

# Impactos de China sobre el proceso de integración regional de Mercosur

*Celio Hiratuka*

## Introducción

Después de 25 años de que los gobiernos de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay firmaran el tratado de Asunción para crear el Mercosur, hoy día dicho acuerdo regional se encuentra ante grandes desafíos para poder continuar avanzando en el cumplimiento de sus objetivos originales, entre los que podemos citar los siguientes: construir un proceso de integración profundo, que progresara en dirección a la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, y adoptara, más que una política comercial común, políticas macroeconómicas y sectoriales coordinadas que permitieran la armonización de legislaciones en varios campos económicos y sociales.

Con seguridad la dificultad de enfrentar esos desafíos está asociada a cuestiones internas de cada país miembro y a las transformaciones que ha experimentado la economía global en los últimos años. Entre dichos cambios se encuentra, sin lugar a dudas, como uno de los más importantes, la emergencia de China. La escala y velocidad del crecimiento chino, así como su capacidad de proyección global son, en sí mismos, factores disruptivos que afectan a las más diferentes regiones y países.

En este sentido, no son casos de excepción América Latina y el Caribe, y más en específico el caso del Mercosur. El rápido aumento de las relaciones con China tiene, ciertamente, elementos nuevos que no estaban considerados en el inicio del proceso de integración de la región. En especial a partir del año 2000, con la entrada de China a la OMC y con el creciente impacto del gigante asiático sobre el ciclo

de *commodities*, ocurrieron cambios importantes en términos de volumen de comercio, reglas tarifarias y en la importancia relativa de los socios comerciales del Mercosur.

En este contexto, cabe intentar entender cómo es que ese nuevo contexto de mayor protagonismo de China en la región ha influido sobre el proceso de integración regional. Resulta interesante preguntarnos ¿cuáles han sido hasta el momento los impactos de China en el proceso de integración regional?, ¿en qué medida China fortalece o debilita las iniciativas de integración regional en el Mercosur?

Este texto tiene como objetivo avanzar en algunos de estos aspectos y de manera preliminar esboza un breve diagnóstico sobre esa cuestión. Además de la introducción, el trabajo se divide en tres secciones. En la primera se hace una breve revisión bibliográfica que da cuenta de la evolución del Mercosur en el período reciente y los impactos de China en la región. En la segunda sección se encuentran los elementos más sustantivos de este trabajo, y por lo mismo aquí se procura realizar una caracterización de los flujos comerciales del Mercosur, además de presentar una serie de indicadores que brindan evidencias sobre los impactos de la relación de Mercosur con China sobre los flujos regionales de comercio. En la última sección de este trabajo se presentan las consideraciones finales.

Los cálculos realizados en este documento tienen su respaldo en el último apartado de este libro, “Definición de indicadores utilizados”.

## 1. Evolución reciente del Mercosur

Desde su inicio, el Mercosur fue concebido como un proyecto atractivo de integración económica. Las negociaciones durante los primeros años de la redemocratización en Brasil y en Argentina, que culminaron con el Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE) en 1986, ya suponía un proceso de integración que fue más allá del aumento del intercambio comercial entre los países miembros. La inclusión de Paraguay y Uruguay en la firma del Tratado de Asunción en 1991 reafirmó las metas de una integración profunda, que fundaría un mercado común. Además, se incluía la coordinación de políticas económicas y la creación de instituciones regionales.

Incluso se planteó promover una integración capaz de estimular una reestructuración productiva para elevar la competitividad de

los países asociados. La integración podría impulsar economías de escala y especializadas, e intensificar el proceso de industrialización mediante actividades de mayor valor agregado, para así contribuir con el crecimiento económico y social de las economías de la región.

El avance en dirección a este objetivo amplio tuvo resultados limitados. Desde el Tratado de Asunción, pasando por la constitución del aparato normativo del Mercosur, con la institución de la (imperfecta) Unión Aduanera de Ouro Preto en 1994, apenas el aspecto comercial de la integración obtuvo mayores avances.

El período de apreciación del tipo de cambio y la búsqueda de un regionalismo abierto de 1995 a 1999 llevó a un aumento de los flujos intra bloque. Sin embargo, el aparato normativo e institucional del Mercosur no acompañó la expectativa de los agentes involucrados: asociaciones empresariales y de trabajadores, y demás instituciones públicas y privadas. Después de las severas crisis cambiarias experimentadas de 1999 a 2002, cuando las mayores economías de la región, Brasil y Argentina, pasaron por grandes dificultades, la región comercial fue amenazada por el ascenso de medidas unilaterales proteccionistas, que, más que nunca, realizaron la mutua desconfianza empresarial y revelaron la dificultad de los Estados miembros para superar esos puntos de vista conflictivos y articular acciones coordinadas.

La renovación de los gobiernos nacionales, electos después de las crisis cambiarias, dieron mayor peso a las visiones más desarrollistas, y se lanzó una nueva esperanza sobre el futuro de la integración. Una vez que se recuperó el entendimiento, se retomó el compromiso inicial de estos gobiernos y se replanteó la profundización de la integración, la cual ahora se asoció también a la recuperación de políticas más atractivas de desarrollo de la producción a nivel nacional, además de promover la creación de un escenario más favorable para el crecimiento económico, impulsado por el fuerte crecimiento mundial a partir de 2003 y por el ciclo de *commodities*. (Kegel y Amal 2015).

Sin duda alguna el hecho más trascendente en términos comerciales al inicio del siglo XXI fue la fuerte elevación de los precios de los *commodities* en el mercado mundial. Ese hecho está asociado a los impactos del crecimiento de la economía china sobre la economía global en los años 2000. Es importante resaltar que la economía china supo aprovechar el movimiento de desplazamiento de

actividades manufactureras ocurrido a lo largo de los años ochentas y noventas del siglo pasado en los países en desarrollo, para empujar sus exportaciones y su proceso de desarrollo industrial, inicialmente con las etapas más simples del proceso de montaje dentro de las cadenas de las multinacionales, pero avanzando rápidamente a etapas más complejas y con participación creciente de empresas nacionales, privadas y estatales.

Sin embargo, la escala y velocidad del desarrollo económico chino superaron cualquier experiencia anterior. Utilizando la base hecha por Angus Maddison —del Mackinsey Global Institute (2012)— se ilustra ese hecho, y se muestra cómo al considerar el período de tiempo para duplicar el ingreso per cápita de 1 300 mdd para 2 600 mdd, a Inglaterra le llevó 154 años (siglos XVIII y XIX), a Estados Unidos, 53 años, a Alemania 65 años (ambos durante la segunda mitad del siglo XIX) y a Japón, 33 años (segunda mitad del siglo XX). Por su parte, la población total de cada país en el inicio del proceso era respectivamente de 9, 10, 28 y 48 millones de personas. Por su parte, al utilizar el mismo criterio de comparación, resulta que el desarrollo chino ocurrido a finales del siglo XX fue mucho más rápido (doce años), y partió de una escala en términos de población incomparablemente mayor (poco más de mil millones de habitantes).

Pero el impacto sobre el precio de los *commodities* se relaciona con el hecho de que como desataca Medeiros (2013), a partir del inicio del siglo XXI ya no puede atribuirse al dinamismo chino la inserción en las industrias exportadoras organizadas dentro de las cadenas globales de valor, sino principalmente a las inversiones en infraestructura, en especial en la infraestructura urbana, hecho que pasó a ejercer un fuerte impacto sobre la demanda de *commodities* y sobre la producción de la industria pesada.

En este contexto externo favorable a la exportación de *commodities* primarias, en las economías de Mercosur se observan las condiciones tanto para un crecimiento más acelerado como la viabilidad de mayor autonomía en las políticas económicas, inclusive con la recuperación de políticas cambiadas para la reestructuración productiva.

Al mismo tiempo, las exportaciones de manufactura, aunque crecientes, no aumentaron en la misma proporción, e incluso enfrentaron dificultades para competir con la propia China. Además, el propio tratamiento a la demanda interna de los países de la re-

gión pasó a sufrir intensa competencia con las importaciones, y se reveló en un aumento de los coeficientes de importaciones, que amenazó el desarrollo productivo interno y regional. La competencia feroz frente a los competidores de terceros países, en especial con China, se ha traducido tanto en desplazamiento por importaciones de manufacturas extranjeras en los mercados nacionales de los países del Mercosur, como en un desplazamiento de las exportaciones de los socios en el mercado de sus vecinos, a pesar de las preferencias comerciales.

Por otra parte, esta situación de competencia feroz reavivó políticas de protección y discriminación sectorial inclusive dentro del propio bloque, con el surgimiento de disputas comerciales en varios bloques en especial entre Brasil y Argentina. La institucionalidad incompleta del Mercosur y la incapacidad de avanzar en dirección a la constitución de un sistema de defensa comercial común, de un fondo de reestructuración productiva de posesión y a la adecuación de políticas cambiarias, monetarias, fiscales y laborales, acabaron dificultando la tarea de construir una Unión Aduanera (Porta 2008). Al mismo tiempo, la creciente apertura financiera, comercial y productiva de la región en relación con el resto del mundo redujo la importancia de la dimensión regional para sus países miembros.

Dentro de este contexto, la preocupación por China y sus impactos en la región se reflejaron en diversos análisis. Estudios como el de Blázquez-Lidoy *et al.* (2006) y Lederman *et al.* (2009) resaltan la complementariedad de los países de América Latina con la estructura de exportación de China, lo que sería una evidencia de que China no estaría desplazando a las exportaciones de los países latinoamericanos, en particular aquellos más especializados en la exportación de *commodities* agrícolas, minerales o energéticos. En especial el análisis de Lederman *et al.* (2009) destaca que los beneficios de la integración con China estarían asociados no sólo a las ganancias en términos del intercambio provocado por la entrada de China como gran consumidor de productos primarios, sino también a la posibilidad de importar productos intensivos en tecnología más barata, además de destacar a China como posible fuente de financiamiento externo y socio para nuevas colaboraciones tecnológicas.

Por otro lado, un conjunto de estudios, entre los que destacan los de Moreira (2004) Lall (2000), Lall y Weiss (2007), Jenkins *et al.* (2008), Jenkins y Dussel Peters (2009), Gallagher y Porzecansky (2010) y

Bittencourt (2012), enfatizan el crecimiento de la competencia china no sólo en los mercados nacionales de los países de América Latina, sino también en terceros mercados a partir de indicadores de *market share* y de las estructuras de comercio. Además, estos autores destacan que si por un lado los beneficios resultantes favorables para las exportaciones de *commodities* fueron muy positivos, por otra parte, se presenta la dificultad de mantener un sector industrial competitivo en una situación de precios relativos favorables a los productos primarios e intensivos en recursos naturales.

También con base en estudios que utilizaron estimaciones sustentadas en modelos gravitacionales, se observa que en términos generales se han encontrado importantes efectos de desplazamiento de las exportaciones de los países de América Latina por parte de China. Hiratuka *et al.* (2012) buscaron evaluar el efecto de la competencia china sobre las exportaciones de los países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y de Brasil, Argentina, México y Uruguay, en el mercado de la propia ALADI en el período 2000-2009. Los resultados confirmaron la hipótesis de la existencia de un efecto de desplazamiento importante en el mercado regional. También señalan que México ha sido el país más afectado por la competencia china, y han encontrado evidencias de desplazamiento para los demás países, en particular en Brasil y Argentina. En general, el desplazamiento de las exportaciones ocurrió en los sectores más tradicionales, como el textil y la ropa y calzado, pero también en sectores de mayor contenido tecnológico, como químicos, máquinas y material eléctrico y electrónico. Al mismo resultado llegaron Móddolo y Hiratuka (2015) para el mercado mundial, aunque para ellos los efectos negativos de la competencia china sobre los países en desarrollo de Asia y sobre México y el Caribe han sido superiores a los observados para los países de América del Sur.

Sin embargo, la evaluación de los impactos en el Mercosur se limita a resultados a nivel de países en lo individual, como es el caso del análisis de López y Ramos (2009) para Argentina y el de Saslavsky y Rozember (2009) e Hiratuka y Sarti (2010) para Brasil, lo que revela que es muy importante que se realice una evaluación más específica sobre la región.

La necesidad de esa evaluación es aún más importante frente a los despliegues de la crisis financiera internacional. Como señala la CEPAL (2014), el escenario postcrisis ha insertado a los países del Mercosur

y de América Latina en general en un contexto bastante desafiante. La contracción de la demanda mundial y el posterior estancamiento, en especial en los países centrales, aceleró la disputa por los mercados de los países en desarrollo. En este contexto, los efectos de la competencia china se acentuaron, y se ha dificultado la continuidad del crecimiento observado en los países de la región y reforzado también los desafíos para un desarrollo productivo, con un aumento de actividades más sofisticadas en el aspecto tecnológico.

El estancamiento de la demanda y producción global a causa de la crisis revirtió de manera abrupta el contexto de fuerte crecimiento en el período anterior, cuando la situación de crecimiento global disminuyó las tensiones competitivas que ya estaban puestas por la emergencia de China como un gran exportador de productos manufacturados en el escenario global. El advenimiento de la crisis explica esas tensiones y profundiza en la búsqueda de mercados externos como una válvula de escape para el estancamiento de los mercados internos. Al mismo tiempo precipita nuevas políticas de apoyo a la competitividad industrial, y exacerba la competencia por exportaciones (Hiratuka 2015).

**Cuadro 1. Tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de la producción manufacturera**

País	2003-2008	2008-2013
Argentina	9.6	3.8
Brasil	4.1	0.5
Paraguay	--	3.2
Uruguay	7.9	1.3

Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial / WDI (2015).

Los datos del cuadro 1 muestran que a pesar de la heterogeneidad, la situación externa más confortable del período de 2003-2008 permitió un fuerte aumento de la actividad industrial en la región. En parte, este crecimiento fue pujado por la demanda doméstica, en especial en los países de mayor tamaño en la región, como Brasil y Argentina. Sin embargo, el crecimiento de las actividades industriales también estaba asociado a las exportaciones de *commodities* en cadenas agroindustriales. En el período postcrisis se experimentó

una tendencia de claro descenso, aunque con ritmos diferentes. En particular en Brasil el crecimiento fue severamente reducido.

El desempeño diferente en los dos períodos se reflejó en distintos indicadores, y también en términos de la participación relativa de la industria de transformación en el PIB. Mientras que del año 2000 al 2008 las tendencias del indicador revelan aumentos en el grado de industrialización, de 2008 a 2013 todos los países sufrieron un descenso en la participación relativa de la manufactura en el PIB.

**Cuadro 2. Participación relativa de la manufactura en el PIB (porcentaje del PIB)**

País	2000	2008	2013
Argentina	17.8	19.9	15.9
Brasil	15.1	16.6	11.5
Paraguay	--	12.5	11.6
Uruguay	14.1	170.2	12.9

Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial / WDI (2015).

De esa forma, la situación internacional postcrisis lanza desafíos y cuestionamientos sobre la evolución futura de la estructura industrial de los países del Mercosur y de la competitividad externa de productos y sectores de los países del bloque en el mercado internacional, en particular en las actividades industriales de mayor contenido tecnológico.

Además, debemos destacar que el nuevo escenario internacional implica negociaciones aceleradas en nuevos frentes de regiones, que problematizan y pueden también contraponerse al proyecto de integración regional del Mercosur. Las negociaciones en torno a grandes acuerdos transregionales, como el Acuerdo de Cooperación Transpacífico (TTP) y el Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversiones (TTIP), han surgido como herramientas para superar las dificultades en el avance de las negociaciones multilaterales en la OMC, y al mismo tiempo también surgieron como respuesta de los países desarrollados a su pérdida de peso en la economía global frente a los países en desarrollo, en especial China. En la medida en que aparecen como nuevas opciones de integración a la economía global pueden dificultar aún más los avances en el Mercosur.

En la siguiente sección se analizan de manera más profunda los efectos del aumento de la importancia de China sobre los flujos comerciales del Mercosur y sobre las perspectivas de integración regional.

## **2. Mercosur y China: evolución de los flujos comerciales e impactos sobre el acuerdo regional**

En las siguientes páginas se procura evaluar en qué medida el aumento de las transacciones con China ha afectado la integración regional dentro del Mercosur. Cabe destacar que aunque Venezuela se incorporó al bloque en el 2012, la información analizada se restringe a los cuatro países originales. Esa opción se justifica, sobre todo, por la entrada de Venezuela, que ha sido relativamente reciente, y porque esta incorporación traería problemas de compatibilidad temporal con toda la información anterior a su entrada. A ello deben añadirse algunos problemas en los registros de información sobre el destino de las exportaciones de Venezuela, que impedirían el cálculo de indicadores a partir de datos desagregados por país y región de origen y de destino de los flujos. Sin embargo, cierta información básica sobre el comercio de Venezuela con China puede ser vista en el recuadro 1. Desde un punto de vista temporal, se centra la atención sobre el período posterior a la entrada de China a la OMC y el aumento creciente de China en los flujos de comercio global; esto es, el periodo 2001-2014. Sin embargo, a manera de comparación, se incluyó también el período 1994-2001<sup>1</sup>. En términos de socios comerciales, y más allá de la atención concentrada en el comercio intra bloque y con China, se analizaron también los siguientes socios: Estados Unidos, Unión Europea, América Latina y el Caribe y el resto del mundo. Toda la información sobre los flujos comerciales se basa en los datos de UN/COMTRADE, mismos que fueron recopilados y organizados por el Centro de Estudios China México (CECHIMEX) de la Facultad de Economía de la UNAM.

En la sección 2.1 se presenta una caracterización general de los flujos de comercio del Mercosur, y en la sección 2.2 se muestran

1 El año que da inicio a este estudio es 1994, y se eligió por ser el primero para el que se cuenta con toda la información para los cuatro países del bloque de manera desagregada para la producción de todos los indicadores de comercio. Además, incluye el período inicial de la Unión Aduanera establecida en 1995.

los indicadores de comercio intra industria, con los diferentes socios comerciales. En la sección 2.3 se presenta la información por contenido tecnológico del comercio bilateral. Los indicadores de grado de concentración en el comercio son objeto de revisión en la sección 2.4, mientras que en las secciones 2.2 a 2.4 se detallan el perfil general de las relaciones bilaterales entre China y los países del Mercosur, comparándolas con otras regiones, y en las secciones 2.5 a 2.7 se analiza la competencia china en el propio mercado del bloque, lo cual sirve para evaluar también los impactos de China sobre los flujos intra regionales. En la sección 2.5 se examinan los grados de similitud de las estructuras de exportaciones de los países del Mercosur con la propia región y en contraposición con China. En la sección 2.6 se compara la evolución del *market-share* en la región para después verificar posibles señales de amenaza competitiva. Por último, en la sección 2.7 se evalúan de manera más directa los efectos de la competencia china utilizando la metodología de *constant market-share*.

## 2.1 Características generales de los flujos de comercio

Esta sección tiene como fin realizar una breve caracterización de los flujos comerciales de los países del Mercosur, antes de observar de manera más atenta los indicadores enfocados en el análisis del impacto de China sobre el comercio de la región.

### **Recuadro 1. Relaciones comerciales de Venezuela con China**

Como se comenta en el texto, las estadísticas comerciales de Venezuela, obtenidas en forma directa en COMTRADE muestran dificultades en varios años, por tener una parte importante del registro de destino de las exportaciones clasificadas como “área no especificada”. Para evitar tener un documento sin alguna información sobre Venezuela y sus relaciones con China, se optó en este recuadro, por utilizar la información “espejo”, prevista por el Trademap, a partir de la información dada por el socio comercial. En el caso de las relaciones con China, por ejemplo, las exportaciones de Venezuela se obtienen a partir del registro de importaciones de China de productos oriundos de Venezuela.

El cuadro B.1 muestra que en las exportaciones Venezuela pasó a tener un menor peso en Estados Unidos como destino. Es posible ver también el aumento de la importancia de socios como India, China y Singapur. En el caso de China, en 2014 fue el tercer socio comercial de Venezuela, al representar 16 % de las exportaciones. Por otro lado, los países del Mercosur tuvieron una reducción de importancia, al pasar de 3.5 % del total a 2.3 % en 2014. Brasil es el único país latinoamericano que aparece en los diez principales mercados de exportación de Venezuela.

**Cuadro B.1 Exportaciones de Venezuela por destino (2001 y 2014)**  
(miles de dólares y en porcentaje del total)

2001		2014	
Total (US\$ mil)	27,032,275	Total (US\$ mil)	70,598,540
Estados Unidos	59.7	Estados Unidos	42.8
Cuba	3.7	India	18.7
Canadá	3.2	China	16
Colombia	2.9	Singapur	6
Brasil	2.8	España	2.4
Rep. Dominicana	2.7	Brasil	1.7
España	2.4	Holanda	1.2
México	1.9	Malasia	1.2
Trinidad y Tobago	1.6	Suecia	1
Perú	1.4	Bélgica	0.7
Mercosur	3.5		2.3

Fuente: elaboración propia con base en Trademap.org (2016).

Desde el punto de vista de las importaciones, Estados Unidos también es el principal socio comercial. En 2014 China pasó a ser el segundo mayor proveedor para Venezuela, con un 14.8 % del total, mientras que en 2011 no aparecía siquiera entre los diez principales. Cabe destacar que los países del Mercosur también tuvieron un aumento importante, ya que Brasil y Argentina aparecen como

el tercer y cuarto países más importantes en las importaciones realizadas por Venezuela. Los cuatro países del Mercosur pasaron de una participación de ocho dólares del total en 2001 a un 18.5 % en 2014.

**Cuadro B.2 Importaciones de Venezuela por origen (2001 y 2014) (miles de dólares y en porcentaje del total)**

2001		2014	
Total (US\$ mil)	17,042,829	Total (US\$ mil)	38,132,426
Estados Unidos	33.4	Estados Unidos	29.2
Colombia	10.2	China	14.8
Brasil	6.4	Brasil	12.1
México	4.6	Argentina	5.2
Japón	4.4	México	4.1
Italia	4.2	Alemania	2.4
Alemania	3.3	Italia	2.3
Corea del Sur	3.3	España	1.9
Canadá	3.2	Canadá	1.6
España	2.9	Ecuador	1.5
Mercosur	8		18.5

Fuente: Elaboración propia con base en Trademap.org (2016).

En cuanto al perfil del comercio, en las exportaciones de Venezuela se nota una gran dependencia de las exportaciones de petróleo. En 2013, 97.7 % de las exportaciones venezolanas vinieron del petróleo (capítulo 27). Por su parte, las importaciones son más diversificadas. En el comercio bilateral con China predomina el mismo patrón, como puede apreciarse en el cuadro B.3. Las exportaciones del capítulo 27 representaron 96.8 % del total exportado por Venezuela para China. Las importaciones incluyen productos más sofisticados y están menos concentradas en los principales productos. Se observa también un saldo positivo en los flujos comerciales.

**Cuadro B.3 Comercio de Venezuela con China.  
Total y cinco principales productos (2014)  
(miles de dólares y en porcentaje del total)**

<b>Exportaciones totales</b>		<b>11,320,412</b>	<b>100</b>
27	Combustibles minerales, aceites minerales	10,963,082	96.8
26	Minerales metalíferos escorias y cenizas	248,928	2.2
28	Productos químicos inorgánicos	74353	0.7
72	Fundición hierro y acero	23,051	0.2
41	Pieles (excepto la peletería) y cueros	8,009	0.1
<b>Importaciones totales</b>		<b>5,657,421</b>	<b>100</b>
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas	1,656,110	29.3
85	Máquinas aparatos y material eléctrico y sus partes	972,670	17.2
87	Vehículos automóviles, tractores	871,031	15.4
73	Manufacturas de fundición de hierro o acero	511,383	9
90	Instrumentos y aparatos de óptica fotografía	137,368	2.4

Fuente: elaboración propia con base en Trademap.org (2016).

Por último, en las transacciones con el Mercosur, el perfil del comercio es bastante diverso. En exportaciones, el capítulo 27 continúa siendo el principal producto exporta, pero el grado de concentración en él es un poco menor. En el caso de las importaciones, aparecen, de manera predominante, los *commodities* primarios, siendo que el único capítulo de productos con mayor grado de intensidad tecnológica (capítulo 84) representó apenas 5.8 % del total en 2014. Mientras las relaciones de China con Venezuela son superavitarias, el saldo comercial con los países del Mercosur es deficitario.

**Cuadro B.4 Comercio de Venezuela con el Mercosur.  
Total y cinco principales productos (2014)  
(miles de dólares y en porcentaje del total)**

<b>Exportaciones totales</b>		<b>1,622,908</b>	<b>100</b>
27	Combustibles minerales, aceites minerales	1,313,028	80.9
29	Productos químicos orgánicos	97,345	6
31	Abonos	83,862	5.2
89	Barcos y demás artefactos flotantes	80,000	4.9
28	Productos químicos inorgánicos	14,353	0.9
<b>Importaciones totales</b>		<b>7,058,095</b>	<b>100</b>
2	Carne y despojos comestibles	1,674,288	23.7
4	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural	834,033	11.8
1	Animales Vivos	568,412	8.1
15	Grasas y aceites animales o vegetales	494,495	7
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas	409,038	5.8

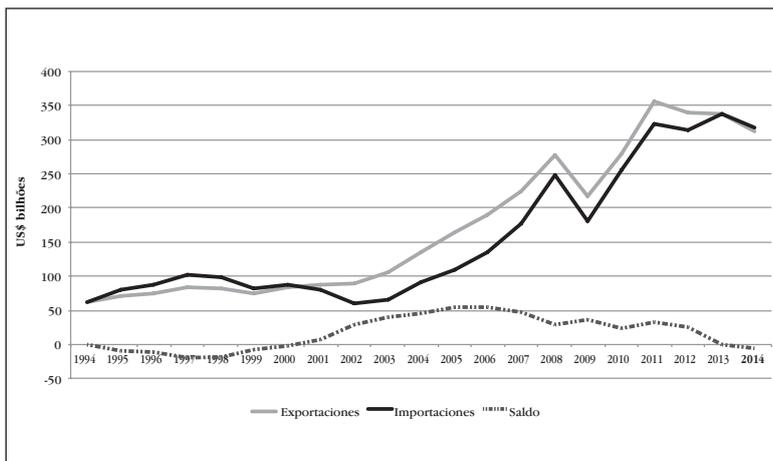
Fuente: elaboración propia con base en Trademap.org (2016).

Si se consideran en primer lugar los flujos de exportaciones e importaciones es posible verificar, en el gráfico 1, que el período de la segunda mitad de la década de 1990-1999 fue de crecimiento relativamente lento, tanto en los flujos de exportaciones, como de importaciones, principalmente en el contexto de crisis por la cual pasaron los países de la región en la transición del siglo XX al siglo XXI. Brasil y Argentina fueron los Estados que más sufrieron crisis cambiarias que afectaron fuertemente los flujos comerciales. De 1994 al 2001 la tasa media de crecimiento de las exportaciones del Mercosur fue de 5.1 % anual, contra una tasa de crecimiento mundial de 7 %. En el caso de las importaciones, la tasa de crecimiento para el mismo período fue de 3.9 % contra 7.3 % (cuadro 3).

Como se puede observar en el gráfico 2, la tasa de menor crecimiento del Mercosur en relación con mundo significó una pérdida de participación relativa en los flujos globales, en especial en las importaciones. Mientras las exportaciones comienzan a recuperar participación a partir de 2001, en las importaciones la pérdida

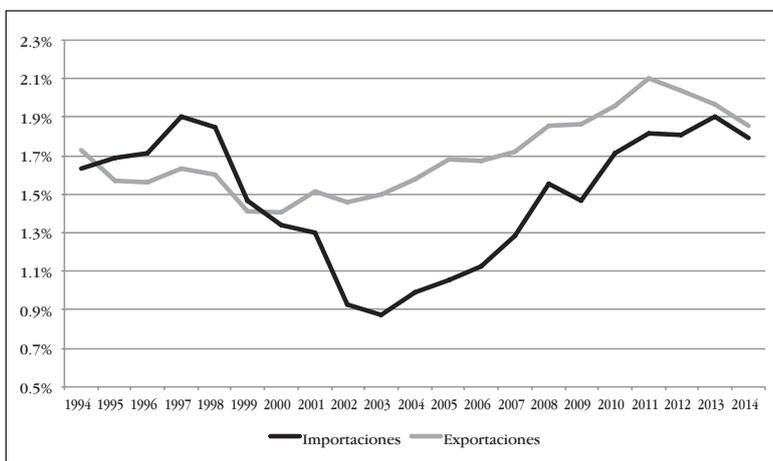
de participación en el total mundial perduró hasta 2003, lo cual da cuenta del escenario de crisis y de bajo crecimiento en las economías de la región.

**Gráfico 1. Mercosur: exportaciones, importaciones y saldo comercial, en mdd (1994-2014)**



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

**Gráfico 2. Mercosur: participación en las exportaciones e importaciones mundiales (1994-2014) (en porcentaje)**



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

**Cuadro 3. Mundo y Mercosur: tasas de crecimiento medio anual (1994-2014)**

Flujos	Región / País	1994-2014	1994-2001	2001-2014
Exportaciones	Mundo	8.0	7.0	8.5
	Mercosur	8.4	5.1	1.2
	Argentina	7.6	7.7	7.5
	Brasil	8.6	4.2	11
	Paraguay	13.1	2.8	19.1
	Uruguay	8.1	1.0	12.2
Importaciones	Mundo	8.0	7.3	8.4
	Mercosur	8.5	3.9	11.1
	Argentina	5.7	-0.9	9.4
	Brasil	9.8	6.6	11.5
	Paraguay	8.4	-1.5	14.1
	Uruguay	7.1	1.8	10.1

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Por otro lado, el período 2001-2014 estuvo marcado por un crecimiento más intenso de los flujos de comercio. Como ya se ha anotado, la región fue bastante beneficiada por el ciclo de *commodities* observado a partir del inicio del siglo. El crecimiento de la demanda china, combinada con el aumento de los precios internacionales de varios productos minerales, agrícolas y alimenticios, fueron factores primordiales como impulsores de los flujos comerciales del Mercosur. Los efectos de la crisis mundial, sentida de manera más aguda en 2009, así como el enfriamiento del ciclo de los *commodities* y los efectos del prolongamiento de la crisis, provocaron que a partir de 2012 se experimentara una reducción de las exportaciones y el estancamiento en las importaciones.

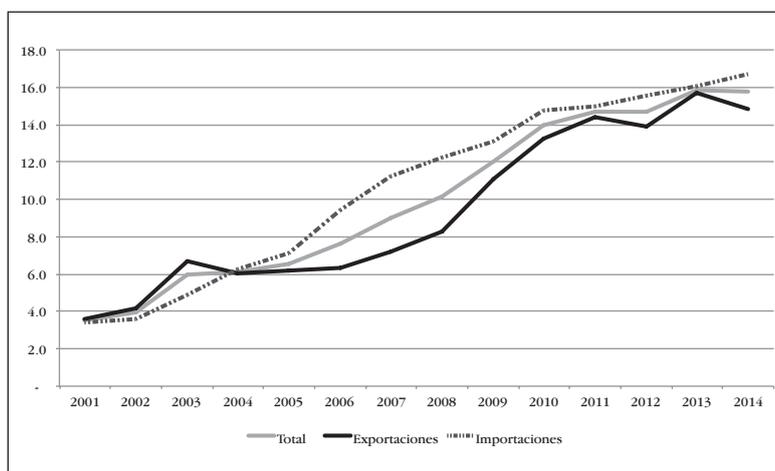
La tasa de crecimiento de las exportaciones en el período 2001-2014 fue de 10.2 % para las exportaciones de la región, contra 8.5 % de las exportaciones globales. Por otro lado, las importaciones de la región crecieron a una tasa de 11.1 %, contra 8.4 % de las importaciones mundiales. Con ello, la participación del Mercosur en el total de las exportaciones mundiales presentó una tendencia de recuperación, llegando al máximo de 2.1 % en 2011, y volviendo a caer a 1.9 % en 2014.

El impacto del ciclo de *commodities* y la influencia de la demanda china pueden ser vistos también a partir de la información abierta por destino y con base en los requerimientos de las exportaciones. En una primera aproximación, que después será detallada con otros indicadores en las secciones siguientes, es posible verificar cómo a lo largo de veinte años, el crecimiento de los flujos comerciales estuvo acompañado por alteraciones importantes con los principales socios, sea como destino de las exportaciones o como origen de las importaciones.

El primer hecho que llama la atención es el crecimiento de la importancia de China. Partiendo de una participación marginal en 1994, el país asiático alcanzó una posición muy relevante en 2014, reflejo del crecimiento muy por encima de la media en los dos períodos, tanto en las importaciones como en las exportaciones (cuadro 4).

En el gráfico 3 se muestra la importancia relativa de China en el comercio total de 2001 a 2014. Ahí mismo es posible verificar el aumento constante de la importancia de China tanto en las exportaciones como en las importaciones del Mercosur. De manera individualmente, China pasó a ser el mayor socio comercial del Mercosur en 2009.

**Gráfico 3. Participación de China en las exportaciones, importaciones y comercio total del Mercosur (2001-2014) (en porcentaje)**



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Además, es importante observar que a pesar del acuerdo regional, los flujos de comercio intra Mercosur no registraron aumentos de importancia relativa a lo largo del tiempo. Por el contrario, tuvieron una reducción en su participación, tanto en las exportaciones como en las importaciones, lo cual se traduce en un crecimiento menor de lo que es para el total. De la misma manera, se observa una tendencia de reducción de la participación de mercados tradicionales como Estados Unidos y la Unión Europea, en especial a partir de 2001 (cuadros 4 y 5).

**Cuadro 4. Mercosur: participación relativa de los socios comerciales de destino y origen (1994, 2001 y 2014) (en porcentaje del total)**

Flujo	Año	Mercosur	ALC	ALC sin Mercosur	Estados Unidos	China	Unión Europea	RM
Exp.	1994	19.4	30.4	11.0	17.5	1.9	27.8	22.4
	2001	17.3	30.7	13.5	19.9	3.6	23.6	22.2
	2014	13.8	25.0	11.2	10.2	14.8	17.3	32.6
Imp.	1994	19.9	26.5	6.6	22.0	0.7	27.9	22.8
	2001	19.1	24.8	5.7	21.3	3.4	25.6	25.0
	2014	12.9	21.1	8.1	14.5	16.7	19.1	28.5

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

**Cuadro 5. Mercosur: tasa de crecimiento medio anual total y por región de origen y destino (1994-2001 y 2001-2014) (en porcentaje)**

Flujo	Período	Total	Mercosur	ALC	ALC sin Mercosur	Estados Unidos	China	Unión Europea	RM
Exp.	1994-2001	5.1	3.4	5.3	8.2	7.0	1.2	2.6	5.0
	2001-2014	10.2	8.4	8.5	8.7	4.7	23.0	7.6	13.5
Imp.	1994-2001	3.9	3.2	2.9	1.7	3.4	30.0	2.5	5.2
	2001-2014	11.1	7.8	9.7	14.1	7.9	25.5	8.6	12.2

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Por su parte, los cuadros 6 y 7 permiten observar la contribución de cada región para el crecimiento total observado de 1994 a 2014. En el caso de las exportaciones, China contribuyó con 18.1 % del total. Si se observa a los países del Mercosur de manera individual, es posible verificar que la contribución fue mucho mayor para Brasil que para los demás países. El propio bloque comercial fue responsable de apenas 12.4 % del crecimiento observado, al reflejar la pequeña contribución al crecimiento de las exportaciones brasileñas. Por otro lado, en Paraguay y Argentina, el Mercosur tuvo una contribución más importante para el crecimiento total. El resto de América Latina y el Caribe contribuyó con 11.3 % en el crecimiento de las exportaciones del Mercosur, mientras que Estados Unidos y la Unión Europea tuvieron contribuciones relativamente pequeñas frente a la importancia de esas regiones en los años noventas del siglo pasado. Por último, cabe destacar la importancia del resto del mundo revelando el crecimiento de las exportaciones para otros mercados no tradicionales, como Medio Oriente y el resto de Asia.

**Cuadro 6. Mercosur: contribución al crecimiento total de las exportaciones (1994 y 2014) (en porcentaje)**

	Total	Mercosur	ALC	ALC sin Mercosur	Estados Unidos	China	Unión Europea	RM
Mercosur	100	12.4	23.7	11.3	8.4	18.1	14.7	35.2
Argentina	100	22.6	36.3	13.7	4.4	8.1	10.6	40.7
Brasil	100	8.0	18.4	10.4	10	21.9	16.2	33.5
Paraguay	100	39.0	52.3	13.3	1.7	0.5	13.3	32.1
Uruguay	100	17.8	30.1	12.3	4	15.3	8.5	42.2

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

En el caso de las importaciones, se observa un proceso semejante, pero con el Mercosur respondiendo con una parte un poco menor de lo observado en las exportaciones, mientras que la contribución de las importaciones de Estados Unidos, la Unión Europea y China presentaron porcentajes un poco mayores. De 1994 a 2014 las

importaciones chinas contribuyeron con un 20.7 % al crecimiento total de las importaciones de la región.

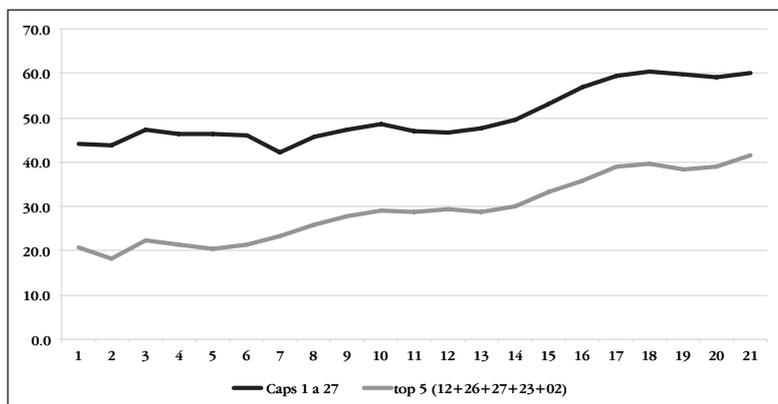
**Cuadro 7. Mercosur: contribución al crecimiento total de las importaciones (1994-2014) (en porcentaje)**

	Total	Mercosur	ALC	AL - Mercosur	Estados Unidos	China	Unión Europea	RM
Mercosur	100	11.2	19.7	8.5	12.7	20.7	16.9	29.9
Argentina	100	22.9	32.7	9.8	8.9	24.0	10.8	23.7
Brasil	100	6.4	14.8	8.4	14.0	19.2	19.0	33.1
Paraguay	100	44.2	48.9	4.7	7.0	31.6	7.4	5.1
Uruguay	100	24.8	34.6	9.8	9.3	24.4	13.0	18.7

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Por último, cabe destacar que otro cambio relevante es el que se refiere a los requerimientos de comercio. Como ya se ha resaltado, el *boom de commodities* tuvo un papel relevante en el aumento de los flujos comerciales y en el peso de los diferentes socios comerciales. Resulta obvio que el crecimiento de los *commodities* también tuvo efectos sobre los requerimientos de exportaciones de los países

**Gráfico 4. Participación de los capítulos 1 al 27 del SA y de los principales cinco capítulos en el total de las exportaciones del Mercosur**



Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

de la región, que pasó a contar con una participación creciente de los *commodities* de los capítulos 1 a 27 del Sistema Armonizado (SA), compuesto básicamente por productos agropecuarios, alimenticios y combustibles y minerales. De una participación de cerca de 45 % observada entre 1994 y 2001, esos productos pasaron a ganar espacio a partir de entonces, llegando a cerca de 60 % en 2010 y manteniéndose en este nivel hasta 2014. Dentro de estos productos, los cinco principales capítulos del SA son los siguientes: 12–Granos, semillas y frutos diversos; 26–Minerales metalíferos, escorias y cenizas; 27–Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; 23–Residuos y desperdicios de las industrias alimenticias, y 02–Carnes y despojos comestibles, mismos que respondieron en un porcentaje cercano al 40 % (contra cerca del 20 % en la segunda mitad de los años noventa del siglo pasado).

Esos primeros datos nos permiten contar con una idea sobre el aumento de la integración con la economía china y entender cómo esa integración tuvo impactos sobre los flujos comerciales en términos de la importancia de los socios comerciales y también en términos de la composición de la pauta de comercio. Sin embargo, es necesario realizar un análisis más pormenorizado para poder detallar los efectos de China sobre el Mercosur, mismo que será realizado en las próximas secciones, con base en el análisis de diversos indicadores.

## 2.2 Comercio intra industrial

Un primer indicador que ayuda en el análisis del perfil de comercio de los países del Mercosur es el que se refiere al comercio intra industria. En este caso fue utilizada la información del Sistema Armonizado (SA) a cuatro dígitos para la obtención de los índices de Grubel-Lloyd para cada país del Mercosur (ver anexo de definición de indicadores al final de libro). Para el cálculo de los indicadores de cada país con el Mercosur fueron utilizados los pesos del comercio bilateral para agregar los índices de cada país miembro. En el caso de la Unión Europea se tomó el bloque como si se tratase de un solo país.

La información mostrada en el cuadro 8, permite observar cómo el comercio con los socios regionales en general muestra un perfil con una mayor participación de comercio intra industrial, e ilustra la importancia del comercio en sectores en los que predominan

economías de escala y diferenciación de productos. En gran medida se trata también de sectores en los que predominan filiales de empresas transnacionales que aprovecharon las oportunidades abiertas por el acuerdo regional para profundizar sus esquemas de especialización productiva y división de trabajo intra regional.

En especial para Argentina y Brasil, los índices son crecientes a lo largo del tiempo, con aumentos importantes desde el 2001 y hasta el 2014. En el caso de Argentina, el índice aumentó de 32.8 en 2001 a 44.4 en 2014. Con las demás regiones, se observa con claridad el predominio del comercio inter industria. De 2001 a 2014 el peso del comercio intra industria disminuyó en el comercio con Estados Unidos y con la Unión Europea. En el caso de China el indicador fue apenas de 0.7 en los dos años.

Para Brasil, aunque la tendencia de aumento del comercio intra industrial se ha verificado en el comercio con los socios del bloque,

**Cuadro 8. Índices de comercio intra industria de los países del Mercosur, por socio comercial (1994, 2001 y 2014)**

Región / Año		Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Mercosur*
Mercosur	1994	28.7	26.2	2.9	21.9	25.5
	2001	32.8	31.7	4.3	21.1	29.9
	2014	44.4	40.7	4.9	22.0	37
Estados Unidos	1994	10.3	24.2	1.4	3.5	19.8
	2001	15	22.6	3.4	4.7	20.8
	2014	10.6	24.9	1.9	3.9	21.8
China	1994	1.3	1.3	0	0	1.2
	2001	0.7	5.3	0.1	0.6	3.2
	2014	0.7	2.1	0.1	0.5s	1.7
Unión Europea	1994	6.7	15.8	0.5	3.0	12.5
	2001	11.7	16.3	3.9	3.3	14.9
	2014	7.4	19.5	1	3.7	16.6

\* Media ponderada por el peso de cada país en la corriente de comercio de cada región.

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

ésta también ocurrió, aunque en menor magnitud, en los flujos con Estados Unidos y con la Unión Europea. En el comercio con China se observa una tendencia a la reducción de 5.3 en 2001 a 2.1 en 2014.

Para Paraguay, el índice de comercio intra industria con Mercosur es bastante bajo, y muestra el fuerte grado de especialización comercial de ese país. Aun así, el indicador fue superior cuando se le compara con las demás regiones. De 2001 a 2014 la tendencia fue de reducción entre 2001 y 2014 en las relaciones con Estados Unidos y la Unión Europea, y se mantuvo cercana a cero en el comercio con China.

Uruguay presenta un perfil intermedio, con el indicador de comercio intra industria estable entre 21 y 22 en los tres años analizados. En el comercio con las demás regiones se observa también un bajísimo índice de comercio intra industria, aunque de nueva cuenta en el caso de China el índice es muy cercano a cero.

Los datos de comercio intra industria muestran que a pesar de las dificultades de la integración, principalmente en el comercio bilateral entre Brasil y Argentina, prevaleció en la región un importante flujo asociado a especializaciones intrasectoriales. En un contexto en el que el perfil general de la pauta del comercio de los países de la región mostró un crecimiento en la participación de *commodities*, la información sobre el aumento del comercio intra industrial indica que el comercio regional tuvo un papel importante como base de las exportaciones de productos manufacturados de los países. El comercio intra-regional, a pesar de haber perdido participación relativa en el total, continúa teniendo un perfil diferenciado en relación con el observado con el resto de los socios comerciales.

Por otro lado, en el comercio con China, su creciente participación fue acompañada del sostenimiento de un comercio predominantemente intersectorial, con la estructura típica de exportación de materias primas en el intercambio de productos industrializados.

### **2.3 Nivel tecnológico del comercio bilateral**

La diferencia en el perfil de comercio realizado con China y las demás regiones puede ser observada también al analizar la sofisticación de los productos comercializados con cada país o región. Existen varias clasificaciones posibles que pueden ser utilizadas, pero una forma

simple, que permite utilizar los datos originales sin que sea necesaria la reclasificación de productos, es considerar los capítulos 84 a 90 del SA como productos que tienen productos asociados a sectores de mediana y alta tecnología. De hecho, gran parte de la producción de máquinas y equipo mecánico, material de transporte y productos electrodomésticos está clasificada en esos capítulos.

Considerando esos capítulos y sus participaciones relativas, podemos observar en el cuadro 9, que la participación relativa de esos capítulos en el total de las exportaciones de los países de la región tuvo un aumento de 18.1 % a 22.3 % de 1994 a 2001, la cual se redujo de forma acentuada del 2001 al 2014. Este proceso de primarización de la pauta de comercio está se asocia, por obvias razones, al aumento del peso de los *commodities* en la pauta de los países, fruto de la demanda china y de la elevación de precios ocurrida en el período.

Es importante hacer notar que, de cierta manera, el mercado regional, sirvió para contrarrestar la tendencia general, una vez que, en especial durante el período 2001-2014, el peso de los capítulos 84 a 90 en el total exportado para la propia región se elevó de 29.6 % a 40.3 %. Con ese crecimiento, la participación del Mercosur como destino en el total exportado por los países del propio Mercosur aumentó de 23 % en 2001 a 38.5 % en 2014 (cuadro 9).

**Cuadro 9. Mercosur: exportaciones de los capítulos 84 al 90 del SA, por país/región de destino (1994, 2001 y 2014) (en mdd y porcentaje total)**

	Valor			% del total		
	1994	2001	2014	1994	2001	2014
Total	11 263.3	19 594.7	45 217.7	18.1 %	22.3 %	14.5 %
Mercosur	3 757.2	4 498.1	17 392.8	31.2 %	29.6 %	40.3 %
ALC sin Mercosur	2 120.9	3 852.3	8 240.6	31.1 %	32.5 %	23.5 %
ALC	5 878.1	8 350.4	25 633.5	31.1 %	30.9 %	32.8 %
Estados Unidos	2 638.8	6 688.7	7 505.6	24.2 %	38.2 %	23.6 %
China	36.7	356.8	603.5	3.2 %	11.4 %	1.3 %
Unión Europea	1 434.1	2 743.0	4 527.1	8.3 %	13.2 %	8.4 %

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

En las demás regiones se observa una tendencia general a la reducción de la participación relativa de estos productos en el total, en especial de 2001 a 2014. Esta tendencia se observa tanto en ALC (sin Mercosur), como en Estados Unidos, donde la participación alcanzó cerca de 24 % en el último año, o en la Unión Europea, donde el último dato observado en el año final fue mucho menor (8.4 %). Sin embargo, en las exportaciones a China, el volumen exportado de los países de los productos en análisis fue aún más insignificante y representó apenas 1.3 % del total exportado para aquel país.

Con ello, se verifica la reducción de esos países y regiones en la participación relativa dentro del total exportado de los productos del grupo 84 a 90. Llama la atención, de manera especial, la reducción de la participación de Estados Unidos en razón de la disminución de 34.1 % en 2001 a 16.6 % en 2014. Más allá del ya referido aumento de la participación del Mercosur, debe destacarse también la estabilidad de la participación de ALC sin el Mercosur. En conjunto, ALC representó 56.7 % del total de las exportaciones de esos productos (cuadro 11).

Por otro lado, cuando se observan las importaciones, resulta evidente la mayor dependencia de los países del Mercosur a los proveedores ubicados fuera del bloque. Además, es importante señalar que el peso de los productos de media y alta tecnología, en las importaciones de los países de la región, es mucho más significativo que el de sus exportaciones. Sin embargo, y a pesar de eso, es posible verificar una reducción en la participación relativa en el total de las importaciones al pasar de 45 % en 2001 a 39.9 % en 2014 (ver cuadro 10).

Si se observan las importaciones de diferentes regiones, es posible confirmar el aumento del peso de las importaciones de productos más sofisticados de la propia región, que aumentan de 29 % a 42.4 % de 2001 a 2014. Ahora bien, esa proporción, se reduce tanto en las importaciones provenientes de Estados Unidos como las de la Unión Europea. En estos casos, es probable que el crecimiento de China haya causado un efecto de desplazamiento, dado que la proporción de los productos analizados en el total de las importaciones provenientes de China aumentó de 47.6 % en 2001 a 57 % en 2014 (cuadro 10).

En términos de participación relativa en el total, el Mercosur aumenta su participación de manera ligera, así como ALC sin integrantes

del Mercosur. China tiene un aumento explosivo, al pasar del 3.6 % del total en 2001 al 23.9 % en 2014. Estados Unidos y la Unión Europea redujeron sus participaciones relativas de 27.8 % y 31.2 % a 13.9 % y 22.8 % respectivamente.

**Cuadro 10. Mercosur: importaciones de los capítulos 84 a 90 del SA, por país / región de origen (1994, 2001 y 2014) (en mdd y porcentaje del total)**

	1994	2001	2014	1994	2001	2014
<b>Total</b>	<b>28 404.3</b>	<b>36 447.8</b>	<b>126 661.1</b>	<b>45.7 %</b>	<b>45.0 %</b>	<b>39.9 %</b>
Mercosur	4 049.8	4 493.4	17 404	32.7 %	29.0 %	42.4 %
AL sin Mercosur	845.7	784.1	5 423.6	20.5 %	16.9 %	21.0 %
ALC	4 895.5	5 277.6	22 827.6	29.6 %	26.2 %	34.1 %
Estados Unidos	7 596.5	10 130.1	17 625.8	55.5 %	58.8 %	38.2 %
China	124.2	1 318.7	30 295.9	28.1 %	47.6 %	57 %
Unión Europea	10 120.8	11 386.3	28 898	58.2 %	54.4 %	47.7 %

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

**Cuadro 11. Mercosur: exportaciones e importaciones de los capítulos 84 al 90 por países / regiones de origen/destino (1994, 2001 y 2014) (en porcentaje del total)**

	Exportación			Importación		
	1994	2001	2014	1994	2001	2014
Total	100	100	100	100	100	100
Mercosur	33.4	23.0	38.5	14.3	12.3	13.7
ALC sin Mercosur	18.8	19.7	18.2	3	2.2	4.3
ALC	52.2	42.6	56.7	17.2	14.5	18
Estados Unidos	23.4	34.1	16.6	26.7	27.8	13.9
China	0.3	1.8	1.3	0.4	3.6	23.9
Unión Europea	12.7	14	10	35.6	31.2	22.8

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Finalmente, en los datos de balance comercial llaman la atención el creciente déficit comercial en estos productos, que pasaron de 16 853 mdd a 81 443 mdd en 2014. Entre las diferentes regiones, sólo se observa un superávit consistente a lo largo de los años con ALC, excluyendo el Mercosur. En las demás regiones, el déficit sufre un aumento de substancias en el período que va de 2001 a 2014. Sólo con China, el déficit comercial suma casi 30 000 mdd. La velocidad del creciente déficit comercial con China también impresiona, una vez que no llegaba a 1 000 mdd en 2001. Con la Unión Europea el valor del déficit alcanzó 24,3 mdd y con Estados Unidos poco más de diez millones en 2014.

**Cuadro 12. Mercosur: balance comercial por país/regiones en los capítulos 84 a 90 del SA (1994, 2001 y 2014) (millones de dólares)**

Balance comercial	1994	2001	2014
Total	-17 141.0	-16 853.1	-81 443.5
Mercosur	-292.6	4.7	-11.1
ALC sin Mercosur	1 275.2	3 068.2	2 817
ALC	982.6	3 072.9	2 805.9
Estados Unidos	-4 957.7	-3 441.4	-10 120.3
China	-87.5	-961.9	-29 692.4
Unión Europea	-8 686.7	-8 643.4	-24 370.8

Fuente: elaboración propia con base UN COMTRADE (2015).

## 2.4 Grado de concentración

Para el análisis del grado de concentración se midió tanto el peso de los tres principales capítulos del SA a dos dígitos (CR3) en el total comercializado, como el indicador de Herfindahl – Hirschman (IHH) para el año de 2014.

La información sobre el CR3 muestra que las exportaciones totales de los países del Mercosur presentan un grado de concentración menor al observado en las importaciones. Mientras los tres principales productos representan 28.1 % del total, las importaciones representan 44.5 %. Se evidencia, de nueva cuenta la diferencia en la importancia relativa de los productos y la diferencia en los requerimientos del comercio de los productos exportados e importados.

**Cuadro 13. Mercosur: grado de concentración y tres principales productos a dos dígitos de SA por país / región (2014)**  
(en porcentaje del total)

Exportaciones		Importaciones	
<b>Mundo</b>	<b>28.1 %</b>		<b>44.5 %</b>
12	Semillas y frutos oleaginosos	27	Combustibles minerales, aceites minerales
26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas
27	Combustibles minerales, aceites minerales	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes
<b>Mercosur</b>	<b>48.2 %</b>		<b>45.7 %</b>
87	Vehículos automóviles	87	Vehículos automóviles
27	Combustibles minerales, aceites minerales	27	Combustibles minerales, aceites minerales
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos
<b>ALC sin Mercosur</b>	<b>29.8 %</b>		<b>55 %</b>
27	Combustibles minerales, aceites minerales	27	Combustibles minerales, aceites minerales
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas	87	Vehículos automóviles
87	Vehículos automóviles	74	Cobre y sus manufacturas
<b>Estados Unidos</b>	<b>38.4 %</b>		<b>47.6 %</b>
27	Combustibles minerales, aceites minerales	27	Combustibles minerales, aceites minerales
72	Fundición, hierro y acero	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes
<b>China</b>	<b>78.8 %</b>		<b>55.3 %</b>
12	Semillas y frutos oleaginosos	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes
26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas
27	Combustibles minerales, aceites minerales	29	Productos químicos orgánicos
<b>Unión Europea</b>	<b>36.2 %</b>		<b>40.3 %</b>
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas
26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	87	Vehículos automóviles
12	Semillas y frutos oleaginosos	30	Productos farmacéuticos

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

En exportaciones aparece en primer lugar el capítulo 12, donde se concentran las exportaciones de soya; en segundo, el capítulo 26, donde predominan las exportaciones de mineral hierro, y en tercer lugar el capítulo 27, en el que se encuentran el petróleo y los combustibles. En importaciones, en primer lugar aparece el capítulo 27, seguido por el capítulo 84, en el que se encuentran varios productos asociados a los bienes de capital, y el capítulo 85, donde se localizan los productos asociados al complejo eléctrico y electrónico.

Al comparar el patrón de las diferentes regiones (cuadro 13), es posible observar cómo en el Mercosur, en ALC (sin Mercosur), y en las relaciones con Estados Unidos y con los patrones de los principales productos exportados, son más semejantes a las de los productos importados, como ya lo indicaban los índices de comercio intra industria. Sin embargo, en términos del grado de concentración, se observa una concentración mayor en las exportaciones para el propio mercado regional (48.2 %), mientras que para Estados Unidos y ALC (sin Mercosur) la concentración es bastante menor. En las importaciones, la concentración es menor y semejante a las importaciones totales. Solo en las importaciones de ALC (sin Mercosur) la concentración es un poco mayor.

También vale destacar la importancia del complejo automotriz (capítulo 87) como principal producto comercializado, tanto en exportaciones como en importaciones del bloque, derivado de los esquemas de complementación productiva liderado por las empresas multinacionales del sector.

En el comercio con China, y más allá de la predominancia de productos básicos en la exportación y productos manufacturados en las importaciones, el grado de concentración es más elevado en comparación con el promedio de la región. En especial en las exportaciones, los tres principales capítulos tienen 78.8 % del total exportado. En importaciones el indicador alcanza 55.3 %. Las exportaciones se concentran en los capítulos 12, 26 y 87, mientras que las importaciones están concentradas en los capítulos 85, 84 y 29.

En el comercio con la Unión Europea, aunque el perfil de los productos exportados e importados es similar al observado en el comercio con China, los flujos están menos concentrados en los principales productos.

Los índices de IHH confirman un mayor grado de concentración observado en las exportaciones a China. En el comercio con el

Mercosur, el indicador muestra niveles de concentración semejantes a los observados en las exportaciones dirigidas a la Unión Europea, mientras que las exportaciones a los mercados de Estados Unidos y de ALC (sin Mercosur), el grado de concentración es más bajo. En importaciones, la mayor concentración se observa en las relaciones con ALC (sin Mercosur), seguida por China.

**Cuadro 14. Mercosur: CR3 e IHH por país/región (2014)**  
(en porcentaje del total)

	Exportaciones		Importaciones	
	cr3	IHH	CR3	IHH
Mundo	28.1 %	0.049	44.5 %	0.086
Mercosur	48.2 %	0.117	45.7 %	0.122
ALC sin Mercosur	29.8 %	0.050	55.0 %	0.160
Estados Unidos	38.4 %	0.060	47.6 %	0.106
China	78.8 %	0.274	55.3 %	0.137
Unión Europea	36.2 %	0.115	40.3 %	0.088

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

## 2.5 Índices de similitud con China en la estructura de las exportaciones para el Mercosur

Una información indirecta sobre los impactos de las exportaciones de China sobre el comercio regional se puede obtener con el empleo de los índices de similitud de las estructuras de exportaciones. De manera general, cuando más próxima es la estructura de exportaciones de dos países en el mismo mercado, más intensa tiende a ser la competencia entre esos países.

En este trabajo, la similitud de las estructuras de exportaciones fueron medidas por dos índices diferentes. El primero es el índice de similitud utilizado por Santiso *et al.* (2007), desagregado para China y cada país exportador para el Mercosur. El índice puede ser definido como:

$$IS = 100 * \left(1 - \frac{1}{2} \sum |s_{jit} - s_{cit}|\right) \quad (2)$$

Donde  $S_{jit}$  representa la participación de las exportaciones del producto  $i$ , definido a dos dígitos del SA, en las exportaciones del país  $j$  para el Mercosur en el periodo  $t$ , y  $S_{cit}$  representa la participación del producto  $i$  en las exportaciones de China para el Mercosur en el período  $t$ . De esa forma, ese índice alcanza valor de 100 cuando la estructura de las importaciones de los dos países es exactamente igual. Por otro lado, cuanto más cercano a 0 es el resultado, menor es la semejanza en términos de las estructuras de exportaciones de los dos países.

Sin embargo, ese indicador apenas considera la estructura relativa de las exportaciones. Entretanto, el índice de similitud de productos propuesto por Antimiani y Henke (2006), inspirado a su vez en el índice de Grubell-Lloyd para la medición del comercio intra industria, parte de los valores exportados y procura analizar la sobre posición de las estructuras de dos países en un determinado mercado:

$$ISP = 100 * \left( 1 - \frac{\sum i |X_{j,i,t} - X_{c,i,t}|}{\sum i (X_{j,i,t} + X_{c,i,t})} \right) \quad (3)$$

Donde  $X_j$  representa las exportaciones del país  $j$  para el Mercosur y  $X_c$  representa las exportaciones de China para el Mercosur. Al igual que en el índice anterior, un valor próximo a 100 indica mayor similitud en los valores exportados de los dos países en los productos a dos dígitos.

Los resultados presentados en el cuadro 15 muestran de igual manera un aumento en los dos índices de similitud de 1994 a 2001 y una tendencia a la caída de 2001 a 2014 para los países del Mercosur. Si se toma en cuenta en primer lugar el indicador de similitud para las participaciones relativas, es posible observar cómo apenas en relación con Paraguay ocurrió un aumento de 2001 al 2014. Esa tendencia parece indicar que viene ocurriendo una especialización en capítulos diferentes del SA en comparación con las exportaciones de China y de Brasil, Argentina y Uruguay a lo largo de los años recientes. De entre esos tres países destaca Brasil, por el hecho de tener una estructura industrial más diversificada, y por lo mismo presentó los mayores índices en 2014. En el caso de Estados Unidos y de la Unión Europea se observa también una tendencia de reducción en los índices, sobre todo en Estados Unidos, aunque los resultados

finales sean significativamente mayores en esos dos países en comparación con el resto.

Sin embargo, cuando se toma en cuenta el valor exportado, es posible verificar cómo la competencia con Estados Unidos y la Unión Europea, medida por el ISP, aumentó, dando una aproximación de los valores exportados con respecto a China. De hecho, como fue observado en la sección 2.1, la aproximación puede explicarse con seguridad por el crecimiento muy dinámico de las exportaciones chinas, que es mayor que el de las de Estados Unidos y la Unión Europea hacia el Mercosur. La participación de mercado es resultado tanto del aumento de la participación china como consecuencia de la reducción observada para Estados Unidos y la Unión Europea. Por otro lado, en el caso de los propios países del Mercosur la reducción en el índice se asocia al aumento rápido de las exportaciones chinas en valores bastante superiores a los de los países del bloque.

En otras palabras, es posible plantear una hipótesis en el sentido de que la reducción en los índices de similitud indica un fuerte efecto de desplazamiento de las exportaciones de los países de la propia región, mismo que ahora comienza a alcanzar también a las exportaciones de los países más desarrollados.

**Cuadro 15. Índice de similitud de las exportaciones entre países y regiones y hacia China para el Mercosur (1994, 2001 y 2014)**

	IS			ISP		
	1994	2001	2014	1994	2001	2014
Brasil	47.1	50.1	43.8	12.2	45.5	33
Argentina	41.2	28.6	25.7	13.7	26.6	21
Paraguay	9.3	13.1	19.2	9.3	11.7	2.9
Uruguay	31.8	27	22.7	30.5	21.2	5.1
Mercosur*	42	35.8	28.2	14.8	32.7	21.7
ALC sin Mercosur	50.7	38.8	32.2	18.7	39.2	25.8
Estados Unidos	53.6	69.8	53.7	5.9	22.5	51.6
Unión Europea	51.2	62.8	60.3	4.8	19.9	58.9

\* Media Ponderada por el peso de cada país en la corriente de comercio con China.

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

## 2.6 Productos en amenaza directa e indirecta por las exportaciones chinas

Más allá de la similitud de la estructura de las exportaciones, es posible utilizar la metodología de comparación de *market-share* propuesta por Lall y Weiss (2007), ya que permite verificar en qué productos (SA a cuatro dígitos) el aumento del *market-share* de China se relacionó con la reducción del *market-share* de países de América Latina (amenaza directa), así como dónde el *market-share* de China aumentó en ritmo superior al de los países de América Latina (amenaza indirecta). Como bien lo destacan estos autores, el indicador no implica necesariamente causalidad, en el sentido de que la pérdida de *market-share* de un país es forzosamente ocasionada por el aumento del otro. Sin embargo, permite tener una visión general del porcentaje del comercio donde se verifica algún grado de competencia.

Si tomamos como base el primer período de análisis, además del parámetro de los valores exportados de los productos con amenaza en el 2001, podremos observar que, considerando la suma de los cuatro países, los productos con amenaza directa alcanzaron 4 824 mdd, lo que correspondió a 31 % del total de las exportaciones. Mientras las amenazas indirectas llegaron a 2 139 millones, para dar un total de 6 963 millones en productos con amenaza directa o indirecta. En términos porcentuales, los productos con amenaza directa representaron 31 % del total de las exportaciones del Mercosur, mientras que los productos con amenazas indirectas representaron 14 % (cuadro 16).

**Cuadro 16. Productos con amenaza directa e indirecta por las exportaciones de China hacia el Mercosur de 1994 a 2001, en dólares y en porcentaje del total exportado en 2001**

	Valor			% del total exportado		
	Directa	Indirecta	Total	Directa	Indirecta	Total
Brasil	3 423.4	1 092	4 515.4	53 %	17 %	69 %
Argentina	792.4	947.6	1 740	11 %	13 %	23 %
Paraguay	104.2	44.7	148.9	17 %	7 %	24 %
Uruguay	504.3	54.8	559.1	56 %	6 %	62 %
Mercosur	4 824.3	2 139	6 963.3	31 %	14 %	45 %

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Si se considera a los países en forma individual, se observará que Uruguay fue el país que mostró el mayor nivel de amenaza directa (56 %). Brasil presentó un porcentaje de amenaza directa de 53 %, pero un porcentaje de amenaza indirecta mayor, siendo 69 % de la muestra de la amenaza china. Argentina fue el país que tuvo el menor porcentaje de sus exportaciones con amenaza directa (11 %) y total (23 %), seguida por Paraguay (17 % y 24 %, respectivamente).

Durante el período 2001-2014 se observa un aumento en el volumen absoluto y relativo en el nivel de amenaza directa. Esos datos pueden ayudar a confirmar la hipótesis de que la reducción en los índices de similitud verificados en la sección anterior resulta justamente del desplazamiento de las exportaciones de los países del bloque en el comercio intra regional.

En términos de valor, las exportaciones con amenaza directa en 2014 sumaron 23 979 mdd. Esa suma representó 58 % del total de las exportaciones del bloque, lo que significa que en algunos productos en los que se verificaba amenaza indirecta en el período anterior, se pasó a observar amenaza directa. Por otro lado, las amenazas indirectas tuvieron una pequeña reducción, al llegar al 5 % del total. Esos números, sumandos, representaron 63 % de las exportaciones que en la región presentaron algún tipo de amenaza china, durante el período 2001-2014.

**Cuadro 17. Productos con amenaza directa e indirecta por las exportaciones de China para el Mercosur de 2001 a 2014, en dólares y porcentaje del total exportado en 2014**

	Valor			% del total exportado		
	Directa	Indirecta	Total	Directa	Indirecta	Total
Brasil	10 584.2	498.1	11 082.3	54 %	3 %	57 %
Argentina	12 982.6	863.8	13 846.4	75 %	5 %	80 %
Paraguay	385.3	440.5	825.8	21 %	24 %	45 %
Uruguay	27.1	269.7	296.8	1 %	11 %	12 %
Mercosur	23 979.1	2 072.1	26 051.2	58 %	5 %	63 %

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

En lo que respecta a los países, el cuadro 17 revela que Argentina, que en el período anterior había sido el país con menor índice de

amenaza, pasó a la situación contraria, con una parte relevante de sus productos con amenaza china (75 % amenaza directa y 5 % amenaza indirecta), totalizando 13 846 mdd en 2014.

Para el período 2001-2014 gran parte del valor de los productos con amenaza directa en Argentina estaba en el capítulo 87 del SA, relacionado con los vehículos automotores.

Por su parte, Brasil experimentó un pequeño aumento en la proporción del comercio con amenaza directa y una reducción en los productos con amenaza indirecta, llevando a una reducción en la suma de las dos categorías en relación con el período anterior. Los principales productos con amenaza directa fueron los del capítulos 84 (máquinas, equipamientos, calderas, etc.) y los del 39 (plástico y sus derivados).

Paraguay pasó por una elevación tanto en el nivel de amenaza directa como en el de amenaza indirecta. En términos de productos, las amenazas directas están concentradas en el capítulo 09 (semillas y frutos oleaginosos). Uruguay pasó a ser el país con menos proporción del comercio amenazado por China (12 % en el total, siendo apenas 1 % de amenaza indirecta). El principal capítulo con amenaza directa es el 23 (residuos de las industrias alimenticias).

## 2.7. Análisis *constant market share*

Una evaluación más directa de los efectos de China sobre el comercio regional puede hacerse con base en los indicadores de *constant market share*. La metodología de este modelo permite determinar los factores que explican el desempeño de las exportaciones de un país determinado a lo largo del tiempo. Este método fue desarrollado por Batista (2008), con el fin de poder identificar y cuantificar la parte de las pérdidas (o ganancias) en el valor de las exportaciones de un país cualquiera, para determinado país o región, y en qué proporción estas pérdidas pueden ser atribuidas a las ganancias (o pérdidas) de otro país o región cualquiera.

La participación de mercado (*ms*) del país *j* en las importaciones *i* del país *c* en el período *t* es definida como la relación entre el valor de las importaciones de *i* del país *c* originadas en el país *j* y en el total de importaciones de *i* del país *c*:

$$ms_{ijt} = \frac{M_{ijt}}{M_{it}} \quad (4)$$

Además, la participación de mercado del país  $j$  en las importaciones del país  $c$  en el período  $t$  es dada por:

$$ms_{jt} = \frac{M_{jt}}{M_t} = \frac{\sum M_{ijt}}{\sum M_{it}} \quad (5)$$

El valor de las pérdidas  $P_{ij}$  o ganancias,  $G_{i,j}$  de exportaciones en el mercado del país  $j$  en el producto  $i$  en un determinado mercado  $c$  corresponden por tanto a:

$$P_{ij} = (mks_{j,i,t-1} - mks_{j,i,t}) * M_{it} ; \text{ tal que } mks_{j,i,t-1} > mks_{j,i,t} \quad (6)$$

$$G_{ij} = (mks_{j,i,t} - mks_{j,i,t-1}) * M_{it} ; \text{ tal que } mks_{j,i,t} > mks_{j,i,t-1} \quad (7)$$

Es así como se evalúa y determina cuál es la variación de las exportaciones de un país un determinado mercado de destino, en caso de que hubiese mantenido constante su participación en el mercado referido.

Una vez calculadas las pérdidas y ganancias de cada uno de los socios seleccionados para un determinado producto  $i$ , entre dos períodos, podemos asociar las ganancias y pérdidas del país exportador a las variaciones de participación de los competidores (país  $g$  cualquier), en el producto  $i$  y en el mismo mercado de destino. Si consideramos a  $p$  como un país que pierde participación de mercado y a  $g$  un país que gana participación de mercado en el mismo producto y en el mismo período, el valor de la pérdida que puede ser atribuida a la ganancia de participación de un país  $g$  en el mismo período puede ser estimado de la siguiente manera:

$$P_{p,g,i} = P_{p,i} * \left[ \frac{G_{g,i}}{\sum G_{g,i}} \right] \quad (8)$$

El primer término del lado derecho de la ecuación corresponde a la pérdida de participación del país  $p$  y el segundo término corresponde a la participación del país  $g$  en el total de ganancias de todos los países que ganaron mercado en el país (o región) en análisis. Podemos calcular la pérdida total bruta de un país  $p$  atribuida a un país  $g$  a partir de la agregación de todos los productos para los que el país  $p$  perdió mercado, así como todos los productos en que el país  $g$  ganó mercado.

De esta manera, considerando el mercado de los países que componen el Mercosur como origen de las importaciones, es posible verificar que la pérdida de *market-share*, ya apuntada en el cuadro 4, puede ser desarrollada en los países de la región mostrados en el cuadro 18.

Brasil fue el país que más perdió participación en puntos porcentuales, al caer de 9 % en 1994 a 8 % en 2001 y a 6.1 % en 2014. Argentina experimentó un aumento de 1994 a 2001, pero volvió a caer en el 2014, al llegar a 5.5 %. Por su parte, Paraguay, que de los cuatro miembros es el que tiene menor participación, gozó de 1994 al 2001 de un aumento, pero a partir de entonces se redujo hasta alcanzar 0.6 % en el 2014. Por último, Uruguay fue el país que sufrió una mayor caída relativa en el período que va de 1994 y hasta el 2001, al caer de 2.4 % a 1.1 %. En 2014 el *market-share* en el mercado regional llegó a 0.8 %.

**Cuadro 18. Market share en el total importado por el Mercosur (1994, 2001 y 2014) (en porcentaje)**

	1994	2001	2014
Brasil	9 %	8 %	6.1 %
Argentina	7.7 %	9.2 %	5.5 %
Paraguay	0.7 %	0.8 %	0.6 %
Uruguay	2.4 %	1.1 %	0.8 %
Total	19.9 %	19.1 %	12.9 %

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

En términos de valores, se verificó una ganancia neta en las importaciones de los cuatro países del Mercosur de 1 494.9 mdd de 1994 a 2001 debido, en gran parte, al resultado positivo obtenido por Argentina, que compensó las pérdidas de Uruguay y Brasil.

Sin embargo, el gran cambio ocurrió de 2001 a 2014, considerando el propio mercado del Mercosur como destino, ya que en ese período el balance entre los productos de los países de la región que ganaron mercado fue más favorable que el de aquellos que lo perdieron.

**Cuadro 19. Estimación de ganancias y pérdidas en el Mercosur, por país (1994-2001 y 2001-2014) (en millones de dólares)**

	1994-2001			2001-2014		
	Ganancias	Pérdidas	Neto	Ganancias	Pérdidas	Neto
Brasil	898.7	-1 264.9	-366.2	2 145.3	-7 612.0	-5 466.7
Argentina	2 531.8	-235.9	2 295.9	794.5	-14 477.7	-13 683.2
Paraguay	406.7	-117	289.6	804	-1 315.2	-511.3
Uruguay	168.6	-893	-724.4	526.3	-1 210.5	-684.2
Total	4 005.8	-2 510.9	1 494.9	4 270.1	-24 615.4	-20 345.3

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

En los cuadros siguientes se procura destacar a los países que ganaron mercado frente a las pérdidas observadas, conforme a la distribución dada en la ecuación (8).

Durante el período que va de 1994 a 2001 se verifica que gran parte de las pérdidas ocurrieron en los países de la propia región. Se observa que el total de las pérdidas fue de 2 510 mdd, y que 44 % de las mismas (1 092 mdd) ocurrieron en función de ganancias dentro de la propia región. De ese total, Argentina representó 31 %, mientras que Brasil representó el 8 % del total. Paraguay y Uruguay quedaron con 3 % y 2 % respectivamente.

Si se analiza cada país por separado, se puede observar que del total de pérdidas de Brasil en el mercado del Mercosur, 32 % fueron para los demás países de la propia región, destacando entre ellos Argentina (27 %). Los mercados tradicionales, como Estados Unidos y la Unión Europea, respondieron con una pequeña parte de esas pérdidas, mientras que el resto del mundo y China representaron el 35 % y el 15 % de esas pérdidas, respectivamente.

En Argentina 52 % de las pérdidas pueden explicarse con base en las ganancias de países de la propia región. Cabe destacar que entre las demás regiones ganadoras, la Unión Europea fue responsable del 20 %, y China responde por el 7 % del total de las pérdidas.

En el caso de Paraguay, las pérdidas explicadas por los países de región alcanzaron 35 %, y destacan las pérdidas de Argentina (18 %) y Brasil (16 %). La Unión Europea fue para Paraguay la región que se destacó como principal país ganador, al supera a la propia Mercosur, lo cual explica el 38 % de las pérdidas.

Por último, Uruguay fue el país que cedió una parte considerable de mercado para sus socios del Mercosur en el mercado de la propia región. 58 % de las pérdidas pueden bien atribuirse a las ganancias de los países del Mercosur, y en ese sentido destaca ampliamente Argentina (47 %). China fue la segunda región que más ganó mercado, al quedarse con 17 % del total.

Se observa pues que durante el período de 1994 al 2001, y más allá de que la pérdida neta haya sido relativamente pequeña, esa pérdida fue en gran medida absorbida por los demás países de la propia región, lo que significa que las pérdidas netas extra regionales fueron relativamente pequeñas. Entre los países de la región, como ya se ha destacado, Argentina fue el más beneficiado, dado que experimentó pérdidas netas totales pequeñas y logró hacerse de las ganancias netas internas a la región, que son bastante significativas. En lo que respecta a China —con importantes beneficios, mayores que los obtenidos por los socios tradicionales, como Estados Unidos y la Unión Europea—, el porcentaje de las ganancias no llegó a ser tan grande, ya que alcanzó 14 % del total de las pérdidas de la región.

La situación cambia por completo en el período que va de 2001 a 2014. Al mismo tiempo en que se observan pérdidas mucho mayores, éstas ocurrieron mucho más extra regionalmente, y China destaca por mucho, seguida por Estados Unidos. Ahora bien, si se toma en cuenta la suma de los cuatro países, es posible observar en el cuadro 21, que apenas 7 % de las pérdidas observadas pueden ser acreditadas a las ganancias de los países del propio Mercosur, destacando Brasil, seguido por Paraguay, Uruguay y Argentina. O sea, el país que se benefició más en el período anterior, en éste pasó a ser el que obtuvo menores ganancias en los mercados de sus socios. Si se analiza a los países de manera individual, es posible observar que en el caso de Brasil, el principal ganador frente al espacio perdido por las exportaciones brasileñas para el Mercosur fue China, con ganancias equivalentes a 62 % de las pérdidas brasileñas. El resto del mundo obtuvo 18 % y el Mercosur 7 %. Estados Unidos y la Unión Europea quedaron con apenas 2 % y 7 %, respectivamente.

También en Uruguay la situación fue parecida. Sus pérdidas pueden ser explicadas principalmente por las pérdidas para China (41 %), seguidas por las de los países de América Latina, excluyendo al Mercosur (18%). Las ganancias de los países de la región sumaron 14 %, y entre ellas destacan las ganancias de Brasil (10 %)

En Argentina y Paraguay, Estados Unidos fue el principal beneficiado, seguido de China. Por su parte, Argentina, que fue el país que experimentó mayores pérdidas en términos absolutos, tuvo a Estados Unidos como principal ganador, con 44 %, seguido por China, con 20 %. Los países de América Latina sin Mercosur quedaron con 16 % y el propio Mercosur con apenas 7 %.

Paraguay siguió un patrón semejante, una vez que Estados Unidos quedó con 45 %, China con 22 %, ALC sin Mercosur con 16 % y el Mercosur con 6 %.

Cuadro 20. Descomposición de pérdidas y ganancias en las exportaciones para el Mercosur (1994-2001)

	Mercosur	Brasil	Argentina	Paraguay	Uruguay	Am. Latina - Mercosur	Estados Unidos	China	Unión Europea	Resto del Mundo	Total
Brasil	-410.7		-339	-51.4	-20.3	-72.4	-81.3	-186.4	-67.3	-446.8	-1 264.9
%	32 %		27 %	4 %	2 %	6 %	6 %	15 %	5 %	35 %	100 %
Argentina	-122.6	-77.2		-23.4	-22.0	-18.9	-10.7	-15.4	-48.2	-20.2	-235.9
%	52 %	33 %		10 %	9 %	8 %	5 %	7 %	20 %	9 %	100 %
Paraguay	-41.1	-18.6	-20.8		-1.7	-13.4	-4.2	-3.6	-45	-28.2	-117
%	35 %	16 %	18 %		1 %	11 %	4 %	3 %	38 %	24 %	100 %
Uruguay	-518.1	-93.9	-415.5	-8.6		-14.2	-42	-154	-412	-123.5	-893
%	58 %	11 %	47 %	1 %		2 %	5 %	17 %	5 %	14 %	100 %
Total	-1 092.5	-189.7	-775.3	-83.4	-44	-118.9	-138.2	-3 594	-201.7	-618.7	-2 510.8
%	44 %	8 %	31 %	3 %	2 %	5 %	6 %	14 %	8 %	25 %	100 %

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

Cuadro 21. Descomposición de pérdidas y ganancias en las exportaciones para el Mercosur (2001-2014)

	Mercosur	Brasil	Argentina	Paraguay	Uruguay	Am. Latina - Mercosur	Estados Unidos	China	Unión Europea	Resto del Mundo	Total
Brasil	-513.6		-178.5	-226.4	-108.7	-359.3	-183.7	-4 689.9	-477.4	-1 391	-7,615
	7 %	0 %	2 %	3 %	1 %	5 %	2 %	62 %	6 %	18 %	100 %
Argentina	-976.5	-459.3	0	-297.5	-219.6	-2 289.4	-6 379.8	-2 966.6	-966.1	-900.6	-14 479
	7 %	3 %	0 %	2 %	2 %	16 %	44 %	20 %	7 %	6 %	100 %
Paraguay	-82.5	-25.2	-54.1	0	-3.2	-209.0	-594.2	-285.4	-103.6	-42.4	-1 315.2
	6 %	2 %	4 %	0 %	0 %	16 %	45 %	22 %	8 %	3 %	100 %
Uruguay	-169.8	-119.4	-40.6	-9.8	0	-220.1	-140.6	-495.1	-75	-110.1	-1 210.7
	14 %	10 %	3 %	1 %	0 %	18 %	12 %	41 %	6 %	9 %	100 %
Total	-1 742.3	-603.9	-273.2	-533.7	-331.6	-3 077.9	-7 298.4	-8 437	-1 622.1	-2 444.2	-24 619.9
	7 %	2 %	1 %	2 %	1 %	13 %	30 %	34 %	7 %	10 %	100 %

Fuente: elaboración propia con base en UN COMTRADE (2015).

### 3. Consideraciones finales

Como se destacó a lo largo de las secciones anteriores, los países del Mercosur vivieron a lo largo de los años 2000 un período de mayor crecimiento, con un dinamismo bastante grande de sus mercados internos. Al mismo tiempo, fueron bastante beneficiados por el aumento de la demanda de *commodities*, y por el consecuente aumento de los precios de esos bienes.

Sin embargo, también tuvieron que enfrentar una competencia más feroz en términos de productos industriales, marcada por la emergencia de China y de otros países asiáticos, como grandes abastecedores de productos industriales para el mundo. En este contexto, aunque los países de la región hayan elevado bastante sus exportaciones en términos absolutos y aumentado un poco su *market-share* mundial, esa inserción internacional ocurrió muy concentrada en sectores de *commodities*. En el caso de las importaciones, éstas se ampliaron en forma significativa, sobre todo aquellas de manufacturas provenientes de proveedores tradicionales (Estados Unidos, Europa), pero sobre todo de China. El resultado, en especial después del brote de la crisis internacional, ha sido un elevado y creciente déficit en la balanza comercial de manufacturas, hecho que ha provocado impactos negativos sobre la producción doméstica y la inversión industrial de la región.

Los indicadores de comercio exterior analizados en las secciones anteriores apuntaron a una creciente dificultad para elevar la competitividad en el período post-crisis, reflejada en la pérdida de importancia relativa de la industria en la economía, en la concentración de las exportaciones en *commodities* primarios y en la dificultad de elevar el *market-share* en las exportaciones de manufacturas.

Con base en los indicadores analizados a lo largo de la sección 2, fue posible percibir que China se consolidó como el principal socio comercial de la región a partir del año 2009, pero esa situación está asociada a un flujo típicamente intersectorial con bajísimos niveles de participación de productos industriales en las exportaciones, más allá de un grado de concentración muy elevado en pocos productos. Por el contrario, en las importaciones predominan productos más sofisticados tecnológicamente, y el grado de concentración no es tan elevado.

Si la demanda china de productos primarios afectó fuertemente las exportaciones del Mercosur, por otro lado las importaciones de China pasaron con suma claridad a desplazar el comercio de los socios en la propia región. Esos datos son evidentes sobre todo en el período que va de 2001 a 2014. De 1994 a 2001, a pesar del aumento de la similitud de las estructuras de exportaciones en el mercado regional, las pérdidas medidas por los métodos *constant market share* no fueron tan significativas. Además, las pérdidas de los países del Mercosur ocurrieron en gran medida en los propios socios del bloque. De 2001 a 2014 las pérdidas netas alcanzaron más de los 20 000 mdd, y China fue el país que más respondió por esas pérdidas. Cerca de un tercio de las pérdidas de *market-share* de los países del Mercosur en la propia región fueron explicadas por la presencia china. Además, las ganancias obtenidas por los propios países del Mercosur fueron de apenas 7 %, lo cual demuestra la dificultad de los países de la región para sustentar ganancias competitivas con respecto a las preferencias comerciales intra bloque.

Además de esas evidencias, afirmar que China ha sido la única y principal responsable de que se viva un proceso de desintegración regional, tal vez es exagerado, aunque es posible afirmar que sin lugar a dudas China contribuyó en las dificultades vividas por la integración regional dentro del Mercosur. La emergencia china explica el insuficiente avance en la constitución de un aparato normativo e institucional comunitario. Los flujos económicos intra bloque perdieron espacio para enfocarse en una dimensión cada vez más multilateral. Ciertamente es que las oportunidades importantes de comercio regional han sido un tanto desperdiciadas, como lo es también la ampliación de las importaciones de los países fuera del bloque, así como el que el crecimiento destacado de China se dio en un detrimento del *market-share* de las exportaciones de los socios comerciales.

Las oportunidades perdidas de utilizar la integración como instrumento de desarrollo se vuelve aún más grave frente a los nuevos desafíos y dificultades impuestos por la creciente pérdida de competitividad de las industrias de los países del Mercosur, dado lo prolongado que han resultado los efectos de la crisis internacional, además de la feroz competencia derivada.

El Mercosur podría desempeñar un rol de mayor protagonismo en el desarrollo industrial de la región. Incluso podría ser un importante espacio de atracción de inversiones externas y bilaterales, que

promueva no sólo un mayor aprovechamiento del mercado regional, sino también una mayor integración física de la infraestructura regional de transporte, energía y comunicación, lo cual generaría una creciente demanda de bienes industriales regionales. Sin embargo, permanecen los desafíos para la constitución de un aparato institucional y normativo comunitario (TEC, régimen de defensa comercial, poder de compra pública, fondo de reconversión industrial, etc.), que fortalezca la producción e inversión industrial regional, reduzca las asimetrías entre los países y evite que la demanda de bienes industriales sea preponderante y crecientemente originada por importaciones de terceros países. De esa forma se podrían generar ganancias de eficiencia económica, a partir de la ampliación del mercado regional integrado, de las ganancias de escala y de complementariedad productiva y comercial. Esas ganancias de eficiencia y productividad son fundamentales para promover una mayor inserción comercial en sectores y mercados más dinámicos y competitivos, en los que la región redujo de manera muy importante su participación.

La solución de las deficiencias del Mercosur se vuelven más estridentes y el encaminamiento de soluciones resulta entonces mucho más urgente si se consideran los cambios desde la perspectiva global. La emergencia de China compite y ha desplazado a los productos manufacturados en la región en niveles extremadamente elevados. De hecho, ha iniciado con una etapa de exportaciones intensivas en mano de obra en las cadenas tradicionales, como la electrónica, pero éstas han ido avanzado hacia otros sectores de montaje complejo, como el de máquinas y equipamiento, lo cual genera, además, efectos disruptivos sobre otras cadenas, y ha dado como resultado la escala de producción lograda por la economía china, misma que incluso tiende a aumentar. Los desfases entre la oferta y demanda doméstica china pueden cambiar rápidamente el escenario del comercio mundial. En el caso de la industria de automóviles, por ejemplo, puede afirmarse que China anualmente es la mayor productora y consumidora mundial, pero también es cierto que ocupa un papel de poca relevancia en el comercio internacional. Este es uno de los pocos sectores en el que el comercio intra regional aún continúa teniendo un peso importante.

El mercado regional y los países del Mercosur podrían beneficiarse más de un aumento de la integración productiva, si dicho proceso permitiese mitigar los efectos negativos de la presión competitiva

externa, y viabilizar una mayor competitividad dentro de los mercados de los países del bloque, y a partir de ahí también en terceros mercados.

La formulación de políticas más coordinadas en este contexto de desarrollo de cadenas productivas más integradas a nivel regional podría ser un elemento importante para el fortalecimiento del Mercosur en el largo plazo. Para ello sería importante rebasar los temas de la agenda de la integración comercial, o por lo menos encarar a la integración comercial como uno de los elementos fundamentales dentro de una política de desarrollo productivo más amplia.

Caminar en esa dirección permitiría a la región minimizar los riesgos de la inserción externa, muy concentrada en *commodities*, y recolocarla en el rumbo de un desarrollo más virtuoso de las estructuras productivas regionales. Cabe destacar que la integración regional no tiene la fuerza *per se* para generar las ganancias necesarias de eficiencia y competitividad que promuevan un nuevo patrón de desarrollo industrial, pero tendría mayor eficacia si se sumara a otras políticas y reformas estructurales en curso, tales como la creación de un nuevo régimen macroeconómico con tasas de interés y de tipo de cambio más adecuadas; un patrón de crecimiento con énfasis en la demanda doméstica, sobre todo, por la expansión de las inversiones, el perfeccionamiento del sistema de defensa comercial y de compras públicas; una reducción de los costos de producción (tarifas de energía eléctrica y exoneración tributaria de varias cadenas productivas); mayor oferta de recursos y líneas de financiamiento de largo plazo para inversión e innovación; un nuevo marco regulatorio para las partes público-privado en los sectores de infraestructura, entre otros.

Para finalizar, cabe destacar que la incapacidad de avanzar en esa dirección puede reforzar otras alternativas, como por ejemplo la preferencia por abandonar por completo la Unión Aduanera para que los países puedan, de manera individual, adherirse a los grandes acuerdos regionales que están siendo negociados. El énfasis de esos acuerdos en avanzar en cuestiones regulatorias asociadas a propiedad intelectual, servicios, compras gubernamentales, flujos de inversión y derechos de los inversionistas extranjeros, pueden sepultar, de una vez y para siempre, cualquier aspiración de los países de la región en tener una estructura productiva más avanzada, capaz de dar mayor autonomía a sus procesos de desarrollo de largo plazo.

## Bibliografía

- Antimiani, A. y R. Henke. 2006. “Old and New Partners: Similarity and Competition in the EU Foreign Trade”, ponencia presentada en el 98th EAAE Seminario: Marketing Dynamics within the Global Trading System: New Perspectives, Chania, Crete, Greece, julio.
- Bittencourt, G. (coord.). 2012. “El impacto de China en América Latina: comercio e inversiones”, en *Serie Red Mercosur* 20.
- Blazquez-Lidoy, J., J. Rodríguez y J. Santiso. 2006. “Angel or devil? China’s trade impact on Latin American emerging markets”, en *OECD Development Centre Working Paper 252*. París: OECD.
- CEPAL. 2010. *La República Popular China y América Latina y el Caribe: hacia una relación estratégica*. Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL. 2014. *Integración regional: hacia una estrategia de cadenas de valor inclusivas CEPAL*. Santiago: CEPAL.
- Chami Batista, J. 2008. “Competition between Brazil and other exporting countries in the US import market: a new extension of constant-market-shares analysis”, en *Applied Economics* 40, núm. 19, pp. 2477-2487.
- Devlin, R., A. Estevadeordal y A. Rodríguez-Clare (coods.). 2006. *The emergence of China: opportunities and challenges for Latin America*. Washington, D. C., Cambridge, MA: Interamerican Development Bank, David Rockefeller Center for Latin American Studies, Harvard University.
- Gallagher, K. y R. Porzecanski. 2010. *The Dragon in the Room. China and the Future of Latin American Industrialization*. Stanford: Stanford University Press.
- Hiratuka, C. y F. Sarti. 2010. “Ameaça das exportações chinesas nos principais mercados de exportações de manufaturados do Brasil”, presentado en el xiv Encontro Nacional de Economia Política. São Paulo: SP.
- Hiratuka, C., M. R. Castilho; K. Sarmiento, D. B. Módolo y S. F. Cunha. 2012. “Avaliação da competição comercial chinesa em terceiros mercados”, en G. Bittencourt (coord.), *El impacto de China en América Latina: comercio e inversiones*, serie Red Mercosur 20.
- Hiratuka, C. 2015. “Inserção comercial brasileira frente às transformações na economia global: desafios pós-crise”, en N. Barbosa, N. Marconi, M. Canêdo Pinheiro y L. Carvalho (coords.). 2015.

- Indústria e Desenvolvimento Produtivo no Brasil*. Río de Janeiro: Elsevier.
- Jenkins, R. 2008. "Measuring the competitive threat from china for other southern exporters", en *The World Economy* 31, núm. 10, pp. 1351-1366.
- Jenkins, R. y E. D. Peters (cords.). 2009. *China and Latin America: Economic Relations in the Twenty-first Century*. Bonn: German Development Institute, 2009.
- Jenkins, R., E. D. Peters y M. M. Moreira. 2008. "The impact of China on Latin América and the Caribbean", en *World Development* 36, núm. 2, pp. 235-253.
- Kegel, P. L. y M. A. Amal. 2015. "A política comercial brasileira entre a crise do Mercosul e as negociações com a União Europeia", en *Boletim Meridiano* 47 16, núm. 152, noviembre-diciembre, pp. 13 a 20.
- Lall, S. y J. Weiss. 2007. "China and Latin America: trade competition 1990-2002", en J. Santiso (coord.). 2007. *The visible band of China in Latin América*. OECD.
- Lederman, D., M. Olarreaga y G. E. Perry. 2009. *China's and India's Challenge to Latin America: Opportunity or Threat?* Washington, D. C.: World Bank.
- López A. y D. Ramos. 2009. "The Argentine Case", en R. Jenkins y E. D. Peters (cords.), *China and Latin América: Economic Relations in the Twenty-first Century*. Bonn: German Development Institute.
- McKynsey Global Institute. 2012. *Urban world: the cities and the rise of consuming class*. McKynsey & Company. 2012.
- Medeiros, C. A. 2013. "Padrões de investimento, mudança institucional e transformação estrutural na economia chinesa", en: *CGEE. Padrões de desenvolvimento econômico 2*. América Latina, Ásia e Rússia. Brasília: CGEE.
- Módolo, D. B. y C. Hiratuka. 2015. "La competencia china con las exportaciones de América Latina", en E. Dussel Peters (coord.). *América Latina y el Caribe y China. Economía, comercio e inversión*. México: Red Académica de América Latina y el Caribe sobre China.
- Moreira, M. M. 2007. "Fear of China: is there a future for manufacturing in Latin America?", en *World Development* 35, núm. 3, pp. 355-376.

- Porta, F. 2008. “Integración productiva en el Mercosur: condiciones, problemas y perspectivas”, en *BID Int. Policy Note* 04.
- Saslavsky, D. y R. Rozember. 2009. “The Brazilian Case”, en R. Jenkins y E. D. Peters (coords.), *China and Latin America: economic relations in the twenty-first century*. Bonn: German Development Institute.
- Vigevani, Tullo. 2013. “Mercosul e os problemas da integração regional”, en I. Sarti *et al.*, *Por uma integração ampliada da América do Sul no século XXI*. Río de Janeiro: Perse, pp. 422-426.