



ASOCIACION ARGENTINA
DE ECONOMIA POLITICA

ANALES | ASOCIACION ARGENTINA DE ECONOMIA POLITICA

LIII Reunión Anual

Noviembre de 2018

ISSN 1852-0022

ISBN 978-987-28590-6-0

Intensidad de la Integración en el MERCOSUR:
Complementariedad y Sesgo Geográfico No
Explicado

Cordero Sebastian Ignacio
González Germán Héctor

Intensidad de la Integración en el MERCOSUR: Complementariedad y Sesgo Geográfico No Explicado¹

Cordero, Sebastián I. (UNS)
González, Germán H. (UNS – CONICET)

Resumen

El objetivo general del presente trabajo es abordar mediante indicadores específicos la relación entre la complementariedad, la intensificación formal de la integración y la intensidad comercial para el caso particular del MERCOSUR. El proyecto tiene el doble propósito de observar la evolución de la integración entre los países del MERCOSUR, partiendo de la existencia de cierto grado de complementariedad de base; y evaluar si las políticas regionales y domésticas de las últimas décadas propiciaron una creciente interdependencia comercial. Los resultados rechazan la capacidad del MERCOSUR para lograr estabilizar una relación de complementariedad entre los países miembros y dicha relación ha ido descendiendo desde comienzos de los años 2000 en la mayor parte de los casos abordados, lo cual deja la incógnita sobre el bienestar que podría obtenerse gracias a la integración regional.

Palabras claves

MERCOSUR, integración, complementariedad, intensidad comercial, sesgo geográfico, comercio bilateral.

Contenido

Introducción; 1. Metodología; 2. Marco institucional; 3. Resultados; 4. Consideraciones finales; Bibliografía.

¹ El trabajo se ha desarrollado en el marco de los proyectos “Redefiniendo América: Integración de Acuerdos” (Universidad Nacional del Sur, Argentina. Código del proyecto: PGI 24/E139) y “Redefiniendo América: Actores y canales de fortalecimiento del proceso de integración en América Latina y El Caribe” (CONICET, Argentina. Código del proyecto: PIP 112 201301 00675 CO). Los errores y omisiones son solo responsabilidad de los autores.

Introducción

Más allá de la aparente vuelta al proteccionismo de los últimos tres años en el mundo, los procesos de integración se han ido intensificando en las últimas tres décadas. Tanto a partir de la formación de nuevos grupos económicos como a través de diferentes intentos por fortalecer aquellos que llevan un tiempo funcionando.

América Latina es ejemplo de ello. Tras la creación temprana del ALALC en 1960 (luego ALADI en 1980), surgieron otras asociaciones: la CARICOM en 1973, el Pacto Andino de 1969 (luego CAN en 1996) y el MERCOSUR en 1991 son solo ejemplos con orientación claramente comercial. La UNASUR y el ALBA-TCP (ambos en 2004), la CELAC (heredero del Grupo de Río en 2010) y la más reciente Alianza del Pacífico (en 2011) siguen el listado de acuerdos regionales en el continente, y amplían los perfiles de acuerdos firmados. Inicialmente, el MERCOSUR estuvo formado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay; más tarde se sumaron Venezuela (en 2006, hoy suspendido) y Bolivia (desde 2015 en proceso de adhesión). Actualmente, los intentos por hacer converger la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR son significativos, a lo que se suman los proyectos de integración energética y física entre Chile y Argentina. Todo ello evidencia un interés en crear espacios de encuentro que acerquen a las distintas naciones de la región.

La integración es planteada, explícita o implícitamente, en todos los acuerdos de las regiones latinoamericana y caribeña como un objetivo prioritario en pos de completar el proceso de desarrollo (González, Hurtado y Patiño, 2012).

El establecimiento de un arancel común y la eliminación de barreras internas para el comercio de bienes y servicios produciría un sesgo geográfico en el comercio, es decir, el crecimiento del comercio intrarregional en detrimento del comercio con naciones fuera del acuerdo económico. Aunque este no sería el único efecto. En los años 1990 surgió una discusión académica interesante respecto a los efectos que tendría esta mayor intensidad de la integración comercial sobre la sincronización de los ciclos, siendo participantes relevantes Krugman (1993) y Frankel (1999). Este último autor concluye que la respuesta resulta ser empírica y depende en parte de los cambios suscitados en la especialización productiva de los socios.

Según Frankel y Rose (1998), la creciente complementariedad generaría condiciones propicias para que se concrete el incremento en el comercio intrarregional. La mayor intensidad comercial en la región favorecería la sincronización de los ciclos económicos, con la consecuente disminución en la probabilidad de ocurrencia de políticas domésticas disruptivas en respuesta a shocks que afecten adversamente el desempeño económico.

Tras la descripción del marco teórico, el planteo de hipótesis y la discusión metodológica sobre indicadores de integración, se procederá con una descripción del proceso institucional de integración en el MERCOSUR. Luego, se expone una breve caracterización de los patrones de especialización de las economías originarias, para finalizar con el estudio de la evolución de la intensidad comercial y su descomposición en complementariedad y sesgo geográfico no explicado. La última sección plantea algunas consideraciones finales.

1. Metodología

Al comenzar esta sección se caracterizan tanto los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) como los grados de integración económica. Luego se observan los efectos de los ACR sobre el bienestar. Para finalizar, se introduce la metodología de medición de la integración y se presenta al indicador de intensidad de comercio que ha sido utilizado, junto a su descomposición. También se describe el procedimiento de análisis que se ha realizado sobre estas componentes.

1.1 Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) y grados de integración económica

Si bien los modelos tradicionales de comercio internacional establecen que los países se especializan en productos o servicios de diferentes industrias o sectores productivos en función de su dotación de factores (Ohlin, 1933), los países producen e intercambian bienes provenientes de una misma actividad productiva en una proporción que supera la cuarta parte de los flujos en el comercio mundial (Krugman *et al*, 2012). Este patrón de comercio que se escapa de la teoría neoclásica se conoce como comercio intraindustrial, definido como “intercambio mutuo de bienes análogos” (pp. 170).

Para explicar el comercio intraindustrial se requieren, al menos, alguno de los siguientes elementos: economías de escala, altos costos de transporte, diferenciación de productos y preferencia por la diversidad en el consumo, lazos históricos o factores de política internacional. Si se acepta la idea de que los marcos institucionales donde las firmas operan condicionan su comportamiento, es posible pensar también en la posibilidad de que las naciones deriven ventajas comparativas de sus infraestructuras institucionales (Hall y Soskice, 2001).

El argumento de las economías de escala es probablemente uno de los más sólidos o menos discutidos para explicar el comercio intraindustrial y, coincidentemente, figura entre los utilizados en la fundamentación de los instrumentos que serían utilizados para la constitución del MERCOSUR.

El MERCOSUR, o Mercado Común del Sur, representa un caso particular de Acuerdo Comercial Regional (ACR). Por ACR se entiende un acuerdo de asociación entre dos o más países con la intención de fomentar el libre flujo de comercio e inversión entre las partes (Shearer y Tres, 2017). El Tratado de Asunción buscaba eliminar todos los obstáculos al comercio e impulsar la coordinación de políticas macroeconómicas “a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Partes”, y 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” (Tratado de Asunción, 1991: art. 5, inc. d).

La utilización del término mercado común para identificar el espacio formado y la caracterización que se hace del mismo en dicho Tratado, responden a una lógica acumulativa de la integración. Siguiendo a Balassa (1964, pp. 2-3), vista la integración como un proceso y a medida que se avanza en la intensificación institucional de la integración, los países ceden soberanía sobre parte de su política económica a un ente supranacional o, al menos, queda supeditada al acuerdo entre las partes. Dicho avance no es continuo y depende de negociaciones que llevan tiempo y recursos. Cada acuerdo parcial, entonces, representa un nivel de integración, un estado de situación del proceso que está caracterizado fundamentalmente por el aprovechamiento comercial de las nuevas condiciones en que se desarrollan las actividades económicas.

De esta manera, el mercado único representa uno de los niveles intermedios del proceso de integración que finaliza con la unión económica y política (Feenstra, 2004). A continuación, se describe cada uno de esos niveles:

- Acuerdos comerciales preferenciales: son preferencias comerciales unilaterales en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Incluyen esquemas donde los países relativamente desarrollados aplican aranceles preferenciales a las importaciones procedentes de los países en desarrollo. También, en este nivel se incluyen otros regímenes preferenciales o de exenciones.

- Zona de libre comercio: Es la forma de integración económica en la que todas las barreras en el comercio entre los miembros se eliminan, pero cada nación mantiene sus propias barreras al comercio con los no miembros.
- Unión aduanera: No permite aranceles u otras barreras al comercio entre los miembros y, además, armoniza las políticas comerciales (como el establecimiento de tarifas arancelarias comunes) con el resto del mundo.
- Mercado común: suma a la unión aduanera, la libre circulación de mano de obra y del capital entre los países miembros.
- Unión económica: Va aún más lejos armonizando o incluso unificando las políticas monetarias y fiscales de los estados miembros.

1.2 Efectos sobre el bienestar de los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR)

La teoría que estudió, originalmente, el impacto de la integración sobre el bienestar es la Teoría de las Uniones aduaneras². Si bien hubo menciones en textos anteriores (Cournot, Wicksell, List, Marchal), el desarrollo seminal más influyente fue el de Viner (1950) con la introducción de los conceptos *creación y desvío* de comercio³. Los principales exponentes de este cuerpo de teoría fueron Bye (1950), Giersch (1949, 1950), Meade (1955), Myrdal (1956), Gehrels (1957), Lipsey (1957), Scitovsky (1956, 1958), Grubel (1967), entre otros. A partir de la aparición de la Teoría del segundo mejor (Meade, 1955; Lipsey y Lancaster, 1956), las uniones aduaneras fueron consideradas casos particulares de este conjunto teórico y se justificó el análisis caso por caso de los efectos de las uniones aduaneras sobre el bienestar.

En el enfoque tradicional –inicialmente, una extensión de la teoría del bienestar con fundamentos en la economía internacional neoclásica–, estático en origen, de equilibrio parcial, se consideraba que las mejores asociaciones son las que elevan la diferencia positiva entre creación y desvío de comercio. Sin embargo, los efectos reestructurantes, tomaron fuerza en el análisis económico a partir de la consideración de las imperfecciones en los mercados, los efectos en los términos de intercambio y las economías de escala y de aglomeración, principalmente, desde una perspectiva dinámica de equilibrio general.

Mundell (1964), Cooper y Massell (1965), Johnson (1965), Wonnacott y Wonnacott (1967), Corden (1972) y Machlup (1977) replantearon el problema de la determinación de los beneficios de la unión aduanera desde una perspectiva en la que toman relevancia los efectos dinámicos, particularmente para abordar los casos en los que las economías en desarrollo se encuentran involucradas. Grubel y Lloyd (1975), Ethier (1983), Helpman y Krugman (1985, 1989) y Smith y Venables (1988) reinician la discusión con productos diferenciados, bienes intermedios y preferencia por la variedad.

Finalmente, la evaluación de la integración termina definiéndose en el plano empírico y a partir del estudio caso por caso. Ante esta conclusión, una forma de replantear la pregunta sobre los efectos en el bienestar, es preguntándose por qué existe el interés por parte de los

² Para esta breve (e incompleta) síntesis de la evolución de la Teoría de las Uniones aduanera se utilizaron Balassa (1964), Robson (1988) y Villanueva (2000).

³ En el caso del reemplazo de proveedores locales por regionales más eficientes se denota creación de comercio y es considerado un hecho positivo en términos de eficiencia y bienestar. Mientras que el reemplazo de foráneos por regionales menos eficientes, aunque en ventaja debido a la discriminación comercial, se denota desvío de comercio y representa una pérdida de eficiencia global, aunque con resultado incierto en términos locales.

Estados de integrar sus economías. En este sentido, Jovanovic (2006) sostiene que, al menos hipotéticamente:

- los países se integran para asegurar acceso a los mercados de los países socios y para evitar interrupciones de los flujos comerciales importantes;
- para asegurar y consolidar reformas orientadas al mercado doméstico;
- porque permite adaptar ciertas barreras al comercio de acuerdo a la preferencia de los países involucrados;
- porque un número relativamente reducido de participantes permite crear relaciones de confianza, hacer monitoreo y facilita el cumplimiento de los acuerdos;
- se facilita la competencia y reduce el poder de los intereses establecidos y los monopolios.
- Además, los acuerdos pueden considerarse instrumentos de reposicionamiento ante una negociación con países de mayor poder económico o político.
- Pueden surgir oportunidades para producir efectos favorables en los términos de intercambio.

1.3 Indicadores de integración

Los indicadores de integración intentan mejorar la comprensión de la evolución de los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) y de la dinámica de los patrones de comercio de los países involucrados tras su implementación (Durán Lima y Álvarez, 2008). En la literatura se ha visto que la firma de un acuerdo no necesariamente se encuentra estrechamente relacionada con el grado de compromiso real. Entre los autores más recientes en la discusión se encuentran De Lombaerde (2008, 2006), Arribas et al (2006), De Lombaerde y Van Langennone (2005), Sands (2002), y UNECA (2001).

Para desarrollar este trabajo, nos concentraremos en indicadores de resultado, los cuales incluyen indicadores que capturan el resultado de los esfuerzos institucionales o son consecuencia de otras razones (geográficas, culturales, políticas, entre otras). A continuación, se presenta la definición de uno de ellos: el índice de intensidad comercial, y a éste se lo desagrega en dos componentes que capturan diferentes aspectos del sesgo geográfico generado a partir de cada ACR.

1.3.1 Índices de Intensidad Comercial, de Complementariedad y de Sesgo geográfico no explicado

El índice de Intensidad Comercial propuesto por Anderson y Nordheim (1993) tiene por objetivo cuantificar el sesgo geográfico, es decir la existencia de un comercio bilateral superior al esperado. Este último aproximado por la relevancia que el mercado de destino tiene en el comercio mundial.

El índice se define como:

$$I_{ij} = \frac{X_{ij}/X_i}{M_j/\sum_{k \neq i} M_k} = \frac{x_{ij}}{m_j}$$

donde,

- $i, j \in P$ con P conjunto de países;
- I_{ij} es el índice de intensidad de las exportaciones del país i hacia el país j ;
- X_{ij} son las exportaciones desde i hacia j ;
- X_i son las exportaciones totales de i ;
- M_j, M_k son las importaciones totales de j y mundiales, respectivamente;
- x_{ij} es la participación del socio j en las exportaciones del país i ; y
- m_j es la participación del socio j en las importaciones mundiales (netas de las importaciones de i dado que un país no puede exportarse a sí mismo)

Cuando numerador y denominador son iguales, el índice es igual a la unidad y esto significa que no existe sesgo geográfico en el comercio con el socio j (la participación de j en las exportaciones de i y en las importaciones mundiales es la misma).

Si x_{ij} es mayor a m_j , entonces l_{ij} es mayor a 1. Ello denota que la proporción de las exportaciones del país i que tienen por destino el socio j es mayor que la que correspondería de acuerdo con la participación de j en la demanda mundial de importaciones (es decir, mayor que la que existiría en ausencia de sesgo geográfico). Por lo tanto, un incremento en el valor de l_{ij} indicaría que el sesgo geográfico ha aumentado.

En la fórmula del indicador se observa que el incremento del sesgo geográfico puede deberse al incremento de los flujos de exportaciones de i hacia j, con un incremento menor (o nulo) de las importaciones totales de j; lo que implica un desplazamiento de productos con origen en terceros países por los productos regionales. En cambio, el incremento de la participación de j en las exportaciones de i con l_{ij} constante, se interpreta como el resultado natural del crecimiento de la participación del socio en el comercio mundial.

El Índice de intensidad comercial combina los efectos de las diferencias en las estructuras productivas y los efectos de las diferencias en los costos de transacción y otros costos involucrados en el intercambio, entre los socios y entre ellos y terceros países. Con el objeto de separar ambos factores, Anderson y Nordheim (1993) re-expresan el índice de intensidad del comercio como el producto de un índice de complementariedad comercial (C_{ij}) y un índice de sesgo geográfico no explicado (B_{ij})

$$I_{ij} = C_{ij}B_{ij}$$

El índice de complementariedad en el comercio bilateral se deriva a partir del índice de ventaja comparativa revelada, propuesto por Balassa (1965), y se define como:

$$C_{ij} = \sum_s \left[\frac{x_i^s m_j^s}{t_w^s t_w^s} t_w^s \right] = \sum_s \left[\frac{x_i^s m_j^s}{t_w^s} \right]$$

donde,

- x_i^s es la participación del bien s en las exportaciones de i ($=X_{is}/X_i$);
- m_j^s es la participación del bien s en las importaciones de j ($=M_{js}/M_j$); y
- t_w^s es la participación del bien s en las importaciones mundiales (neta de las importaciones de i).

$$t_w^s = \frac{\sum_{k \neq i} M_k^s}{\sum_s \sum_{k \neq i} M_k^s} = \frac{M_w^s}{M_w}$$

Entonces, el índice de complementariedad comercial es la multiplicación entre el índice de ventajas comparativas de país i y el índice de *desventajas* comparativas del país j. Así, cuanto mayor es la coincidencia entre la oferta exportable de un país y la demanda de importaciones de su socio, mayor es la tendencia a comerciar entre ellos; es decir, el valor del comercio se aproxima al comercio bilateral potencial explicado por las complementariedades entre los socios.

El índice de sesgo no explicado en el comercio bilateral es igual al cociente entre la intensidad observada (I) y la intensidad explicada por la complementariedad (C), tal como surge de operar con las ecuaciones precedentes. Entonces,

$$B_{ij} = \frac{x_{ij}/m_j}{\sum_s \left[\frac{x_i^s m_j^s}{t_w^s} \right]} = \frac{X_{ij}}{\sum_s X_i^s \frac{M_j^s}{M_w^s}}$$

donde, el numerador de la expresión final (expresión de la derecha) es el flujo de exportaciones totales desde el país i hacia el país j, y el denominador es la sumatoria de los flujos totales de exportaciones desde país i hacia el país j, ponderada por la participación del país j en las importaciones mundiales del bien s. Con esta expresión, resulta evidente que si todo el sesgo geográfico fuera explicado por la complementariedad de las economías involucradas, B_{ij} tomaría valor unitario.

1.3.2 Procedimiento de análisis estadístico y datos utilizados

Dos aspectos resultan interesantes de la relación entre el indicador de intensidad l_{ij} y sus componentes. La primera es la correlación existente entre ellos, la segunda el aporte que hace cada componente a la magnitud de l_{ij} .

Dos variables cuantitativas están correlacionadas cuando los valores de una de ellas varían sistemáticamente con respecto a los valores de la otra. Por consiguiente, el conocer cuán estrecha es la relación entre C_{ij} e l_{ij} , o entre B_{ij} e l_{ij} permite dirigir el análisis hacia el componente más relevante al momento de explicar el comportamiento de l en el tiempo.

Para el cálculo, se aplicará la función COEF.DE.CORREL en Microsoft Excel. Dicha función devuelve el coeficiente de correlación entre dos rangos de celdas definidos por los argumentos matriz1 y matriz2. Se utiliza el coeficiente de correlación para determinar la relación entre dos propiedades. La ecuación para el coeficiente de correlación es:

$$Correl(X, Y) = \frac{\sum(x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sqrt{\sum(x - \bar{x})^2 \sum(y - \bar{y})^2}}$$

donde, \bar{x} e \bar{y} son las medias de muestra PROMEDIO (matriz1) y PROMEDIO (matriz2).

El segundo aspecto mencionado como relevante es el aporte que cada componente hace a la magnitud de l_{ij} . Puede ocurrir que una variable copie la dinámica, pero no explique los niveles. En este caso particular, una vez identificada aquella componente que explicaría en mayor medida el comportamiento de la intensidad, el estudio de la evolución de los niveles ofrece una idea más cabal de la importancia de esa componente en un momento determinado.

Por ejemplo, si es B_{ij} el residuo que refleja la parte del indicador no explicada por la complementariedad, y es, al mismo tiempo, el componente que mayor aporte hace al nivel de dicho indicador, entonces es relevante interesarse en los factores que explican el comportamiento de B . De este modo, es posible pensar en "factores geográficos, históricos y culturales que tienden a favorecer el comercio, así como a políticas comerciales discriminatorias. Los cambios en B_{ij} , en ausencia de modificaciones significativas en los diferenciales de costos de transporte y otros costos de transacciones entre socios comerciales, pueden atribuirse a cambios en las políticas comerciales preferenciales" (Vaillant & Ons, 2001: 143).

En términos dinámicos, esos mismos factores pueden generar cambios en C_{ij} en el mediano y largo plazo, si se produce el redireccionamiento de la inversión y la relocalización de la producción. Por consiguiente, es preciso también observar la correlación entre ambas componentes. En el caso de alta correlación entre C_{ij} y B_{ij} , es metodológicamente preferible concentrar el análisis en l_{ij} , en vez de aquellas.

Para contrastar luego el comportamiento de la intensidad comercial con el proceso institucional de integración, se ofrece a continuación una síntesis del proceso de conformación y avance del MERCOSUR. En función de eso y algunos datos adicionales, se divide el período de análisis en tres etapas que más adelante se mencionan y sobre cuya periodización se ofrece una explicación.

La información comercial fue extraída de la base de datos WITS⁴ del Banco Mundial a un dígito. El cuadro que se encuentra debajo ofrece la descripción por código de sector. El periodo de tiempo completo comprende 1983-2015, y los países estudiados son Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

Código de sector	Descripción
0	Alimentos y animales vivos.
1	Bebidas y tabaco.
2	Materiales crudos, no comestibles, excepto combustibles.
3	Combustibles minerales, lubricantes y materiales relacionados.
4	Aceites animales y vegetales, grasas y ceras.
5	Productos químicos y similares.
6	Productos manufacturados clasificados principalmente por material.
7	Maquinaria y equipos de transporte.
8	Artículos manufacturados varios.
9	Productos y transacciones no clasificados en otra parte.

Tabla 1.
Sectores económicos descriptos por código CIU a un dígito.

2. Marco Institucional

Integración en América Latina y el proceso institucional del MERCOSUR.

Al hablar de integración en el sur del continente americano, entre los principales antecedentes se destaca la formación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)⁵ en 1960. Esta asociación surgió con un formato que luego es rediseñado tras la imposibilidad de cumplir con los objetivos originales. Es así que en 1980 se convierte en la Asociación Latinoamericana De Integración (ALADI) con una postura más conciliadora y flexible. El ALADI se compone, actualmente, de 13 miembros, en su mayoría sudamericanos.

Se podría considerar que el proceso de integración que derivaría en el MERCOSUR comienza a asentarse en la década de 1980. Como punto de partida se suele citar al acuerdo tripartito de 1979 sobre las represas Corpus Christi e Itaipú entre Argentina, Brasil y Paraguay; seguido por las negociaciones tras la Guerra de Malvinas en 1983. Con la

⁴ Solución Comercial Integrada Mundial (WITS, siglas de "World integrated Trade Solutions")

⁵ La ALALC fue creada a través del Tratado de Montevideo de febrero de 1960, suscrito por nueve países (Argentina, Brasil, Bolivia, Colombia, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay). Estos países impulsaban, entre otros objetivos, la progresiva complementación de las economías de los países de la zona (art. 10), y la creación de una zona de libre comercio a realizar en el lapso de doce años a partir de la entrada en vigor del Tratado (Vera-Fluixa, 2000).

restauración democrática en estos países, la integración se fue afianzando de forma gradual. Es en 1985 que se da un salto en la Declaración de Foz do Iguazu (DI85) con la firma de Argentina y Brasil, base para un Acuerdo de Complementación Económica (ACE). En esos años, las exportaciones de Argentina destinadas a Brasil representaban alrededor del 5-6%, el nivel más bajo de las últimas 3 décadas, mientras que al año siguiente este porcentaje se duplicó superando el 10%.

En 1991 se formalizó la idea de integración económica con la firma del Tratado de Asunción (TA91) entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, que da por fundado el Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

2.1 EL MERCOSUR como proceso abierto y dinámico.

El principal objetivo desde su origen ha sido el de facilitar un espacio que genere oportunidades comerciales y de inversión aprovechando el mercado ampliado y posicionar a la región en el mercado internacional de forma competitiva. A partir de esto se han fijado variedad de acuerdos con estados y bloques.



Figura 1. Imagen de los Estados Parte del MERCOSUR. Observaciones: “La República Bolivariana de Venezuela se encuentra suspendida en todos los derechos y obligaciones inherentes a su condición de Estado Parte del MERCOSUR, de conformidad con lo dispuesto en el segundo párrafo del artículo 5° del Protocolo de Ushuaia. El Estado Plurinacional de Bolivia se encuentra en proceso de adhesión”. Fuente: www.mercosur.int

El acuerdo tuvo una orientación económica, en particular comercial, en su origen. La definición de los objetivos y los instrumentos del TA91 lo muestran claramente. Sin embargo, los sucesivos gobiernos de los estados miembros impulsaron modificaciones que dibujaron un perfil político más complejo y se incorporaron otras dimensiones, además de la comercial.

Los ideales de Democracia y el Desarrollo Económico, promovidos por el MERCOSUR desde su conformación (PEAS⁶, 2011), se convirtieron en pilares fundamentales mediante la suma de acuerdos en diferentes áreas: migratoria, laboral, cultural, social, así como otros asuntos de importancia para los habitantes del bloque.

Para sumar las dimensiones Ciudadana, Social y de Integración Productiva ha sido necesario adaptar y ampliar la institucionalidad del bloque, así como dotarse de mecanismos de financiamiento solidarios propios. Para este último caso, el Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM) se nutre del aporte anual de dos miembros y financia proyectos que promueven la competitividad, la cohesión social y la reducción de asimetrías entre los integrantes del proceso.

En el cuadro siguiente se sintetiza la cronología del desarrollo institucional del MERCOSUR:



Figura 2. Línea de tiempo con los acuerdos firmados en el MERCOSUR.
www.mercosur.int

2.2 De relaciones exteriores y consensos

Brasil y Argentina junto a otros 9 países habían participado del Consenso de Cartagena en junio de 1984. El encuentro en Cartagena de Indias sirvió como base para discutir de forma conjunta la reducción de los niveles de deuda que enfrentaban sus países. Dicho espíritu se vio reflejado en la DI85 (art.9) en el que tanto el presidente brasileño Sarney como el presidente argentino Alfonsín convalidaron el enfoque conceptual de aquel consenso firmado en Colombia. Esta voluntad pronto se vio afectada, principalmente por bancos norteamericanos y por el FMI que promovieron ventajas financieras a Brasil, Argentina y México para que salgan del acuerdo regional.

Posteriormente, el TA91 coincide temporalmente con el Consenso de Washington, del mismo modo que ideológicamente se vislumbran coincidencias de objetivos. Es por esto, que los gobiernos adoptaron formas de gobierno domésticas similares y una política internacional de regionalismo abierto tendiente a liberalizar el comercio y la circulación de personas, y minimizar la intervención estatal.

⁶ PEAS son las siglas del Plan Estratégico de Acción Social del MERCOSUR (Aragão, 2011)

Este sendero se transita exitosamente hasta el año 1999. La crisis brasileña de finales de los años 1990, la devaluación del real y sus consecuencias sobre la región (proceso que se dio en llamar “efecto caipirinha”) pusieron en jaque al MERCOSUR. Las relaciones regionales se vieron debilitadas entre los países miembros, concentrados estos en mantener el sustento económico de sus sistemas de gobierno. Como consecuencia de las políticas macroeconómicas descoordinadas, el comercio bilateral se vio reducido drásticamente entre 1999 y 2002.

Tras el Consenso de Buenos Aires en 2003 y hasta 2015, se da un período de concertación sudamericana detrás de gobiernos progresistas en todos los estados miembros. Como hechos destacados se dan el surgimiento de la UNASUR y la adhesión de Venezuela y Bolivia al MERCOSUR. Aunque prevalece un discurso político pro-regional, aparecen conflictos entre los mandatarios y, simultáneamente, una reducción del intercambio de bienes y servicios (Renwick, 2016).

2.3 Etapas del proceso de integración durante el periodo 1983-2015

En el análisis de los datos, se considera la evolución de las relaciones de cada miembro fundador del bloque con sus socios por ventanas temporales. A los fines de establecer puntos de corte, se definieron tres etapas considerando los principales cambios ocurridos en la coyuntura intra y extra-regional. De este modo, podremos observar como es el comportamiento de cada variable según la etapa en que se encuentre del proceso.

Se distinguen tres etapas dentro del periodo 1983-2015. El año 1983 lo consideraremos como año de avances democráticos significativos y el abandono de las hipótesis de conflicto como principio rector en la política regional sudamericana. El año 2015 resulta coincidente con cambios relevantes de orientación política en los socios mayores del MERCOSUR: Brasil y Argentina. Las divisiones del periodo se establecieron en 1991 y en 2003, y las etapas resultantes pueden denominarse como: Etapa I o “precursora” 1983-1991 –hasta el Tratado de Asunción–; Etapa II o “de armonización” 1992-2003 –hasta el Consenso de Buenos Aires–; y Etapa III o “de redefiniciones” 2004-2015 –hasta el recambio presidencial en Argentina y Brasil–.

3. Resultados

Intensidad comercial, complementariedad y sesgo geográfico no explicado.

A continuación, se presentan los resultados obtenidos a partir del cálculo y la descomposición de la intensidad comercial entre los socios del MERCOSUR. Los cómputos se realizaron por pares de países y, dado que el indicador de complementariedad, C_{ij} , compara la canasta de exportaciones del país i con la canasta de importaciones del país j , para cada binomio corresponden dos conjuntos de indicadores y de gráficos.

Con el objeto de hacer una presentación homogénea y siguiendo las pautas para el análisis expuestas en la sección 1.3.2, se presenta una interpretación general junto con las tablas de correlación B-I y C-I por etapas, luego los gráficos con la evolución de los índices. Debajo de ello, se ofrece una descripción sintética de cada etapa. Cabe resaltar que, por una cuestión de escala, el eje izquierdo de los gráficos representa los valores de I_{ij} y de B_{ij} mientras que el eje derecho representa los valores de C_{ij} .

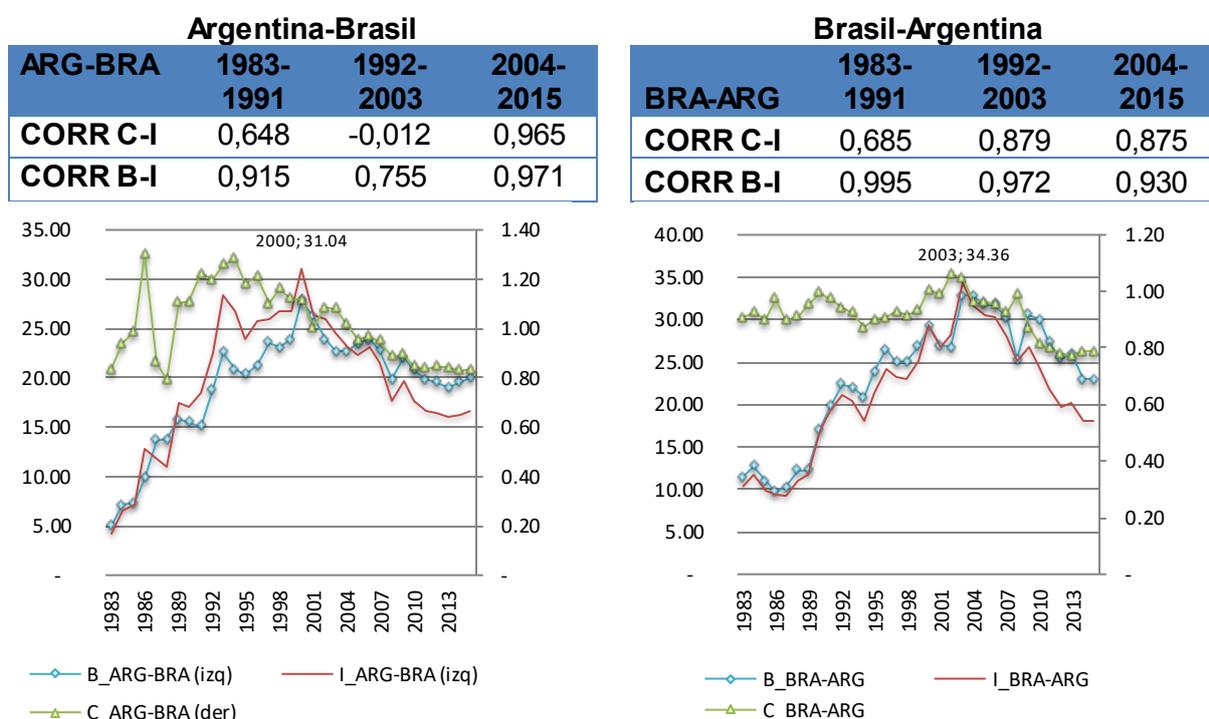
3.1 Evaluación para Argentina con Brasil

La evolución de la intensidad comercial tiene para Argentina un notable quiebre en 2000 y para Brasil en 2003. Visto desde el punto de vista brasileño, la longitud del tramo ascendente de I_{ij} fue mayor, probablemente explicado en la creciente complementariedad

entre su canasta de exportables y la canasta argentina de importables. Sin embargo, en Argentina, las repercusiones de la crisis brasileña de 1999 fueron sustanciales y de largo alcance; a partir de 2003, el mercado argentino fue perdiendo relevancia –en términos relativos– en las exportaciones totales de Brasil, al igual que lo que ocurrió con el mercado brasileño para las exportaciones argentinas.

En líneas generales, la dinámica de la intensidad comercial entre ambos países copió al comportamiento del sesgo geográfico no explicado por los patrones de especialización; es decir, la correlación entre I_{ij} y B_{ij} es superior al 90% en todos los casos, salvo el período 1992-2003 desde el punto de vista argentino.

La correlación entre la intensidad y el indicador de complementariedad desde el punto de vista argentino toma una tendencia descendente a comienzo de la década del 1990, a pesar de los esfuerzos crecientes de integración entre ambos países, y solo se observa una alta correlación en el tramo final cuando el escaso apoyo político al proyecto de integración profundiza la caída en el componente B.



Etapa precursora (1983-1991)

Durante los primeros años del período, se evidencia un incremento en el indicador de complementariedad entre las exportaciones argentinas y la canasta brasileña de importaciones, $C_{ARG-BRA}$, con un salto significativo luego de la D185 ($C_{ij}^{1986}=1,30$) y una caída abrupta posterior debido a una reducción del 18% en el volumen de exportaciones totales, X_{ARG} . Sin embargo, no ocurre lo mismo entre las exportaciones brasileñas y la canasta argentina de importaciones; $C_{BRA-ARG}$ se mantuvo con tendencia creciente, aunque inestable, durante todo el período 1983-1991.

El sesgo no explicado por la complementariedad, B_{ij} , mantiene su tendencia creciente, con quiebres en 1984 para Brasil y en 1989 para Argentina coincidentes con cambios institucionales en ambos países. El comportamiento de I_{ij} está claramente asociado al de B_{ij} durante este período.

Etapa de armonización (1992-2003)

Tras el TA91 se evidencia la tendencia ascendente en I_{ij} , principalmente explicada por el incremento en B_{ij} . Sin embargo, la complementariedad aumenta significativamente desde el punto de vista brasileño: esto es, la correlación de $I_{BRA-ARG}$ con $C_{BRA-ARG}$ supera el 80%, reforzando el efecto de la dinámica de $B_{BRA-ARG}$.

Etapa de redefiniciones (2004-2015)

Este periodo entre crisis se vislumbra un distanciamiento rotundo entre ambas economías hasta que la crisis internacional en 2009 que parece romper con esa tendencia. Ambas economías encuentran en el mercado regional un paliativo a la crisis, hecho que se ve reflejado tanto en C_{ij} como en B_{ij} en el caso argentino, y en C_{ij} en el caso brasileño.

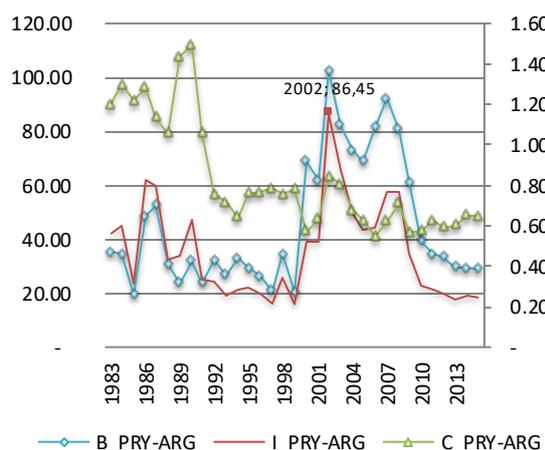
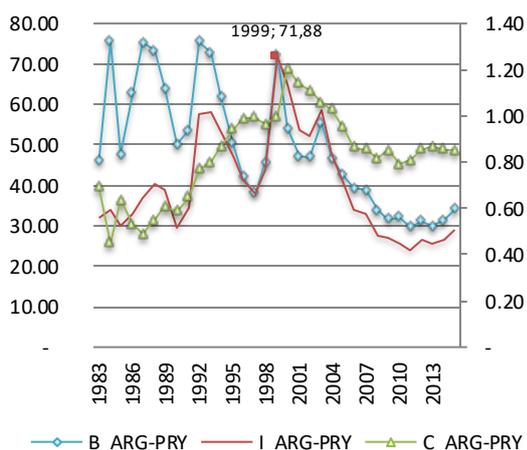
3.2 Evaluación para Argentina con Paraguay

El indicador de intensidad tiene para Argentina un primer pico 1992-1993 y un segundo en 1999; mientras que, para Paraguay, el quiebre que denota un cambio claro de tendencia es en 2002.

Desde el punto de vista argentino, es claro el efecto positivo en la intensidad tras la firma del TA91. Sin embargo, a partir de 1994 se produce una fuerte caída que sigue hasta 1997. Y una segunda caída se produce con la crisis brasileña, punto de quiebre que el Consenso de Buenos Aires no logra revertir en la etapa siguiente.

Para el caso paraguayo, fue mayor el aumento en la intensidad con la DI85 que con la firma del TA91. Por otra parte, el fuerte aumento de I_{ij} desde el 2000 puede ser consecuencia de un mejor posicionamiento de sus productos con sus socios de la región tras el efecto *caipirinha* y la posterior crisis argentina.

Argentina-Paraguay				Paraguay-Argentina			
ARG-PRY	1983-1991	1992-2003	2004-2015	PRY-ARG	1983-1991	1992-2003	2004-2015
CORR C-I	-0,290	0,105	0,925	CORR C-I	0,250	0,274	0,315
CORR B-I	0,718	0,751	0,982	CORR B-I	0,942	0,970	0,978



Etapa precursora (1983-1991)

La C_{ij} poco ha afectado a las variaciones en I_{ij} (correlación cercana a cero). Sin embargo, para Argentina ha mostrado una tendencia creciente a partir de 1986. En el caso paraguayo la C_{ij} se encontraba en un punto relativamente alto a comienzos del periodo ($C_{PRY-ARG}$).

$ARG^{1983}=1,2$). Si bien tuvo una recaída los años 1987 y 1988, la disminución significativa se da a partir de 1991. Contrariamente a lo esperado, se produce un alejamiento entre la canasta de exportables paraguaya y la de importados argentina que se extiende más allá de esta etapa.

La caída que sufre la I_{ij} de las exportaciones paraguayas en 1985, encuentra al sesgo no explicado B_{ij} como su principal impulsor. La rápida recuperación al año siguiente podría ser consecuencia de la firma de la DI85.

Etapa de armonización (1992-2003)

Luego del TA91 continuó el incremento en la complementariedad argentina, alcanzando su punto máximo en el año 2000 ($C_{ARG-PRY}^{2000}=1,2$), a la par de un relativo estancamiento del mismo componente desde el punto de vista paraguayo, salvo el pico en 2002.

Respecto al sesgo no explicado de Argentina, B_{ij} declino significativamente luego de la firma del Protocolo de Ouro Preto. El periodo cerró con valores un quinto menor que al inicio. En cambio, Paraguay experimentó un aumento impulsado fuertemente por B_{ij} a partir del 2000 que llega a su máximo en 2002 ($I_{PRY-ARG}^{2002}=86,45$).

Etapa de redefiniciones (2004-2015)

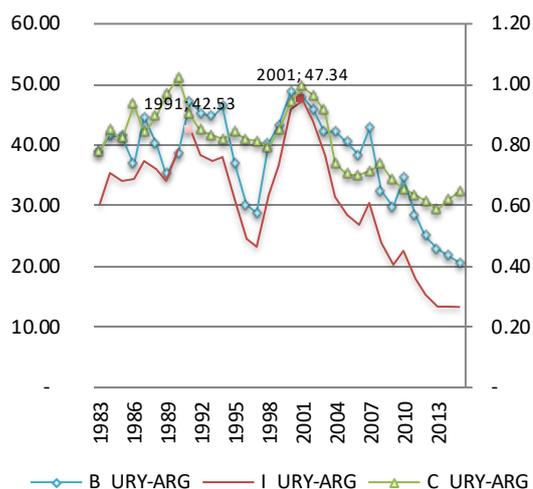
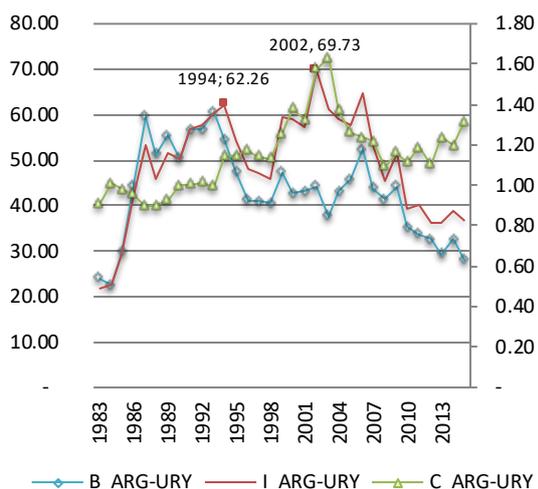
La $C_{ARG-PRY}$ comenzó el período de forma descendente, atenuándose la caída a partir de 2008. Luego de la crisis mundial, los niveles de comercio intrarregional aumentaron. Sin embargo, para Paraguay los niveles de complementariedad se mantuvieron bajos desde la firma del TA91: promedio $C_{PRY-ARG}^{2004-2015}=0,62$ versus promedio $C_{PRY-ARG}^{1983-1991}=1,24$. Aparentemente, las posibilidades de complementariedad de ambas economías han sido reducidas, mejor aprovechadas por la economía argentina y acotadas a períodos de crisis.

3.3 Evaluación para Argentina con Uruguay

En ambos sentidos de la relación binaria se observan dos posibles quiebres en la I_{ij} . Para Argentina se da un gran aumento de I_{ij} tras la vuelta a la democracia en Uruguay y de la firma de la DI85, alcanzando el primer quiebre en 1994. Para Argentina, el segundo quiebre se da en 2002, momento a partir del cual comienza un periodo descendente en los niveles de intensidad comercial fuertemente motivado por el alejamiento político tras el conflicto generado por la instalación de la papelería en Fray Bentos (Uruguay).

En el sentido inverso del comercio, la Intensidad comercial de las exportaciones uruguayas con destino argentino poseen un primer quiebre en 1991 coincidente con la firma el Tratado de Asunción. Tras la recuperación a partir de 1998 vemos el segundo quiebre en 2001 junto con la crisis en Argentina que, ante la fuerte devaluación, redujo importaciones de su vecino oriental.

Argentina-Uruguay				Uruguay-Argentina			
ARG-URY	1983-1991	1992-2003	2004-2015	URY-ARG	1983-1991	1992-2003	2004-2015
CORR C-I	-0,084	0,508	0,395	CORR C-I	0,493	0,815	0,880
CORR B-I	0,987	0,339	0,950	CORR B-I	0,620	0,944	0,991



Etapa precursora (1983-1991)

El salto de l_{ij} tras la vuelta a la democracia en Uruguay y luego de la DI85 estuvo impulsado principalmente por el aumento en B_{ij} . A partir de 1987 se estabilizaron ambas variables. Durante todo este periodo, el agregado para C_{ij} se mantuvo estable.

Hubo fluctuaciones durante este periodo con cierta tendencia. l_{ij} , particularmente mostró crecimiento en toda la etapa, con un pico máximo en 1991, explicado por el comportamiento de B_{ij} en Argentina y de ambas componentes en Uruguay, aunque mayoritariamente por aquel (Correlación 0,62 frente a 0,49 entre C_{ij} e l_{ij}).

Etapa de armonización (1992-2003)

Desde el punto de vista argentino, se observa un incremento de la complementariedad tras la firma del TA91, alcanzando un pico en el 2003 ($C_{ARG-URY}^{2003}=1,63$). Desde el lado uruguayo se evidencia una fuerte caída de I entre 1995 y 1997, con influencia significativa de ambas componentes. En la recuperación alcanza su máximo en 2001 ($I_{URY-ARG}^{2001}=47,31$) para volver a caer a partir de ese año como resultado del descenso tanto en la complementariedad como en el sesgo geográfico no explicado por aquel motivo (correlaciones por encima del 80%).

El sesgo no explicado para argentina decrece hasta la firma del PO95, que permite estabilizar las relaciones de complementariedad entre los socios comerciales. A partir de entonces se observa en $B_{ARG-URY}$ un pequeño salto en 1999 y una recaída en 2003.

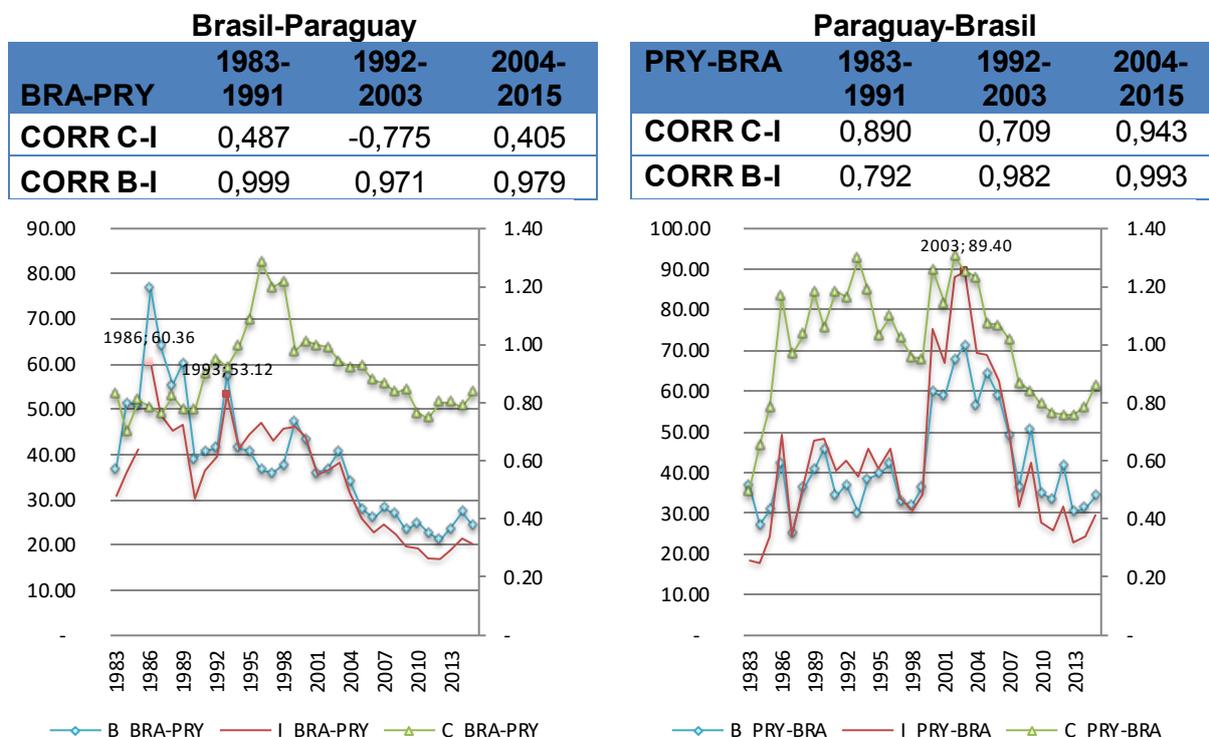
Etapa de redefiniciones (2004-2015)

Tras el conflicto por la instalación de la planta de celulosa por parte de Uruguay⁷, comienza un descenso continuo en todos los indicadores, salvo una recuperación en la complementariedad desde el punto de vista argentino tras la crisis de 2008.

⁷ Según declaración de vecinos e instituciones argentinas y uruguayas, autoconvocados en la Ciudad de Gualeguaychú, provincia de Entre Ríos, República Argentina el día 24 de septiembre de 2003. Recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2009a/495/Declaracion%20de%20Gualeguaychu.htm>

3.4 Evaluación para Brasil con Paraguay

La intensidad del comercio entre estas dos economías se ha dado de una forma bastante dispar. Del lado de Brasil se observan dos fuertes picos: uno en 1986 y otro en 1994 con valores menores; el periodo se cierra con una fuerte reducción de la intensidad desde ambos frentes, aunque en el caso paraguayo es claramente posterior.



Etapa precursora (1983-1991)

El indicador de intensidad para el Paraguay se vio impulsado fuertemente por C_{ij} ($CORR=0,89$), el cual dio un gran salto hacia 1986 tras la firma de la DI85, al igual que el sesgo B_{ij} que aumentó un 40% respecto del año anterior. La complementariedad finalizó el periodo con ciertos vaivenes, en valores relativamente altos ($C_{PRY-BRA}^{1991}=1,18$).

Respecto a la Intensidad del comercio brasileño, I_{ij} se observa fuertemente influenciada por B_{ij} en todo el periodo ($CORR=0,999$). El aumento inicial se da con un salto en 1986 tras la DI85. Sin embargo, se da una fuerte caída en el 90, posiblemente producto de los cambios en Paraguay tras la vuelta a la democracia y el interés brasileño por otros mercados de mayor tamaño. C_{ij} sufre una pequeña caída en el 84, pero se mantiene oscilando levemente alrededor de 0,8 puntos durante toda la etapa.

Etapa de armonización (1992-2003)

Hasta el 2000, la Intensidad comercial paraguaya no evidencia grandes cambios, solo ciertas variaciones. Tras la devaluación en Brasil, comienza a aumentar duramente el sesgo no explicado B_{ij} , principal impulsor de $I_{PRY-BRA}$ durante esta etapa.

A diferencia del periodo precedente, la Intensidad comercial para el Brasil se ve más influida por el aumento en la complementariedad, aunque de forma inversa ($CORR C-I=-0,78$). En el agregado, $C_{BRA-PRY}$ presenta crecimiento sostenido hasta 1998. Sin embargo, en 1999 con la devaluación brasileña las exportaciones hacia Paraguay se reducen 40% ese año: en este punto el sesgo no explicado se incrementa en 10 puntos mientras que $C_{BRA-PRY}$ cae de 1,22

a 0,98 puntos. Los últimos 3 años de este periodo se mantienen estables para todos los indicadores.

Etapa de redefiniciones (2004-2015)

La economía paraguaya, tras alcanzar sus máximos en 2002-2003, experimenta un descenso continuo de las distintas variables. Hubo algunas alteraciones en la tendencia, tal es así en 2009 y 2012; esto seguramente motivado por las crisis externas. Recién a partir de 2013 se evidencia cierto repunte relativo en $C_{PRY-BRA}$.

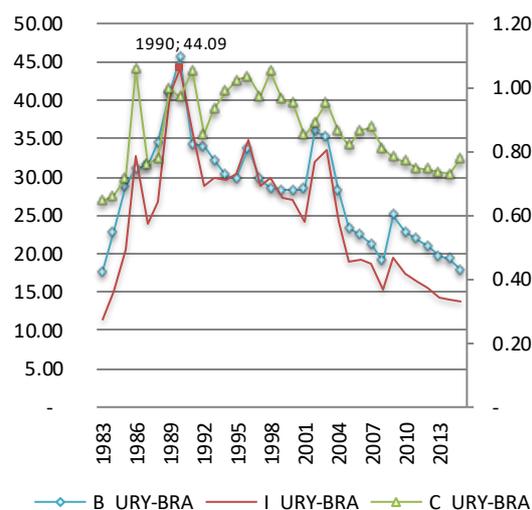
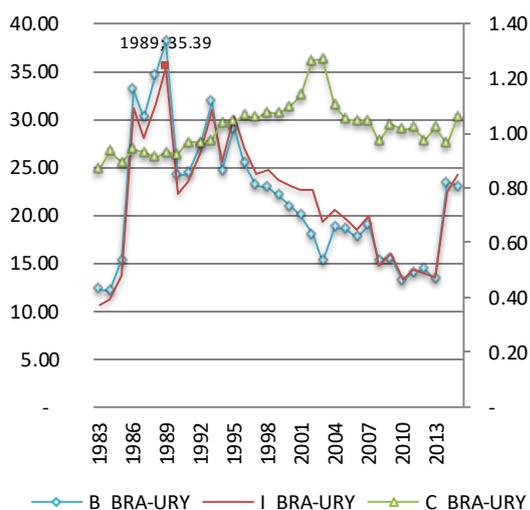
Se produce una caída constante de la intensidad comercial brasileña acompañado por una caída tanto en B_{ij} como en C_{ij} , el cual cierra en 2015 con 0,84 puntos.

3.5 Evaluación para Brasil con Uruguay

Desde la perspectiva brasileña, se observa un salto significativo en la Intensidad Comercial tras la firma de la DI85 con un quiebre en 1989, mientras que desde la vereda uruguaya este quiebre se da en 1990.

Brasil-Uruguay			
BRA-URY	1983-1991	1992-2003	2004-2015
CORR C-I	-0,130	0,248	0,849
CORR B-I	0,969	0,672	0,979

Uruguay-Brasil			
URY-BRA	1983-1991	1992-2003	2004-2015
CORR C-I	0,896	0,456	0,727
CORR B-I	0,944	0,736	0,984



Etapa precursora (1983-1991)

El salto en $I_{BRA-URY}$ tras la firma de la DI85 se encuentra impulsado fuertemente por el incremento de B_{ij} ($CORR=0,97$). La complementariedad brasileña con los orientales se mantiene muy estable, presentando pocas variaciones en el agregado.

La Intensidad uruguaya se triplicó entre 1983 y 1986, tras una leve caída correlacionada con la caída en $C_{URY-BRA}$ en los años 87 y 88. Sin embargo, la Intensidad continuó creciendo hasta 1990 y B_{ij} tuvo su mayor valor en dicho año ($B=45,57$).

De la vereda brasileña, en 1990 se produce una caída de casi un 50% en B_{ij} que impacta directamente sobre la intensidad, dejándola en valores desde donde poco se recupera en años subsiguientes.

Etapa de armonización (1992-2003)

La intensidad comercial del Brasil se ve afectada positivamente luego de la firma del TA91, con una caída en 1994 que logra recuperar, pero desde 1996 sigue a tasa decreciente hasta finalizar el periodo. Sin embargo, los niveles agregados de C_{ij} presentan un crecimiento continuado tras el PO95 y se acentúa tras la devaluación brasileña en 1999.

Si bien el indicador $I_{URY-BRA}$ tuvo un crecimiento al inicio del periodo, finalizó levemente en niveles superiores que al comienzo (1992=28,95 y 2003=33,52); fue impulsado principalmente por las variaciones en B_{ij} . Con la complementariedad sucedió algo similar, oscilando $C_{URY-BRA}$ alrededor de 0,9 durante el periodo.

Etapa de redefiniciones (2004-2015)

En este período se marca una gran influencia de ambos componentes en la intensidad comercial brasileña ($CORR C-I=0,85$ y $CORR B-I=0,98$). Todas las variables presentan una disminución respecto a la etapa previa hasta el 2013. En 2014 se produce un salto en B_{ij} que impulsa al alza de I_{ij} tras la firma del ACE 2.73 y ACE 2.74⁸.

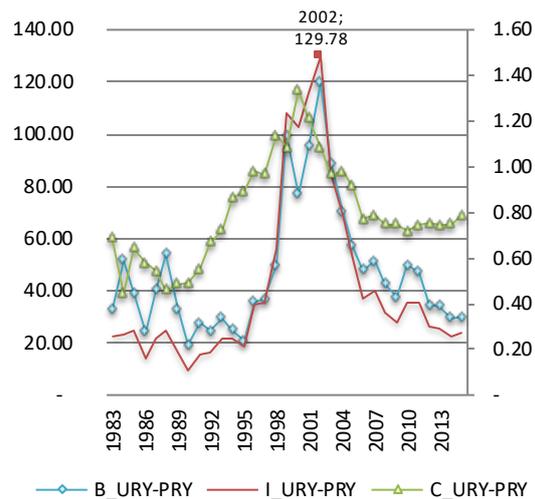
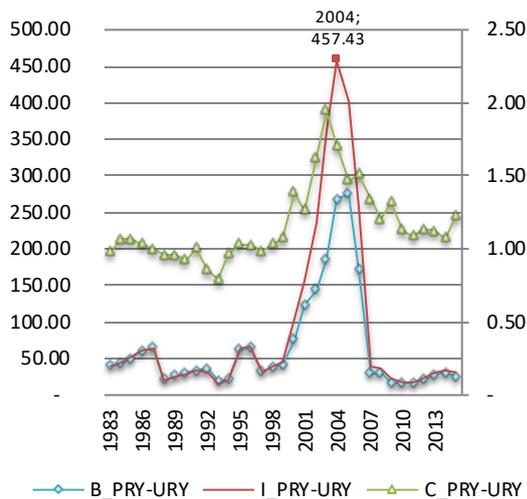
Del lado uruguayo, se evidenció en esta etapa una fuerte caída generalizada en todos los indicadores. Ha sido lo suficientemente pronunciado para finalizar en niveles similares a los del inicio del periodo. La excepción se evidencia con un salto en el 2009 en B_{ij} coincidente con la crisis internacional que se debe principalmente al comercio intrarregional como respuesta a las dificultades de comerciar con el resto del mundo.

3.6 Evaluación para Paraguay con Uruguay

Para el caso de las dos economías más pequeñas del grupo, ambas presentan un pico pronunciado en la intensidad comercial con una fuerte baja posterior: el indicador $I_{PRY-URY}$ en 2004 y el $I_{URY-PRY}$ en 2002. En ambos casos, este incremento se debe a una suba conjunta de la complementariedad y del sesgo no explicado. La interpretación más inmediata resulta de los acuerdos realizados entre estas economías y el fuerte apoyo mutuo para ubicar saldos exportables, posterior a las crisis brasileña y argentina, minimizando los efectos negativos del contagio de dichas crisis.

Paraguay-Uruguay				Uruguay-Paraguay			
PRY-URY	1983-1991	1992-2003	2004-2015	URY-PRY	1983-1991	1992-2003	2004-2015
CORR C-I	0,652	0,965	0,884	CORR C-I	0,184	0,777	0,880
CORR B-I	0,995	0,979	0,996	CORR B-I	0,855	0,982	0,970

⁸ Para más información, ver ACUERDOS Y PROTOCOLOS SUSCRITOS Y REGISTRADOS EN LA ALADI DURANTE EL AÑO 2014. Disponible en www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/.../%24FILE/Libro_Acuerdos_ALADI_2014.pdf



Etapa precursora (1983-1991)

En este periodo se mantienen relaciones muy estables. I_{ij} es relativamente alta (entre 30 y 60) impulsada principalmente por B_{ij} (CORR=0,99); mientras que C_{ij} se mantiene alrededor de 1 punto. B_{ij} se vio incrementado tras la firma de la DI85, aunque tuvo una caída drástica en 1988.

I_{ij} no sufrió grandes variaciones considerando los grandes saltos en B_{ij} (84, 86 y 88). De todos modos, tanto I_{ij} como C_{ij} finalizaron con valores un 20% menores que al inicio, mientras que B_{ij} solo un 15%.

Etapa de armonización (1992-2003)

Recién se produjo un aumento significativo en las variables tras 1999: posiblemente como contagio de la devaluación brasileña. C_{ij} supera el 1,5 en 2002 tras haber incrementado las exportaciones desde Paraguay a Uruguay entre 2000 y 2001, casi un 600%. B_{ij} también generó un fuerte impulso hacia el aumento de la intensidad. Ambos indicadores presentan una correlación lo suficientemente alta (0,97).

El notable crecimiento de I_{ij} , que se vio sextuplicada (de 20 a 120 puntos) fue producto de una suba constante de C_{ij} , y un gran salto de B_{ij} .

Etapa de redefiniciones (2004-2015)

Aquí se dan en los indicadores los grandes picos de la serie. I_{ij} logra su máximo en 2004 ($I=457,43$) impulsada principalmente por B_{ij} (CORR=0,996), con gran respaldo de C_{ij} (CORR=0,88). Los picos de estos componentes se ven en 2003 ($C_{ij}=1,94$) y en 2005 ($B_{ij}=275$). A partir de 2007 retoman valores similares a los previos a la firma del TA91.

Se da un descenso generalizado en todas las variables con un pequeño salto en 2010-11 en B_{ij} que afecta directamente a I_{ij} .

4. Consideraciones finales

La caracterización de los tipos de acuerdos comerciales regionales (ACR) fue la vía para iniciar la discusión. Luego, se consideraron los efectos de los ACR sobre el bienestar, y la presentación de los indicadores de integración. En este sendero, el indicador principal es el elaborado por Anderson y Nordheim (op. cit.) para medir la intensidad comercial (I_{ij}) como proxy del sesgo geográfico en el comercio, descompuesto en complementariedad comercial (C_{ij}) y sesgo geográfico no explicado (B_{ij}). El análisis de los indicadores se realizó atendiendo a la correlación entre las componentes y la intensidad, y la consideración de sus magnitudes y cambios significativos.

Integración es el concepto esencial de este trabajo, enfocado en América Latina y el proceso institucional del Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Considerando a este como un proceso abierto y dinámico en su origen, su historia institucional se dividió en tres etapas: precursora (1983-1991), de armonización (1991-2003) y de redefiniciones (2004-2015). Luego, se evaluó el desempeño de los indicadores para los distintos binomios de los miembros fundadores en cada una de las etapas mencionadas.

El componente B_{ij} ha prevalecido en elevados niveles, y es el que marca el comportamiento de la intensidad en todos los casos y durante todo el período de tiempo considerado. Aunque, a veces, acompañado por C_{ij} , el sesgo geográfico no explicado por la complementariedad resulta ser donde debiera centrarse el análisis de la integración en esta zona geográfica. Y es durante las crisis que B_{ij} se ha visto fuertemente potenciado, en particular en los países pequeños, los cuales se ven motivados por la necesidad de comercio y la limitación institucional que restringe el negociar reducciones arancelarias con países extra acuerdo.

Salvo excepciones en las que existen algunos argumentos para apoyar en forma positiva una relación de complementariedad, el MERCOSUR no ha logrado estabilizar dicha relación y ha ido descendiendo desde comienzos de los años 2000 en la mayor parte de los casos abordados.

Las relaciones entre Argentina y Brasil han sido siempre el centro de atención en Sudamérica dado el tamaño de sus economías, el volumen de comercio que registran además de su cercanía geográfica y los 1261 kilómetros que los unen. Las relaciones han variado dependiendo las épocas, lo que es evidente es que la política exterior de estas economías ha cambiado a partir de comienzos de los años 80 y ello ha tenido un efecto notorio en los lazos comerciales. De todas formas, los efectos comerciales del MERCOSUR no han colmado las expectativas y ello se ha visto reflejado en su debilidad institucional. El comportamiento de B_{ij} así lo refleja.

La relación entre las economías relativamente más grandes con las menores de la región ha sido tema de debate político reiteradamente. Del estudio de Tortul y Corbella (2017), surge que por un lado las crisis internas han entorpecido la integración sudamericana y por el otro las crisis externas han reforzado dicha integración. Tanto Uruguay como Paraguay se han sentido relegadas de los beneficios económicos de la integración, y al integrarse con las socias mayores perdieron flexibilidad para determinar políticas comerciales en situaciones de crisis. Ello también se observa en el comportamiento de los indicadores.

Las cuatro economías se han visto inducidas a desintegrar *de facto* al MERCOSUR desde comienzos de los años 2000, a pesar de algunos intentos *de jure* por fortalecerlo. Esto se condice con las dificultades que enfrenta América Latina para industrializarse, lo cual podría estudiarse a la luz del enfoque centro-periferia (Prebisch, 1986). Al fin de cuentas, el objetivo de integrar las economías debería redundar en la mejora de calidad de vida de los individuos en un juego de suma variable para los distintos actores que intervienen.

Bibliografía consultada

- Anderson, K., & Norheim, H. (1993). *From imperial to regional trade preferences: Its effect on Europe's intra -and extra- regional trade*. Springer, 129(1), 78–102. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/40440176>
- Aragão, C. (ed.) (2011). *PEAS: Plan Estratégico de Acción Social del MERCOSUR*. Instituto Social del MERCOSUR. Asunción: Tekoha. Disponible en: <http://www.ismercosur.org/biblioteca/?did=1>
- Balassa, B. A. (1967). *Trade creation and trade diversion in the European Common Market*. The Economic Journal, 77(305), 1–21. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2229344>
- Balassa, B.A. (1965). *Trade liberalization and revealed comparative advantage*. Manchester School of Economic and Social Studies, 33(2), 99–123
- Balassa, B. A. (1964). *Teoría de la integración económica*. Mexico: UTEHA.
- Bye, M. (1950). *Unions douanières et données nationales*. Economie appliquée, vol. 3, pp. 121-57.
- Cooper, C. A., & Massell, B. F. (1965). A new look at customs union theory. The economic journal, 75(300), 742-747.
- Corden, W. M. (1972). *Economies of scale and customs union theory*. Journal of Political Economy, 80(3, Part 1), 465-475.
- De Lombaerde, P. (2008). *Systems of indicators for monitoring regional integration processes: Where do we stand?* The Integrated Assessment Journal, 8(2), 39–67.
- De Lombaerde, P. (2006). *Assessment and measurement of regional integration*. Routledge/Warwick Studies in Globalisation.
- De Lombaerde, P., & Genna, G. (2008). *Quantitative monitoring and comparison of regional integration processes: steps towards good practise*. En A. Kössler, & M. Zimmek (Eds.), "Elements of Regional Integration" (pp. 1–22). Baden-Baden: Nomos.
- De Lombaerde, P., & Van Langenhove, L. (2005). *Indicators of Regional Integration: Conceptual and Methodological Issues*. IIS Discussion Paper, 64.
- Durán Lima, J. E. & Álvarez, M. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. CEPAL – Colección Documentos de proyectos. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Ethier, W. J. (1983). *Commodity taxes and the gains from trade*.
- Feenstra, R. C. (2004). *Advanced international trade. Theory and evidence*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Frankel, J. A. (1999). *No single currency regime is right for all countries or at all times*. Essays in International Finance, 215. Princeton, NJ: Princeton University Press
- Frankel, J. A., & Romer, D. (1999). *Does Trade Cause Growth?*. American Economic Review, 89(3), pp. 379–399.
- Frankel, J. A. & Rose, A. (1998), *The endogeneity of the optimum currency area criteria*. The Economic Journal 108, pp. 1009–1025. 449. Maiden, MA: Wiley.
- Gehrels, F. (1957). *Customs union from a single-country viewpoint*. The review of economic studies, 24(1), pp. 61-64.
- Giersch, H. (1949). *Economic union between nations and the location of industries*. The Review of Economic Studies, 17(2), pp. 87-97.
- González, G. H., Hurtado Rendón, A., & Patiño Restrepo, A. M. (2012). *Sincronización de ciclos e integración latinoamericana: Nuevas hipótesis tras otro ejercicio empírico*, Trayectorias, Año 15, No. 35, pp. 3-26.
- Grubel, H. G. (1967). *Intra-industry specialization and the pattern of trade*. Canadian Journal of Economics and Political Science/Revue canadienne de économiques et science politique, 33(3), pp. 374-388.
- Grubel, H. G., & Lloyd, P. J. (1975). *Intra-industry trade: the theory and measurement of international trade in differentiated products*. Macmillan.

- Hall, P. A. & Soskice, D. (2001). *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. International Relations. New York: Oxford University Press. <http://doi.org/10.1093/0199247757.001.0001>
- Helpman, E., & Krugman, P. R. (1989). *Trade policy and market structure*. MIT press.
- Helpman, E. & Krugman, P. R. (1985). *Market structure and foreign trade: Increasing returns, imperfect competition, and the international economy*. MIT press.
- Johnson, H. G. (1965). *An economic theory of protectionism, tariff bargaining, and the formation of customs unions*. *Journal of political economy*, 73(3), pp. 256-283.
- Jovanović, M. N. (2006). *The economics of international integration*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Krugman, P. R. (1999). *Balance Sheets, the Transfer Problem and Financial Crisis*. MIT. Mimeo.
- Krugman, P.R. (1993). *Lessons of Massachusetts for EMU*. En F. Torres, & F. Giavazzi (eds). *Adjustment and Growth in the European Monetary Union*. Oxford, New York and Melbourne: Cambridge University Press, 1993, pp. 241-261.
- Krugman, P. R. (1991). *Policy Problems in a Monetary Union*. MIT Press.
- Krugman, P. R. Obstfeld, M. & Melitz, M.J. (2012). *Economía internacional: Teoría y política*. Madrid: Pearson Educación. 9na Ed.
- Lipsey, R. G. (1957). *The theory of customs unions: Trade diversion and welfare*. *Economica*, 24(93), pp. 40-46.
- Lipsey, R. G. & Lancaster, K. (1956). *The general theory of second best. The review of economic studies*, 24(1), pp. 11-32.
- Meade, J. E. (1955). *Trade and welfare. The theory of international economic policy*. Vol. II, Parte III. Londres: Oxford University Press.
- MERCOSUR (1991). *Tratado de Asunción*. Recuperado el 24-05-2018 de: www.mercosur.int/msweb/portal%20intermediario/es/archivos/destacado1_es.doc
- Machlup, F. (1977). *A History of thought on economic integration*. Springer.
- Mundell, R. (1964). *Tariff preferences and the terms of trade*. *The Manchester School*, 32(1), pp. 1-13.
- Myrdal, G. (1956). *An international economy; Problems and prospects*. No. 04. New York: Harper & Row.
- Ohlin, B. (1933). *International and interregional trade*. Harvard Economic Studies, Cambridge, MA.
- Prebisch, R. (1986). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. CEPAL. Santiago de Chile: Naciones Unidas. Disponible en: repositorio.cepal.org
- Renwick, D (2016). *Mercosur: South America's Fractious Trade Bloc*. Sitio web de Council on Foreign Relations: CFR Backgrounders. Recuperado el 26-11-2016 de www.cfr.org
- Sands, C. (2002). *Toward an index of relative economic integration for North America*. Conceptual Paper.
- Scitovsky, T. (1958). *Economic theory and western economic integration*. London.
- Scitovsky, T. (1956). *Economies of scale, competition, and European integration*. *The American Economic Review*, 46(1), 71-91.
- Shearer, M. & Tres, J. (2017). *¿Qué son los acuerdos comerciales y cuál es su importancia?* En BID, *Nuevas tendencias en los tratados comerciales en América Latina*. Modulo I.
- Smith, A., & Venables, A. J. (1988). *Completing the internal market in the European Community: Some industry simulations*. *European economic review*, 32(7), pp. 1501-1525.
- Tortul, M. & Corbella, V. (2017). *Integración económica en la UNASUR y crisis económicas: un estudio de los patrones comerciales de las manufacturas industriales*. Bahía Blanca: EDIUNS.

- UNECA (2001). *Annual report on integration in Africa. Methodology for calculating indices of economic integration effort in Africa*. Addis Ababa: UN Economic Commission for Africa.
- Vaillant, M. & Ons, A. (2001). *Impacto del ALCA en el comercio internacional y en el comercio de los países miembros de la ALADI con EEUU y Canadá*. ALADI SEC Estudios (Vol. 139). Montevideo.
- Vera-Fluixá, R. X. (2000). *Principios de integración regional en América Latina y su análisis comparativo con la Unión Europea*. Center for European Integration Studies, 83.
- Viner, J. (1950). *The customs union issue*. Carnegie endowment for international peace. New York: Oxford University Press.
- Wonnacott, R. J., Wonnacott, R. J., & Wonnacott, P. (1967). *Free trade between the United States and Canada: The potential economic effects* (Vol. 129). Harvard University Press.