

El comercio bilateral Paraguay-UE: una descripción con indicadores de comercio

Paraguay–EU bilateral trade: A description with trade indicators

Víctor Ramón Enciso Cano^{1*}

¹ Ing. Agr. MSc Docente Investigador. Dpto. Economía Rural. Carrera de Ingeniería Agronómica. Facultad de Ciencias Agrarias. Universidad Nacional de Asunción. San Lorenzo, Paraguay.

*Autor para correspondencia (venciso@agr.una.py).

Recibido: 16/05/2011; Aceptado: 02/06/2011.

RESUMEN

La negociación de un Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y el Mercosur ha sido objeto de varios estudios, tanto en Europa como en el continente americano y en conjunto entre instituciones de ambos continentes. Sin embargo a la fecha (mayo-2011) dos son los únicos estudios de impacto del acuerdo en la economía del Paraguay. De ahí que el objetivo general es analizar la evolución del comercio entre Paraguay y la UE durante el periodo 2000-2006, antes del inicio de la crisis financiera. Específicamente mediante el uso de indicadores de comercio se busca identificar el comportamiento de la intensidad de comercio de los flujos bilaterales y de la complementariedad comercial entre ambos. Los resultados muestran que la disminución relativa de las exportaciones Paraguayas a la UE en relación a las importaciones de este bloque provenientes del mundo entero (netas de las de Paraguay), no fue causado por la falta de concordancia entre oferta y demanda sino que se debió a otros factores. El intercambio comercial entre el Paraguay y la UE refleja las respectivas ventajas comparativas con un especialización extrema, donde no se ha dado comercio intra-industrial, sino solamente interindustrial. El patrón comercial entre las partes se ha mantenido constante, de modo que, en líneas generales, se puede afirmar que la composición de la estructura del intercambio no ha variado, pero si se observa una fuerte especialización del Paraguay en el comercio de bienes agroalimentarios.

Palabras clave: Paraguay, Unión Europea, índice de intensidad comercial, índice de complementariedad comercial, índice intraindustrial.

ABSTRACT

The negotiation of a Free Trade Agreement between EU and MERCOSUR has been the subject of several studies in both Europe and the Americas and joint institutions on both continents. However, today (May 2011) there are only two studies on the impact of the agreement on the economy of Paraguay. Hence the overall objective is to analyze the evolution of trade between Paraguay and the EU during 2000-2006, before the start of the financial crisis. More specifically, by using trade indicators the paper aims to identify the intensity of bilateral trade flows and trade complementarity between Paraguay and the EU. The results show that the relative decrease of Paraguayan exports to the EU in relation to this block imports from around the world (net of Paraguay), was not caused by the mismatch between supply and demand but due other factors. Trade between Paraguay and the EU reflects the comparative advantages with extreme specialization where there has been no intra-sectoral trade. The trade pattern between the parties has remained constant, so that, in general, it can be said that the composition of trade structure has not changed, but a strong specialization of Paraguay in the agri-food trade in goods has taken place over the past decade.

Key words: Paraguay, European Unión, trade intensity index, trade complementarity index, intra industry trade index.

INTRODUCCIÓN

La negociación de un Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y el Mercosur ha sido objeto de varios estudios, tanto en Europa como en el continente americano y en conjunto entre instituciones de ambos continentes¹. La diferencia en el tamaño de las economías de los integrantes del Mercosur ha sesgado de cierto modo los estudios del impacto del acuerdo hacia Brasil y Argentina: (Ribier, at al, 2008; De Souza Filho y Batalha, 2008; Laborde, Ribier y Rodriguez, 2006). Sin embargo a la fecha (mayo-2011) dos son los únicos estudios de impacto del acuerdo en la economía del Paraguay: Kirkpatrick y George (2009) y ALADI (2002). Teniendo en cuenta el sesgo, este trabajo se focaliza en el Paraguay analizando el flujo comercial entre el país y el mercado comunitario. Su principal objetivo es analizar la evolución del comercio entre Paraguay y la UE durante el periodo 2000-2006. Para ello busca responder a preguntas tales como ¿Cuál es el comportamiento de las importaciones y exportaciones entre las partes? ¿Cuáles son los principales productos que intercambian? ¿Se da el comercio entre ambas partes de acuerdo a sus respectivas ventajas comparativas o la misma es marcadamente intra-industrial, en la cual los socios intercambian productos similares? Específicamente se busca identificar el comportamiento de la intensidad de comercio de los flujos bilaterales y de la complementariedad comercial entre ambos. Así mismo se apunta a clasificar el tipo de intercambio entre Paraguay y la Unión Europea.

El artículo se divide en cuatro secciones. Se inicia con la introducción, seguido de la metodología. En la tercera parte se presentan de los resultados y finalmente en la cuarta sección se presentan las conclusiones.

METODOLOGÍA

En el presente estudio se trabaja con información secundaria. Para el análisis del comercio exterior, se recurrió a la base de datos WITS², del Banco Mundial. WITS es un software simple pero poderoso que permite el acceso a las estadísticas relacionadas al comercio y a las tarifas aplicadas en el mismo. Además, incluye simulaciones y herramientas de análisis. Es administrado por el Banco Mundial y permite el acceso a las tres mayores bases de datos de comercio y tarifas. Los datos de comercio están especificados según el Sistema Armonizado de Codificación y Designación de Mercaderías (SA), que consta de 96 capítulos, agrupados en 21 secciones, 1241 partidas de cuatro dígitos y 5019

sub-partidas de seis dígitos. WITS posee datos para Paraguay en el sistema armonizado desde 1988 al 2006. Los datos se desagregan hasta seis dígitos (sub-partida). La desagregación a nivel de seis dígitos permite un análisis más exacto, ya que la agregación de datos a nivel de partidas o capítulos puede sesgar la información. Para el análisis del comercio bilateral, se utilizaron tres indicadores de comercio exterior: intensidad del comercio, complementariedad comercial y el índice de comercio intraindustrial.

Índice de intensidad de comercio

El índice de intensidad de comercio (IIC) y el índice de complementariedad comercial (ICC) fue desarrollado por Anderson y Norheim (1993), citado en CEI (2003, b) y ALADI (2002). El IIC mide el porcentaje de las exportaciones de un país A (respecto al total de sus exportaciones) dirigidas a otro país B, en relación a la participación que este país B tiene en las importaciones mundiales netas de A. Este índice señala cuán importante son las exportaciones desde A hacia B, en relación al peso que tiene B en el total de las importaciones mundiales. Su fórmula es:

$$IIC_{ab} = \frac{X_{ab}/X_a}{M_b/\sum_{k=a} M_T}$$

Donde

IIC_{ab} es el índice de intensidad de las exportaciones del país a hacia el país (o región) b;
 X_{ab} son las exportaciones desde a hacia b;
 X_a son las exportaciones totales de a;
 M_b son las importaciones totales del país b
 $\sum_{k=a} M_T$ son las importaciones mundiales totales netas del país a

Los valores se interpretan de acuerdo a la siguiente escala: (ALADI, 2002): i) $IIC = 1$, la participación de B en las exportaciones de A y en las importaciones mundiales es la misma. ii) $IIC > 1$, la participación de B en las exportaciones de A es mayor que la participación de B en las compras mundiales. iii) $IIC < 1$, la participación de B en las exportaciones de A de menor que la participación de B en las compras mundiales.

El IIC se descompone en dos elementos, el índice de complementariedad comercial (ICC) que mide el efecto sobre el comercio bilateral a partir de la especialización en el comercio de los países A y B, y un residuo en el comercio no explicado también conocido como sesgo geográfico en el comercio (SG). Este es un residuo que recoge el efecto sobre la estructura del comercio, de la

¹ Ver el proyecto Trade-SIA en <http://www.sia-trade.org/mercosur/index.shtm>; el proyecto Mercopol en <http://www.eumercopol.org/>;

² World Integrated Trade Solutions: más información en <http://wits.worldbank.org>

geografía y de las políticas comerciales discriminatorias (CEI, 2003 b). Finalmente el IIC puede ser expresado con la siguiente fórmula:

$$IIC_{ab} = ICC_{ab} * SG_{ab}$$

El índice de complementariedad comercial (ICC) muestra el grado de asociación entre un producto exportado por un país A como proporción de sus exportaciones totales y la importación del mismo bien por la contraparte como proporción de sus importaciones totales, todo en función a lo comercializado mundialmente neto de la participación del producto desde el país A. De este modo se puede medir la coincidencia entre la especialidad exportadora (importadora) de un país con la especialidad importadora (exportadora) de la contraparte. Su valor indica si el comercio entre dos países tiene posibilidades o potencialidad, lo que se dará en la medida en que uno venda lo que el otro compre (CEI, 2003, b). La fórmula del ICC es:

$$ICC_{AB}^a = \frac{X_a^i * M_b^i}{X_a^T * M_b^T}$$

Donde

ICC_{ab}^a = Índice de complementariedad comercial sectorial del producto "a" entre los países A y B

X_a^i = Exportaciones del bien "i" del país A

X_a^T = Exportaciones totales del país A

M_b^i = Importaciones del bien "i" del país B

M_b^T = Importaciones totales del país B

M^i = Importaciones mundiales del bien "i", neto de las importaciones del país A

M^T = Importaciones mundiales totales

La primera parte de la expresión (las exportaciones de A) mide la especialización exportadora de este país, y la segunda la especialidad importadora de B (ALADI, 2002). La especialidad exportadora se da cuando la participación del bien "i" en el total exportado por el país A supera al valor relativo que el producto "i" tiene en las importaciones mundiales del producto. La otra parte de la expresión, las importaciones de B, muestra como este país se especializa en las importaciones del producto "i" que se da al comparar relativamente las compras de B con las importaciones mundiales del producto "i". Cuando el ICC es mayor que la unidad, se dice que el país tiene una orientación exportadora en el producto en cuestión superior que el promedio mundial y, por lo tanto, tiene ventajas comparativas en ese sector. Entonces, existe una fuerte complementariedad entre ambos países y a mayor valor, más se incrementa esta especialidad.

Cuando el índice es menor que uno se trata de un sector en que la especialización exportadora es menor que la mundial. Por último, un índice cercano a la unidad, indica que la especialización comercial es similar a la del mundo en su conjunto.

Comercio intra-industrial

El comercio entre dos partes puede ser en un extremo un intercambio donde no existe ninguna especialidad, en el que ambos se compran y vende los mismos productos, conocido como comercio intra-industrial. En el otro extremo, se puede dar un intercambio bilateral en el que cada parte se especializa en exportar e importar productos específicos, dando lugar a una especialización y conocido como comercio inter industrial. De hecho se considera que el primero es propio de los países industrializados y el segundo refleja más cercanamente lo conocido como comercio "norte-sur". La especialización de los diferentes sectores del comercio se puede determinar mediante el índice de comercio intra-industrial (ICI) desarrollado por Grubel y Lloyd (1975) y detallado en CEI, (2003, a y, CEI (2003, b). El índice mide si los intercambios comerciales entre los países refleja una especialización productiva, en la cual cada uno exporta un tipo de bien e importa otro (comercio inter-industrial), hasta el extremo en que los dos países exportan e importan los mismos productos (comercio intra-industrial). La fórmula base del ICI es:

$$ICI = \frac{X_{ij}^k + M_{ij}^k}{X_{ij}^k + M_{ij}^k} - \frac{X_{ij}^k - M_{ij}^k}{X_{ij}^k + M_{ij}^k}$$

Donde X_{ij}^k y M_{ij}^k son las exportaciones e importaciones del producto k, desde el país i a país j, en un año o periodo dado. Para este trabajo se adoptará los siguientes tres niveles extraídos de Fuchs y Kosacoff (1992), que es una adaptación del índice de Grubell y Lloyd. De acuerdo a aquellos autores: i) El sector es un exportador neto si el ICI se ubica entre 0 y 0,5. ii) El sector es un importador neto si el ICI se ubica entre 1,5 y 2. iii) El sector tiene comercio intraindustrial si el ICI se ubica entre 0,5 y 1,5.

RESULTADOS y DISCUSIÓN

Generalidades

El comercio total con la Unión Europea ha disminuido en forma sostenida desde la creación del MERCOSUR, con un leve intervalo entre 1998 y 1999 cuando, debido a diferencias cambiarias con el Brasil, gran parte de las exportaciones se dirigieron a la Unión Europea y a los Estados Unidos. (Taccione, 2000). Entre 1991 y 2006, el valor del comercio bilateral disminuyó casi un diez por ciento, al reducirse desde 444 millones a 398 millones, ambos en dólares americanos del 2000. Por su lado el

comercio total del Paraguay con el mundo aumento en 210%. El saldo de la balanza comercial bilateral ha sido deficitario para el Paraguay, con cierta irregularidad en los noventa pero constante a partir del 2000. Las exportaciones a la Unión Europea representaron cerca del treinta por ciento del VTE durante los primeros tres años de la década de los noventa. Desde entonces su participación relativa y absoluta en el valor total exportado del Paraguay ha disminuido en forma sostenida, con excepción de 1998 y 1999, donde tuvo un repunte por cuestiones cambiarias ya citadas anteriormente. Luego del pico alcanzado en 1997, la disminución de las ventas a la UE ha sido sostenida y en sentido contrario a lo que ocurrió con las exportaciones totales del Paraguay. En efecto, mientras las exportaciones totales paraguayas crecieron al 12,1% anual acumulativo entre el 2000 y el 2006, las que tenían destino a la UE cayeron -2,3%. En líneas generales en el periodo 1991-2006, las exportaciones a la Unión Europea se contrajeron -5,4% anualmente, pasando en términos nominales desde 238 millones a 103 millones de dólares americanos del 2000.

Los principales mercados para los productos exportados por el Paraguay en la Unión han sido Holanda e Italia que, conjuntamente representaron casi las tres cuartas partes del valor total exportado entre 1991-2006. Otros mercados importantes fueron Alemania, Francia, Reino Unido y España, cuya participación conjunta ha estado cercana al veinte y tres por ciento. La composición de las exportaciones a la Unión, a diferencia del valor, no ha variado sustancialmente con el transcurrir del tiempo. Los productos tradicionalmente exportados a este mercado siguen siendo soja, algodón, torta de soja, cuero bovino o equino, maderas perfiladas, aceites esenciales.

Las importaciones desde la Unión Europea tienen poco peso en el valor total importado por el Paraguay. Al igual que las exportaciones, su participación en el valor total importado ha disminuido con el transcurrir del tiempo. A principio de los noventa el quince por ciento de las importaciones del Paraguay provenían de la Unión, participación que fue disminuyendo con el transcurrir del tiempo llegando a cinco por ciento en el 2006. En el mismo periodo, el valor total de las importaciones paraguayas creció a una tasa anual del 9,6% mientras que las provenientes de la Unión lo hicieron el 2,4%. Las principales importaciones desde la UE son bebidas alcohólicas, aceites esenciales, maquinarias y aparatos mecánicos, maquinarias y aparatos eléctricos y vehículos automotores. Los principales mercados de importación son Alemania, Italia, el Reino Unido y Francia.

La intensidad y complementariedad comercial:

Tal y como puede verse en la **Figura 1**, durante el periodo 2000-2006 el valor del índice de intensidad del comercio Paraguay-UE (IIC PY-UE) se mantuvo por debajo de la unidad y fue decreciente durante todo el periodo, desde

0,39 (2000) hasta 0,16 (2004), que se mantuvo hasta el 2006. Mientras tanto, el índice de complementariedad comercial (ICC PY-UE) tuvo un comportamiento opuesto, ya que desde un valor de 1,08 (2000) se incrementó hasta 1,15 en el 2006. El comportamiento del IIC indica que el peso de las importaciones comunitarias originadas en el Paraguay, relativas a las importaciones mundiales de la UE fueron disminuyendo en el periodo bajo análisis. Igualmente el índice de exportaciones Paraguay-UE disminuyó en el periodo. Por lo tanto, la importancia de las exportaciones paraguayas al mercado europeo, se redujeron no tan solo con respecto al VTE por el Paraguay a la UE, sino también en relación a las compras comunitarias del mercado mundial (neto de las importaciones paraguayas). Todo esto a pesar que la complementariedad comercial, medido por el ICC, entre ambas partes fue superior a la unidad, valor que demuestra que Paraguay se especializa en exportar lo que la UE se especializa en importar.

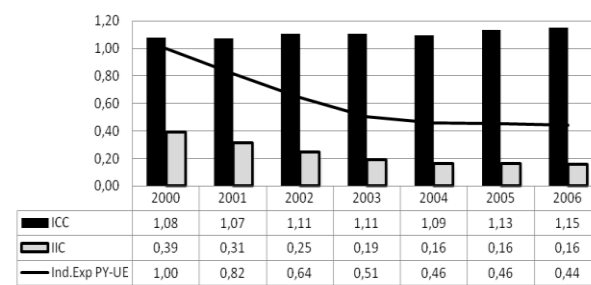


Figura 1. Paraguay: Intensidad de Comercio Paraguay – Unión Europea.

Fuente: Elaboración propia mediante cálculos realizados con extraídos de la base de datos WITS. Para el índice de exportación PY-UE, 2000 = 1,00.

En el periodo 2000-2006, el Paraguay exportó a la UE anualmente un promedio de 662 sub-partidas de las cuales 159 tuvieron complementariedad comercial superior a la unidad, que en términos monetarios sumaron el 97,7% del VTE a la UE. Estos productos en forma agregada por secciones del sistema armonizado están en el **Tabla 1**. Se puede apreciar que prácticamente el cien por ciento del valor de las exportaciones correspondió a productos primarios o manufacturas de origen agropecuario (secciones 01 al 04, 08, 09 y 11)³. Entre éstas, los productos agroalimentarios (soja, en su mayor parte, azúcar de caña, carne bovina, sésamo y tabaco) constituyeron un poco más de la mitad, y el resto fueron esencia de cítricos y otras (3,6%), que corresponde a la sección 06, cuero y sus manufacturas (23,4%), sección 08, maderas y sus manufacturas (11,6%) sección 09, y textiles y sus manufacturas (5,9%), sección 11.

³ Las manufacturas de origen agropecuario a las que se someten los productos primarios agrícolas en Paraguay también se los denomina de primer procesamiento, tales como aceite bruto de soja, algodón sin cardar ni peinar.

Tabla 1. Valor de las sub-partidas con ICC mayor a 1 exportadas por el Paraguay a la UE.

Secciones	Nro. de sub-partidas	Exportaciones del Paraguay			
		Valor	Mundiales %*	UE %**	%***
01 Animales vivos y productos del reino animal	11	164.73	12,51	0,58	7,80
2 Productos del reino vegetal	21	548.798	41,68	2,49	33,29
03 Grasas y aceites	7	80.672	6,13	0,23	3,03
04 Industria. alimenticia, bebidas y tabaco	21	163.718	12,44	0,61	8,12
05 Minerales	1	154	0,01	0,00	0,00
06 Industrias químicas y conexas	11	20.723	1,57	0,31	4,15
07 Plástico y caucho	2	8.516	0,65	0,01	0,08
08 Piel y cueros	12	56.447	4,29	1,75	23,41
09 Madera y sus manufacturas	18	69.836	5,30	0,87	11,61
10 Papel y sus manufacturas	1	370	0,03	0,00	0,00
11 Materiales textiles y sus manufacturas	41	95.752	7,27	0,44	5,90
13 Cerámicos y vidrios	3	707	0,05	0,00	0,00
15 Metales y sus manufacturas	3	9.003	0,68	0,01	0,09
16 Máquinas y aparatos	2	1.875	0,14	0,01	0,17
20 Muebles y otros	5	1.867	0,14	0,00	0,03
TOTAL	159	1.223.167	92,91	7,30	97,70

Fuente: Anexo X "Sub-partidas exportadas a la UE con ICC mayor a 1" **Observaciones:** * % en el valor total exportado del Paraguay; ** % del valor exportado a la UE en el valor total exportado del Paraguay; *** % en el valor total exportado a la UE.

Los valores del flujo UE-Paraguay se recogen en la **Figura 2**, donde se observa que el comportamiento de los índices fue similar al observado en el flujo Paraguay-UE. El IIC disminuyó durante todo el periodo, partiendo de 0,22 en el 2000 y cerrando con 0,06 en el 2006. La complementariedad comercial se incrementó desde 1,70 hasta 1,85 en el 2004, para luego disminuir en los siguientes dos años, cerrando en el 2006 con 1,76. Estos datos señalan que las importaciones del Paraguay originadas en UE, en relación a las importaciones totales que el Paraguay realizó (netas de la UE) disminuyeron, a pesar de la alta complementariedad comercial observada. Al igual que en el flujo Paraguay-UE, las causas se hallan en los sesgos en las políticas comerciales (en este caso del MERCOSUR) y en el costo de transporte entre un mercado y otro. El MERCOSUR (principalmente Brasil y Argentina) protege vía aranceles su industria de manufactura y bienes de capital, que componen una buena parte de las importaciones del Paraguay, las que sumadas a los costos de transporte, restan competitividad a las exportaciones originadas en la UE y con destino al Paraguay.

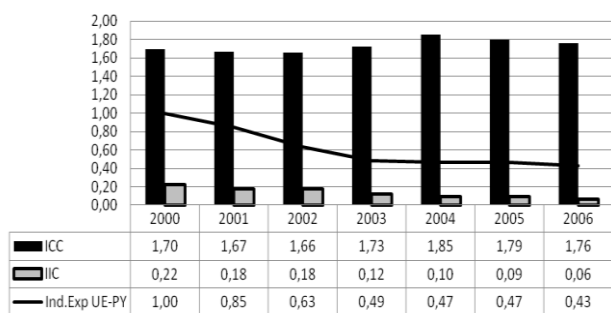


Figura 2. Unión Europea: Intensidad de Comercio Unión Europea-Paraguay.

Fuente: Elaboración propia mediante cálculos realizados con extraídos de la base de datos WITS. Para el índice de exportación PY-UE, 2000= 1,00.

En el periodo 2000-2006, la UE exportó al Paraguay un total de 2.423 sub-partidas anualmente, las que promediaron 158 millones de dólares americanos nominales. De estas el 74,7% del valor (54,9% de las sub-partidas) correspondieron a productos cuyo ICC fue superior a la unidad, las que se presentan en la **tabla 2** ordenadas por secciones. Se puede apreciar que los principales sectores importados por el Paraguay desde la UE (o exportados por la UE al Paraguay) fueron productos pertenecientes a la industria química y conexas (27,4%), a las maquinarias, aparatos y materiales eléctricos (26,6%), a la industria alimenticia, bebidas y tabaco (15,9%) y los materiales de transporte (11,0%). En conjunto estos productos sumaron 81 dólares de cada 100 que el Paraguay importó desde la UE.

El comercio intrasectorial:

En la **Tabla 3** ubicado más adelante pone de manifiesto la especialización del comercio bilateral entre el Paraguay y la Unión Europea en exportadora o importadora. El resultado demuestra que el intercambio entre estas partes es altamente especializado, ya sea en exportación o importación.

El índice de comercio intraindustrial estimado para el periodo 2000-2006 señala que el 67,9% de las sub-partidas arancelarias intercambiadas en el comercio bilateral Paraguay-UE presentaron una especialización importadora, mientras que las especializadas en exportación llegaron al 29,7%, y quedando 2,4% para las de comercio intraindustrial. Al agrupar las sub-partidas en secciones, el valor del comercio intraindustrial no fue suficiente para ser mayoría en ninguna de ellas.

Tabla 2: Valor de las sub-partidas con ICC mayor a 1 exportadas por la UE al Paraguay.

Secciones	Nro. de sub-partidas	Exportaciones de la UE				
		Mundiales		Al Paraguay		
		Valor*	%	Valor*	%	
01	Animales vivos y productos del reino animal	9	11.815.905	0,71	209	0,18
02	Productos del reino vegetal	22	10.189.494	0,61	241	0,20
03	Grasas y aceites	7	4.228.329	0,25	318	0,27
04	Industria alimenticia, bebidas y tabaco	68	88.631.851	5,33	18.828	15,96
05	Minerales	8	71.525.289	4,30	222	0,19
06	Industrias químicas y conexas	268	298.270.246	17,95	32.353	27,42
07	Plástico y caucho	81	103.069.446	6,20	3.914	3,32
08	Pieles y cueros	9	5.943.701	0,36	250	0,21
09	Madera y sus manufacturas	4	3.182.399	0,19	4	0,00
10	Papel y sus manufacturas	69	71.671.662	4,31	8.788	7,45
11	Materiales textiles y sus manufacturas	117	33.152.134	2,00	1.292	1,09
12	Calzados y accesorios	8	3.377.740	0,20	85	0,07
13	Cerámicos y vidrios	36	23.696.999	1,43	633	0,54
14	Piedras preciosas	4	734.397	0,04	240	0,20
15	Metales y sus manufacturas	130	69.637.591	4,19	1.846	1,56
16	Maq., aparatos y materiales eléctricos	315	482.622.119	29,05	31.418	26,62
17	Material de transporte	45	309.432.572	18,62	13.011	11,03
18	Óptica y relojería	59	44.176.280	2,66	2.956	2,50
Valor Total		1.259	1.635.358.154		116.608	

Fuente: Elaboración propia del autor en base a datos extraídos de la base de datos WITS. **Observaciones:** *Valor expresado en miles de dólares americanos nominales

Tabla 3: Especialización del comercio bilateral entre el Paraguay y la UE: 2000-2006.

Secciones del Sistema Armonizado	Comercio Intersectorial		Comercio Intrasectorial	Total	
	Exportadoras	Importadoras			
Exportadoras netas					
01	Animales vivos y productos del reino animal	98,61	0,32	1,07	100,00
02	Productos del reino vegetal	99,08	0,92	0,01	100,00
03	Grasas y aceites	86,61	13,30	0,08	100,00
08	Pieles y cueros	98,88	1,00	0,12	100,00
09	Maderas y sus manufacturas	99,47	0,09	0,44	100,00
12	Calzados y accesorios	62,90	30,02	7,08	100,00
Importadoras netas					
04	Industria alimenticia, bebidas y tabaco	15,07	73,29	11,64	100,00
05	Minerales	0,20	67,76	32,04	100,00
06	Industria química y conexas	8,13	91,61	0,26	100,00
07	Plásticos y caucho	1,54	97,94	0,52	100,00
10	Papel y manufacturas de papel	13,12	86,38	0,50	100,00
11	Materiales textiles y sus manufacturas	40,89	56,63	2,48	100,00
13	Cerámicas y vidrios	0,39	99,43	0,18	100,00
14	Piedras preciosas	1,10	98,90	0,00	100,00
15	Metales y sus manufacturas	2,17	97,12	0,71	100,00
16	Maq., aparatos y materiales eléctricos.	0,25	99,71	0,04	100,00
17	Material de transporte	0,15	99,71	0,14	100,00
18	Óptica y relojería	0,00	99,56	0,44	100,00
19	Armas	0,00	100,00	0,00	100,00
20	Muebles y otros	2,14	84,38	13,48	100,00
21	Arte	0,93	99,07	0,00	100,00

Fuente: Elaboración propia del autor en base a datos extraídos de la base de datos WITS. **Observaciones:** *Valor expresado en miles de dólares americanos nominales

Los datos indican que cada parte se especializa en la exportación de aquellos productos en los cuales presenta ventajas comparativas en relación a su contraparte. La especialidad exportadora del Paraguay se halló concentrada en los productos agrícolas y sus primeras transformaciones: productos del reino animal (sección 01),

productos del reino vegetal (sección 02), aceites y grasas (sección 03), pieles y cueros (sección 08), maderas y sus manufacturas (sección 19) y calzados y sombreros (sección 12). Una característica a resaltar es la alta especialización exportadora de las secciones, ya que cuatro de los seis sectores exportadores prácticamente se

los puede considerar con un ciento por ciento exportadores (secciones 01, 02, 08 y 09). Con una menor participación se hallan las grasas y aceites (sección 03) y los calzados y accesorios (sección 12). Todas las secciones con especialidad exportadora del Paraguay son alimentos, excepto la sección correspondiente a calzados y sus accesorios.

La mayoría de los sectores (quince de veinte y uno) tienen orientación importadora y se las pueden organizar en dos sub-grupos en función al peso de su orientación y a su componente tecnológico. El primero presenta porcentajes de especialización superior al noventa por ciento y son manufacturas (con la excepción de arte-sección 21) que requieren un alto contenido tecnológico en su proceso de elaboración o terminación. Entre estas se citan a máquinas y aparatos, (sección 16) materiales de transporte (sección 17), óptica y relojería (sección 18). El segundo sub-grupo tiene una orientación importadora menor al noventa por ciento y el contenido tecnológico o la sofisticación en su elaboración es menor. Entre éstos se hallan, los papeles y sus manufacturas (sección 10), los textiles y sus manufacturas (sección 11), y los muebles (sección 20).

La sección 04 y la sección 11, son las dos secciones con especialización importadora donde el peso de las exportaciones son las mayores, que coincide con la importancia de los productos que la componen-tortas, azúcar, tabaco y algodón- en las exportaciones paraguayas. El sector mineral es el que presenta el mayor porcentaje de orientación al comercio intra-sectorial, debido a las exportaciones e importaciones en ambos sentidos de caolín y arena de escoria (sub-partidas 25.07.00 y 26.18.00). El sector de industrias alimenticias (sección 04) presenta una orientación importadora, cuando que lo esperado sería que fuera exportadora por la especialización de las exportaciones del Paraguay. Sin embargo el alto peso de las bebidas alcohólicas en las importaciones provenientes de la UE (en su gran parte destinadas a la re-exportación) lo sesga hacia la especialización que presenta. De igual modo hay que tener presente que las importaciones europeas priorizan al grano de soja (Sección 02) para su procesamiento antes que a las tortas (Sección 04).

CONCLUSIONES

Los valores de ambos índices señalan que la disminución relativa de las exportaciones Paraguayas a la UE en relación a las importaciones de este bloque provenientes del mundo entero (netas de las de Paraguay), no fue causado por la falta de concordancia entre oferta y demanda sino que se debió a otros factores. Entre éstos se pueden citar los sesgos en las políticas comerciales de la Unión y los costos de transacción elevados. Hay que

tener en cuenta que Paraguay no ha sido beneficiario del Sistema General de Preferencias de la UE, sino para el periodo 2009-2011, contrariamente a sus demás socios del MERCOSUR. Igualmente, las exportaciones paraguayas tienen un mayor costo comparativamente a sus socios del MERCOSUR, debido a que el país no tiene costas sobre el mar.

El intercambio comercial entre el Paraguay y la UE refleja las respectivas ventajas comparativas con un especialización extrema, donde no se ha dado comercio intra-industrial, sino solamente intersectorial. De acuerdo con los datos arrojados por el índice de comercio intra-industrial para el comercio bilateral Paraguay-UE, Paraguay tiene una especialidad exportadora en productos agrícolas y sus primeras manufacturas: productos del reino animal y vegetal, grasas y aceites, cueros y sus manufacturas, maderas y sus manufacturas y calzados, destacándose entre ellos los productos agroalimentarios como el grupo mayoritario por su valor de exportación. La especialidad importadora se da en manufacturas, combustibles de petróleo y bienes de capital

El patrón comercial entre las partes se ha mantenido constante, de modo que, en líneas generales, se puede afirmar que la composición de la estructura del intercambio no ha variado. Sin embargo, los tipos de bienes agrícolas exportados por el Paraguay a la UE han variado en consonancia con la especialización en productos agroalimentarios mostrada por las exportaciones paraguayas en los últimos años. Esta variación se ha traducido en un mayor peso relativo en el valor total exportado de la soja y sus manufacturas, los cereales y la carne bovina, en detrimento de algodón y maderas. Por el lado de las importaciones, si bien el volumen ha disminuido, la composición no ha sufrido grandes variaciones.

En valor del comercio entre ambas partes se ha reducido desde la conformación del Mercosur en 1991. Las exportaciones paraguayas a la UE han decrecido tanto en relación con las exportaciones totales del Paraguay como en relación con las importaciones que la UE realiza del resto del mundo, que se evidencia en un índice de intensidad comercial decreciente. Lo mismo ha ocurrido cuando se lo mira desde la perspectiva europea: las importaciones del Paraguay originadas en la UE han decrecido tanto en función a sus importaciones totales desde el resto del mundo como al peso relativo de las compras paraguayas desde la UE.

Esta tendencia es contraria a lo que se esperaría en función al valor creciente y superior a la unidad del ICC tanto desde el Paraguay hacia la UE, como vice-versa. De este modo, la eliminación o la disminución de aquellos factores que forman parte de la política comercial que

afectan al comercio bilateral en gran medida ayudarán a incrementar el comercio bilateral.

LITERATURA CITADA

Anderson, K. y H. Norheim (1993). From imperial to regional trade preferences: its effect on Europe's intra- and extraregional trade. *Weltwirtschaftliches Archiv* 129 (1): 78-102.

ALADI (2002). Probable impacto que tendrían los acuerdos con la Unión Europea en el comercio intrarregional y en el comercio de los países miembros con los países de Europa. ALADI. Asociación Latinoamericana de Integración. ALADI/Secretaría General/Estudio 149. 30 de agosto de 2002.

CEI (2003, a). Oportunidades y amenazas de un acuerdo Mercosur-Comunidad Andina para Argentina y Brasil. Centro de Economía Internacional. Secretaría de Comercio y Relaciones Económicas Internacionales. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto. Serie Estudios del CEI. Nro. 5. Septiembre 2003. Buenos Aires.

CEI (2003, b). Oportunidades y amenazas para la Argentina de un acuerdo Mercosur-Unión Europea: Un estudio de impacto sectorial. Centro de Economía Internacional. Secretaría de Comercio y Relaciones Económicas Internacionales. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto. Serie Estudios del CEI. Nro 3. Febrero 2003. Buenos Aires.

De Souza, H., Batalha, M. (2008). Competitiveness of Mercosur's Agri-Systems Argentina, Bolivia, Brazil,

Chile, Paraguay and Uruguay. Disponible en http://www.eumercopol.org/f_reports.html

Fuchs, M. y B. Kosacoff (1992). Balance del comercio internacional de manufacturas de Argentina: las tendencias al incremento del comercio intrasectorial 1974-1990. Documento de trabajo Nro. 47. LC/BUE/L.129.CEPAL-Oficina de Buenos Aires

Grubel, H. y P. Lloyd (1971). The empirical measurement of intra-industry trade. *Economic Record* 47: 494-517.

Kirkpatrick, C. (2008). "Sustainability Impact Assessment Of The Association Agreements Under Negotiation Between de European Union and The MERCOSUR". Disponible en http://www.sia-trade.org/mercopol/phase2/OVERVIEW_INCEPTION_revised_June_08.pdf

Laborde, D., Ribier, V., Rodriguez, M. (2006). How to Conduct Agriculture Policies Comparisons. Disponible en http://www.eumercopol.org/f_reports.html

Ribier, V. et al (2008). Comparative Analysis of Agricultural Policies of the Extended1 MERCOSUR and the UE. Disponible en http://www.eumercopol.org/f_reports.html. Arnaldo Chibbaro, Mónica Rodríguez, Cesar Morales, Olga Barquero

Taccone, J. (2000). Informe MERCOSUR número 6: período 1999-2000. 144 p. Series MERCOSUR: Informes Subregionales de Integración MERCOSUR .Buenos Aires. BID.INTAL.2000. Disponible en http://www.iadb.org/intal/aplicaciones/uploads/publicaciones/e-Informe_MERCOSUR_6.pdf

WITS. World Integrated Trade System: <http://wits.worldbank.org>