

Paraguay frente a los Estados Unidos y el dilema de jugar sólo o en equipo

Un Análisis de Equilibrio General



FRANCISCO RUIZ DÍAZ • EDGAR GÓMEZ LEIVA • HORACIO SANTANDER • CARLOS LUDEÑA

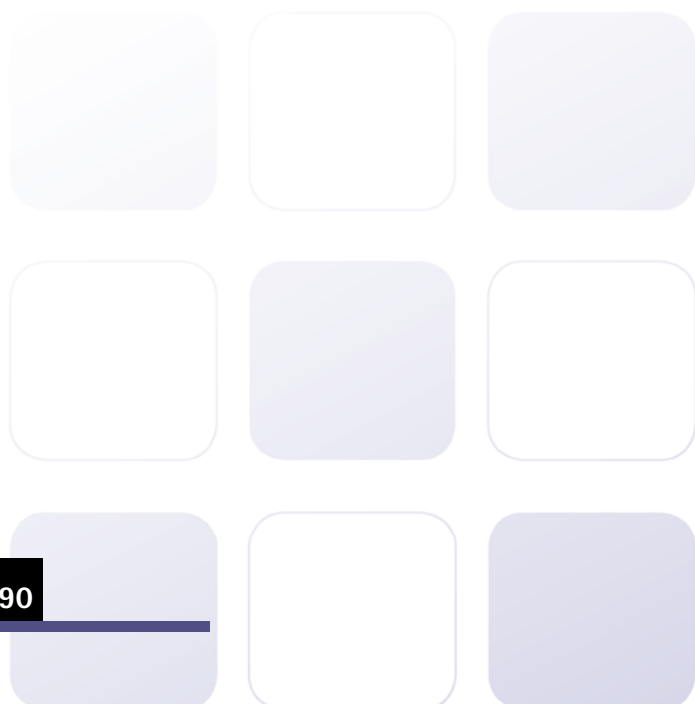


Resumen

El impulso inicial del ALCA se desvaneció después del fracaso en las negociaciones multilaterales y, también, como consecuencia de la dudosa generosidad en las ofertas intercambiadas entre los países. Sin embargo, en los últimos años, se observan importantes avances en la profundización comercial hemisférica que involucra a los Estados Unidos con países de Centroamérica y de la costa pacífica del Hemisferio Sur. En el MERCOSUR, Uruguay ha reclamado la aprobación de algún mecanismo de flexibilidad que le permita negociar bilateralmente un TLC con los Estados Unidos, esto, como era de esperarse, ha sido rechazado por las economías mayores. Paraguay por su parte, no ha manifestado oficialmente su interés por replicar la estrategia de Uruguay, sin embargo, un TLC con los Estados Unidos no deja de ser atractivo por los beneficios derivados de la membresía. El objetivo del trabajo es cuantificar los efectos de la firma de un TLC con los Estados Unidos de Norteamérica que permita evaluar objetivamente los beneficios que tendría para el Paraguay la profundización de las relaciones comerciales con dicho país. Para tal efecto, se utiliza un modelo de equilibrio general computable de cuyas simulaciones se observa, en primer lugar, que de alcanzarse un TLC con los Estados Unidos, Paraguay experimentaría un modesto incremento en el bienestar, mientras que el comercio bilateral aumentaría, tanto, en el caso de las exportaciones como de las importaciones. El incremento de las importaciones desde los Estados Unidos se daría a costa de las importaciones originarias del Brasil y del Resto del Mundo. Un TLC con los Estados Unidos producirá un aumento en la producción de manufacturas intensivas en recursos naturales, paralelamente con una disminución en la producción manufacturera intensiva en mano de obra, esto como consecuencia de la complementariedad entre ambas economías que las obliga a explotar sus respectivas ventajas comparativas. Las simulaciones también permiten identificar mediante el análisis sectorial que el gran ganador de un TLC con Estados Unidos sería el sector azucarero nacional mientras el sector de Maquinarias y equipos sería el más afectado en sus niveles productivos y de exportación.

Finalmente, un resultado muy interesante para la política es que los beneficios de negociar un TLC, bajo cualquiera de las dos modalidades (bilateralmente o como MERCOSUR), no tendrían resultados muy diferentes.





Introducción

La literatura sobre los Tratado de Libre Comercio es abundante y nos da una pauta de que los países en desarrollo en su afán de acelerar su crecimiento, ven en esos procesos la oportunidad para iniciar “el empujón” hacia la convergencia y, por ende, al desarrollo.

En ese sentido, las economías en desarrollo ven a los tratados de Libre Comercio (TLC) como verdaderos instrumentos de política para impulsar un crecimiento sostenido, debiendo impulsar para tal fin, un proceso de reforma y adecuación institucional, para asegurar que su estructura productiva interna aproveche los beneficios derivados de las economías de escala. Por el otro lado, por lo general, la visión que prevalece en el ámbito de los países desarrollados, se sustenta en los incentivos para expandir su producción y tecnología, movilizandando alternativas y enfoques de producción hacia los nuevos mercados donde el retorno al capital tiende a ser más atractivo.

Es bajo este contexto, además de los criterios políticos los de cohesión social, en el cual surge y se desarrolla en la década de los noventa, el ambicioso proyecto impulsado conjuntamente por los Estados Unidos y los demás países del Hemisferio Occidental que pretendía crear un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Luego de importantes avances y retrocesos en las negociaciones, el proceso finalmente se estancó, debido, en parte, a las frustradas negociaciones en el ámbito multilateral y al insuficiente contenido en las ofertas intercambiadas, situación a la que algunos países respondieron mediante una reorientación de su agenda externa, buscando profundizar las reformas comerciales iniciadas con el lanzamiento del Consenso de Washington.

Es así que a pesar del congelamiento de la agenda del ALCA, la posibilidad de firmar acuerdos de libre comercio con los Estados Unidos siguió siendo del interés de una gran cantidad de países del hemisferio, explicado, en parte, por el atractivo que implica el mercado americano. El MERCOSUR no estuvo ajeno a dicho proceso, aunque su estrategia fue un poco distinta, predominando más bien criterios y objetivos políticos bajo el liderazgo de Brasil.

Sin embargo, tras el enfriamiento en las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), las posibilidades de un Tratado de Libre Comercio entre MERCOSUR y los Estados Unidos de Norteamérica están cada vez más lejos de concretarse, especialmente, cuando en el bloque se observa una creciente fuerza ideológica y política contra este tipo de acuerdos. Contrario a la estrategia del MERCOSUR, algunos países de la costa pacífica del Hemisferio Sur y otros de la región Central, lograron concretar un acercamiento comercial¹ estrecho con los Estados Unidos.

1 Los Tratados de Libre Comercio firmado entre los Estados Unidos y los demás países del hemisferio van más allá de los objetivos comerciales e incluyen capítulos vinculados con la propiedad intelectual, los servicios, las compras gubernamentales, las inversiones y, la defensa de la competencia, entre otros.



Esta situación causa serios conflictos en las relaciones entre los países del MERCOSUR, por un lado, las economías mayores (Brasil y Argentina) no se muestran favorables a impulsar negociaciones con los Estados Unidos mientras que las economías más pequeñas, en especial Uruguay, ha insistido reiteradas veces su disconformidad sobre el congelamiento de las negociaciones con el país del Norte. Esta asimetría en las preferencias complicó el escenario político en el MERCOSUR, en cuyo ámbito existe una normativa (Decisión CMC N° 32/00) que prohíbe a sus integrantes firmar individualmente TLCs con terceros países.

Ante tal situación, la fricción entre las relaciones de Uruguay y Brasil y Argentina pasó a ser uno de los puntos centrales del año 2006. Esto surgió a partir del pedido oficial de Uruguay donde requería a sus socios del MERCOSUR, la implementación de un mecanismo de “flexibilidad” por el que se le autoriza a negociar TLCs con terceros, esto como era de esperarse, tuvo el rechazado total de Argentina y Brasil. Sin embargo, ante las circunstancias adversas, Uruguay decidió firmar un acuerdo de comercio e inversiones (TIFA por su sigla en inglés) con Estados Unidos, que según la visión de los expertos constituiría la base para un TLC.

Por otro lado, Paraguay, con menos fervor que Uruguay, internamente se ha visto tentado a replicar las acciones de Uruguay, fundamentado en el hecho de que un TLC con los Estados Unidos podría contribuir a mejorar la asignación de los recursos sobre la base de complementariedad que se observa en las estructuras del comercio de ambas naciones. No obstante, es necesario tener presente que las reglas de juego impuestas por este tipo de acuerdo, no siempre conduce a escenarios donde todos los participantes terminan ganando.

Obviamente, queda una vía alternativa donde el MERCOSUR decida reorientar sus intenciones de negociar un TLC con los Estados Unidos, esto, considerando que dicho país representa un importante socio comercial para los integrantes del bloque. Sin embargo, esta situación es quizás, la menos probable en el corto plazo, considerando que su concreción, en la práctica, depende de los avances que se registren en las negociaciones de la Ronda de Doha.

Este es el punto de inflexión de la estrategia de inserción comercial de Paraguay, por un lado está tentado a impulsar el TLC con los Estados Unidos de manera individual y, por otro, podría perder su condición de miembro pleno del MERCOSUR, hacia donde exporta casi la mitad de sus exportaciones totales.

El objetivo de este estudio es determinar, a través de un análisis cuantitativo, las opciones de política más convenientes para el Paraguay en el ámbito de las negociaciones comerciales con los Estados Unidos, suponiendo que cuenta con autonomía irrestricta en la determinación de su agenda de negociación externa. Para esto utilizamos un modelo de equilibrio general computable (CGE) llamado GTAP (Global Trade Analysis Project). Nos interesa principalmente determinar el costo de las alternativas de política en cada uno de los casos a ser analizados, a saber: negociar solo con los Estados Unidos, o bien, hacerlo en el formato 4+1, tal como lo exige la normativa del MERCOSUR.

El presente trabajo se inicia con una revisión de algunos elementos centrales relativos a las características de la economía paraguaya, su estructura comercial, su política arancelaria, entre otros. En segundo lugar se realiza una breve revisión de la literatura más relevante acerca de acuerdos comerciales en donde se enfatiza

las divergencias de opiniones respecto a los efectos de los TLC Norte-Sur.

Posteriormente se presentan los aspectos centrales de la metodología a ser utilizada en el trabajo, las características del modelo, así como las modificaciones realizadas en la base de datos utilizada. Finalmente se presentan la especificación de los escenarios construidos, los resultados obtenidos en las distintas simulaciones así como las conclusiones del trabajo.

ASPECTOS CENTRALES DE LA ECONOMÍA DEL PARAGUAY

Paraguay está situado en el área central del Hemisferio Sur y junto con Bolivia, son los dos únicos de la región que no poseen costas marítimas. La producción se caracteriza por una elevada participación de la agricultura, en donde dicho sector representa el 27% de la producción bruta y es responsable directo del 60% de las divisas que ingresan por exportación. Los bienes producidos en el país se caracterizan por ser intensivos en recursos naturales y el PIB per capita es apenas de US\$ 1.395.

En lo relativo a las reformas implementadas en los años noventa, la más importante y de mayor alcance constituye, quizás, la política comercial externa que introduce durante el referido periodo, un conjunto de reformas marcadas por cuatro hechos relevantes: i) la adhesión al Tratado de Asunción (1991) que dio origen al Mercado Común del Sur (MERCOSUR)², ii) la reforma arancelaria unilateral del año 1992, iii) la adopción del arancel externo común (AEC) del MERCOSUR (1995) y, iv) el ingreso al sistema multilateral de preferencias comerciales a través de la adhesión al GATT (1994). Estos eventos contribuyeron a crear expectativas positivas acerca de las posibilidades de mayor dinamismo económico.

En el año 1995, con la creación de la Unión Aduanera en el MERCOSUR, el Arancel Externo Común se constituyó en el instrumento comunitario más importante. Sin embargo, desde el inicio mismo de su diseño el AEC enfrentó algunas complicaciones vinculadas con las asimetrías en cuanto a las preferencias de política entre los socios del bloque. Como una solución transitoria, en el año 1995 los países del MERCOSUR adoptaron el AEC incluyendo, ciertos mecanismos de flexibilidad³.

Una de las características más destacadas de la economía es su apertura comercial. Prueba de ello, el coeficiente de apertura en el año 2005 alcanzó 66%, tres veces más que el promedio del MERCOSUR⁴. En el ámbito de la política comercial arancelaria, los niveles aplicados a la importación de bienes de extrazona son bajos y alcanzan promedios cercanos al 5%.

Por otro lado, el comercio de reexportación cuya importancia comenzó a sentirse desde hace casi tres décadas es, en la práctica, uno de los factores más influyentes en la definición de la política económica del país. En ese sentido, la mayor integración física desarrollada con el Brasil activó una estructura de incentivos que permite aprovechar ciertos beneficios asociados con la reexportación de mercaderías que originalmente provienen de extrazona pero son vendidas posteriormente, casi sin transformación alguna, a los “turistas” que acuden a Ciudad del Este. Para tener una idea acerca de la importancia de dicho régimen, en el periodo 2003-2006 las reexportaciones representaron, en promedio, 21% del PIB y el equivalente al 93% de las exportaciones de mercaderías originarias del país. Las mercaderías

² Integrado por Argentina, Brasil y Uruguay.

³ El país está autorizado a excepcionar el 25% del universo arancelario, sin embargo, un reciente estudio encontró que las importaciones ingresadas a través de las listas autorizadas, de los regímenes especiales y del comercio negociado no armonizado, alcanzan el 80% del valor de las importaciones originarias de países no miembros del MERCOSUR

⁴ La apertura de una economía puede ser aproximada a través de la participación agregada de las exportaciones e importaciones como proporción del PIB.



reexportadas provienen mayoritariamente de los países asiáticos (principalmente China) y de los Estados Unidos⁵.

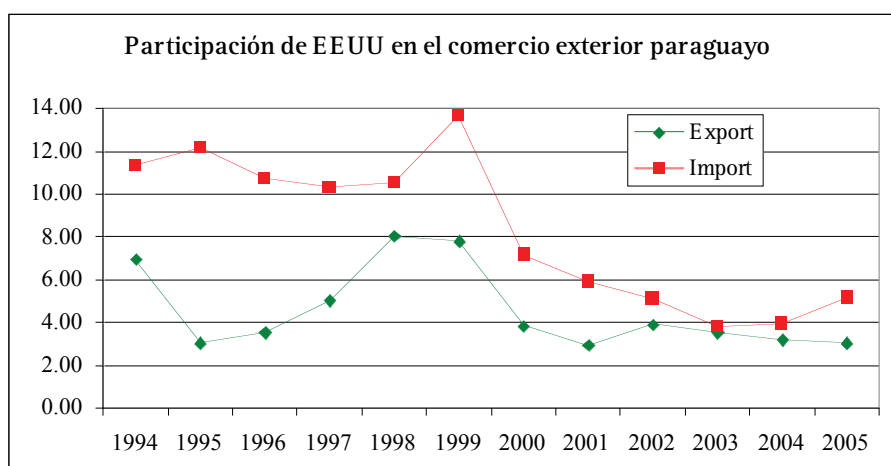
En cuanto a la estructura de exportación, sobresale la elevada participación de los rubros tradicionales agropecuarios con escaso valor agregado que son vulnerables al estar afectados por la elevada volatilidad en los precios internacionales, por el contrario, las importaciones presentan una elevada participación de productos manufacturados.

Un elemento a destacar constituye la creciente participación de los productos no tradicionales en el total exportado, así, en el año 1990, solo 18% del total exportado correspondía a productos no tradicionales mientras que en el periodo 2003-2005 estas representaron, en promedio, 33% del total exportado. Es en este punto donde el MERCOSUR cobra una relevancia particular porque de todo lo exportado a dicha región entre 2003 y 2005, el 49% fueron productos no tradicionales. Estas cifras son contrarias a lo que se observa en el caso de las exportaciones a países del Resto del Mundo, en el que las exportaciones no tradicionales solo representan el 17% del total exportado.

La distinción entre exportaciones tradicionales y no tradicionales, constituyen un punto relevante a los efectos del presente análisis, esto, considerando que del total exportado a los Estados Unidos entre el 2003 y el 2005, 84% correspondieron a productos no tradicionales, lo que indica, a priori, cierta ventaja desde el punto de vista de la "calidad" del intercambio potencial.

En cuanto a la dinámica del intercambio con los Estados Unidos, el gráfico 1 permite apreciar el comportamiento comercial entre 1994 y 2005, el mismo refleja una disminución importante de la participación relativa, tanto de las exportaciones como de las importaciones. En el mejor de los años, las importaciones de los Estados Unidos han representado casi el 14% del total importado, mientras que las exportaciones llegaron a alcanzar, en algunos periodos, porcentajes de participación cercanas al 8% (1998-1999). Los datos muestran una tendencia decreciente muy pronunciada desde el año 2000 en adelante, el cual tiene como origen el episodio de devaluación de Brasil en 1999.

Gráfico Nº 1



Fuente: Elaboración propia con datos del BCP

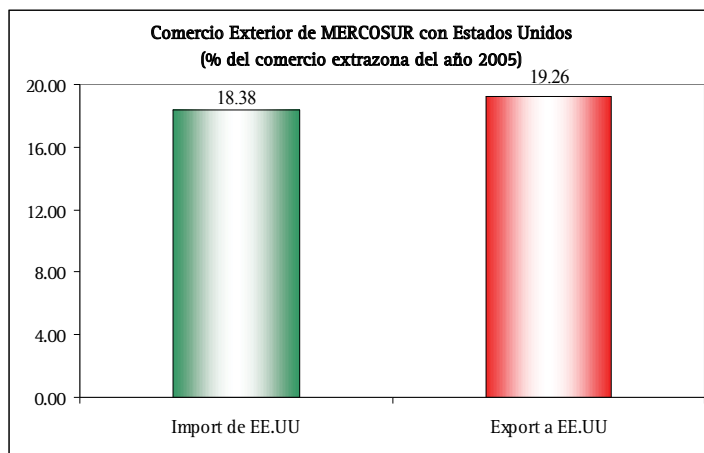
⁵ Los productos reexportados normalmente comprenden artículos electrónicos, informáticos y de telecomunicaciones, herramientas, bebidas y tabaco, cosméticos y perfumes, entre otros.

Como ya se mencionó anteriormente, una parte importante de las importaciones de Paraguay vuelven a ser comerciados en la región bajo el concepto de productos de “turismo”, asimismo, una parte importante de las mercaderías importadas originalmente de los Estados Unidos son reexportadas nuevamente a los países vecinos. La crisis del Real brasileño, en 1999, activó una serie de medidas por parte de la Receita Federal del Brasil que terminaron afectando las exportaciones originarias de Paraguay y las reexportaciones de productos originarios de países de extrazona, principalmente del Asia y de los Estados Unidos. A partir de entonces, la importancia de las importaciones proveniente del país del Norte no ha podido recuperar su participación histórica.

Finalmente, los datos de exportación e importación del gráfico 1 permiten deducir que el mercado norteamericano reviste de una importancia relativa para Paraguay, por lo que puede suponerse, a priori, que la ganancia de un TLC de Paraguay con dicho país se obtendría más bien por el aumento de las inversiones, como consecuencia de la mejora en la imagen del país al tener un TLC con dicho Estados Unidos.

Por su parte, las relaciones comerciales del MERCOSUR con Estados Unidos son mucho más significativas como puede observarse en el Gráfico No. 2. En el año 2005, de todas las importaciones de extrazona, el 18,4% provinieron del mercado norteamericano, así también las exportaciones, constituyeron un 19,3% de todo los productos enviados a extrazona.

Gráfico N° 2



Fuente: Elaboración propia con datos de ALADI

Estos datos nos llevan a pensar que una eventual firma de un TLC del MERCOSUR con Estados Unidos tendría significativas ventajas para ambas partes, consecuentemente Paraguay recibiría una externalidad positiva a través del MERCOSUR. En general, teniendo en cuenta las características de la economía paraguaya, más allá de las implicancias comerciales existen factores como la mediterraneidad que podría jugar un rol clave en sus relaciones comerciales con países de extrazona, debido a que la firma en forma individual lo apartaría del MERCOSUR, lo cual podría merecer un castigo que genere un costo adicional importante por la dependencia de los vecinos. Por lo tanto, si se diera el caso en que ambos escenarios, Paraguay-Estados Unidos o MERCOSUR-Estados Unidos arrojarán resultados similares, la decisión se facilita por los motivos expuestos.

LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

En el mundo globalizado actual se evidencian básicamente dos corrientes de integración, por una parte algunos países en desarrollo se han embanderado con la integración sur-sur (liderados por los países emergentes Brasil, China e India) y por otro la integración norte-sur (liderado por la Unión Europea, Estados Unidos y Japón).

Según José M. Salazar-Xirinachs (2003), los tratados Sur-Sur tienen más probabilidades de generar desviación de comercio porque las economías son similares y competitivas en vez de complementarias. Por otro lado, los tratados Norte-Sur ofrecen mayores oportunidades de transferencia tecnológica y de aumentos de la productividad, con el agregado de que la mayor calidad y sofisticación de las instituciones en los países desarrollados, permite que el país en desarrollo tenga una externalidad positiva en el fortalecimiento institucional. Por ello el beneficio potencial de un TLC para el país en desarrollo esta sujeto fuertemente a las reformas internas y al mejoramiento institucional.

Por su parte, Susanne Köhler de Alvarado (2006) advierte los perjuicios potenciales para los países en desarrollo ante un eventual TLC con algún país del norte, debido a que en esas negociaciones no existe un trato especial y diferenciado que reconozca las asimetrías existentes entre los países, también propugna compromisos más exigentes en materia de inversiones, servicios, propiedad intelectual, medio ambiente, asuntos laborales entre otros, que los vigentes en el sistema multilateral de comercio (ámbito OMC). Asimismo, según la mencionada autora, podría tenerse un escenario de sustitución de acuerdos basados en la no reciprocidad por acuerdos recíprocos, lo cual puede afectar negativamente al país en desarrollo.

Asimismo, en cuanto a los incentivos que tienen los países para impulsar los TLCs, según Francois et al. (1996), estos van más allá de la simple condición de eficiencia, sentenciando que un Tratado de Libre Comercio puede contribuir a la acumulación de capital en sus distintas formas: humano, de conocimiento y físico.

Teniendo en cuenta estas importantes evidencias en los tratados de Libre Comercio, Paraguay en su afán de lograr un mejor desempeño económico, tomó el camino de una integración más profunda con el MERCOSUR. Sin embargo, actualmente a 16 años de pertenecer a este acuerdo comercial, el resultado no deja de mostrar un modesto crecimiento económico, así como tampoco ha influido en un fortalecimiento institucional que sirva de plataforma para desarrollar un perfil exportador a otras regiones del mundo.

Esos resultados no muy significativos son atribuidos principalmente a las importantes asimetrías existentes entre Paraguay y el resto de sus socios, factor que no ha sido contemplado explícitamente en el acta de fundación del bloque. Consecuentemente, esto ha generado un malestar en el proceso de desarrollo económico paraguayo, por lo que la no atención efectiva de los reclamos ha acrecentado el incentivo de buscar mercados alternativos.

METODOLOGÍA: UN MODELO DE EQUILIBRIO GENERAL

La herramienta analítica elegida para este trabajo es la del equilibrio general computado (CGE), empleada usualmente para analizar ex-ante los efectos cuantitativos de cambios de política sobre la asignación óptima de recursos, la eficiencia y el bienestar. Estos modelos son utilizados ampliamente por centros

de investigación públicos y privados de todo el mundo para evaluar los diversos acuerdos de integración comercial.

Los modelos de CGE están basados en el comportamiento optimizador de los agentes económicos de los modelos de equilibrio general walrasianos tipo Arrow-Debreu (1954) y constituyen la contraparte numérica de los mismos. Los pioneros en la aplicación de los modelos de CGE fueron los trabajos de Harberger (1962), sobre incidencia tributaria con un modelo numérico de dos sectores así como el de Scarf (1969), el cual permitió la determinación del equilibrio de un sistema walrasiano. Posteriormente Shoven y Whalley (1972, 1984, 1992) impulsaron trabajos con modelos de CGE y más recientemente, contribuciones como las del GTAP (Hertel, 1997) y Rutherford (1999) han contribuido al desarrollo y utilización de esta metodología.

Un modelo de equilibrio general computable básicamente es la representación de una economía compuesta por agentes económicos que se comportan de acuerdo con los principios de la optimización microeconómica. Al modelar todas las interrelaciones entre los distintos sectores de una economía permite analizar los efectos tanto directos como indirectos de un cambio de política así como evaluar los impactos positivos o negativos sobre los distintos sectores. Esto convierte a los modelos de CGE en una herramienta ideal para identificar ganadores y perdedores luego de un cambio de política.

Para analizar los efectos económicos de políticas comerciales alternativas la metodología que se emplea con los modelos de CGE es la realización de experimentos contrafactuales. Éstos buscan saber lo que habría pasado en el año base si hubiese sido implementada alguna política comercial en particular y el resto de las políticas domésticas y las condiciones externas hubieran permanecido sin cambios, es decir aislándola de otros factores. Básicamente son “experimentos controlados” en el que sólo se modifican algunas variables exógenas manteniéndose constante todo lo demás.

El modelo y base de datos GTAP

El marco de análisis del TLC con Estados Unidos es el modelo de equilibrio general computable (CGE) GTAP. El modelo y base de datos del Global Trade Analysis Project (GTAP) (Hertel, 1997), versión 6.2 contiene 96 regiones o países y 57 sectores productivos. Este modelo tiene como año base el año 2001, e individualiza por primera vez a Paraguay como país. La agregación que usamos del modelo GTAP consta de 22 sectores productivos y 6 países/regiones, lo cual describimos más adelante.

El modelo GTAP es un modelo neoclásico de equilibrio general, multi-regionales y multi-sectorial que incluye un tratamiento explícito de comercio internacional y márgenes de transporte, un banco global de ahorro e inversiones, y de respuesta de precios e ingreso en todos los países. Asume mercados perfectamente competitivos, funciones de producción con rendimientos constante de escala, pleno empleo de los factores primarios de producción, dotación factorial fija, y especificación Armington de comercio bilateral que diferencia importaciones por su país de origen.



Modificaciones al Modelo y base de datos GTAP

Modificaciones al Modelo

Debido a que el modelo base sólo permite captar las ganancias del comercio que surgen de una asignación más eficiente de los recursos y de un aumento de las posibilidades de consumo se han realizado extensiones al mismo que permitan una aproximación más exacta al funcionamiento de la economía real.

Las extensiones al modelo base se realizaron en dos direcciones. La primera es la acumulación de capital y la segunda es las ganancias de eficiencia generadas a partir del incremento del comercio. Estas modificaciones buscan capturar los efectos dinámicos de la liberalización comercial. En este sentido, como afirma Hinojosa (2000), el término “dinámico” no se utiliza para describir la trayectoria óptima de las variables principales hacia el estado estacionario, sino que se utiliza para capturar los efectos acumulados en el tiempo sobre la productividad de factores y el stock de capital que emergen como resultado del comercio inducido por la integración regional modelada.

Ante la debilidad de los modelos estáticos para captar los procesos acumulativos de capital, Baldwin (1992) estableció, tanto a nivel teórico como a nivel empírico, la relación positiva que existe entre comercio y crecimiento a través de la inversión. En el modelo estático el agente representativo de cada país/región destina parte de su ingreso al ahorro que es igual a la inversión. Esta inversión no incrementa el stock de capital por lo que el único efecto que tiene es el de afectar la composición de la demanda final. La forma de introducir la acumulación de capital en la variante del modelo es haciendo que la inversión se transforme en un aumento del stock de capital. Luego de la liberalización comercial aumenta el ingreso y, por lo tanto, el ahorro en cada país/región. Este ahorro se transforma luego, a través de la inversión, en un aumento del stock de capital. El incremento del stock de capital genera un crecimiento - adicional - del ingreso nacional en el mediano plazo (Francois et al., 1996).

Así mismo, la especificación más simple del modelo no captura importantes efectos dinámicos que surgen a partir de incrementos en los niveles de comercio entre los cuales se destaca el efecto positivo sobre la productividad total de los factores que tiene un aumento de las exportaciones y/o de las importaciones. Se trata de las denominadas “externalidades relacionadas con el comercio” que comenzaron a integrarse a los modelos de CGE a partir del trabajo de De Melo y Robinson (1990).

El modelo neoclásico estándar sólo capta las ganancias de eficiencia que obtiene una economía luego de la liberalización comercial. Estos efectos suelen ser muy pequeños por lo que no logran explicar la diferencia de desempeño económico que se observa entre los países que se han integrado a los flujos mundiales de comercio y los que no lo han hecho. Dicho modelo no captura hechos estilizados que surgen de las experiencias de los países que han logrado tasas de crecimiento elevadas a partir del aumento de sus exportaciones.

La evidencia empírica indica que el modelo que incorpora externalidades relacionadas con el comercio permite capturar mejor el patrón de industrialización y el cambio en la productividad total de los factores que suele acompañar a un proceso de apertura comercial. Es por este motivo que se introducen las

externalidades relacionadas con el comercio. La idea básica es que la liberalización comercial puede afectar la productividad de un país a través de diferentes canales: aprender-haciendo, acceso a mejores tecnologías de producción, menores precios del capital que hacen aumentar la inversión, aumento de la competencia en mercados previamente protegidos, entre otros.

Es por estas razones que con el objetivo de captar (al menos parte de) los efectos dinámicos de la liberalización comercial se introducen en el modelo externalidades relacionadas con el comercio. Estas externalidades relacionan la productividad total de los factores primarios de producción con el grado de apertura comercial de la economía. Se supone que una mayor apertura comercial se asocia con mayores niveles de productividad. Esto se modela a través de dos diferentes formas de relación entre el comercio y la productividad: i) el aumento de las exportaciones de cada sector en relación a las exportaciones del sector en el equilibrio inicial aumenta la productividad en ese sector; y ii) el aumento de las exportaciones agregadas en relación a las exportaciones del equilibrio inicial mejora la productividad del capital produciendo una ganancia de eficiencia en el proceso de producción de toda la economía.

Modificaciones a la base de datos

La versión 6.2 de la base de datos del GTAP contiene información sobre aranceles nación más favorecida que se encontraban vigentes el 2001 y sobre acuerdos preferenciales de cómo NAFTA, UE-EFTA, UE, ANZCERTA y SACU. Además incorpora acuerdos preferenciales de algunos países latinoamericanos: Colombia, Argentina y México. Para adecuar la información a la realidad arancelaria del MERCOSUR se llevaron a cero las tasas arancelarias bilaterales entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Así mismo, haciendo uso del Arancel Nacional Vigente (ANV) 2001 en el caso de Paraguay y del Arancel Nacional Aplicado (ANP) 2001 proporcionada por ALADI se corrigieron los aranceles impuestos por los países del MERCOSUR a los productos de los Estados Unidos de América.

Sin embargo, la versión 6.2 de la base de datos del GTAP contiene información arancelaria vigente en el 2001 y aunque se hicieran todas las correcciones pertinentes la información sería la se que encontraba en vigencia en el 2001 y no reflejaría la realidad arancelaria del 2006. Para lograr que la base de datos reflejara la situación arancelaria del 2006 o por lo menos que se aproxime a la misma, se han actualizado los aranceles de los países del MERCOSUR, utilizando para ello el Arancel Nacional Vigente (ANV) 2006 en el caso de Paraguay y el Arancel Externo Común (AEC) 2006 en el caso de Argentina, Brasil y Uruguay. Por último, hay que aclarar que la base de datos del GTAP no contiene información sobre barreras al comercio de servicios.

Agregación Sectorial y Regional

La información contenida en la base de datos del GTAP se agregó en 22 sectores productivos y 6 países/regiones que se muestran en la Tabla 1. En la tabla también se muestran las seis categorías en que pueden agruparse los 22 sectores productivos: i) agricultura; ii) minería; iii) manufacturas intensivas en recursos naturales; iv) manufacturas intensivas en trabajo; v) manufacturas intensivas en capital y vi) servicios.

La elección de los sectores se hizo teniendo en cuenta la importancia de cada

uno en la estructura productiva y exportadora de los países del MERCOSUR. La elección de los países/regiones se hizo teniendo en cuenta el objetivo del trabajo que busca evaluar los efectos para el Paraguay de negociar de manera solitaria o como parte del MERCOSUR un posible Tratado de Libre Comercio con los EEUU. En el Apéndice se presenta la composición de cada uno de los 22 sectores productivos considerados.

Sectores sensibles y Escenarios Considerados

Sectores Sensibles

A los efectos de hipotetizar acerca de diferentes escenarios de negociación para el Paraguay de un TLC con Estados Unidos es importante detectar cuáles son los sectores que cada país involucrado en el escenario de negociación considera sensibles, es decir, que en una negociación pudieran quedar eventualmente excluidos o requerir – al menos – el máximo lapso de tiempo posible para concretar la reducción de sus aranceles.

Los sectores seleccionados se emplean posteriormente para simular los efectos de un acuerdo restringido en el que la reducción arancelaria de los sectores sensibles es del 50%, que otorgaría a esas actividades mayor tiempo de “adaptación” a la zona de libre comercio. A continuación se describe la metodología utilizada para elegir los sectores considerados sensibles por cada uno de los países.

Para realizar este análisis se ha combinado, para los países del MERCOSUR más Estados Unidos, un criterio de “sensibilidad revelada” junto con un criterio de “sensibilidad explicitada”. En el primer caso el análisis se efectúa considerando como “sensible” al sector del modelo que registra un arancel que supere en 50% al arancel promedio del país.

El segundo criterio, siguiendo a Carrera y Cicowiez (2004), corresponde a un análisis de “sensibilidad explicitada” que se efectúa en base a la oferta de liberalización comercial realizada en las negociaciones del ALCA. En este caso la “oferta” puede interpretarse como un índice explicitado de sensibilidad que revela cuales son aquellos sectores sensibles para los países involucrados en las negociaciones. La compatibilización de los dos criterios permite detectar sectores sensibles y diseñar distintos escenarios de negociación de acuerdo a los países involucrados en los mismos.

Paraguay, considerado individualmente, “revela” prioritariamente como sensibles la Industria Alimenticia, el sector Azucarero y los Productos de cuero. Le siguen en importancia Textiles e indumentaria, Productos metálicos, Productos lácteos y Otras manufacturas livianas (Ver Tabla 2). Teniendo en cuenta el criterio de “sensibilidad revelada”, para el bloque del MERCOSUR los sectores prioritarios serían los mismos que para el Paraguay, excepto el sector de Otras manufacturas livianas.

Haciendo uso del criterio de “sensibilidad explicitada”, en la Tabla 4 puede notarse cierta similitud en la prioridad de ciertos sectores incorporados a la oferta única del MERCOSUR en el marco del ALCA, si bien aparecen otros que no eran relevantes con el primer criterio. Conforme al segundo criterio los sectores sensibles para el MERCOSUR son, entre los más importantes, Productos de cuero, Productos lácteos, Productos metálicos, Otras manufacturas livianas y Vehículos y sus partes. Para Estados Unidos, conforme a la Tabla 3, los sectores considerados sensibles son Productos lácteos, Azúcar, Textiles e indumentarias y semillas oleaginosas.

Escenarios de Liberalización Comercial

En base a los sectores sensibles identificados, hemos formulado cuatro escenarios. Ninguno de estos escenarios considera la aplicación de represalias por parte de aquellos países que quedan excluidos del acuerdo. Así mismo, en ninguno de los escenarios se modifican los subsidios a la producción ni se consideran las restricciones no arancelarias.

El modelo de equilibrio general computado se utiliza para evaluar el impacto sobre la economía paraguaya de un posible Tratado de Libre Comercio (TLC) con EEUU.

El objetivo de estas simulaciones es evaluar la conveniencia para el Paraguay de llevar adelante una negociación propia donde tenga control de la misma o ceder parte de dicho control como parte del MERCOSUR y apostar por una negociación conjunta con los demás países del bloque.

En este sentido los escenarios pueden ser clasificados en dos grupos de acuerdo a como Paraguay decida llevar adelante las negociaciones:

1. TLC Paraguay – EEUU: Este escenario considera que Paraguay concreta un Acuerdo de Libre Comercio con EEUU excluyendo a los otros países miembros del MERCOSUR de las negociaciones. A su vez este escenario considera dos variantes. La primera, la cual se denominará no restringida es aquella que supone que se llevan a cero las tasas arancelarias bilaterales entre ambos países sin considerar sectores sensibles. La segunda, denominada restringida, supone que las negociaciones implican reconocer por ambas partes la existencia de sectores sensibles y reducir sus tasas arancelarias en un 50%, mientras que las demás tasas arancelarias se llevan a cero. Tanto en la primera como en la segunda variante de este escenario las tasas bilaterales entre países del MERCOSUR se mantienen en cero y se mantienen los actuales aranceles preferenciales vis-à-vis con los países no miembros del TLC.
2. TLC MERCOSUR – EEUU: Este escenario considera que el MERCOSUR como bloque regional concreta un Acuerdo de Libre Comercio con EEUU. Al igual que en el caso anterior se consideran dos variantes de este acuerdo, uno no restringido y otro restringido. En este último caso la lista de sectores sensibles para el MERCOSUR considera tanto las preferencias reveladas como las preferencias explicitadas explicadas anteriormente.

La siguiente matriz resume los cuatro escenarios simulados de acuerdo a sus características:

Tratamiento de Sectores Sensibles	TLC Paraguay – EE.UU.	TLC MERCOSUR – EE.UU.
No Restringido	Escenario 1 Reducción en 100% de aranceles entre Paraguay y EE.UU.	Escenario 3 Reducción en 100% de aranceles entre Paraguay y EE.UU.
	Escenario 2 Reducción en 50% de aranceles de sectores sensibles entre Paraguay y EE.UU. Reducción en 100% para sectores restantes.	Escenario 4 Reducción en 50% de aranceles de sectores sensibles entre Paraguay y EE.UU. Reducción en 100% para sectores restantes.

RESULTADOS DEL TLC CON ESTADOS UNIDOS PARA PARAGUAY

En esta sección se presentan los resultados de las simulaciones realizadas de un posible TLC entre Paraguay y EEUU bajo los cuatro escenarios utilizando el modelo de equilibrio general. Empezamos con los efectos a nivel agregado sobre la economía paraguaya bajo los distintos escenarios (Tabla 5). Los cambios en el bienestar económico nacional se miden en el ámbito de los modelo de CGE mediante la Variación Equivalente (EV). Esta medida de bienestar indica en términos monetarios a cuanto equivale el cambio de política comercial ocurrido. Se puede ver en la Tabla 5 que si Paraguay lleva adelante un TLC con Estados Unidos de manera bilateral, esto representa un efecto positivo neto de 145 millones de dólares, lo cual significa que la sociedad paraguaya estaría indiferente entre la implementación del TLC y recibir una transferencia de 145 millones de dólares. En general, los resultados muestran que cualquiera sea el escenario considerado, un acuerdo con los Estados Unidos tiene un efecto positivo sobre el Paraguay, que en promedio ronda los 142 millones de dólares. En cuanto a cambios en el PIB real, este aumentaría en un 2% en cualquiera de los escenarios.

En todos los escenarios aumentan las exportaciones paraguayas siendo dicho aumento algo mayor en los escenarios no restringidos que en los restringidos. Independiente que Paraguay negocie con Estados Unidos por fuera del MERCOSUR o como parte del bloque, sus exportaciones se incrementarían entre 2,1% y 2,6%. Así mismo, las importaciones paraguayas se incrementarían entre 3,5% y 4,2%. Cuando se excluyen del acuerdo los sectores que cada país considera sensibles el crecimiento de las importaciones totales paraguayas es menor.

La razón por la cual en todos los escenarios simulados Paraguay se ve beneficiado con un acuerdo con Estados Unidos independiente que negocie el mismo solitariamente o como parte del bloque del MERCOSUR radica en el hecho de que aún negociando sólo Paraguay no pierde el acceso preferencial al MERCOSUR (el modelo supone que no se aplican represalias por parte de aquellos países que quedan excluidos del acuerdo).

En la Tabla 6 puede observarse los cambios que se registran en el comercio de bienes de Paraguay según origen y destino de los mismos en los distintos escenarios simulados. En todos los escenarios analizados las exportaciones paraguayas a los Estados Unidos se incrementarían, siendo mayor este incremento en los escenarios no restringidos que en los restringidos. Ya sea negociando bilateralmente o como parte del MERCOSUR, las exportaciones paraguayas a los Estados Unidos se incrementarían en más del 40% suponiendo la no exclusión de sectores sensibles de las negociaciones. Pero si se consideran estas últimas en los procesos de negociación los incrementos son más modestos, apenas cercanos al 20%.

En el caso de las importaciones paraguayas de los Estados Unidos, éstas crecerían alrededor del 40% en el caso de un TLC bilateral sin restricciones entre ambos países. En el caso de que el acuerdo se lleve a cabo entre MERCOSUR y los Estados Unidos, las importaciones aumentarían en cerca de un tercio con relación a la situación inicial. Las importaciones paraguayas de los Estados Unidos crecerían alrededor del 29% en el caso que las negociaciones excluyan los sectores económicos que los países consideran sensibles, independientemente que Paraguay negocie el acuerdo individualmente o como parte del MERCOSUR.



En los escenarios simulados en los cuales Paraguay negocia bilateralmente con Estados Unidos un TLC, las exportaciones paraguayas a países del MERCOSUR apenas se resienten (apenas disminuyen 1% para cada uno de los países miembros). No ocurre lo mismo en el caso de un TLC MERCOSUR- EEUU, donde las exportaciones paraguayas al MERCOSUR se resienten en mayor medida, especialmente aquellas que tienen como destino a la Argentina.

No ocurre lo mismo con las importaciones paraguayas del MERCOSUR. En todos los escenarios simulados las importaciones paraguayas de Argentina y Uruguay disminuyen entre 4% a 5%, pero son los productos importados del Brasil los más resentidos pues se reducen en alrededor del 12%.

Patrones de Comercio

Como puede observarse en la Tabla 7 las exportaciones paraguayas a los Estados Unidos se duplican con respecto al equilibrio inicial en los escenarios no restringidos y experimentan leves incrementos en aquellos escenarios restringidos. En cualquiera de los escenarios simulados los países del MERCOSUR mantienen su importancia relativa para las exportaciones paraguayas con respecto al equilibrio inicial

Considerando el origen de las importaciones paraguayas, la participación de bienes originarios de los EEUU en las estructura de importaciones prácticamente se duplicaría cualquiera fuese el escenario considerado. Este crecimiento de las importaciones paraguayas de los Estados Unidos tendría lugar a costa fundamente de Brasil y el resto del mundo. La participación de productos brasileños en las importaciones paraguayas se reducirían de 31% a 27% en tanto la participación del resto del mundo caería de 33% en la situación inicial a 28% en los distintos escenarios.

Considerando la composición sectorial, tanto de las exportaciones como de las importaciones paraguayas, puede observarse en la Tabla 8 que la participación de los distintos sectores económicos no sufre cambios sustanciales con respecto al equilibrio inicial. Paraguay seguiría siendo un exportador de materias primas y productos con alto contenido de recursos naturales y trabajo a la vez que un importador de manufacturas intensivas en capital.

Considerando la composición sectorial el comercio con los Estados Unidos, puede observarse en la Tabla 9 que con respecto al equilibrio inicial los escenarios que suponen un acuerdo no restringido implican una mayor intensidad en la exportación de manufacturas intensivas en recursos naturales y en contrapartida una menor participación de aquellas intensivas en trabajo. En aquellos escenarios no restringidos, si bien el efecto disminuye no deja de carecer de importancia con un incremento de 16,5% en el equilibrio inicial que rondan el 28% en el caso de los productos intensivos en recursos naturales y una disminución de 51,7% a 43% en el caso de aquellos productos intensivos en mano de obra.

En cuanto al efecto sobre la composición sectorial de las importaciones paraguayas de los Estados Unidos, se puede observar que con respecto al equilibrio inicial en los escenarios restringidos la participación de las manufacturas intensivas en capital se incrementa a costa de aquellas manufacturas intensivas en mano de obra. Por el contrario en los escenarios no restringido ocurre el fenómeno inverso.



Por otro lado el efecto sobre la composición sectorial, tanto de las exportaciones paraguayas al MERCOSUR como de sus importaciones no sufren modificaciones de importancia con respecto al equilibrio inicial como pueden observarse en la Tabla 10.

Resultados sectoriales

La implementación de un TLC bajo cualquiera de los escenarios considerados generaría cambios en el comportamiento de los sectores productivos. Mientras que algunos sectores aumentan su producción otros ven reducidos sus niveles productivos como consecuencia de los cambios en los precios relativos que se produce luego de la disminución de los aranceles. Al tiempo que los sectores orientados a la exportación se expanden, aquellos otros sectores que compiten con productos importados verán disminuidos su producción. Los resultados que se presentan a continuación en la Tabla 11 permiten determinar cuáles son los sectores que ganan (aumentan su producción) y cuáles son los sectores que pierden (disminuyen su producción) en los distintos escenarios simulados.

En todos los escenarios simulados se puede observar un aumento de producción en aquellos sectores vinculados con materias primas así como en aquellos intensivos en recursos naturales. El aprovechamiento de las ventajas competitivas de Paraguay se traduciría en el aumento de la producción y por ende en una mayor especialización en dichos sectores. El sector del azúcar sería particularmente beneficiado con un acuerdo bajo cualquiera de sus formas, siendo menor el impacto en el caso de que el acuerdo considere al sector como sensible en las negociaciones.

Es interesante resaltar que no todos aquellos sectores productores de materias primas que verían aumentados sus niveles de producción con el acuerdo aumentarían sus exportaciones simultáneamente en la misma medida. Esto se explicaría por el hecho de que el incremento de la producción de los sectores intensivos en recursos naturales demandaría mayor volumen de materias primas nacionales y por lo tanto se incrementaría el intercambio intersectorial.

Cuando se comparan los efectos sobre los sectores intensivos en capital de un Acuerdo Paraguay-EEUU con aquellos provocados por un acuerdo MERCOSUR – EEUU puede notarse que los aumentos de producción (excepto en el sector de Maquinaria y equipos) serían mayores en caso de que Paraguay negocie solitariamente con EEUU antes que como parte del bloque del MERCOSUR.

Por otro lado, el efecto sobre los volúmenes exportados por estos sectores también muestra un comportamiento diferenciado entre escenarios de negociación. En el caso de un TLC Paraguay-EEUU los volúmenes exportados aumentarían en el caso de los productos del petróleo, productos químicos y metales, cayendo en los demás. Bajo un acuerdo MERCOSUR-EEUU todos los sectores intensivos en capital, excepto los productos del petróleo, verían disminuir sus volúmenes de exportación.

El sector de Maquinarias y equipos es el sector de la economía paraguaya cuyos niveles productivos y de exportación serían afectados negativamente cualquiera sea el escenario de negociación que se concrete.



CONCLUSIONES

El presente trabajo trata de evaluar el impacto que experimentaría la economía paraguaya en caso de concretarse un Tratado de Libre Comercio entre Paraguay y los Estados Unidos, bajo diferentes escenarios de negociación. En todos los escenarios simulados el impacto sobre las grandes variables macroeconómicas y el bienestar general de la economía paraguaya sería pequeño pero positivo. Así mismo, el comercio exterior con los Estados Unidos se incrementaría lo cual puede indicarnos que aunque la sociedad como un todo ganaría con un acuerdo con los Estados Unidos bajo cualquiera de los escenarios analizados, al interior de la economía paraguaya habría ganadores y perdedores y, por lo tanto, puede generar fuertes reacciones a favor o en contra del TLC.

Un aspecto a resaltar del trabajo es que la economía paraguaya obtendría de una negociación bilateral con los Estados Unidos resultados muy similares de hacerlas como parte del bloque MERCOSUR. Crecería el PIB real, aumentarían las exportaciones como las importaciones globales así como el comercio con los Estados Unidos. Este acuerdo potenciaría el sector de manufacturas intensivo en recursos naturales en detrimento del sector manufacturero intensivo en mano de obra. Esto como consecuencia de la complementariedad de las economías de Paraguay y Estados Unidos así como el aprovechamiento de ventajas comparativas.

Finalmente, puede afirmarse que la decisión de política que asuma el Paraguay al negociar un TLC con los Estados Unidos, bajo cualquiera de las dos modalidades (bilateralmente o como MERCOSUR), estaría supeditado más a la orientación de su propio plan de desarrollo económico y social que a las ventajas comerciales o los beneficios que obtenga. Así, si la intención es la especialización de la economía paraguaya como productor de materias primas y bienes intensivos en recursos naturales un TLC con los Estados Unidos aceleraría y favorecería este camino. Sin embargo, si el camino elegido para lograr el desarrollo económico del país es el fortalecimiento de los sectores intensivos en mano de obra o capital, un acuerdo con los Estados Unidos bajo cualquier formato de negociación tendría el efecto inverso.



Bibliografía

- Berrettoni, D. y M. Cicowiez. 2005. El acuerdo de libre comercio MERCOSUR-Comunidad Andina de Naciones: una evaluación cuantitativa. División de Estadística y Proyecciones Económicas. Centro de Proyecciones Económicas. Santiago de Chile.
- CEI. 2002. Alternativas de Integración para la Argentina. Un análisis de Equilibrio General. Centro de Economía Internacional. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto. Secretaría de Comercio y Relaciones Económicas Internacionales. República Argentina.
- Cuadra Carrasco, G. y D. Florián Hoyle. 2004. Evaluando el Impacto de los Procesos de Integración Latinoamericanos a partir de un Modelo Multiregional de Equilibrio General Computable. Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Cuadra Carrasco, G. y D. Florián Hoyle. 2006. El sector agrícola y los procesos de inserción internacional latinoamericanos. Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Documento de trabajo 248.
- Cuadra Carrasco, G., A. Fairle Reinoso y D. Florián Hoyle. 2004. Escenarios de Integración del Perú en la Economía Mundial: Un enfoque de Equilibrio General Computable. Departamento de Economía Pontificia Universidad Católica del Perú.
- De Melo, J. y S. Robinson. 1990. Productivity and Externalities. Models of Export-Led Growth. Policy, Research, and External Affairs. Working Papers. Trade Policy. Country Economics Department The World Bank. WPS 387.
- Francois, J.F. y B. McDonald. 1996. Liberalization and Capital Accumulation in the GTAP Model. GTAP Technical Paper N° 7.
- Islam, Nazrul. 1999. Capital Mobility in CGE models: a survey. Dep. of Economics. Emory University, Atlanta, G.A. 30322.
- Köhler de Alvarado, S. 2006. Multilateralismo y regionalismo en América Latina. Seminario "Las negociaciones en la OMC y los procesos de integración en América Latina". Buenos Aires, 5 y 6 de septiembre de 2006.
- Laens, S. y M.I. Terra. 2006. La agenda externa del MERCOSUR: el impacto de negociaciones con el ALCA, la UE y la OMC. Departamento de Economía Facultad de Ciencias Sociales Universidad de la República. Documento No. 03/06.
- Laenz, S. y M.I. Terra. 2002. Integración de las Américas: Impactos Globales y Sectoriales para el MERCOSUR. Universidad de la República Facultad de Ciencias Sociales Departamento de Economía. Documento No. 18/02.
- O'Ryan, Raúl; De Miguel, Carlos J. y Millar, Sebastián. Ensayo sobre Equilibrio

General Computable: Teorías y Aplicaciones.

- Reca, Alejandro. 1998. Acumulación de Capital en un modelo de Equilibrio General: Una aplicación para Argentina. Rabobank Internacional.
- Salazar-Xirinachs, J.M.. 2003. Las Asimetrías en los TLCs contemporáneos y el TLC Centroamérica-Estados Unidos (CAFTA). Organization of American States.
- Terra, I. 2006. Los impactos del ALCA en el MERCOSUR: una revisión analítica de la literatura existente. Oficina de Montevideo. Convenio de Cooperación Técnica entre la CEPAL y el Gobierno de Uruguay – Ministerio de Economía y Finanzas.
- Van Meijl, H. y F. van Tongeren. 1999. Endogenous International Technology Spillovers and Biased Technical Change in the GTAP Model. GTAP Technical Paper No. 15.



Anexos

Tabla 4. Sectores Sensibles del MERCOSUR según su oferta al ALCA (%)

Sectores	Descripción	%
CEREA	Cereales	36.7
FRUTA	Frutas y vegetales	6.1
OLEAG	Semillas Oleaginosas	7.7
OTRAG	Otros Productos Agrícolas	3.6
ANIMA	Productos Pecuarios	1.6
ENERG	Energía	0.0
MINER	Minería	5.8
CARNE	Productos Cárnicos	43.5
ACEIT	Aceites y Grasas Vegetales	23.3
LACTE	Productos Lácteos	92.3
ALIME	Otros Productos Alimenticios	46.6
AZUCA	Azúcar	57.1
TEXTI	Textiles y vestimenta	68.7
CUERO	Productos de Cuero	98.1
OTLIV	Otras Manufacturas	71.5
PETRO	Productos de Petróleo	5.6
QUIMI	Productos Químicos	42.0
METAL	Metales	64.2
PRMET	Productos metálicos	83.5
VEHIC	Vehículos y partes	71.4
MAQUI	Maquinaria y Equipo	49.6

Fuente: Carrera y Cicowiez (2004).

Tabla 5. Resultados Agregados para Paraguay

Variable	TLC Paraguay – EU		TLC MERCOSUR – EU	
	No Restringido	Restringido	No Restringido	Restringido
Cambio en Bienestar (Mill. US dólares)	145.4	142.5	142.5	140.3
Cambio en PIB Real (%)	1.9	1.9	1.9	1.9
Cambio en Volumen Total de Exportaciones (%)*	2.6	2.1	2.6	2.2
Cambio en Volumen Total de Importaciones (%)*	4.2	3.5	4.0	3.5

Fuente: Elaboración propia. *: Incluye Servicios