuras productivas de los países, cuyo patrón de comercio responde a la asignación de recursos de la estructura sectorial de la producción, se puede concluir que MERCOSUR no ha contribuido en el crecimiento de los países en términos de PIB per cápita.

Finalmente los resultados obtenidos del modelo por países proveen información valiosa para el curso de la integración del MERCOSUR. Mientras Argentina no obtiene beneficios del comercio intrazonal, aunque sí del comercio global, Brasil, el socio de mayor tamaño, sí logra obtener ganancias a partir del comercio intra bloque. Esto plantea un horizonte de posibles conflictos para esta integración, aunque sea por las manifestaciones externas vía desequilibrios comerciales, dado que lo que está debajo es la situación bilateral de estructuras productivas sustitutivas y no complementarias. Este dilema debería ser tomado como el primer punto de la resolución de una integración que aparece como vacilante, al cabo de veinte años de declaraciones y gestos.

⁵⁸ Los Datos contemplan una línea de tiempo definida desde el año 1990 hasta el año 2010. Las variables utilizadas fueron el PIB per cápita, el índice de apertura global e intrarregional.

Para el caso de Brasil se ve que obtiene beneficios de comerciar con el MERCOSUR, lo que se aprecia al revisar las estadísticas de patrón y dirección del comercio. Sus socios MERCOSUR son destinatarios de una proporción dominante de sus exportaciones industriales. Brasil saca beneficios concretos de la barrera proteccionista del AEC.

Los resultados conseguidos para el modelo individual de Uruguay, muestran que los parámetros en conjunto no son estadísticamente significativos a un nivel de confianza del 95%. Esto significa que la estructura de los datos presentados para Uruguay, en el modelo individual por país, no evidencia una relación fuerte entre el PIB per cápita y los índices de apertura global e intrarregional. En el caso de Paraguay, las variables de comercio sí explican los cambios en el PIB per cápita, pero no se encuentra evidencia de β -convergencia condicional.

Se puede concluir, además, que la voluntad política de integración entre los socios, que se mantiene como política de Estado en todos los países, se ve afectada seriamente por la distribución inequitativa del beneficio de la integración profunda, y se agudiza con las disparidades estructurales que se presentan en cada país.

La integración ganadora es aquella, en donde no sólo las economías son complementarias en producción sino que también lo son en términos de comercio. El MERCOSUR, debe abogar por generar corrientes de comercio que sean acordes con las ventajas comparadas y que, por tanto, permitan la especialización de la producción. Por consiguiente, la política de complementación productiva es un eje fundamental en la consolidación del proceso de integración, pues contribuye a la especialización en determinados bienes, genera economías de escala y contribuye a aumentar la productividad o al menos nivela en terreno para esto suceda.

La asignación de los factores es una condición necesaria para el aprovechamiento del comercio dentro del bloque. Por lo cual es necesario establecer la canasta de bienes exportables, de cada miembro, para determinar cuales son las industrias que van a especializarse en los países. Asimismo es necesaria una base institucional sólida y transparente que sepa guiar los intereses nacionales, y del bloque, hacia mejores políticas que contribuyan al bienestar de la región.

BIBLIOGRAFÍA

Bhagwati, J., & Ramaswami, V. (1963). Domestic Distortions, Tariffs and the Theory of Optimum Subsidy. *Journal of Political Economic* , 71 (1), 44-50.

Bouzas, R., & Fanelli, J. (2002). *MERCOSUR: Integración y Crecimiento*. Fundación OSDE y Grupo Editor Altamira.

Bouzas, R., & Pagnotta, E. (2003). *Dilemas de la Política Comercial Externa Argentina*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores y Fundación OSDE - Universidad de San Andrés.

Covarrubias , I. (2002). *Convergencia Económica: Una Aproximación al Caso de América Latina*. Venezuela: Barquisimetro. Unoversidad Centro Occidental Lisandro Alvarado.

Collier, P. (1979). The Welfare Effects of a Customs Union: An Anatomy. *The Economic Journal* , 89. Comisión Europea. (Febrero de 2010). *Comusión Europea*. Obtenido de Acerca de la Comisión Europea: http://ec.europa.eu/about/index_es.htm

Cooper, C., & Massell, B. (1965). A New Look at Customs Union Theory. *Economic Journal* , 75.

Corden , W. (1956). *Recent Developments in the Theory of International Trade*. International Finance Section, Departament of Economics, Princeton University.

Corden, W. (1965). *Recent developments in the theory of international trade*. (I, Ed.) International Financial Section. Departament of Economics, Princeton University.

Cresta Arias, J. (2008). Capítulo 2: Asimetrías en el MERCOSUR. Un enfoque macroeconómico. En M. I. Terra, R. Bouzas, J. Cresta Arias, A. Lo Turco, & F. Masi (Ed.), *Asimetrías en el MERCOSUR: ¿Impedimento para el crecimiento?* (Vol. 12, págs. 41-85). Montevideo, Uruguay: Red MERCOSUR.

Estevadeordal, A., & Taylor, A. (2008). Is the Washington Consensus Dead? Grown, openness, and the great liberalization 1970s-2000s. *NBRE Working Paper* (14664).

Durán, J., & Álvarez , M. (2008). *Indicadores de comercio exterior y políca comercial: Mediciones de posición y dinamismo comercial*. Santiago de Chile: Publicaciones Naciones Unidas.

David B., D. (1993). Equalizing Exchange: Trade Liberalization and Income Convergence. *Quarterly Journal of Economics* , 108.

Dabús , C., & Zinni, B. (2004). *No Convergencia en América Latina*. Universidad Nacional del Sur, CONICET y Departamento de Economía.

De la Balze, F. (2000). El destino del MERCOSUR: entre la Unión Aduanera y la integración imperfecta. En F. De la Balze, & F. De la Balze (Ed.), *El futuro del MERCOSUR: entre la retorica y el realismo* (págs. 13-76). Buenos Aires, Argentina: CARI-ABA.

De La Fuente, A. (2000). Convergence across countries and regions: Theory and empirics. (L. E. Bank, Ed.) *EIB papers* , 5 (2), 25-46.

Díaz Araujo, E., & Díaz Araujo, M. (2003). *Análisis de los Aspectos Institucionales y Jurídicos de la Integración Eléctrica*. Mendoza, Argentina.

Díaz B., A. (2003). Apertura comercial y convergencia regional en México. *Comercio Exterior*, 53 (11), 995-1000.

Dollar, D., & Kraay, A. (2001). Trade, grown and poverty. *Development Research Group. The World Bank* .

- Dornbusch, R. (1981). *The Costs and Benefits of Regional Economic Integration, Chapter I*. MIT. Mimeo.
- Drèze, J. (1961). Les Exportations Intra-CEE en 1985 et la Position Belge. *Recherches Economiques de Louvain*, 27, 717-738.
- Fujita, M., Krugman, P., & Venables, A. J. (2000). *Economía espacial: Las ciudades, las regiones y el comercio internacional*. Barcelona: Ariel S.A.
- Franco, A., & Robles, F. (1995). Integración. Un marco teórico. *Revista Colombiana Internacional* (30), 16-22.
- Frankel, J., & Romer, D. (1996). Trade and growth: An empirical investigation. *NBER Working Paper* (5476).
- Guadagni, A. (1995). *La Argentina y el Regionalismo Abierto*. Universidad Católica de Argentina.
- Grubel, H., & Lloyd, P. (1975). *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. London: Macmillan.
- Islam, N. (2003). What have we learnt from the convergence debate? *Journal of economic surveys*, 17 (3), 309-362.
- Hitiris, T., & Vallés, J. (1999). *Economía de la Unión Europea* (Vol. 4). Madrid: Prentice Hall.
- Jayne Jr, F. (2002). Comércio internacional e crescimento econômico: O comércio afeta o desenvolvimento? *Revista Brasileira de Comércio Exterior y UFMG*.
- Johnson, H. (1962). *Money, trade, and economic growth. Chapter III*. London: Unwin University Books.
- Karakaya, E., & Cooke, A. (2002). *Economic integration: An overview of the theoretical and empirical literature*. The Nottingham Trent University. Department of Economics and Politics. British Library Document Supply Centre.
- Krugman, P. (1979). Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade. *Journal of International Economics*, 9, 469-479.
- Krugman, P. (1992). Regionalism vs. Multilateralism. *World Bank and CEPR Conference on New Dimensions in Regional Integration*.
- Lipsey, R. (1957). The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare. *Economica*, 24 (93), 40-46.
- Lipsey, R. (1960). *The Theory of Customs Unions: A General Survey* (Vol. 70). Economic Journal.
- Lo Turco, A. (2008). Integración Regional Sur-Sur y Desarrollo Industrial Asimétrico: El caso del MERCOSUR. En R. B. M. I. Terra, *Asimetrías en el MERCOSUR: ¿Impedimento para el Desarrollo?* (Vol. 12, págs. 86-130). Montevideo, Uruguay: Red MERCOSUR.
- Neary, J. (2004). *The Stolper Samuelson theorem*. University College Dublin and CEPR.
- Mayoral, A. (2000). Las Tareas Pendientes, capítulo La Agenda del Año 2000. En F. (. Balze, *El Futuro del MERCOSUR. Entre la Retórica y el Realismo*. Consejo Argentino de Relaciones Internacionales (CARI).

- Mayorga , M., & Muñoz , E. (2000). *La técnica de los datos de panel: Una guía para su uso e interpretación*. Banco Central de Costa Rica, Departamento de investigaciones económicas., Costa Rica.
- Macario, S. (1969). *Hacia una tarifa externa común en América Latina*. Buenos Aires, Argentina: INTAL-BID.
- Mankiw, N., Romer, D., & Weil, D. (1992). A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics* , 17.
- Meade, J. (1955). The Theory of International Economic Policy. . *Trade and Welfare*. Oxford University Press. , II.
- Meade, J. (1956). *The Theory of Customs Unions*. Amsterdam: North-Holland Publishing Company.
- Montero, R. (2011). *Efectos fijos o aleatorios: Test de especificación*. Universidad de Granada.
- Pain, N. (2000). Growth, Openness, and development: Trade and investment issues for developing economies. *National Institute of Economic and Social Research* .
- Peña, F. (1968). Proyecciones institucionales del Grupo Andino. *Revista Integración* (2), 132.
- Ocampo, J. (1991). Las nuevas teorías del comercio internacional y los países en desarrollo. *Pensamiento Iberoamericano* (20).
- Ramón B., C. (2003). *Convergence or regional disparities in Argentina and Brazil: The implications for MERCOSUR*. Royal Institute of international Affairs, London.
- Robson, P. (1987). *The economics of international integration* (Tercera Edición ed.). London: Allen and Unwin.
- Rodriguez , F., & Dani, R. (2001). Trade policy and economic growth: A skeptic's guide to the cross-national evidence. En B. S. Rogoff, *NBER Macroeconomics Annual 2000* (Vol. 15, págs. 261-338). MIT Press.
- Rodríguez, F. a. (2004). Integración Económica y Desequilibrios Territoriales en la Unión europea. *Revista Eure* , XXX (89), 60-80.
- Sala-i-Martin, X. (2000). *Apuntes de crecimiento económico*. (2da edición ed.). España: Antoni Bosch Editor.
- Scharpf, F. (1996). Negative and positive integration in the political economy of European welfare state. En et al, & M. Gary, *Governance in the European Union* (págs. 15-39). London.
- Schiff, M., & Winters, L. (2003). *Regional integration and development*. (3, Ed.) Whashington: The World Bank and Oxford University Press.
- Venables , A. (1999). *Regional integration agreements: A force for convergence or divergence?* World Bank and London School of Economics, London.
- Venables, A. (2000). Winners and Losers from Regional Integration Agreements. *School of Economics and CEPR* .
- Verdoorn, P. (1960). *The Intra-Block Trade of Benelux, en Robinson. E. (ed) Economic Consequences of the Size of Nations* . London: Macmillan.
- Viner, J. (1950). *The Custom Union Issue*. New York: Carnegie Endowment for International Peace.

Wooldridge, J. (2001). *Introducción a la econometría: un enfoque moderno* (Vol. I). Cengage Learning Editores.

OTRAS REFERENCIAS

ALADI. (s.f.). *Asociación Latinoamericana de Integración*. Recuperado el Junio - Julio de 2011, de Estadísticas: http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitec.nsf/VISITOWEB/e_principal

Banco Mundial. (Junio-Agosto de 2011-2012). *El Grupo del Banco Mundial*. Obtenido de Datos: <http://datos.bancomundial.org/>

CEI. (s.f.). *Centro de Economía Internacional*. Recuperado el Mayo-Julio de 2010-2011, de Estadísticas MERCOSUR: <http://www.cei.gov.ar/node/26>

CEPAL. (Febrero-Octubre de 2010-2011). *Comisión Económica para América Latina y el Caribe*. Obtenido de CEPALSTAT: <http://websie.eclac.cl/infest/ajax/cepalstat.asp?carpeta=estadisticas>

Comisión Europea. (Febrero de 2010). *Comisión Europea*. Obtenido de Acerca de la Comisión Europea: http://ec.europa.eu/about/index_es.htm

Centro de Estrategias de Estado y Mercado (EEM)

INDEC. (Septiembre de 2012). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Obtenido de Estadísticas: <http://www.indec.mecon.ar/>

INTAL. (s.f.). *El Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe*. Recuperado el Mayo-Junio-Octubre de 2009-2010-2011, de DATAINTAL: <http://www.iadb.org/dataintal/>

Secretaría del MERCOSUR. (s.f.). *MERCOSUR*. Recuperado el Mayo-Octubre de 2010-2011, de Documentos Oficiales : http://www.mercosur.int/t_generic.jsp?contentid=1317&site=1&channel=secretaria&seccion=3

ÍNDICE DE TABLAS Y CUADROS

CAPÍTULO II.

TEORÍA DE LA INTEGRACIÓN Y CONVERGENCIA	16
Cuadro 1. Niveles de integración económica	17
Cuadro 2. Factores estructurales y periféricos que favorecen e impiden la convergencia	34

CAPÍTULO III.

MERCOSUR COMO MODELO DE INTEGRACIÓN	46
Cuadro 1. Estilización del MERCOSUR	57

CAPÍTULO IV.

INTEGRACIÓN COMERCIAL	69
Cuadro 1. Saldo de balanza comercial Argentina - Brasil por segmento (en millones de USD\$)	73
Cuadro 2. Evolución del comercio del MERCOSUR (% participación) Intrazona - Extazona	75
Cuadro 3. Evolución del comercio de los países del MERCOSUR	76
Cuadro 4. Intensidad del comercio Interrelación comercial de Argentina y Brasil* (%).....	78
Cuadro 5 (a). Comercio sectorial del MERCOSUR (Participación %).....	79
Cuadro 6. Comercio intraindustrial (IIT) Argentina-Brasil	81
Anexo 1. Cuadro 5(b). Comercio sectorial del MERCOSUR (Participación).....	85

CAPÍTULO V.

¿CONVERGENCIA EN MERCOSUR?: UN MODELO DATA PANEL	86
Cuadro 1. Total población por países (Millones de personas)	87
Cuadro 2. PIB per cápita a precios constantes de mercado (USD\$ a precios del 2000).....	88
Cuadro 3. Resultados para la estimación del modelo por efectos fijos (β -convergencia).....	95
Cuadro 4. Resultados estimación del modelo por efectos aleatorios (β -convergencia).....	96
Cuadro 5. Resultados prueba de Hausman	98
Cuadro 6. Resultados estimación del modelo por efectos fijos (β -convergencia condicional).....	99
Cuadro 7. Resultados estimación del modelo por países (MERCOSUR).....	102

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CAPÍTULO II.

TEORÍA DE LA INTEGRACIÓN Y CONVERGENCIA	16
Gráfico 1. Formación de una Unión Aduanera entre dos países.....	30

CAPÍTULO III.

MERCOSUR COMO MODELO DE INTEGRACIÓN	46
Gráfico 1. MERCOSUR. Evolución del PIB per cápita	58

CAPÍTULO IV.

INTEGRACIÓN COMERCIAL	69
Gráfico 1. Interrelación del comercio de los países miembros del Mercosur 1990-2011	71
Gráfico 2. Intensidad del Comercio (Parti) del Comercio IZ en el Comercio Total de Cada País %	77
Gráfico 3. Índice agregado Grubel y Lloyd - Argentina – Brasil.....	82
Gráfico 4. Comercio intraindustrial (IIT) - Argentina-Brasil (1992 y 2010).....	83