

# URUGUAY EN EL MERCOSUR: PERSPECTIVAS DEL COMERCIO INTRARREGIONAL

MARIA INES TERRA<sup>(1)</sup>

## RESUMEN

Este trabajo se propuso analizar los posibles impactos de la formación del Mercosur sobre el bienestar de los países miembros con especial atención al caso de Uruguay. A estos efectos se complementaron enfoques “*ex-ante*”, basados en la teoría de las uniones aduaneras, con enfoques “*ex-post*”, basados en el estudio de los flujos de comercio. El artículo concluye que, a pesar de que a priori la evidencia no era contundente, gran parte del crecimiento del comercio intrarregional es un resultado natural del aumento de la participación de los socios en el comercio mundial derivado de su crecimiento económico y su apertura comercial. En el caso de Uruguay, el crecimiento de las importaciones desde la región no ha implicado fuertes costos de desvío de comercio.

## ABSTRACT

This paper discusses the welfare effects of the Mercosur on its members, specially on the Uruguayan economy. It combines an *ex-ante* analysis, based on the Theory of Custom Unions, with an *ex-post* study, based on international trade flows. The paper concludes that, although the “*ex-ante*” evidence is not robust enough, the increase in trade within the Mercosur countries is a natural result of their increasing share in world trade. This is a consequence of the regional economic growth and openness. In the Uruguayan case, the increase in the level of imports from its partners has not meant an increase in the costs of trade diversion.

---

1 Este documento ha sido preparado para la CEPAL, Oficina de Montevideo, en el marco del Convenio de Cooperación Técnica entre el Ministerio de Economía y Finanzas y la CEPAL (LC/MVD/R.168). Ha sido elaborado con la colaboración estadística de Cecilia González. Las opiniones expresadas en el documento, son de exclusiva responsabilidad de la autora y pueden no coincidir con las de la Organización.

## INTRODUCCION

El Mercosur es un acuerdo de integración que se ha propuesto una amplia liberalización del comercio intrarregional y la adopción de políticas comerciales comunes, sustituyendo una serie de acuerdos preferenciales bilaterales entre sus miembros por una unión aduanera. En sus comienzos, su puesta en marcha coincidió con la instrumentación de políticas de apertura unilateral que resultaron en un avance significativo en la liberalización comercial y que facilitaron el acuerdo posterior para la adopción de un arancel externo común. En consecuencia, el arancel externo común acordado en 1994, fue bastante menos proteccionista que los vigentes a fines de la década del ochenta. El Mercosur ha resultado en un incremento sin precedentes del comercio intrarregional, incremento que ha sido acompañado por el crecimiento del comercio con el resto del mundo y por la apertura de las economías regionales.

Si bien se constituyó como un bloque comercial en la década del noventa, los emprendimientos conjuntos entre los países miembros datan de muchos años. Entre éstos, se destacan los acuerdos comerciales preferenciales en el marco de la ALADI, acuerdos que adquirirían especial relevancia como mecanismo de canalización de las exportaciones de los socios menores del Mercosur y, en la segunda mitad de la década del ochenta, como mecanismo dinamizador del comercio bilateral entre Argentina y Brasil.

Los sucesivos intentos de liberalización comercial de los países miembros fueron acompañados por negociaciones que tendían a ampliar el alcance y la profundidad de las preferencias en el ámbito regional. Es probable que, en el corto plazo, éstos acuerdos atenuaran los costos de ajuste, ampliando los mercados externos para industrias locales protegidas, generando mayor sustento político y social a los procesos de apertura. Evidentemente, el camino adoptado por los países del Mercosur fue muy distinto al chileno, pero lo que hoy esta en discusión no son las estrategias del pasado sino las perspectivas futuras y, para evaluarlas, debe reconocerse que las estrategias de apertura unilateral y de integración a la región forman parte de un proceso que se remonta a muchos años atrás y que acompañaron los sucesivos intentos de apertura de los socios del Mercosur. Estas políticas habían favorecido el desarrollo de industrias poco competitivas orientadas a la región.

En la década del noventa se da un giro sustancial en las políticas económicas de los países miembros que avanzan en la desregulación y apertura de sus economías. En el ámbito regional, se requería reorientar los acuerdos preferenciales de ALADI, las soluciones podían pasar por la denuncia de los acuerdos, el mantenimiento de los acuerdos bilaterales de preferencias parciales o la absorción de esas preferencias por un esquema de preferencias más amplio. Esta última fue la opción elegida por el Mercosur, tanto entre sus miembros como en los acuerdos ya firmados para formar zonas de libre comercio con Chile y Bolivia o a firmarse con los países andinos. La primera solución no parecía viable, dado que se trataba de acuerdos internacionales que amparaban corrientes comerciales importantes para sus miembros.

Aun cuando los cambios en las reglas que rigen el comercio regional han levantado la adhesión de numerosos grupos empresariales, políticos y trabajadores, se han oído voces que levantan la preocupación por los posibles impactos sobre el bienestar general y los riesgos asociados a profundizar los lazos económicos en la región. Se cuestiona si los acuerdos regionales han constituido un mecanismo para facilitar la transición hacia economías más abiertas y disminuir los costos de ajuste o si, por el contrario, tienden a consolidar un nuevo patrón de inserción externa al interior de un bloque relativamente cerrado, que entorpezca futuros intentos de liberalización comercial.

El avance hacia una zona de libre comercio entre los países miembros del Mercosur y los procesos de apertura comercial que la han acompañado, implican el desmantelamiento de un esquema de preferencias comerciales sumamente discriminatorio que había amparado el comercio al interior de la región. Este trabajo cuestiona la relevancia de la sustitución de las viejas preferencias comerciales y discute en qué medida es deseable el nuevo ordenamiento; examina en qué medida y en qué aspectos puede esperarse que el Mercosur propenda a un incremento del bienestar general de los países miembros y, en especial, cuáles son las perspectivas para Uruguay.

Se aparta de otros estudios previos por el hecho de evaluar al Mercosur como un proceso de integración y apertura comercial, sin desconocer la existencia de acuerdos previos que amparaban corrientes de comercio preferenciales. En este sentido, la elección de un período de referencia que limite la evaluación a lo ocurrido con posterioridad a la puesta en marcha del Mercosur parece crucial. De lo contrario, podría

atribuirse al Mercosur consecuencias de acuerdos preferenciales muy discriminatorios adoptados en la segunda mitad de la década del ochenta, en especial, de los sucesivos protocolos que ampararon el crecimiento del comercio bilateral entre Argentina y Brasil.

El trabajo se divide en dos grandes apartados. El primero, analiza al Mercosur como bloque y evalúa sus pros y sus contras a partir de la evolución de la protección y del análisis del sesgo intrarregional que ha adoptado el comercio de los países miembros. El segundo apartado se centra en Uruguay y se propone examinar los determinantes del sesgo en el comercio regional de Uruguay y sus posibles impactos de creación y desvío de comercio

#### **A. EL MERCOSUR COMO BLOQUE COMERCIAL, TENDENCIAS HACIA LA REGIONALIZACION**

El crecimiento del comercio intra-Mercosur ha sido uno de los resultados más evidentes en el nuevo marco regional -pasó de representar un 11% a un 21% de su comercio global -. Este incremento del comercio intrarregional no constituye "*per se*" un resultado de políticas comerciales discriminatorias ya que podría asociarse a una liberalización más amplia y menos discriminatoria del comercio regional. En este capítulo se intenta revisar, a la luz de la teoría de las uniones aduaneras, algunos aspectos del comercio y de la protección de los países del Mercosur con el objeto de evaluar sus posibles impactos.

El primer punto, de carácter teórico, se limita a revisar bajo qué condiciones tiende a predominar la creación de comercio al formar un bloque comercial. Los apartados siguientes revisan cada una de esas condiciones para el Mercosur. El segundo apartado analiza la evolución de la protección en el Mercosur, el tercero intenta establecer la relevancia de la regionalización del comercio en el bloque, el cuarto compara la especialización comercial de los países miembros y el quinto evalúa, utilizando indicadores de intensidad de comercio y ventajas comparativas, en qué medida el incremento del comercio intra-Mercosur es consecuencia de las preferencias comerciales discriminatorias.

## **I. CONSIDERACIONES TEÓRICAS RESPECTO A LOS EFECTOS DE UN ACUERDO DE COMERCIO PREFERENCIAL**

En un análisis estático, un acuerdo comercial preferencial puede llevar a un incremento o a una caída del bienestar según la magnitud relativa de la “creación” y el “desvío” de comercio y sus efectos sobre el consumo. En general, estos efectos operan en forma conjunta y es su balance el que determina el impacto neto sobre el bienestar. A priori puede afirmarse que las probabilidades de beneficiarse de un acuerdo de libre comercio son mayores cuando<sup>2</sup>:

- i.* mayor es el nivel de protección de un país previo a la formación de la zona de libre comercio porque mayor es la diferencia entre sus propios precios domésticos y los precios de exportación de los bienes que potencialmente podría exportarle su socio comercial;
- ii.* mayor es el nivel de protección de sus socios comerciales porque la reducción de aranceles conduciría a una amplia expansión de las exportaciones;
- iii.* menor es la participación del resto del mundo (mayor la participación del socio) en las importaciones porque menor es el potencial para desvío de comercio;
- iv.* más cercanos son los precios de los socios comerciales a los del resto del mundo;
- v.* mayor es el tamaño de los países que conforman el acuerdo de integración (más probable es que los precios relativos al interior de la zona se acerquen a los precios internacionales);
- vi.* mayores son las diferencias en las condiciones de oferta de los países miembros;

---

<sup>2</sup> Ver Michael Michaely, Trade Preferential Agreements in Latin America. An Ex-Ante Assessment, World Bank, Policy Research Working Paper No. 1583, Marzo de 1996, pp.3-7.

- vii. más se asemeje la zona integrada a la economía mundial en su conjunto;
- viii. más lejos se encuentre la zona integrada al resto del mundo y más cercanos sean sus miembros. La existencia de costos de transporte en el comercio internacional tiende a favorecer la formación de “bloques naturales” entre países vecinos y minimizar los costos de desvío de comercio<sup>3</sup>.

Teniendo en cuenta las consideraciones anteriores, se examina en qué medida las condiciones imperantes cuando se puso en marcha el Mercosur, podían favorecer la creación por sobre el desvío de comercio y en qué medida su evolución posterior tiende a afirmar las previsiones teóricas. El análisis se centra en los efectos estáticos de la integración y los efectos que surgen en mercados competitivos. No aborda efectos de los acuerdos de integración que se derivan de la consideración de mercados en competencia imperfecta. Esto constituye una limitación del estudio dado que esta literatura predice que los efectos de un acuerdo de integración, cuando los mercados operan en competencia imperfecta, pueden ser mucho mayores que los que se derivan del análisis de mercados competitivos<sup>4</sup>. Entre sus beneficios se destaca la mayor eficiencia por el aprovechamiento de economías de escala, la disminución del poder de monopolio y aumento de la competencia. Por otra parte operan efectos distributivos adicionales asociados a la apropiación de las rentas monopólicas entre los países que participan del proceso de integración. La principal dificultad para abordar estos temas es la carencia, a la fecha, de test empíricos adecuados para medir estos impactos<sup>5</sup>.

## II. EVOLUCION DE LAS TARIFAS EN EL MERCOSUR

En principio, un país tiene mayores probabilidades de beneficiarse de la formación de un bloque comercial preferencial cuanto más alta es su propia protección y cuanto más alta es la protección de sus socios comerciales antes de su formación. En 1990, cuando se pone en marcha el

---

3 Ver Frenkel, Stein and Wei (1993) y Krugman (1991).

4 Estos estudios se inician con Smith y Venables (1988).

5 Los estudios empíricos se han realizado en base a modelos computables de equilibrio general aplicados, técnica de incipiente desarrollo para América Latina.

Mercosur, los países miembros aún mantenían altos niveles de protección a sus mercados domésticos. Entre 1990 y 1996 llevan a cabo drásticas reducciones de las tarifas y de las barreras no arancelarias que protegían sus importaciones. Sin embargo, en el último año los países mantenían niveles de protección muy altos para ciertos bienes, las tarifas máximas llegaban a 70% en Brasil, a 33% en Argentina y a 30% en Uruguay y Paraguay. La liberalización del comercio con terceros países es acompañada por la profundización y ampliación de las preferencias comerciales con sus socios. En el cuadro 1 se presentan los niveles de tarifas promedio, mínimo y máximo para los cuatro países del Mercosur en 1990 y 1996.

Cuadro 1

EVOLUCIÓN DE LAS TARIFAS EN EL MERCOSUR, 1990-96 (tarifas promedio)			
	1990	1992	1996
<b>Argentina</b>			
Promedio	21,8	17,8	13,42
Mínima	0	6	0
Máxima	45	41	33
<b>Brasil</b>			
Promedio	32,1	16,8	9,38
Mínima	0	0	0
Máxima	105	55	70
<b>Paraguay</b>			
Promedio	16	9,3	8,91
Mínima	0	0	0
Máxima	72	35	30
<b>Uruguay</b>			
Promedio	27,7	18,3	9,85
Mínima	10	10	0
Máxima	40	24	30

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo en base a ALADI

Previo a la puesta en marcha del Mercosur, existían acuerdos comerciales preferenciales que otorgaban altas tasas de protección efectiva a las actividades exportadoras a la región, se conjugaba el efecto protector de preferencias sobre aranceles muy altos con el de otros instrumentos como la admisión temporaria o el *draw back*. Estos márgenes preferenciales se estrecharon a medida que los países avanzaron en la apertura comercial y cayeron los aranceles aplicados a terceros países. No obstante, durante

el período de transición hacia una unión aduanera perfecta, se admite el uso de la admisión temporaria para exportar a la región lo que genera en muchos casos que las tasas de protección efectiva a las actividades exportadoras a la región sean mayores que las que protegen las mismas actividades cuando se dirigen al mercado interno.

De las consideraciones anteriores se derivan varios indicios de que el Mercosur puede resultar un acuerdo que incremente el bienestar de los socios y, en especial, el de Uruguay. El Mercosur se ha constituido como una unión aduanera cuyo arancel externo común promedio es bastante menor que las tarifas vigentes en los países miembros antes de su formación. En 1990 los niveles tarifarios eran altos, los mercados domésticos de los países miembros estaban muy protegidos y el comercio con el mundo era bajo. Con el Mercosur se evoluciona a una unión aduanera bastante más abierta. Esto implica que el incremento del comercio con la región sea acompañado por un aumento del comercio con el resto del mundo. Sin embargo, aún hoy se mantienen niveles de protección muy alto para ciertos bienes lo que implica que las preferencias regionales continúan siendo muy discriminatorias.

En noviembre de 1997 el Mercosur acuerda incrementar en tres puntos su arancel externo común (decisión 15/97 del Consejo del Mercado Común) lo que constituye un retroceso en el proceso de apertura. En principio, esta decisión es transitoria -se extendería hasta el 31 de diciembre del año 2000- y no implicaría una voluntad proteccionista del bloque. Constituye una respuesta a los problemas de balanza de pagos que atraviesa Brasil en el segundo semestre de 1997, a los que se suma la necesidad de Argentina de sustituir la "tasa estadística" por otros impuestos. No obstante, esta decisión genera un antecedente preocupante respecto a las voluntad aperturista del bloque.

### **III. COMERCIO INTRA-MERCOSUR**

El Mercosur es un bloque relativamente pequeño, tanto por su participación en el comercio como en el producto mundial. Antes de su formación, las economías regionales eran muy cerradas respecto a la región y al resto del mundo, lo que constituía un indicio de que una liberalización amplia del comercio regional generaría el incremento del comercio que se observó en los años posteriores. Sin embargo, la baja proporción de la

región en el comercio global del Mercosur indicaba que podían generarse costos por desvío de comercio. Las nuevas preferencias comerciales propiciarían la sustitución de importaciones de bajo costo provenientes del resto del mundo por importaciones regionales más costosas.

En este apartado se analiza la orientación comercial del Mercosur, previa a su formación y en los últimos años. En el Cuadro 2 se presentan algunos indicadores para evaluar la evolución del comercio intra y extrarregional del Mercosur en sus primeros años de vigencia.

Cuadro 2

<b>TENDENCIA A LA REGIONALIZACIÓN DEL COMERCIO DEL MERCOSUR</b>			
	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>
<b>Comercio total del Mercosur</b> (en millones de U\$S)	75.688	150.390	161.937
<b>Participación del Mercosur en:</b>			
Exportaciones del Mercosur (%)	8,9	20,5	22,7
Importaciones del Mercosur (%)	14,5	18,1	20,2
Comercio Total del Mercosur (%)	11,0	19,2	21,4
<b>Participación del Mercosur en:</b>			
Exportaciones Mundiales (%)	1,54	1,56	1,60
Importaciones Mundiales (%)	0,91	1,68	1,77
Comercio Total Mundial (%)	1,21	1,62	1,69
<b>Ind. de Intensidad de Comercio</b>			
Intra-Mercosur	9,8	12,2	12,8
Extra-Mercosur	0,9	0,8	0,8
<b>Grado de Apertura del Mercosur</b>			
(Exp.+ Imp)/PBI en %	12,3	14,8	14,7
Apertura Relativa (Merc/Mundo)	33,8	48,1	48,1
<b>Participación del Mercosur en</b>			
PBI mundial (%)	2,7	3,5	3,7

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo en base a información de COMTRADE y Banco Mundial

El cuadro muestra un crecimiento muy significativo del comercio global de los países miembros del Mercosur, tanto cuando se observa su evolución en dólares corrientes, como si se observa la participación del Mercosur en el comercio mundial o el grado de apertura. El crecimiento de las importaciones ha sido mayor que el de las exportaciones. Los cuatro países miembros del Mercosur pasaron de generar grandes superávits comerciales para hacer frente a su endeudamiento en la década del ochenta, a una situación externa más desahogada en los noventa. El acceso a financiamiento externo junto a las políticas de estabilización adoptadas generaron la apreciación real de sus monedas, la pérdida de capacidad de competencia y déficits comerciales. A pesar de esto, el Mercosur gana participación en las exportaciones mundiales.

Por otra parte, el comercio intrarregional, que tenía escasa significación en 1990 -representaba un 11% del comercio global -, muestra un comportamiento más dinámico que el comercio global y gana participación - pasa a representar un 21% en 1996-.

La participación del comercio intrarregional en el comercio global no es un indicador muy adecuado de los efectos de políticas preferenciales. Primero, porque es frecuente que existan factores históricos y geográficos que tienden a favorecer el comercio con países cercanos. Aspectos tales como la similitud de lenguas, costumbres, culturas, o la existencia de redes de infraestructura de transporte y comunicaciones tienden a estrechar los lazos comerciales. Segundo, porque el volumen de comercio intrarregional depende del comercio total de los países miembros. Si éstos aumentan su participación en el comercio mundial, es natural que aumente el comercio intrarregional.

A los efectos de medir el sesgo geográfico en el comercio intrarregional se usó el "Índice de intensidad de comercio" propuesto por Anderson y Norheim (1993). Este se define como:

$$I_{ij} = x_{ij} / m_j$$

donde  $x_{ij}$  es la participación de las exportaciones del país  $i$  al país (o región)  $j$  en las exportaciones totales de  $i$  y  $m_j$  es la participación de las importaciones del país o región  $j$  en las importaciones mundiales. El valor de este indicador en un momento del tiempo dice poco sobre los posibles impactos de un acuerdo de integración, pero cuando se compara en dos

momentos del tiempo (antes y después de los acuerdos) en los que no hubo cambios importantes en otros factores, constituye un primer indicio de sus posibles impactos. Si la participación de las exportaciones a  $j$  en las exportaciones totales de  $i$  aumenta en la misma proporción en que aumentan las importaciones de  $j$  en las importaciones mundiales, la intensidad del comercio entre  $i$  y  $j$  no aumenta; y el incremento del comercio intrarregional es un resultado natural del crecimiento de las importaciones del socio que no puede atribuirse a las preferencias comerciales.

Por otra parte, puede distinguirse entre el incremento de la participación del socio en las importaciones mundiales resultante del crecimiento económico del socio y el que puede atribuirse a su apertura comercial. En efecto, la participación del socio en el comercio mundial puede escribirse como el producto de:

$$m_j = q_j r_j$$

donde  $q_j$  es la participación de  $j$  en el PBI mundial y  $r_j$  es un indicador de apertura relativa de la economía  $j$ , definido como el cociente entre sus importaciones y su PBI sobre el cociente entre las importaciones y el PBI mundiales (ver anexo).

En el Cuadro 2 se presentan dichos indicadores para el Mercosur. En 1990, el índice de intensidad de comercio muestra un valor cercano a 10, lo que significa que, antes de la puesta en marcha del Mercosur, el comercio entre los países miembros era diez veces superior al que ocurriría si no existiera ningún sesgo geográfico. Entre 1990 y 1996, si bien el sesgo creció, lo hizo en menor medida que el comercio intrarregional (que prácticamente se duplicó). Esto se debe a que gran parte del incremento del comercio intrarregional puede atribuirse al aumento de la demanda de importaciones de los propios países del Mercosur.

Ese crecimiento de las importaciones fue resultado del dinamismo económico de los países del Mercosur, que crecieron más que el resto del mundo, y de la apertura comercial que llevaron a cabo. En efecto, en el período examinado el Mercosur pasa de representar un 2,7 a un 3,7 del PBI mundial. Por otra parte, en 1990 las economías regionales eran tres veces más cerradas que el mundo en su conjunto (la participación de sus importaciones en el PBI era tres veces inferior a la mundial). En los años posteriores, llevan a cabo una apertura comercial que genera un dinamismo

tal de las importaciones que su coeficiente de apertura en las importaciones pasa a ser la mitad del promedio mundial.

#### IV. ESPECIALIZACION COMERCIAL EN EL MERCOSUR

Un tercer elemento a considerar en una evaluación ex-ante de los impactos de la formación del Mercosur, es la estructura de comercio y ventajas comparativas prevaleciente en la región. El cuadro 3 presenta la composición de las exportaciones e importaciones de los países miembros del Mercosur y dos indicadores de ventajas comparativas.

El primer indicador de ventajas comparativas es la “tasa de cobertura relativa”. Éste se define como el cociente entre exportaciones e importaciones de una rama sobre el cociente entre exportaciones e importaciones globales:

$$TCR_s = \frac{X_s / M_s}{X_{Tot} / M_{Tot}}$$

donde el subíndice *s* se refiere a una rama o sector productivo. Si es mayor que uno se trata de una rama exportadora, si es menor que uno es importadora.

El segundo indicador es un índice de “especialización exportadora (o importadora)” por rama productiva que recoge las ‘ventajas comparativas reveladas’. Se define como el cociente entre la participación de una rama en las exportaciones (importaciones) totales de un país sobre la participación de la misma rama en las importaciones mundiales:

$$E_{xsi} = \frac{X_{si} / X_{Tot,i}}{M_{sw} / M_{Tot,W}}$$

donde el subíndice *x* se refiere a especialización exportadora, *s* a la rama productiva, *Tot* a las exportaciones o importaciones totales del país o del mundo, *i* al país y *w* al mundo. En forma análoga se puede definir el mismo indicador para las importaciones. Si el índice es mayor que uno se trata de una rama en que el país tiene una orientación exportadora (importadora)

mayor que el promedio mundial, por lo tanto, puede deducirse que tiene ventajas comparativas en esa rama. Cuando este indicador es menor que uno se trata de una rama en que la especialización exportadora es menor que la mundial. Si el índice se acerca a uno la estructura comercial se asemeja a la mundial.

Estos indicadores pueden ser usados para comparar la especialización comercial de los países que participan de un acuerdo de integración y la especialización comercial del resto del mundo. De acuerdo a la teoría de las uniones aduaneras, podría esperarse que cuanto mayores fueran las diferencias entre los países miembros y cuanto más se asemeje el bloque al resto del mundo, mayores serían las posibilidades de que la formación del bloque comercial lleve a un aumento del bienestar.

Cuadro 3

ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL DE LOS PAÍSES MIEMBROS DEL MERCOSUR, 1996 (en porcentajes)						
Rama	Participación en	Tasa de Cob.		Índice de Especialización (E)		
CIU	Denominación	Export.	Import.	Relativa	Exportadora	Importadora
<b>Argentina</b>						
11	Agropecuarios	21,4	2,1	10,2	6,0	0,6
31	Alim. bebidas y Tabaco	28,5	3,4	8,4	5,2	0,6
32	Textiles, vest. y calzado	6,3	3,8	1,7	0,8	0,5
35	Química, petróleo	7,6	23,9	0,3	0,5	1,7
37	Metálicas básicas	4,4	3,5	1,2	0,8	0,6
38	Maquinaria y Eq.	11,1	50,9	0,2	0,3	1,2
	Resto	20,8	12,4	1,7	1,0	0,6
<b>Brasil</b>						
11	Agropecuarios	9,3	2,6	3,6	2,6	0,7
31	Alim. bebidas y Tabaco	20,2	14,1	1,4	3,7	2,5
32	Textiles, vest. y calzado	7,0	7,6	0,9	0,9	1,0
35	Química, petróleo	8,4	14,2	0,6	0,6	1,0
37	Metálicas básicas	13,7	7,0	2,0	2,5	1,3
38	Maquinaria y Eq.	21,2	20,1	1,1	0,5	0,5
	Resto	20,1	34,5	1,2	1,0	1,7
<b>Paraguay</b>						
11	Agropecuarios	53,9	1,8	30,0	15,2	0,5
31	Alim. bebidas y Tabaco	22,1	18,8	1,2	4,0	3,4
32	Textiles, vest. y calzado	8,5	3,8	2,3	1,1	0,5
35	Química, petróleo	4,0	22,0	0,2	0,3	1,6
37	Metálicas básicas	0,8	2,1	0,4	0,1	0,4
38	Maquinaria y Eq.	0,9	39,2	0,0	0,0	0,9
	Resto	9,8	12,4	0,8	0,5	0,6
<b>Uruguay</b>						
11	Agropecuarios	13,4	5,3	2,5	3,8	1,5
31	Alim. bebidas y Tabaco	30,6	7,2	4,2	5,5	1,3
32	Textiles, vest. y calzado	34,5	7,0	4,9	4,4	0,9
35	Química, petróleo	7,9	25,6	0,3	0,6	1,8
37	Metálicas básicas	1,5	3,9	0,4	0,3	0,7
38	Maquinaria y Eq.	6,7	34,2	0,2	0,2	0,8
	Resto	5,4	16,7	0,3	0,3	0,8

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo en base a información de BADECEL

En primer lugar, a partir de los indicadores de especialización comercial se concluye que, si bien existen diferencias entre los países miembros del Mercosur, existen grandes similitudes y las posibilidades de que el Mercosur permita a los países beneficiarse de sus diferencias derivadas de ventajas comparativas sería menor que si la apertura fuera con el resto del mundo. Sin embargo, las diferencias en la oferta de productos agrícolas y alimenticios son mayores que las que muestra el cuadro, sobre todo entre Brasil y Argentina o Uruguay. Por otra parte, no debe olvidarse que dado que las ventajas comparativas de los países del Mercosur se asocian a productos agrícolas cuyos mercados internacionales están muy distorsionados por políticas proteccionistas, la opción de negociar una apertura en un marco regional más restringido parece más realista, sobre todo cuando se consideran las diferencias en la oferta agrícola de los países miembros.

Por otra parte, las posibilidades de obtener beneficios del comercio asociados al aprovechamiento de economías de escala y diferenciación de productos también estarían limitados por la fuerte especialización de los países miembros en productos agropecuarios y productos industriales con escasa elaboración. Brasil y, en segundo lugar Argentina, serían los países en mejores condiciones para aprovechar estas ventajas.

En el cuadro se observa que los cuatro países del Mercosur son exportadores de productos agropecuarios, alimentos, bebidas y tabaco e importadores de productos químicos. Sin embargo, aparecen diferencias. Primero, la estructura de exportaciones de Brasil es más diversificada y sus ventajas comparativas son menos intensas (las tasas de cobertura relativa son cercanas a uno en varias industrias). Brasil es un exportador neto de maquinarias y equipos mientras que los otros países son importadores. Por otra parte, los países más pequeños del Mercosur muestran una especialización comercial mucho más intensa que los socios mayores, Paraguay en productos agropecuarios y Uruguay en productos agropecuarios, alimentos, bebidas y tabaco y textiles, vestimenta y calzado. Por su parte Argentina, muestra ventajas comparativas muy intensas en productos agropecuarios y alimentos, bebidas y tabaco, y ventajas moderadas en textiles e industrias metálicas básicas.

En segundo lugar, dado el tamaño relativo de Brasil, la comparación entre su estructura de comercio y la del mundo en su conjunto puede constituir un buen indicador de la similitud entre la estructura de comercio

del Mercosur y del resto del mundo. A este indicador puede agregarse la estructura de comercio de Argentina. Los índices de especialización exportadora de Brasil son bastante distintos de uno, indicando grandes diferencias con el mundo. Este tampoco constituye un indicio de que la integración al Mercosur pueda asimilarse a una apertura al mundo en la que tiendan a predominar los efectos de creación de comercio por sobre el desvío.

## V. DETERMINANTES DEL COMERCIO INTRARREGIONAL EN EL MERCOSUR

Como ya se mencionó el crecimiento del comercio intrarregional en el Mercosur puede atribuirse a distintos factores cuyos efectos sobre el bienestar son muy distintos. En primer lugar, puede ser un resultado natural de la liberalización del comercio entre países cercanos geográfica y culturalmente, entre los que existe potencial para el aprovechamiento de ventajas comparativas o para la especialización intraindustrial y el aprovechamiento de economías de escala. En este caso es posible que el resultado sea un aumento del bienestar de los países miembros. En segundo lugar, puede deberse al crecimiento económico y de la apertura comercial de los países que componen el bloque y no significar un sesgo geográfico en el crecimiento del comercio. Finalmente, puede derivarse de la profundización de las preferencias comerciales y el desvío de comercio. En este apartado se intenta distinguir entre algunos de esos factores en las exportaciones e importaciones intrarregionales de cada uno de los países miembros.

En el cuadro 4 se presenta un conjunto de indicadores que permiten evaluar la relevancia del incremento de comercio intrarregional, su sesgo geográfico, y qué parte de ese sesgo puede atribuirse a ventajas comparativas entre sus miembros. En la primera columna se presenta la evolución de la participación de las exportaciones a los socios del Mercosur en las exportaciones globales de cada país ( $X_{ij}$ ), en las columnas siguientes la evolución de algunos de sus posibles determinantes.

En la segunda columna se presenta la participación del socio comercial en el producto mundial ( $Q_j$ ). Si ésta aumenta, aun cuando no cambie su estructura de proveedores, aumentan sus importaciones, por lo que su participación en las exportaciones del país tiende a aumentar. Algo

similar ocurre cuando aumenta la apertura a las importaciones de un socio comercial. En la tercera columna se presentan el coeficiente de apertura importadora relativa ( $R_j$ ) del socio comercial (definido como el cociente entre las importaciones y el PBI del socio). Los países del Mercosur aumentan su apertura importadora respecto al mundo, la única excepción es Uruguay. Argentina que, en 1990, era la economía más cerrada a las importaciones del Mercosur, es la que más aumenta su apertura relativa, en el primer año su coeficiente de apertura era un 20% del mundial y pasa a un 50% en 1996.

En la cuarta columna se presenta un índice de intensidad del comercio bilateral ( $I_{ij}$ ) tal cual fue definido en el apartado 3 de este capítulo. Este indicador mide el sesgo geográfico en el comercio bilateral. Cuando no existe sesgo geográfico, la participación del socio en las exportaciones de un país es igual a su participación en las importaciones mundiales ( $I_{ij}=1$ ), mientras que el sesgo es positivo ( $I_{ij}>1$ ) cuando su participación en las exportaciones es mayor a la que correspondería de acuerdo a su participación en la demanda mundial de importaciones.

A su vez, el índice de intensidad del comercio bilateral o sesgo geográfico puede descomponerse entre la parte explicada por la complementariedad comercial entre los socios (coeficiente  $C_{ij}$ ) y un residuo no explicado ( $B_{ij}$ ). En el anexo se presentan estas relaciones.

En efecto, cuanto mayor sea la coincidencia entre la oferta exportable de un país con la demanda de importaciones de su socio mayor es la tendencia a comerciar entre ellos. Para medir este efecto se construyó un índice de complementariedad comercial ( $C_{ij}$ ) usando un índice de “ventajas comparativas reveladas” (Balassa, 1965)<sup>6</sup>. Este índice es el promedio ponderado del producto entre un índice de especialización exportadora de un país por un índice de especialización importadora de su socio comercial, el ponderador es la participación de las importaciones de la rama (o producto) en las importaciones mundiales. El índice es mayor que uno cuando se trata de países entre los que existe una fuerte complementariedad entre la oferta exportable de un país y la demanda de importaciones de su socio. Cuanto mayor es el índice, mayores son las posibilidades de aprovechar ventajas comparativas o complementariedades comerciales

---

6 Ver anexo.

asociadas a la especialización por economías de escala y mayor sería la tendencia a incrementar el comercio bilateral. Por otra parte, un valor cercano a uno indicaría que la complementariedad entre las estructuras de oferta y demanda de los socios comerciales es similar a la que existe con el resto del mundo y un sesgo regional en el comercio bilateral no puede explicarse por ventajas comparativas.

El residuo puede atribuirse a diversos factores, entre ellos puede mencionarse la proximidad geográfica y las preferencias comerciales. Cuando se examina un período en el que no han habido grandes cambios en los costos de transporte internacional, las variaciones en el residuo podrían dar cuenta del impacto de políticas de integración (preferencias comerciales, mejora en la infraestructura de transporte y comunicaciones regionales).

Cuadro 4

DETERMINANTES DE LAS EXPORTACIONES INTRARREGIONALES DE LOS PAÍSES DEL MERCOSUR							
	Año	Participación en las exportaciones (%)	Participación en PBI Mundial (%)	Apertura Importadora Relativa	Intensidad del comercio	Índice de Complementariedad	Residuo
	(*)	X <sub>ij</sub>	Q <sub>j</sub>	R <sub>j</sub>	l <sub>ij</sub>	C <sub>ij</sub>	B <sub>ij</sub>
<b>Argentina</b>							
Brasil	1990	11,5	2,0	0,3	16,5	1,5	11,2
	1996	27,8	2,6	0,4	24,0	2,3	10,7
Paraguay	1990	1,2	0,0	1,8	28,5	1,1	26,4
	1996	2,5	0,0	2,0	38,8	1,4	27,6
Uruguay	1990	2,1	0,0	1,2	49,2	1,5	31,8
	1996	3,0	0,1	1,1	44,7	1,7	25,8
<b>Brasil</b>							
Argentina	1990	2,1	0,6	0,2	16,3	1,2	13,3
	1996	10,8	1,0	0,5	25,0	1,8	14,0
Paraguay	1990	1,2	0,0	1,8	29,0	1,6	17,7
	1996	2,8	0,0	2,0	43,8	3,5	12,6
Uruguay	1990	0,9	0,0	1,2	21,7	1,6	13,7
	1996	1,7	0,1	1,1	24,9	2,2	11,2
<b>Paraguay</b>							
Argentina	1990	5,8	0,6	0,2	45,8	0,9	52,2
	1996	9,1	1,0	0,5	21,0	1,6	13,5
Brasil	1990	32,6	2,0	0,3	46,8	1,5	30,5
	1996	49,9	2,6	0,4	43,2	2,9	15,0
Uruguay	1990	1,2	0,0	1,2	27,9	1,2	22,5
	1996	4,2	0,1	1,1	61,4	2,4	25,6
<b>Uruguay</b>							
Argentina	1990	4,8	0,6	0,2	38,0	1,2	30,7
	1996	11,3	1,0	0,5	26,1	1,6	16,3
Brasil	1990	29,5	2,0	0,3	42,4	2,7	15,6
	1996	34,7	2,6	0,4	30,0	4,0	7,5
Paraguay	1990	0,4	0,0	1,8	9,6	2,0	4,8
	1996	2,1	0,0	2,0	33,2	3,0	11,0

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo en base a información de BADECEL y Banco Mundial

(\*) El subíndice i está indicando el país exportador y el j el destinatario de las exportaciones (indicado en la primera columna del cuadro).

Entre 1990 y 1996, ha aumentado la participación de la región en las exportaciones de los países del Mercosur resultando en un incremento del comercio intrarregional; incremento que puede atribuirse, al menos parcialmente, al crecimiento económico y a la liberalización comercial que vivieron estos países (ver Cuadro 4). En efecto, en esos años aumentó la participación de todos los países del Mercosur en el comercio mundial, ya sea porque su producto creció más que el mundial o porque aumentó el grado de apertura importadora. Los países del Mercosur se abrieron a las importaciones más que el resto del mundo. La única excepción fue Uruguay que, si bien aumentó su participación en las importaciones mundiales, su coeficiente de apertura aumentó menos que el mundial.

Por otra parte, en 1990, antes de ponerse en marcha el Mercosur, el sesgo positivo del comercio intrarregional -medido a través de los índices de intensidad de comercio- era importante. Podía ser consecuencia de la proximidad geográfica, de las preferencias comerciales preexistentes o de ambos factores. Lo que importa a los efectos de evaluar las perspectivas del Mercosur, es su evolución.

La intensidad del comercio intrarregional aumenta en las exportaciones de Argentina y Brasil (sólo cae para las exportaciones de Argentina a Uruguay) y cae en las exportaciones de Paraguay y Uruguay a Argentina y Brasil. Los aumentos deben atribuirse, más a la profundización de las complementariedades comerciales en la región, que a la puesta en marcha del Mercosur. En general, los índices de complementariedad crecen y los residuos sin explicar caen o se mantienen. Estos últimos aumentan en el comercio entre Uruguay y Paraguay, países entre los cuales la formación del Mercosur puede haber jugado un rol importante en el incremento de sus lazos económico-comerciales recíprocos.

Estos valores permiten concluir que, si bien los países del Mercosur mantienen una tendencia a orientar sus exportaciones hacia la región, dicha tendencia no parece haberse acentuado como consecuencia de la profundización de los acuerdos comerciales. Por el contrario, el crecimiento del comercio intrarregional parece ser resultado del crecimiento de las economías regionales, de su apertura comercial y de los cambios en las especializaciones comerciales que han tendido a acentuar la complementariedades entre los países que participan del proceso de integración.

Los mismos indicadores pueden usarse para analizar la evolución de las importaciones intrarregionales (ver cuadro 5). Nuevamente, se observa un aumento en la participación de los socios mayores (Brasil y Argentina) en las importaciones totales de los países miembros del Mercosur (excepto de Brasil en las importaciones uruguayas), Uruguay y Paraguay pierden participación en las importaciones argentinas y brasileñas. La dinámica exportadora de la región no acompañó el dinamismo de las importaciones mundiales y, aún con el apoyo de las preferencias comerciales regionales, la apertura exportadora de los países del Mercosur cae respecto al resto del mundo. Es probable que las condiciones macroeconómicas hayan jugado un rol importante en este resultado, en década del ochenta los países de la región se ven obligados a generar fuertes superávits comerciales, en los años posteriores el crecimiento exportador es menor al tiempo que se aprecian los tipos de cambio.

El índice de intensidad del comercio muestra un sesgo geográfico significativo en el comercio intra-mercosur, sesgo que ya estaba presente antes de los acuerdos para la formación del Mercosur. Este sesgo aumenta en los años posteriores para las importaciones desde los países grandes (excepto en el caso de Uruguay desde Brasil) y desde Paraguay pero cae en las importaciones desde Uruguay. En general, se observa un aumento de la complementariedad comercial entre los socios y una disminución de los residuos no explicados. Este residuo solo aumenta en el comercio entre Uruguay y Paraguay.

En particular, en el caso de Uruguay, en la medida en que antes de la puesta en marcha del Mercosur su comercio estaba muy ligado a Argentina y Brasil, las posibilidades de sustituir importaciones de bajo costo desde el resto del mundo por importaciones de alto costo regionales parecen menores aún. Este no era el caso de los socios mayores, principalmente de Brasil que, previo a la puesta en marcha del Mercosur, mantenían una alta proporción de su comercio con terceros países. Sin embargo, los indicadores analizados permiten concluir que, a pesar de la pequeñez del bloque y de su disparidad en la estructura productiva respecto al resto del mundo, las políticas de liberalización comercial que han acompañado la formación del Mercosur parecen haber evitado efectos de desvío de comercio para la región en su conjunto.

Cuadro 5

DETERMINANTES DE LAS IMPORTACIONES INTRARREGIONALES DE LOS PAÍSES DEL MERCOSUR							
	Año	Participación en las exportaciones (%)	Participación en PBI Mundial (%)	Apertura Exportadora Relativa	Intensidad del comercio	Índice de Complementariedad	Residuo
	(*)	Mij	Qj	Rj	lij	Cij	Bij
<b>Argentina</b>							
Brasil	1990	17,5	2,0	0,5	16,8	1,2	13,8
	1996	22,4	2,6	0,4	22,1	1,8	12,4
Paraguay	1990	1,0	0,0	1,4	31,5	0,9	35,9
	1996	0,8	0,0	0,7	35,8	1,6	23,1
Uruguay	1990	1,9	0,0	1,5	34,0	1,2	27,5
	1996	1,3	0,1	0,8	24,7	1,6	15,5
<b>Brasil</b>							
Argentina	1990	6,7	0,6	0,7	16,5	1,5	11,1
	1996	12,5	1,0	0,5	24,7	2,3	11,0
Paraguay	1990	1,5	0,0	1,4	47,0	1,5	30,6
	1996	1,0	0,0	0,7	46,8	2,9	16,2
Uruguay	1990	2,6	0,0	1,5	47,3	2,7	17,4
	1996	1,7	0,1	0,8	33,2	4,0	8,3
<b>Paraguay</b>							
Argentina	1990	12,8	0,6	0,7	31,3	1,1	29,0
	1996	18,9	1,0	0,5	37,3	1,4	26,6
Brasil	1990	16,5	2,0	0,5	15,9	1,6	9,7
	1996	31,6	2,6	0,4	31,1	3,5	9,0
Uruguay	1990	0,7	0,0	1,5	12,5	2,0	6,3
	1996	2,0	0,1	0,8	39,2	3,0	12,9
<b>Uruguay</b>							
Argentina	1990	15,6	0,6	0,7	38,1	1,6	24,6
	1996	20,8	1,0	0,5	41,0	1,7	23,8
Brasil	1990	23,5	2,0	0,5	22,6	1,6	14,3
	1996	22,4	2,6	0,4	22,0	2,2	9,9
Paraguay	1990	0,8	0,0	1,4	25,2	1,2	20,3
	1996	0,8	0,0	0,7	37,4	2,4	15,6

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo en base a información de BADECEL y Banco Mundial

(\*) El subíndice i está indicando el país importador y el j el de origen de esas importaciones

## B. URUGUAY EN EL MERCOSUR

En el apartado anterior el trabajo se centró en los posibles impactos de la formación del Mercosur para el bloque en su conjunto. En este apartado se pretende cambiar la óptica y profundizar el análisis para Uruguay. A estos efectos se analiza: la orientación regional del comercio de Uruguay a nivel de rama productiva, los determinantes del comercio intrarregional por grandes grupos de productos y se estiman sus posibles impactos de creación y desvío de comercio.

### I. ORIENTACION DEL COMERCIO

En los últimos años Uruguay profundiza su apertura e intensifica los lazos comerciales con los países del Mercosur. Crecen sus exportaciones e importaciones y aumenta la participación del Mercosur en su comercio, sobre todo en las exportaciones. En 1990, el Mercosur era el destino de un 35% y el origen de un 40% de las importaciones; en 1997 esas cifras ascendieron a 50% y 44% respectivamente.

Con el objeto de examinar qué sectores han orientado el comercio a la región y en cuáles se han producido mayores cambios en la orientación geográfica del comercio se utilizó un indicador de “orientación regional de las exportaciones (o importaciones)”. Se define como el cociente entre la participación del Mercosur en las exportaciones de una rama y su participación promedio en las exportaciones uruguayas<sup>7</sup>. Si el coeficiente es mayor que uno se trata de una rama cuya orientación exportadora (importadora) a la región es mayor que el promedio. Los resultados se presentan en los cuadros 6 y 7.

En el cuadro 6 se presentan las exportaciones, el índice de orientación regional de las exportaciones ( $O_s$ ) y un índice de especialización exportadora<sup>8</sup> ( $E_{xs}$ ) que recoge las ventajas comparativas reveladas para diecinueve ramas industriales que representaban el 85% de las exportaciones uruguayas de 1997. Se distinguen cuatro grupos según su

---

7 Ver en el anexo su definición.

8 Ver la definición en el apartado A. punto 4. de éste trabajo. Un  $E_s > 1$  indicaría que Uruguay tiene ventajas comparativas en la rama.

orientación comercial. El primero, formado por lácteos y prendas de vestir, en las que predomina el destino regional y el destino regional ha aumentado más que el promedio. En el caso de las prendas de vestir, Uruguay ha perdido competitividad y sus exportaciones han caído, la región constituye un espacio protegido que absorbe una proporción creciente de las exportaciones uruguayas. Se trata de productos en que Uruguay tiene una orientación exportadora mayor que el promedio mundial.

En el segundo grupo, formado por nueve ramas, la participación de la región como destino de las exportaciones ha crecido menos que el promedio. Estas ramas representan un 20% de las exportaciones uruguayas y destinan la casi totalidad de las exportaciones al Mercosur. La única excepción es la molinería, en la que las exportaciones de arroz se destinan a otros mercados dentro y fuera de la ALADI. En ambos grupos la participación de la región como destino de las exportaciones uruguayas es muy alto.

Cuadro 6

ORIENTACIÓN REGIONAL DE LAS EXPORTACIONES URUGUAYAS, 1990-96								
	Exportaciones (en miles de U\$S)		Particip. en Export. (%)	Participación del Mercosur (%)		Ind. Orientación Regional O <sub>x</sub>		Espec. Exportadora(*) E <sub>xs</sub>
	1990	1997	1997	1990	1997	1990	1997	1997
<b>CIIU</b>								
<i>Bienes orientados a la región</i>								
<i>Destino regional en aumento</i>								
3112 Lácteos	63.960	165.646	5,6	41,0	71,4	1,2	1,4	11,1
3220 Con. prendas	114.203	102.344	3,5	22,5	62,5	0,7	1,3	1,0
Resto	291.749	431.082	14,5	49,6	79,5	1,4	1,6	.nc.
<i>Destino regional en descenso</i>								
3116 Molinos	104.572	194.387	6,6	87,3	68,7	2,5	1,4	29,8
3121 Alimentos diversos	31.431	52.323	1,8	83,6	97,8	2,4	2,0	4,6
3411 Fab. de papel	8.652	37.100	1,3	73,0	94,5	2,1	1,9	0,5
3513 Resinas y fibras	27.186	47.418	1,6	94,7	94,5	2,7	1,9	0,8
3521 Pinturas	25.314	31.495	1,1	99,1	99,5	2,9	2,0	2,2
3559 Pr. de caucho	8.966	35.132	1,2	91,2	92,8	2,6	1,9	2,7
3829 Maq. diversa	1.096	30.538	1,0	95,9	82,1	2,8	1,7	0,1
3831 Maq. eléctrica	1.228	54.314	1,8	98,2	98,4	2,8	2,0	0,1
3843 Ind. automotriz	16.439	111.984	3,8	87,8	98,3	2,5	2,0	0,4
<i>Bienes orientados afuera de la región</i>								
<i>Destino extrarregional en descenso</i>								
1110 Prod. agropecuarios	175.144	359.875	12,1	15,7	44,2	0,5	0,9	3,8
1220 Extracción de madera	3.460	47.825	1,6	0,0	1,6	0,0	0,0	5,6
3114 Ind. pesca	64.877	66.664	2,2	20,6	29,7	0,6	0,6	9,3
3211 Lav. hil. y tejido	298.846	566.645	19,1	8,8	19,7	0,3	0,4	11,6
<i>Destino extrarregional en aumento</i>								
3111 Ind. carne	320.481	422.568	14,3	31,2	26,1	0,9	0,5	11,4
3231 Curtidurías	127.983	170.205	5,7	12,7	7,1	0,4	0,1	19,8
3720 Ind. bas. met. no ferr.	3.319	37.528	1,3	81,0	39,0	2,3	0,8	0,3
<b>Tot.</b>	<b>1.702.392</b>	<b>2.965.072</b>	<b>100,0</b>	<b>34,5</b>	<b>49,6</b>			

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a información del BCU

(\*) Mide la especialización exportadora de la rama (Ver apartado A.4.)

Entre estos dos grupos se encuentran aquellas ramas que hacen un uso más intenso de la admisión temporaria (AT). Entre ellas se destacan: la fabricación de resinas y productos plásticos cuyas importaciones en admisión temporaria en 1996 representaban un 24% de las exportaciones promedio de 1996-97, la vestimenta en la que representaba un 24%, pinturas (45%) y la industria automotriz (55%).

Por otra parte, entre las ramas de orientación regional se encuentran varias ramas en que Uruguay no tiene ventajas comparativas ( $E < 1$ ) como la industria automotriz, maquinaria diversa, productos de papel y fabricación de resinas y fibras sintéticas.

En el tercer y cuarto grupo se encuentran ramas en las que Uruguay tiene ventajas comparativas y para cuyas exportaciones predomina el destino extrarregional: productos agropecuarios, pesca, lana, carne y curtiduría.

El mayor dinamismo en las exportaciones a la región se concentra en ramas procesadoras de insumos nacionales y alimentos en las que Uruguay cuenta con ventajas comparativas. Entre ellas se destacan los textiles (rama CIU 3211) cuyas exportaciones crecen a una tasa media de 23% anual, los productos agropecuarios (CIU 1110) que lo hacen a una tasa de 29%, los lácteos (CIU 3112) a una tasa de 24%, la molinería (CIU 3116) a una tasa de 6%, la vestimenta (CIU 3220) a una tasa de 14% y el calzado (CIU 3240) a una tasa de 25%. Estas dos últimas son ramas en las que Uruguay ha perdido competitividad en terceros mercado y las preferencias regionales constituyen una alternativa. Por otra parte se destacan dos ramas, que no son procesadoras de recursos naturales y que han tenido una fuerte contribución al crecimiento de las exportaciones a la región: la automotriz (CIU 3843) cuyas exportaciones han crecido a una tasa media de 34% anual y la construcción de maquinaria y aparatos eléctricos (CIU 3831) a una tasa media de 72% anual.

En el cuadro 7 se realiza el mismo estudio para veinticinco ramas industriales que representaban un 75% de las importaciones uruguayas de 1997. Entre las ramas de origen regional se encuentran los productos agropecuarios, petroquímica, resinas y fibras artificiales, papel, industrias básicas de metales no ferrosos, maquinaria eléctrica e industria automotriz. Las ramas en las que el origen regional es más fuerte son los productos

agropecuarios, alimentos diversos, azúcar y curtiembres, ramas en las que Argentina o Brasil tienen ventajas comparativas. Por otra parte, entre las ramas de origen extrarregional se encuentran ramas como la química básica (gran parte de cuyas importaciones ingresan en admisión temporaria) y maquinarias, equipos de radio, televisión y comunicaciones para las cuales Uruguay está aplicando aranceles menores que el arancel externo común acordado en el Mercosur. Estas ramas son aquellas en que existen los mayores riesgos de que la plena vigencia de la unión aduanera genere mayores costos de desvío de comercio.

Puede observarse que, en el caso de las importaciones, la distinción entre ramas con comercio regional o extrarregional no es tan marcada como en las exportaciones. En general, compiten proveedores regionales y extrarregionales y, en los últimos años, se observa que en muchas ramas se ha dado un desplazamiento de los proveedores regionales por el aumento de competitividad de proveedores extrarregionales.

El aumento de la participación de la región en las importaciones uruguayas se asocia a unas pocas ramas, fundamentalmente ligadas a la industria alimenticia, productos agropecuarios y a la industria química. En los dos primeros casos deben haber jugado un rol importante las ventajas comparativas de los socios del Mercosur. En el último caso, la industria química, Brasil y Argentina no tienen ventajas comparativas pero se ha observado que en ramas como perfumería y cosméticos se ha dado una relocalización de inversiones hacia los mercados mayores con el fin de aprovechar economías de escala y racionalizar la producción con destino regional.

Cuadro 7

ORIGEN REGIONAL DE LAS IMPORTACIONES URUGUAYAS, 1990-96									
	Elmportaciones (miles U\$S de 1990)		Particip. en Import. (%)	Participación del Mercosur (%)		Ind. Origen Regional		Especializ. (E <sub>3</sub> ) 1996	
	1990	1997	1997	1990	1997	1990	1997	Arg.	Bra.
CIUU									
<i>Bienes de origen regional</i>									
<i>Origen regional en aumento</i>									
1110 Prod. agropecuaria	70.437	114.572	3,0	71,8	57,6	1,8	2,3	6,1	2,6
3121 Alimentos diversos	5.648	56.999	1,5	48,7	77,4	1,2	1,8	1,3	2,4
3523 Perfumería y cosmética	13.112	45.348	1,2	30,7	64,4	0,8	1,5	0,6	0,5
3529 Químicos diversos	14.577	50.098	1,3	44,7	49,4	1,1	1,1	0,6	0,3
3530 Petroquímica	50.012	121.728	3,2	59,1	76,4	1,5	1,7	0,9	0,4
Resto	221.577	765.169	20,0	40,2	49,0	1,0	1,1		
<i>Origen regional en descenso</i>									
3118 Azúcar	674	37.587	1,0	99,7	86,8	2,5	2,0	1,1	10,8
3231 Curtiembres	22.064	38.098	1,0	96,0	96,5	2,4	2,2	11,2	4,5
3411 Fab. de papel	22.222	81.173	2,1	60,4	62,5	1,5	1,4	0,4	1,9
3513 Resinas y fibras	95.585	119.807	3,1	56,8	51,3	1,4	1,2	0,3	0,3
3560 Plásticos	7.396	67.338	1,8	52,3	50,1	1,3	1,1	0,3	0,3
3710 Ind.bas.met.ferrosos	39.986	88.216	2,3	81,9	66,3	2,1	1,5	1,2	3,1
3819 Pr. de metal	18.478	40.158	1,1	45,3	44,0	1,1	1,0	0,3	0,5
3822 Maq. Agrícola	12.251	67.337	1,8	68,3	51,8	1,7	1,2	0,2	1,7
3831 Maq. Eléctrica	8.800	82.668	2,2	49,8	49,2	1,2	1,1	0,1	0,5
3843 Ind. automotriz	114.146	366.905	9,6	66,5	48,8	1,7	1,1	0,8	0,7
<i>Bienes de origen extrarregional</i>									
<i>Extrarregionales con región en ascenso</i>									
2200	201.912	233.424	6,1	0,0	13,4	0,0	0,3	1,7	0,0
3511 Química básica	114.644	127.817	3,3	26,7	41,8	0,7	1,0	0,6	1,0
3522 Pr. farmacia	35.245	53.839	1,4	18,7	29,3	0,5	0,7	0,6	0,3
3825 Mq. of. cont. y comp.	23.229	62.593	1,6	6,6	10,5	0,2	0,2	0,0	0,1
Resto	0	610.318	16,0	0,0	40,8	0,0	0,9		
<i>Extrarregionales con región en descenso</i>									
3211 Lav. hil. y tejido	32.260	81.725	2,1	44,5	32,5	1,1	0,7	0,7	0,7
3512 Abonos y plaguicidas	35.745	106.883	2,8	22,5	22,8	0,6	0,5	0,5	0,8
3824 Maq. industrial	73.864	46.564	1,2	46,0	19,6	1,2	0,4	0,1	0,5
3829 Maq. diversa	59.518	159.882	4,2	43,4	32,4	1,1	0,7	0,4	1,1
3832 Eq. rad. tv. y comunic.	77.259	134.562	3,5	24,5	10,3	0,6	0,2	0,0	0,2
3839 Mat. de electricidad	22.714	57.037	1,5	43,5	33,7	1,1	0,8	0,2	0,2
Tot.	1.393.524	3.818.745	100,0	39,9	44,0	1,0	1,0	nc.	

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo en base a información del BCU

En contraste, la región ha perdido participación como proveedora de maquinarias y equipo. En estas ramas no ha comenzado a regir el arancel externo común del Mercosur y, por el momento, Uruguay mantiene aranceles externos más bajos que los acordados. Esto puede haber conducido a que los empresarios adelanten sus inversiones, previendo el encarecimiento de las importaciones desde el resto del mundo. Se observa que en muchas de estas ramas las importaciones han tenido un comportamiento muy dinámico, como ejemplos se puede mencionar las importaciones de maquinaria agrícola, maquinaria eléctrica, maquinaria de oficina, contabilidad y computación, maquinaria diversa y equipos de radio, televisión y comunicaciones. Por otra parte, el crecimiento de las importaciones ha estado asociado a numerosas ramas con escasa participación en las importaciones totales.

### **I.1 DETERMINANTES DEL COMERCIO INTRARREGIONAL**

Después de haber examinado la composición del comercio intrarregional de Uruguay y establecido qué ramas han tenido mayor contribución al crecimiento del comercio intrarregional, esta sección se centra en analizar los determinantes del comercio intrarregional para las exportaciones e importaciones uruguayas con cada socio del Mercosur, globales y por ramas de actividad. A estos efectos se utiliza la misma metodología empleada para el estudio de las exportaciones del Mercosur. Los resultados se presentan en los cuadros 8 y 9.

En el período analizado, se constata un crecimiento significativo en la participación de los socios del Mercosur en las exportaciones uruguayas y de Argentina en las importaciones. Sin embargo, la evolución del índice de intensidad del comercio bilateral ( $I_{ij}$ ), que mide el sesgo geográfico, muestra que, en general, este sesgo no se ha intensificado. Dicho sesgo, que ya existía antes de la puesta en marcha del Mercosur -especialmente en el comercio con Argentina-, ha descendido en el comercio con Brasil y en las exportaciones a Argentina y ha aumentado en las importaciones desde Argentina y en el comercio con Paraguay.

Las exportaciones uruguayas a Argentina y Brasil no han mantenido el dinamismo que ha caracterizado las importaciones de los vecinos y el sesgo geográfico ha descendido. En parte, esto es natural, dado que una

alta proporción de las exportaciones uruguayas se canalizaban por acuerdos preferenciales (CAUCE y PEC) que otorgaban preferencias muy amplias en mercados muy protegidos. La apertura de esos mercados genera efectos encontrados. Por un lado, amplía el mercado potencial para las exportaciones uruguayas. Por otra parte, aumenta la competencia de terceros países. El resultado es un aumento de la participación de Uruguay en sus importaciones acompañado por una disminución del sesgo geográfico.

Por su parte, el aumento de las importaciones desde Argentina sólo se explica parcialmente por el crecimiento de su participación en la oferta mundial que fue modesto. El sesgo geográfico creció posiblemente por la mejora en la capacidad de competencia de Argentina frente a Brasil.

Por otra parte, se observan distintos niveles de complementariedad con cada uno de los socios. Uruguay tiene una fuerte complementariedad con la economía Brasileña que explicaría que las exportaciones a ese mercado fueran hasta cuatro veces superiores a lo que correspondería si no hubiera ningún sesgo regional y que las importaciones desde ese mercado fueran el doble. En el caso de Argentina la complementariedad es mucho menor, las economías argentina y uruguaya son más parecidas y las oportunidades para el comercio recíproco -asociado al aprovechamiento de ventajas comparativas- son menores. Sin embargo, el índice de complementariedad ha aumentado indicando que las economías regionales han incrementado su especialización comercial y que surgen nuevas oportunidades de complementación.

En el caso de Paraguay, las oportunidades de complementación en las exportaciones uruguayas son mucho mayores que en las importaciones. Sin embargo, en 1990, el sesgo geográfico era mucho mayor en las importaciones que en las exportaciones, quizás muy asociado a la pequeñez del mercado paraguayo y a la presencia de acuerdos comerciales. En los últimos años, a partir de la formación del Mercosur, el sesgo en las exportaciones se multiplicó por tres al tiempo que el índice de complementariedad aumentaba un 50%, en consecuencia, el sesgo sin explicar se duplicó.

Finalmente, el residuo asociado al crecimiento del comercio bilateral que no puede explicarse por cambios en la demanda de importaciones (oferta de exportaciones) o por el incremento de la complementariedad

comercial, cae en el caso de las exportaciones uruguayas a Argentina y Brasil y en las importaciones uruguayas desde Brasil pero aumenta en las importaciones uruguayas desde Argentina y en el comercio con Paraguay.

Otro factor, que no se examina en este trabajo, pero que debe haber jugado un rol importante para determinar la evolución del comercio bilateral con los socios del Mercosur, son los cambios en la capacidad de competencia. En los últimos años del período, Uruguay mejora su capacidad de competencia con Brasil, se enlentecen las importaciones y se mantiene el crecimiento exportador mientras que pierde capacidad de competencia respecto a Argentina, caen las exportaciones y se mantiene el crecimiento de las exportaciones. Esto podría explicar el aumento del índice de intensidad y del residuo no explicado en las importaciones desde Argentina.

De acuerdo a las consideraciones anteriores, la formación del Mercosur ha sido acompañada por un aumento de la participación de la región en el comercio exterior de Uruguay. Sin embargo, la ampliación de las preferencias comerciales no parece haber jugado un rol significativo. Ese proceso de crecimiento del comercio intrarregional se explica, en gran medida, por el dinamismo económico y la apertura comercial de los países de la región que han intensificado la especialización comercial y productiva. Dado que, de acuerdo al estudio realizado en el apartado 1 de este capítulo, en el caso de Uruguay, el fenómeno del comercio intrarregional está íntimamente ligado a ciertas ramas productivas, queda planteada la cuestión de si éstas conclusiones se mantienen cuando se aborda el estudio a nivel sectorial. ¿La intensificación del comercio bilateral está asociada a los sectores en las que existe mayor complementariedad comercial? ¿En qué sectores pueden haber jugado un rol más importante los acuerdos de integración?

Con el objeto de contestar a esas preguntas se eligieron seis sectores de actividad para los que se estudian los determinantes del comercio bilateral. Los sectores elegidos fueron el sector agropecuario (CIU, rev. 2, capítulo 11), productos alimenticios, bebidas y tabaco (capítulo 31), textiles, prendas de vestir e industrias del cuero (capítulo 32), fabricación de productos químicos, derivados del petróleo y del carbón, de caucho y plástico (capítulo 35), industrias metálicas básicas (capítulo 37) y fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo (capítulo 38). Estos sectores dan cuenta de un 90% de las exportaciones y un 84% de las importaciones uruguayas de 1996. En los cuadros 8 y 9 se presentan los

mismos indicadores -la participación de los socios en el comercio, los índices de intensidad del comercio intrarregional, de complementariedad y los residuos- para las exportaciones e importaciones uruguayas de los seis sectores.

En el caso de Argentina, se observa una enorme distancia entre la composición de las exportaciones uruguayas y las posibilidades de complementación comercial de ambos mercados. Los productos en que las exportaciones a Argentina tienen mayor participación son justamente aquéllos productos en que existen menores oportunidades de complementación (metálicas básicas, maquinaria y equipo). En el período analizado se observa una tendencia a incrementar la participación de los productos en que existen mayores oportunidades de complementación y a disminuirla en los que tienen menores. Los residuos no explicados caen en todas las ramas, indicando que las exportaciones uruguayas tienden a ajustarse a mercados regionales más competitivos y que el Mercosur no ha incrementado flujos de comercio amparados en preferencias comerciales. Sin embargo, persisten sesgos muy altos en industrias metálicas básicas y maquinaria y equipo, indicando que las políticas discriminatorias siguen jugando un rol significativo para explicar el comercio con Argentina. Estos sesgos, también pueden dar indicios respecto a la dirección que podrían adoptar futuros ajustes en los patrones de comercio regional.

En el caso de Brasil, las oportunidades de complementación comercial están muy ligadas a los alimentos y bebidas. No obstante, en estas industrias el sesgo no explicado por ventajas comparativas era muy pequeño en 1990 y negativo en 1996. El índice de intensidad de comercio cayó indicando que Uruguay no aprovechó las oportunidades que abría el mercado brasileño en estas industrias en las que tiene ventajas comparativas. Este es el único grupo de productos en que se observa un sesgo no explicado negativo y su explicación merecería un estudio más profundo. Otros productos que ofrecen amplias oportunidades de complementación son los textiles y la química. Nuevamente, aparece una fuerte participación de Brasil en las exportaciones uruguayas de productos metálicos y maquinaria y equipo que no responden a oportunidades de complementación productiva.

En el caso de Paraguay, las oportunidades de complementación entre las exportaciones uruguayas y las importaciones paraguayas son más limitadas. Se encuentran fundamentalmente en la industria alimenticia,

textiles y química, industrias en que creció mucho la participación de Paraguay.

Tanto en el caso de Brasil como de Argentina se observa una tendencia a disminuir los residuos sin explicar y a incrementar la especialización exportadora hacia productos con ventajas comparativas y oportunidades de complementación. Esto puede constituir un indicio de que las políticas comerciales menos discriminatorias implementadas en los últimos años han llevado a orientar las exportaciones hacia aquéllos bienes en que Uruguay es complementario con los países de la región. Por otra parte, en el caso de Paraguay, el crecimiento del residuo no explicado se asocia a las exportaciones de dos grupos de productos: los textiles, vestimenta y calzado y los químicos.

Cuadro 8

DETERMINANTES DE LAS EXPORTACIONES A LA REGIÓN DE URUGUAY TOTALES Y POR RAMA DE ACTIVIDAD								
	Participación del socio en Exportacio- nes		Índice de Intensidad del Comercio		Índice de Complementariedad		Residuo	
	1990	1996	1990	1996	1990	1996	1990	1996
<b>Argentina</b>								
11 Agropecuarios	0,4	2,5	30,5	8,7	2,9	2,2	10,5	4,0
31 Alim. bebidas y Tabaco	0,9	5,1	22,6	17,0	2,3	3,4	10,0	4,9
32 Textiles, vest. y calzado	2,1	9,5	58,1	41,5	1,9	2,8	30,8	14,9
35 Química, petróleo	16,8	24,6	55,1	28,7	5,9	4,3	9,3	6,6
37 Metálicas básicas	32,9	24,0	537,9	77,5	0,0	0,2	13192,0	435,4
38 Maquinaria y Eq.	49,8	43,7	506,6	76,3	0,1	1,0	4526,1	74,0
Total	4,8	11,3	38,0	26,1	1,2	1,6	30,7	16,3
<b>Brasil</b>								
11 Agropecuarios	15,3	49,5	12,7	59,4	4,9	2,7	2,6	22,1
31 Alim. bebidas y Tabaco	42,0	42,8	34,6	14,5	29,2	28,6	1,2	0,5
32 Textiles, vest. y calzado	12,3	14,6	34,8	13,3	3,6	7,6	9,8	1,7
35 Química, petróleo	69,2	59,3	76,4	48,7	3,7	6,0	20,9	8,2
37 Metálicas básicas	58,4	52,0	96,4	35,4	0,1	0,4	1392,8	98,1
38 Maquinaria y Eq.	27,1	41,4	42,2	76,3	0,2	1,2	237,3	61,8
Total	29,5	34,7	42,4	30,0	2,7	4,0	15,6	7,5
<b>Paraguay</b>								
11 Agropecuarios	0,1	0,9	20,4	28,1	0,3	1,9	61,4	14,7
31 Alim. bebidas y Tabaco	0,3	3,7	5,1	17,2	1,9	7,9	2,7	2,2
32 Textiles, vest. y calzado	0,1	0,5	3,7	16,6	3,7	2,0	1,0	8,4
35 Química, petróleo	1,6	5,4	27,4	52,5	9,9	9,0	2,8	5,8
37 Metálicas básicas	1,3	0,6	395,6	78,7	0,0	0,0	78959,7	2225,8
38 Maquinaria y Eq.	0,7	1,7	12,7	30,0	0,6	2,2	22,0	13,5
Total	0,4	2,1	9,6	33,2	2,0	3,0	4,8	11,0

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo en base a información de BADECEL

En el cuadro 9 se presentan los mismos indicadores para las importaciones uruguayas. Aunque en promedio las posibilidades de complementación parecen menores, los índices de complementariedad a nivel de producto son mucho más variables. En general, las posibilidades de complementación se concentran en productos alimenticios, bebidas y tabaco, en textiles, vestimenta y calzado y en productos químicos. En el caso de Brasil también aparecen oportunidades de complementación comercial en las importaciones uruguayas de productos de la industria metálicas básicas.

Nuevamente, los residuos no explicados de mayor magnitud aparecen en las industrias metálicas y maquinaria y equipo. En estas últimas, gran parte del comercio es comercio de la industria automotriz, industria fuertemente regulada, en las que la presencia de altos niveles de protección respecto a terceros mercados, preferencias, cuotas y admisión temporaria explican gran parte del comercio y la especialización en la región.

En general, los residuos no explicados por complementariedades comerciales caen indicando que la formación del Mercosur no ha generado un incremento del comercio mayor del que puede asociarse al crecimiento de sus socios y al aprovechamiento de ventajas comparativas. Sin embargo, las preferencias comerciales pueden haber jugado un rol en el crecimiento de las importaciones de ciertos sectores y mercados. El sector textil es el caso más claro, el sesgo no explicado crece en las importaciones desde los tres socios. Otros casos son las importaciones de productos del sector químico y metálico desde Argentina y de productos agropecuarios desde Brasil.

Cuadro 9

DETERMINANTES DE LAS IMPORTACIONES DE URUGUAY DESDE SUS SOCIOS TOTALES Y POR RAMA DE ACTIVIDAD								
	Participación del socio en las Importaciones		Índice de Intensidad del Comercio		Índice de Complementariedad		Residuo	
	1990	1996	1990	1996	1990	1996	1990	1996
<b>Argentina</b>								
11 Agropecuarios	27,0	23,2	10,7	7,9	9,1	9,2	1,2	0,9
31 Alim. bebidas y Tabaco	28,9	41,1	13,3	16,5	4,4	6,3	3,0	2,6
32 Textiles, vest. y calzado	40,0	29,0	83,7	75,5	4,1	2,4	20,6	31,3
35 Química, petróleo	18,0	26,5	58,7	96,5	3,1	3,0	18,7	31,7
37 Metálicas básicas	30,8	27,6	58,0	71,1	1,0	0,7	55,4	99,8
38 Maquinaria y Eq.	11,2	9,0	194,8	72,3	0,2	0,3	1296,7	270,9
Total	15,6	20,8	38,1	41,0	1,6	1,7	24,6	23,8
<b>Brasil</b>								
11 Agropecuarios	34,1	39,4	12,3	15,5	3,9	4,0	3,1	3,9
31 Alim. bebidas y Tabaco	11,9	28,2	3,9	7,9	2,3	5,9	1,7	1,3
32 Textiles, vest. y calzado	18,5	19,4	14,0	22,5	1,5	1,6	9,6	14,1
35 Química, petróleo	21,2	17,8	35,6	29,5	5,1	7,3	6,9	4,0
37 Metálicas básicas	42,3	35,6	16,8	14,7	1,9	2,0	8,8	7,3
38 Maquinaria y Eq.	33,3	24,0	70,2	50,1	0,8	0,6	91,2	80,9
Total	23,5	22,4	22,6	22,0	1,6	2,2	14,3	9,9
<b>Paraguay</b>								
11 Agropecuarios	8,4	3,5	15,4	11,0	25,5	23,1	0,6	0,5
31 Alim. bebidas y Tabaco	1,1	0,7	11,7	8,8	1,3	4,8	8,9	1,8
32 Textiles, vest. y calzado	0,4	5,7	13,2	248,7	2,9	2,8	4,6	89,4
35 Química, petróleo	0,0	0,1	1,6	16,2	0,5	6,9	3,4	2,3
37 Metálicas básicas	0,6	0,5	10163,0	7169,4	0,0	0,0	-	-
38 Maquinaria y Eq.	0,1	0,1	351,0	117,3	0,0	0,2	64663,2	583,3
Total	0,8	0,8	25,2	37,4	1,2	2,4	20,3	15,6

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo en base a información de BADECEL

### III. CREACION Y DESVÍO DE COMERCIO CON LA REGION

En la sección anterior se concluyó que Uruguay tiene un fuerte sesgo regional en su comercio, parte del cual puede ser explicado por las complementariedades con sus socios comerciales, fundamentalmente con Brasil. Por otra parte, también se concluyó que la puesta en marcha del Mercosur, si bien incrementó el comercio intrarregional, no aumentó el sesgo geográfico del comercio y menos el residuo no explicado por complementariedades comerciales. Todo esto induce a pensar que la consolidación del bloque comercial con sus vecinos no debe haber tenido fuertes costos, en términos de desvío de comercio, para Uruguay.

En un estudio anterior de CEPAL<sup>9</sup>, se realizó una estimación primaria de los posibles impactos de creación y desvío de comercio en las importaciones uruguayas para el período 1990-95. El análisis se realizó utilizando la metodología propuesta por Truman (1969), metodología que permite discriminar entre un aumento de las importaciones regionales resultante de una caída de la producción doméstica (creación de comercio) y un aumento derivado de la disminución de importaciones desde el resto del mundo (desvío de comercio).

La metodología consiste en calcular el consumo aparente de cada rama (oferta de bienes producidos por productores locales y bienes importados) y separar sus tres componentes: importaciones desde el Mercosur, importaciones desde el resto del mundo y producción doméstica. Se calcula la participación porcentual en el consumo aparente de cada componente para 1990 y para 1996 y la variación en esa participación. El signo de esas diferencias permite clasificar los sectores productivos por los impactos de la apertura y la integración estableciendo en qué casos hubo creación de comercio y en qué otros hubo desvío. Si aumentan las importaciones regionales y disminuyen las importaciones desde el resto del mundo se trata de desvío de comercio. Por el contrario, si aumentan las importaciones regionales en desmedro de la producción doméstica se trata de creación de comercio.

---

9 CEPAL, Oficina de Montevideo, El comercio exterior de Uruguay en los noventa, creación y desvío de comercio en la región, LC/MVD/R.157/Rev.1, 1997.

En el documento se señalaba que las estimaciones de creación y desvío de comercio eran muy imperfectas porque estaban realizadas sobre datos de comercio exterior y producción y consumo doméstico a precios corrientes. Como en el período de referencia hubo una apreciación real de la moneda uruguaya, las estimaciones realizadas tenderían a sobrevaluar la producción doméstica de 1995, tendiendo a minimizar los efectos de creación de comercio.

En este estudio se construyeron los mismos indicadores pero a precios constantes. Se usaron los precios mayoristas para deflactar las ventas domésticas de productos domésticos y se corrigieron los índices de precios de importación del BCU para tener un indicador de precios de importación por rama industrial para deflactar las importaciones. Por otra parte, el estudio se realizó para el período 1990-95, 1990-96 y 1995-96. El análisis se realizó para sesenta y cinco ramas industriales que representaban un 96% de las ventas de productos industriales y agropecuarios en el mercado doméstico. Los resultados para el período 1990-96 se presentan en el cuadro 10.

Estas estimaciones tienden a confirmar las conclusiones del estudio anterior. En general, puede afirmarse que el Mercosur no ha significado fuertes costos en términos de desvío de comercio para Uruguay. La apertura comercial implementada por la economía uruguaya parece haber sido muy importante. En general, se observa que la oferta doméstica pierde participación en la oferta total en la mayor parte de las ramas y, en algunos casos, esa pérdida de participación es muy importante. En general, las importaciones regionales y extrarregionales ganan participación en el consumo doméstico. Todos estos datos estarían dando cuenta de la magnitud del ajuste que ha atravesado la economía uruguaya en los años analizados.

Con el objeto de distinguir entre los impactos de la integración con la región y de la apertura unilateral se clasificaron las ramas en seis grupos. Los dos primeros son aquéllos en que el aumento de las importaciones regionales fue dominante, en el primer grupo desplazando a la producción doméstica, en el segundo a las importaciones del resto del mundo. Es en el primer grupo en el que el acuerdo regional puede haber generado mayores beneficios en términos de creación de comercio. Este grupo está compuesto por nueve ramas que representaban un 5% de la oferta en 1996. En estas ramas se da un descenso significativo de la participación de la producción doméstica en la oferta al mercado interno que es desplazada por

importaciones desde la región. En todos los casos crecen las importaciones desde el resto del mundo pero menos que las regionales. En este grupo se destaca aceites y grasas, azúcar, papel y cartón y perfumería y cosméticos. El segundo grupo está compuesto por tres ramas en las que se observa desvío de comercio -las importaciones desde el resto del mundo son desplazadas por importaciones regionales. Entre ellas la más importante es la química básica.

El tercer grupo, se caracteriza por haberse abierto al mundo y a la región. La producción doméstica fue desplazada por importaciones pero el incremento de importaciones extrarregionales fue el más significativo. Este grupo está compuesto por veintitrés ramas que representaban un 24% de la oferta en 1996. Entre ellas aparecen varias ramas exportadoras como textiles y vestimenta y muchas ramas de la industria química y maquinaria y equipo.

En el cuarto grupo, los principales impactos también se asocian a la apertura. La producción doméstica y regional es desplazada por importaciones desde el resto del mundo. Entre las ramas que lo componen se destacan las industrias metálicas no ferrosas, maquinarias diversas, equipos de radio, televisión y electrodomésticos.

El quinto grupo es el más significativo en términos de su representatividad en la oferta. Se trata de ramas donde la producción doméstica sigue dando cuenta de una proporción muy alta de la oferta al mercado interno. En estas ramas la disminución de la oferta local en el mercado doméstico ha sido modesta y el crecimiento de las importaciones también. Muchas de las ramas que lo componen son exportadoras con fuertes ventajas comparativas como productos agropecuarios, carne, lácteos y molinería. Sin embargo, entre ellas se encuentran ramas que han tenido dificultades para su reconversión y cuyos productos están en régimen de adecuación del Mercosur y son exportadoras a la región.

Finalmente, el último grupo está compuesto por dos ramas en las que aumenta la producción local en desmedro de las importaciones. La más importante entre ellas es curtiduría.

El estudio realizado tiende a reafirmar que el Mercosur no ha incrementado el desvío de comercio pero esto no quiere decir que no se partiera de una situación en que las preferencias regionales provocaran

ciertos costos de desvío. Las estimaciones sobre intensidad de comercio con la región muestran que antes de implementarse el Mercosur existía un sesgo muy importante hacia el comercio intrarregional. El hecho de que estos sesgos no hayan crecido demasiado reafirma la conclusión de que el Mercosur no ha sido un acuerdo desviador de comercio para Uruguay.

Por otra parte, el hecho de que por el momento los costos de desvío de comercio hayan sido limitados no quiere decir que éstos no aparezcan en el futuro a medida que se avance en la adopción del arancel externo común del Mercosur. No hay que olvidar que muchas de las ramas que han procesado una apertura al mundo y en las que la producción doméstica fue desplazada por importaciones extrarregionales durante el período estudiado, son ramas cuyos productos están convergiendo desde abajo al arancel externo común del Mercosur. Este es el caso de muchas ramas productoras de maquinaria y equipo.

Finalmente, la apreciación del tipo de cambio puede haber jugado un papel importante para evitar el desvío de comercio. Las economías regionales perdieron competitividad frente a terceros mercados en el período en estudio. Si ésta tendencia se revierte, las exportaciones regionales ganarían competitividad frente a terceros países.



**Cuadro 10 (continuación)**

CIIU	Rama	Particip. en el consumo aparente			Variación en participación (*)			Particip. en Oferta (%)
	Descripción	Imp. Merc	Imp. R.M.	Prod. Dom.	Imp. Merc	Imp. R.M.	Prod. Dom.	
	Descripción							
<b>Ramas en que importaciones del resto del mundo desplazan a importaciones regionales</b>								
3710	Met. bas. ferrosos	31,3	20,8	47,9	-4,7	12,9	-8,2	1,9
3823	Maq. met. y maderas	29,5	73,3	-2,7	-12,5	13,3	-0,8	0,1
3824	Maq. industrial	31,6	71,0	-2,7	-9,8	22,5	-12,6	0,8
3829	Maq. diversa	28,3	61,9	9,8	-6,1	16,9	-10,7	2,0
3832	Eq. rad. tv. y comunic.	11,8	83,9	4,3	-6,2	28,6	-22,4	1,5
3833	Electrodomésticos	6,0	38,2	55,7	-4,6	23,1	-18,5	0,5
3852	Fotografía y óptica	10,3	55,6	34,1	-17,1	3,8	13,3	0,2
								7,1
<b>Ramas con abastecimiento doméstico</b>								
1110	Prod. agropecuarios	6,7	3,4	89,9	2,5	1,8	-4,3	17,6
3111	Ind. carne	2,9	1,6	95,6	2,4	0,5	-2,9	4,1
3112	Lácteos	0,5	1,5	98,0	0,5	1,4	-1,8	1,8
3116	Molinos	4,7	1,0	94,3	4,2	-0,4	-3,8	1,4
3117	Panaderías	7,8	2,4	89,9	7,7	2,2	-9,9	1,6
3122	Raciones	11,0	7,5	81,5	10,5	5,4	-15,9	0,3
3131	Bebidas alcohólicas	1,6	20,1	78,3	-1,5	0,9	0,6	0,5
3132	Ind. vitivinícolas	7,5	3,4	89,1	6,9	2,7	-9,6	0,6
3121/	Alimentos (cebada	12,9	4,9	82,2	11,1	2,9	-13,9	3,2
3133	malteada							
3134	Bebidas sin alcohol	0,9	0,5	98,6	0,9	0,5	-1,4	2,8
3140	Ind. del tabaco	0,4	0,2	99,4	0,4	-0,1	-0,3	1,1
3219	Textiles varios	8,1	11,2	80,8	2,2	3,9	-6,1	0,3
3419	Prod. de papel	4,7	5,8	89,5	0,7	-6,5	5,8	0,3
3420	Imprentas y ed.	2,3	2,8	94,8	2,1	2,3	-4,4	1,6
3521	Pinturas	10,8	4,9	84,3	6,7	-2,4	-4,3	0,6
3530	Petroquímica	8,3	5,6	86,0	3,6	2,4	-5,9	9,5
3610	Cerámica	6,7	8,5	84,8	4,1	5,2	-9,3	0,3
3692	Fab. de cemento	0,6	4,4	94,9	0,1	4,2	-4,3	2,3
3699	Cemento y mármol	4,4	3,2	92,5	-0,5	-0,6	1,1	1,3
3812	Muebles metálicos	6,1	10,4	83,4	4,7	9,5	-14,2	0,2
3813	Herrería de obra	8,9	7,4	83,7	7,4	7,3	-14,7	0,8
								52,3
<b>Ramas en que disminuyen las importaciones en la oferta</b>								
3231	Curtiembres	28,7	1,5	69,8	-6,7	0,1	6,6	1,6
3811	Herramientas	30,4	36,6	33,0	-11,3	-0,4	11,7	0,4
								2,0
TOT.		15,4	18,9	65,7	7,4	6,8	-14,2	100,0

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a información del BCU y DGEC  
 (\*) Diferencia entre la participación en la oferta en 1996 y 1990

### C. CONCLUSIONES

En este estudio se utilizaron diversos criterios para evaluar, en base a las condiciones de partida y a la performance de los primeros años, las perspectivas de que un acuerdo preferencial como el Mercosur sea exitoso en términos de conducir a un aumento del bienestar general en los países miembros y en especial del Uruguay. En esta evaluación no podía desconocerse la importancia de la existencia de los acuerdos preferenciales previos entre sus miembros. Todo el proceso de apertura comercial entre los países del Mercosur es acompañado por una profundización de los acuerdos regionales. El Mercosur aparece como una alternativa para adecuar acuerdos preferenciales preexistentes a los procesos de liberalización comercial.

La evidencia no es contundente, las probabilidades de que el Mercosur haya sido, por el momento, un emprendimiento exitoso parece predominar. Sin embargo, las asimetrías entre sus miembros hacen que su situación respectiva frente al proceso no sea la misma. Por otra parte, quedan muchas dudas sobre las perspectivas futuras asociadas a la consolidación de la unión aduanera (la efectiva vigencia del arancel externo común y los acuerdos en el sector automotriz, entre otros) y a las negociaciones externas del Mercosur. Momentáneamente, el acuerdo sobre el incremento del arancel externo común adoptado en 1997 parece preocupante.

Entre los aspectos favorables debe mencionarse los altos niveles de protección existentes antes de la puesta en marcha del Mercosur y el proceso de apertura comercial que acompaña al proceso de integración. La evidencia recogida muestra un significativo incremento del comercio de los países miembros, acompañada por un incremento del comercio intrarregional. El comercio intrarregional ha crecido más que el comercio global pero el sesgo geográfico, medido a través del índice de intensidad de comercio, ha aumentado poco. Esto se explica porque los países del Mercosur aumentan su participación en la demanda mundial de importaciones como consecuencia de los procesos de apertura y de crecimiento económico. Por otra parte, de acuerdo a la evidencia recogida, el crecimiento del sesgo geográfico del comercio se explica, en la mayor parte de los casos, por los cambios en la especialización comercial y el aumento de las complementariedades comerciales entre sus miembros.

Otro aspecto favorable es que, aunque el sesgo geográfico hacia el comercio intrarregional ya era importante en 1990 -antes de poner en marcha el Mercosur-, en los últimos años no parece haberse incrementado. La profundización y ampliación de las preferencias comerciales generadas por el Mercosur no parecen haber aumentado dicho sesgo.

Entre los aspectos desfavorables detectados se encuentra la pequeñez del bloque respecto al resto del mundo, la similitud en los patrones de especialización de los miembros del Mercosur y sus diferencias con el resto del mundo. Sin embargo, la evidencia recogida muestra que parte del crecimiento del comercio intrarregional operado en los últimos años parece responder al aprovechamiento de ventajas comparativas entre sus miembros.

Respecto a Uruguay, a priori podía esperarse que los efectos sobre el bienestar fueran mayores. Se trata de un país pequeño y con una gran complementariedad con Brasil. La evidencia de los últimos años muestra que ha habido un crecimiento muy importante del comercio con la región y que ese crecimiento ha sido mayor en ramas en que existían ventajas comparativas. No obstante, no debe olvidarse que una alta proporción del comercio intrarregional sigue siendo en ramas que hacen un uso intenso de la admisión temporaria para exportar a la región. Las industrias alimenticias aparecen como especialmente propicias para la complementación productiva en la región. Sin embargo, entre las ramas en las que sigue predominando el abastecimiento extrarregional se detectaron varias ramas cuyos productos están exceptuados del arancel externo común del Mercosur en Uruguay (maquinarias, radio, televisión y comunicaciones). Esto plantea una interrogante sobre las posibilidades de que en el futuro se genere desvío de comercio.

El comercio intrarregional de Uruguay mostraba un sesgo geográfico importante en 1990, ese sesgo ha tendido a atenuarse para las exportaciones y a incrementarse en las importaciones desde Argentina y Paraguay. El problema mayor se plantea con Argentina dado que en el caso de Brasil el aumento del sesgo puede atribuirse al aumento en la complementariedad comercial y aprovechamiento de ventajas comparativas. Los mayores sesgos se asociarían al comercio de maquinaria y equipo.

Las estimaciones de creación y desvío de comercio en las importaciones tienden a reafirmar que el incremento del comercio con la

región no ha implicado un incremento de costos por desvío de comercio para Uruguay. La apertura de la economía uruguaya ha sido importante y las importaciones regionales no han desplazado al resto del mundo. En casi todas las ramas industriales se observa un crecimiento de la oferta de productos importados en desmedro de la producción doméstica. Las únicas ramas en las que se detectó desvío de comercio fueron química básica, metales no ferrosos y otras manufacturas.

Sin embargo, el hecho de que los costos de desvío de comercio no hayan aumentado en estos años no quiere decir que no aumenten cuando termine de perfeccionarse la unión aduanera. A estos efectos sería importante investigar los posibles impactos sobre los productos exceptuados del arancel externo común.

Finalmente, el análisis realizado no tiene en cuenta posibles efectos dinámicos de un acuerdo de integración, sus efectos sobre la localización de las inversiones en el espacio integrado y las oportunidades para aprovechar economías de escala. Es posible que a largo plazo los costos y beneficios asociados a estos factores sean mayores que los analizados.

**BIBLIOGRAFÍA**

- Anderson and Norheim (1993)** “*From Imperial to Regional Trade Preferences: Its Effects on Europe’s Intra and Extra-Regional Trade*”, *Weltwirtschaftliches Archiv* 129(1): 78-101.
- Balassa, Bela (1965)** “*Trade liberalization and ‘revealed’ comparative advantages*”, *The Manchester School*, 33(May):99-123.
- Bianchi, E. y Robbio, J. (1993)** “*Tratado de Libre Comercio de América del Norte: Desvío de Comercio en perjuicio de Argentina y Brasil*”, Proyecto PNUD ARG87/014.
- Brülarth (1994)** “*Marginal Intra-Industry Trade: Measurement and Relevance for the Pattern of Industrial Adjustment*”. *Weltwirtschaftliches Archiv* , 130(3):600-613.
- Caristo, A. y Patrón, R. (1994)** “*Especialización de la industria manufacturera en 1990. Cambios con respecto a mediados de los ochenta*”, Departamento de Economía, Documento de Trabajo No 3, Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo, Uruguay.
- CEPAL (1992)** “*Exportaciones uruguayas hacia Argentina y Brasil en 1991*”, LC/MVD/R.77.
- CEPAL (1992)** Situación y perspectivas del sector exportador uruguayo, LC/Mvd/R.82.
- CEPAL, Oficina de Montevideo (1992)** “*El comercio exterior de Uruguay en los noventa, creación y desvío de comercio en la región*”, LC/MVD/R.157/Rev. 1, 1997.
- Cinve (1987)** “*La industria frente a la competencia externa*”, Ediciones Banda Oriental, Montevideo, Uruguay.
- Deardorff (1994)** “*Testing Trade Theories and Predicting Trade Flows*”, in *Kenen and Jones (ed.) Handbook of International Economics, Vol I*, North Holland, Amsterdam.
- de Melo, Jaime and Arbind Panagariya (1992)**, “*The New Regionalism in Trade Policy*”, Washington, D.C.: The World Bank and Centre for Economic Policy Research.

- Frenkel, J., E. Stein and Wei Shang-Jin (1993)** “*Continental Trading Blocs: are they natural, or super-natural?*”, Working Paper No 4588, NBER, Cambridge, Dec.
- Greenaway, D. and Milner, C. (1986)** “*The Economics of Intra-Industry Trade*”. Oxford: Blackwell
- Grubel y Lloyd (1975)**, “*Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement for International Trade in Differentiated Products.*”, London: Macmillan.
- Krueger, A. (1981)** “*The framework of the country studies*” in *Trade and employment in developing countries: Individual studies*. Chicago, University of Chicago Press.
- Krugman, P. (1991)** “*Is Bilateralism Bad*” en Helpman y Razin (de.) International Trade and Trade Policy, Cambridge: MIT Press.
- Krugman, P. (1991)** “*Geografía y Comercio*”, Antoni Bosh, Barcelona, España.
- Leamer (1997)** “*The EC, NAFTA and Mercosur Regionalism and/or global free trade*”, Anderson Graduate School of Manchester, UCLA, Draft, May 1997.
- Lipsey, R.G. (1960)** “*The Thoery of Custom Unions.*”
- Meade, James E. (1955)** “*The Theory of Custom Unions*”, Amsterdam: North Holland.
- Michaely, Michael (1996)**, “*Trade Preferential Agreements in Latin America. An Ex-Ante Assessment*”, The World Bank, Policy Research Working Paper 1583, March 1996.
- Oliveras, Terra (1997)** “*Marginal Intra-Industry Trade Index: The Period and Aggregation Choice*”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 133 (1): 170-178.
- Smith, A. and Venables, A. J. (1988)** “*Completing the Internal Market in European Community: Some Industry Simulations*”, *European Economic Review*, vol. 32, pp. 1501-25.
- Terra, Nin, Oliveras (1995)** “*Ajuste en los patrones de comercio manufacturero*” Departamento de Economía, Documento de Trabajo No 8. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo.
- Viner, Jacob (1950)**, “*The Customs Union Isszue*”, Carnegie Endowments for International Peace, New York.

**Winters, A. (1997)**, “*Assesing Regional Integration Arrangements*”, World Bank, Draft.

**Yeats (1997)** “*Does Mercosur’s Trade Performance Raice Concerns About the Effects of Regional Trade Arrangements? Yes!*”, World Bank Policy Research Working Paper Series, No. 1742.

## ANEXO

## METODOLOGÍA PARA EL ANÁLISIS DE LOS CAMBIOS EN LA COMPOSICIÓN GEOGRÁFICA DEL COMERCIO

El estudio de los cambios en la composición geográfica del comercio de los países del MERCOSUR y de Uruguay se realizó en base a los siguientes indicadores:

### I. PARTICIPACIÓN EN EL COMERCIO TOTAL DEL COMERCIO CON LOS SOCIOS COMERCIALES (EXPORTACIONES O IMPORTACIONES)

Un primer indicador para analizar los cambios en los patrones de comercio originados por acuerdos comerciales preferenciales, es comparar la participación de las exportaciones al (importaciones desde el) socio comercial en las exportaciones (importaciones) totales en dos momentos en el tiempo, previo a la formación de la unión aduanera (período 0) y después de la unión aduanera (período t). El supuesto que esta detrás es que en ausencia de acuerdo de integración esas participaciones no cambiarían. Se define como:

$$\Delta x_{ij} = \frac{X_{ij}^t}{X_i^t} - \frac{X_{ij}^0}{X_i^0}$$

donde x se refiere a la tasa de participación, X a las exportaciones, el subíndice i indica el país doméstico y el j el socio comercial, los supraíndices t y 0 se refieren a la última y a la primera observación en el tiempo.

Sin embargo, este indicador constituye un indicador muy imperfecto de los posibles impactos de un acuerdo comercial. En primer lugar, porque un cambio en la participación del comercio con el socio en el comercio total puede deberse a un cambio en el tamaño del socio en el relación al comercio mundial. Los cambios atribuibles a éste motivo serían “neutrales”, en términos que constituyen un resultado natural de cambios en la composición del comercio mundial y no responden a políticas discriminatorias u otros factores que tiendan a favorecer (o no) el comercio recíproco. En segundo lugar, podrían atribuirse a la presencia de ventajas

comparativas que tiendan a favorecer el comercio recíproco. En tercer lugar, podrían ser resultado de que la integración económica favorezca la división internacional del trabajo para aprovechar economías de escala. En cuarto lugar, puede ser resultado de políticas preferenciales que tiendan a generar efectos de desvío o creación de comercio. Finalmente, podría atribuirse a otros factores como mejoras en infraestructura y comunicación, que disminuyan los costos de transporte y transacciones internacionales con los vecinos. Los siguientes indicadores se usaron para descomponer los factores que están detrás de los cambios en la orientación geográfica del comercio.

## II. ÍNDICE DE INTENSIDAD DEL COMERCIO

A los efectos de depurar el indicador anterior de su componente “neutral” asociado a cambios en la participación de los socios comerciales en el comercio mundial se usó el índice de intensidad de comercio propuesto por Anderson and Norheim (1993). Este índice permite medir el “sesgo geográfico” en el comercio con los socios y con el resto del mundo. Se define como:

$$I_{ij} = \frac{x_{ij}}{m_j} = \frac{X_{ij}/X_i}{M_j / \sum_{\substack{j \\ \forall j \neq i}} M_j} = \frac{x_{ij}}{q_j r_j}$$

donde  $x_{ij}$  es la participación del socio  $j$  en las exportaciones del país  $i$ ,  $m_j$  es la participación del socio  $j$  en las importaciones mundiales. Si  $I_{ij}=1$  no existe sesgo geográfico en el comercio con el socio, si  $I_{ij}>1$  el comercio con el socio es más que proporcional a su participación en las importaciones mundiales, existe una tendencia a exportar al socio mayor que la que correspondería de acuerdo a su participación en las importaciones mundiales. Un incremento de  $I_{ij}$  indicaría que ha aumentado el sesgo geográfico del comercio. Por otra parte, si aumenta la participación del socio en las exportaciones pero  $I_{ij}$  es constante, se trata de un cambio “neutral” en la orientación del comercio y no existe un aumento del sesgo geográfico del comercio.

Finalmente, los cambios en la participación del socio en el comercio mundial pueden descomponerse en aquéllos cambios derivados del

crecimiento económico del socio ( $q_j$ ) y aquéllos cambios derivados de su apertura comercial ( $r_j$ ) respecto a la apertura mundial. Se definen como:

$$q_j = \frac{PBI_j}{PBI_w}$$

$$r_j = \frac{M_j / PBI_j}{M_w / PBI_w}$$

donde el subíndice w se refiere el mundo.

### III. ÍNDICE DE COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL Y RESIDUO

El índice de intensidad de comercio combina los efectos sobre el comercio bilateral de las complementariedad comercial entre los socios y de otros factores (costos de transporte, preferencias comerciales, etc.) que pueden afectar el comercio recíproco. Con el objeto de separar ambos factores Anderson and Norheim (1993) proponen un índice de complementariedad comercial derivado del “índice de ventajas comparativas reveladas” propuesto por Balassa (1965). Ese índice se define como:

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

donde:

$x_i^s$  es la participación del bien s en las exportaciones de i

$m_j^s$  es la participación del bien s en las importaciones de j

$t_w^s$  es la participación del bien s en las importaciones mundiales

$C_{ij}$  es un promedio ponderado del producto de un índice de especialización exportadora de i por un índice de especialización importadora de j, el ponderador es la participación del producto s en las importaciones mundiales. El índice puede variar entre cero y valores muy

altos. Tendería a cero cuando el país *i* no exporta los mismos bienes que *j* importa y adoptaría valores muy altos cuando la especialización exportadora de *i* coincide con la especialización importadora de *j*. Si se acerca a uno, estaría indicando que la especialización exportadora e importadora de ambos países se asimilan a la mundial y no habría motivos para que exista un sesgo geográfico en el comercio.

El índice de intensidad de comercio puede escribirse como:

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

donde  $B_{ij}$  es un residuo.

Finalmente, haciendo cuentas se obtiene la siguiente expresión:

$$x_{ij} = C_{ij} B_{ij} q_j r_j$$

donde la participación del socio (*j*) en las exportaciones de un país (*i*) se explica por la complementariedad comercial entre ambos países, por el grado de apertura ( $r_j$ ) y por la participación en el PBI mundial del socio ( $q_j$ ). El residuo  $B_{ij}$  sería la parte no explicada por los factores anteriores. Los cambios en  $B_{ij}$  podrían dar cuenta de los impactos de las políticas de integración si no existen grandes cambios en los costos de transporte.

#### IV. ÍNDICE DE ORIENTACIÓN REGIONAL DEL COMERCIO

Este índice permite clasificar los productos de acuerdo a los mercados de origen o destino, entre productos cuyas exportaciones se orientan a (importaciones provienen de) mercados regionales o del resto del mundo. Se define como:

$$O_{.xs} = \frac{X_{sM}}{X_{sW}} \div \frac{X_M}{X_w}$$

donde los subíndices estarían indicando: *s* el producto o sector productivo, *M* al Mercosur y *w* al mundo. Este índice es mayor que uno cuando la

participación del Mercosur como destino de las exportaciones del producto es mayor que la participación del Mercosur como destino del conjunto de las exportaciones uruguayas. Cuanto más alto sea el valor de  $O_x$ , más fuerte es la orientación regional de las exportaciones. En forma análoga, se puede obtener el mismo índice para las importaciones.

Hay que notar que el valor de éste índice en un momento dado del tiempo brinda poca información. La orientación regional de un producto puede asociarse con diversos motivos como costos de transporte o ventajas comparativas. Por lo tanto, cuando se intenta evaluar los impactos de un proceso de integración resulta más adecuado comparar el valor del índice previo a la firma del acuerdo de integración y después. Estos cambios estarían indicando en qué productos se profundizaron los lazos comerciales con la región. A estos efectos se calculó la variación de R como:

$$O_{xs} = \frac{R_s^t}{R_s^0}$$

si  $VR_j > 1$  se habría profundizado la orientación regional de las exportaciones (importaciones) porque la participación de exportaciones del producto a la región creció más que las exportaciones globales a la región.

## V. INDICADOR DE CREACIÓN Y DESVÍO DE COMERCIO

El objetivo de esta metodología es determinar en qué medida el MERCOSUR ha provocado cambios en los orígenes y destinos del comercio de Uruguay. Interesa en especial determinar en qué medida el aumento del comercio con la región significó una sustitución del aprovisionamiento en mercados del resto del mundo por mercados regionales o en qué medida sustituye producción nacional por bienes producidos en la región.

Truman (1969) propone una metodología que permite distinguir entre un aumento de las importaciones desde un socio comercial que implica una sustitución de importaciones desde el resto del mundo (desvío de comercio) de aquél que implica una sustitución producción doméstica (creación de comercio). Se definen los siguientes indicadores:

$$S_M = \frac{M_M}{(M_M + M_{RM} + D)}$$

$$S_{RM} = \frac{M_{RM}}{(M_M + M_{RM} + D)}$$

$$S_D = \frac{D}{(M_M + M_{RM} + D)}$$

donde  $S_M$  es la participación de las importaciones desde el Mercosur en el consumo aparente (o oferta),  $S_{RM}$  es la participación de las importaciones desde el resto del mundo y  $S_D$  es la participación de la producción doméstica destinada al mercado doméstico. Los efectos de creación y desvío de comercio se deducen haciendo la diferencia en estas participaciones en dos momentos del tiempo. Se define:

$$DS_M = S_M^t - S_M^0$$

donde  $DS$  es la diferencia entre la participación del Mercosur en el consumo aparente en el período  $t$  y en el período inicial (previo a la integración). De la misma manera se define  $DS_{RM}$  y  $DS_D$ . Si  $DS_M > 0$  y  $DS_D < 0$  se concluye que predominó la creación de comercio sobre el desvío. Si  $DS_M > 0$  y  $DS_D > 0$  predominó el desvío de comercio, el incremento de importaciones desde la región se debe a la disminución de importaciones desde el resto del mundo.