



Incidencia de la diplomacia económica sobre las exportaciones del Paraguay durante el periodo 2000-2019

Impacto da diplomacia econômica nas exportações do Paraguai durante o período de 2000-2019

Impact of economic diplomacy on Paraguay's exports during the period 2000-2019

DOI: 10.21530/ci.v18n2.2023.1323

Marcia Lorena García Recalde¹
María Antonella Cabral López²

Resumen

El objetivo de esta investigación fue identificar la incidencia de la diplomacia económica sobre las exportaciones de Paraguay durante el periodo 2000-2019. Para ello, se recurrió al modelo gravitacional, con datos de corte transversal. Se consideró una muestra de 15 países, priorizando socios comerciales del Paraguay con mayores niveles de exportación y oficinas diplomáticas. Uno de los principales hallazgos, fue que se determinó la incidencia de la diplomacia económica sobre las exportaciones. Asimismo, entre las conclusiones, se destacó la importancia de profundizar la labor diplomática como estrategia para colaborar con la expansión de las exportaciones.

Palabras Clave: Diplomacia Económica; Promoción de Exportaciones; Paraguay.

- 1 Economista. Universidad Nacional de Asunción, Facultad de Ciencias Económicas. (lrecalde7@gmail.com). ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5957-404X>.
- 2 Estudiante de doctorado en Relaciones Internacionales en la Universidad Nacional de La Plata, Argentina. Docente investigadora de dedicación completa. Universidad Nacional de Asunción, Facultad de Ciencias Económicas. (antocabral@gmail.com). ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2074-9767>.

Artigo submetido em 25/01/2023 e aprovado em 25/08/2023.





Summary

The objective of this research was to identify the impact of economic diplomacy on Paraguay's exports during the period 2000-2019. To this end, a gravity model was used, with cross-sectional data. A sample of 15 countries was considered, prioritizing Paraguay's trading partners with higher levels of exports and diplomatic offices. One of the main findings was that the impact of economic diplomacy on exports was determined. Likewise, among the conclusions, the importance of deepening diplomatic work as a strategy to collaborate with the expansion of exports was highlighted.

Keywords: Economic Diplomacy; Export Promotion; Paraguay.

Resumo

Esta pesquisa teve como objetivo, identificar o impacto da diplomacia econômica sobre as exportações do Paraguai durante o período de 2000 a 2019. Para a obtenção desses dados, foi utilizado um modelo gravitacional, com dados de seção transversal. Foi considerada uma amostra de 15 países, priorizando os parceiros comerciais do Paraguai com níveis mais altos de exportações e escritórios diplomáticos. Uma das principais descobertas foi que a diplomacia econômica teve um impacto determinante sobre as exportações. Da mesma forma, entre outras conclusões, destacou-se a importância de aprofundar o trabalho diplomático como uma estratégia para colaborar na expansão das exportações.

Palavras-chave: Diplomacia econômica; promoção de exportações; Paraguai.

Introducción

La diplomacia económica es un concepto complejo de definir, debido a que comprende una serie de procesos y actores. Entre ellos, se encuentra el Estado, el cual adquiere un rol central, pero no es único, tal como lo señalan Rubiolo y Busilli (2021). Siguiendo con lo propuesto por estas autoras, se considera que la misma amalgama “los objetivos, las estrategias y los actores políticos y económicos, operan en el nivel internacional respondiendo a condicionamientos domésticos y externos”.

Existe una infinidad de variables que forman parte de estos condicionamientos domésticos, especialmente en el campo económico. Una de ellas es el Producto





Interno Bruto (PIB), cuya importancia se debe a que es utilizada como indicador de crecimiento económico y, por ende, de desarrollo económico, a pesar de no ser una de medida perfecta. Desde la perspectiva del gasto, el PIB está compuesto por: consumo, gasto público, inversiones y exportaciones netas³, lo que revela la importancia del sector externo.

Asimismo, es imperante reconocer que las exportaciones son vulnerables a varios factores, entre ellos: la gestión diplomática. Esto obedece a que, a través de ella, el comercio exterior del país puede verse afectado o favorecido y si bien no es el único factor gravitante para esta actividad, esta investigación circunscribe su interés a este aspecto.

El objetivo de esta investigación es identificar la incidencia de la diplomacia económica sobre las exportaciones del Paraguay durante el periodo 2000-2019. Para ello, luego de la introducción, se dispuso el contenido en tres apartados: consideraciones teóricas; estrategia metodológica; y resultados obtenidos. Finalmente, se presentan las conclusiones.

Consideraciones teóricas

Actualmente, los funcionarios diplomáticos operan en dependencias y oficinas específicas, las cuales están contempladas en la Convención de Viena sobre las relaciones consulares. Básicamente, cada Estado adherido a dicha Convención puede formar una relación diplomática directa con otros Estados por medio del establecimiento de embajadas. Ésta puede ser definida según Valdés y Tovar (1993, 28) como: “misión diplomática permanente al frente de la cual se encuentra, normalmente, un agente diplomático con rango de embajador”. Asimismo, de acuerdo a la naturaleza e intensidad de las relaciones diplomáticas, los países pueden ir asignando mayor cantidad de oficinas consulares⁴.

La diplomacia se aplica a distintas áreas y causas. Conforme al tema abordado en esta investigación, se adoptó lo expresado por Pérez-Castejón (2013, 348), quien define a la diplomacia económica como “la utilización de la capacidad de

3 Brecha entre exportaciones e importaciones

4 Consulado: “órgano y sede de la representación permanente que mantiene un Estado en otro con el fin primordial de proteger y auxiliar a sus nacionales y fomentar las relaciones comerciales” (Real Academia Española, 2022).





influencia política de los estados en favor de sus intereses económicos en los mercados internacionales” a fines prácticos.

Conforme a Okano-Heijmans (2011), la diplomacia económica puede dividirse en 3 categorías de estudio. La primera, involucra estudios de los efectos de la diplomacia económica dentro del comercio internacional: estos estudios se refieren a las embajadas como promotoras de exportación, marca país, etc. Luego, la segunda emplea estudios de datos macroeconómicos y microeconómicos para analizar netamente cuestiones de interpretación económica de las negociaciones, como cooperación o conflicto y el intercambio comercial en sí. Y, por último, la tercera categoría vinculada a la economía internacional, aborda a la diplomacia económica desde la perspectiva de un estudio de los negocios, lo que incluye el entorno político en el que se desenvuelven las compañías multinacionales y la efectividad de la gestión diplomática en cuestiones empresariales internacionales. Para los propósitos de esta investigación se considera la primera categoría de estudio reseñada.

La diplomacia económica tiene un papel importante en cuestiones relacionadas con la provisión de apoyo analítico de información a los órganos gubernamentales del país sobre los proceso de negociación (Manasserian 2017). Para tal efecto, se vale de instrumentos variados: una presencia comercial que funciona como vector de influencia; una posición de acreedor; una ventaja financiera o tecnológica; o también una capacidad de inversión que se traduce en influencia (Pereira Mendes Leal 2011).

La importancia de la diplomacia económica radica en su influencia directa en la economía, ya que los gobiernos la diseñan y aplican en favor de sus intereses con el objetivo de promover el bienestar y la seguridad nacional. Un punto de convergencia de los intereses económicos nacionales es siempre el PIB⁵. El mismo puede ser medido desde tres diferentes formas: del gasto, del ingreso y del valor agregado. Particularmente, debido a sus componentes, el enfoque del gasto es la medida que se ajusta mejor a los propósitos de esta investigación.

Acorde a Larraín y Sachs (2002, 27), el Método del Gasto se puede definir de la siguiente manera: $PIB = Consumo\ de\ las\ familias + Inversión\ en\ capital + Gastos\ del\ gobierno + Exportaciones - Importaciones$. Como se puede apreciar, el método del gasto incluye un elemento de interés para la naturaleza de esta

5 PIB: “es la producción total de bienes y servicios finales realizada por factores de producción localizados en el interior del país, en un periodo que, generalmente, es de un año” (Vega,1994; p.373).





investigación: las exportaciones, las cuales se definen por Vega (1994, 196) como: “el conjunto de mercaderías que los productores de un país venden a compradores del exterior”.

Históricamente, los países de América Latina y el Caribe han mantenido reducidos niveles y grados de diversificación exportadora porque sus exportaciones han estado concentradas principalmente en recursos naturales y productos primarios. Este comportamiento generó un desempeño ineficiente, por debajo de lo que cabría esperar en función al tamaño y nivel de desarrollo económico de estos países. Estos bajos niveles de diversificación exportadora pueden ser muy costosos en términos de crecimiento económico (Martincus 2010).

Este último autor señala que los problemas de información pueden incidir en los costos de comercio que implica la exportación. Martinicus (2010, 2) menciona que:

cuando deciden exportar, las empresas deben recabar información sobre el proceso formal de exportación en el país; los métodos de transporte y sus costos correspondientes; los potenciales mercados en el exterior y sus perfiles de demanda; las condiciones de acceso a tales mercados; los canales a través de los cuales pueden despertar interés y pueden comercializar; y los posibles socios comerciales.

Estos problemas de información pueden constituir una importante barrera de entrada a los mercados de exportación. Según Martincus, C. V., Carballo, J., & Gallo, A. (2011) se puede esperar que estas barreras sean más severas cuando se introducen nuevos productos de exportación (margen extensivo) que cuando se intenta expandir las ventas al exterior de un bien ya exportado (margen intensivo).

En este sentido, la intervención económica se justifica por la existencia de una falla en el mercado: las externalidades de información. Sin embargo, el dilema surge al determinar cómo solucionar dicha falla y quién lo hará. Por un lado, las empresas privadas por sí solas no incurrirán en costos de investigación y marketing para recabar información sobre el mercado extranjero por dos motivos: los altos costos y, la consideración de que esto puede beneficiar también otros competidores (Lederman D., Olarreaga, M., & Payton, L., 2006). Por otro lado, para que la acción pública sea aconsejable, el bienestar social debería aumentar en términos netos como consecuencia de ella. Por ende, desde una perspectiva





económica, el argumento a favor de la intervención pública, debe basarse en una evaluación de los costos y beneficios sociales.

Comúnmente, la respuesta de los países a esta falla de mercado fue la implementación de políticas de promoción de exportaciones (Martincus C. V., Carballo, J., & Gallo, 2011). La finalidad es disponer de organismos capaces de suministrar información sobre el proceso de exportación, los mercados externos y contribuir a difundir información sobre los productos nacionales. Lederman D., Olarreaga, M., & Payton, L. (2006) denominaron a estas entidades como “Agencias promotoras de exportación” (APE).

El objetivo de las APE es ayudar a los exportadores (potenciales) a encontrar mercados para sus productos, así como proporcionarles una mejor comprensión de los productos demandados en diferentes mercados de exportación. Acorde a Martinicus (2010), estas acciones de promoción ayudan a atenuar los problemas de información y, como resultado: incrementa las ventas externas; aumenta la probabilidad de que un determinado bien comience a ser exportado o que un determinado país se convierta en socio comercial y así se expanden y diversifican las exportaciones.

Otro aspecto interesante de señalar es que la cantidad de investigaciones que analiza la naturaleza y consecuencias de la relación causal entre la diplomacia económica y el flujo comercial entre países es limitada, ya que es un campo de estudio incipiente. Entre ellas, se destaca el trabajo de Rose (2007), quien realiza un estudio del servicio exterior de los países (embajadas, consulados y oficinas técnicas) y, los efectos sobre los correspondientes niveles de comercio. Este autor emplea con este fin, un modelo gravitacional donde emplea una ecuación transversal que incluye a 22 países exportadores y 200 países importadores.

En tal ecuación considera: la cantidad de misiones diplomáticas extranjeras, como variable independiente, principalmente, pero añadiendo otras variables explicativas en la ecuación tales como indicadores de lenguaje común, mediterraneidad, etc.; y las exportaciones como variable dependiente. Su principal interés es el efecto marginal de la presencia de una misión extranjera adicional en el país destino o importador sobre los niveles de exportaciones del país de origen o exportador. Esta investigación afirma la incidencia positiva y estadísticamente significativa de las embajadas como promotoras de exportación y, concluye que el flujo de exportaciones entre los socios comerciales aumenta aproximadamente entre un 6% y un 10% por cada representación diplomática adicional en el extranjero.





Otro trabajo que considera la relación entre la diplomacia económica y el flujo comercial corresponde a Bagir (2017), quien aborda la misma problemática que Rose (2007). Por una parte, analiza el impacto de la presencia del servicio exterior de Turquía en suelo extranjero, específicamente, en el de 186 socios comerciales en un periodo de 8 años, desde 2006 a 2014. Por otra parte, también cabe destacar que realiza el estudio con el mismo modelo que Rose (2007), el modelo gravitacional, y también utiliza las mismas variables, pero con la diferencia que considera la expansión o variación de la variable servicio exterior en esos ocho años, es decir, considera como muestra a las 37 nuevas embajadas implementadas en ese período. Entre los resultados de este trabajo se destaca que, en el caso de Turquía, la presencia de una embajada en territorio extranjero incrementa el nivel de las exportaciones en un 27%, para el periodo analizado.

En el mismo sentido que los trabajos anteriores, se encuentra el estudio elaborado por Segura-Cayuela y Vilarrubia (2008). Su propósito también es determinar el impacto económico de las misiones diplomáticas sobre los intercambios comerciales y utiliza un método similar al de Rose (2007). Sin embargo, los autores abarcan la muestra de 21 países exportadores y 162 importadores y establecen una diferencia analítica llamativa en el margen intensivo y extensivo de las exportaciones. En conclusión, el estudio arroja resultados positivos y significativos respecto al impacto del servicio exterior sobre la formación de flujos comerciales entre países. Para el periodo analizado, se observa que la presencia de representaciones diplomáticas en suelo perteneciente a socios comerciales incrementa el nivel de las exportaciones entre un 11 a 18%.

Finalmente, se destaca una investigación realizada para el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) por Martincus C. V., Carballo, J., & Gallo, A (2011), la que proporciona evidencia de la relación causal entre el servicio exterior de un país y sus niveles de exportación. Pero, lo llamativo de tal estudio es que, diferencia a embajadas y consulados de entre las instituciones promotoras de exportación y analiza su impacto sobre el comercio bilateral utilizando como muestra a países de América Latina y el Caribe durante el periodo 1995-2004. Para ello, al igual que Rose (2007), utilizan el modelo gravitacional. El mismo concluye que ambas categorías de instituciones sí tienen un impacto positivo y considerable en el marco de las exportaciones, pero los efectos son mayores cuando se trata de instituciones promotoras de exportación especializadas que representaciones diplomáticas.





Fuentes de información, definición de variables y estrategia empírica

La presente investigación responde al diseño bibliográfico-documental. Entre las fuentes consultadas se encontraban: libros, artículos académicos, documentos de trabajo, informes, entre otras publicaciones. Cabe destacar que luego de examinar el estado del arte en la materia, se consideraron los aportes de Rose (2007), Segura Cayuela & Vilarrubia Tapia (2008), Bagir (2017) y Martincus C. V., Carballo, J., & Gallo, A. (2011) para el planteamiento de la estrategia a ser implementada.

El nivel de esta investigación fue correlacional. Esto obedece a que aspira a comprobar la existencia de una relación entre la diplomacia económica y el flujo de exportaciones en el periodo de estudio.

Respecto a los métodos empleados, la investigación inicialmente se realizó de forma analítica para descomponer los elementos de la diplomacia económica a escala global para escudriñarlos y estudiarlos por separado. Seguidamente, se procedió a realizar un histórico de investigación para conocer la forma y las condiciones en la que han evolucionado los componentes de la diplomacia económica a escala local durante el periodo de estudio. Asimismo, se valió del método deductivo debido a que se utilizó el modelo gravitacional como herramienta de evaluación para determinar la incidencia de la diplomacia económica sobre las exportaciones del Paraguay.

El modelo gravitacional refleja la relación entre los niveles del flujo comercial, el tamaño de los socios comerciales y la distancia que los separa. Se basa en una analogía de la Ley de Gravedad de Newtona mayor tamaño y menor distancia entre ellas, más comercian las economías y es empleado comúnmente en investigaciones dentro del campo de estudio de las relaciones internacionales. Dicho modelo parte del supuesto de que el flujo comercial bilateral entre países está en función a la producción nacional, la población, la distancia geográfica, otras características compartidas entre socios comerciales, tales como: si comparten fronteras, si tiene un idioma en común, si fueron colonizados por el mismo país, etc. (Sheperd, 2016).

De acuerdo con Krugman P. R., Obstfeld, M., y Moreno, Y. (2006) este modelo verifica que los dos factores claves que determinan el volumen de comercio entre dos países son el tamaño de las economías y la distancia entre ambos. Específicamente, la lógica de este modelo es la siguiente: asume que





el flujo comercial de los países (exportaciones) está directamente relacionado con el tamaño de las economías de los socios comerciales (medido por el PIB) e inversamente relacionado con la distancia subyacente entre ambos países (considerando los costos de transporte y logística que constituyen factores que elevan el coste de intercambio y presenta barreras al comercio internacional). Cabe mencionar que este modelo permite la consideración de variables cualitativas que son económica, estadística y teóricamente significativas (Sheperd 2016), lo que es considerado de mucha utilidad en trabajos dentro del campo de estudio de las relaciones internacionales.

Esta herramienta teórica fue empleada por los autores referentes que fueron anteriormente mencionados. Su consideración en este trabajo se debe a su simplicidad, consistencia teórica y a la disponibilidad de los datos requeridos para su estimación. A pesar de estos beneficios, es menester destacar que el modelo ha experimentado en las últimas décadas ciertos debates que llevaron a precisiones en torno a las variables que el mismo considera.

Algunas de las discusiones más interesantes en torno al modelo, se vinculaban con las variables omitidas, la utilización de datos de panel, el efecto de fronteras y las resistencias multilaterales (Anderson y van Wincoop 2000). Estos últimos autores evidencian estos aspectos por medio de la discusión de lo propuesto por McCallum (1995), quien analizó el caso de Estados Unidos y Canadá.

Siguiendo con los debates planteados en torno al modelo, la Organización Mundial de Comercio (OMC) publicó un documento denominado *A Practical Guide to Trade Policy Analysis* (); en el cual también se considera la utilidad del modelo gravitacional. A pesar de esto, se remarcan que pueden existir tres errores usuales al desarrollar el mismo (World Trade Organization 2012). Los denominan:

- Error de la medalla de oro: omitir la resistencia multilateral, lo que conduce a sesgos;
- Error de la medalla de plata: promediar los flujos comerciales recíprocos;
- Error de la medalla de bronce: deflación inapropiada de los flujos comerciales.

En este mismo sentido, cabe remarcar lo expresado por Cipollina y Salvatici (2012). Estos autores aseveran que los efectos de inclusión o exclusión de las variables llevan a que los resultados obtenidos por el modelo no sean concluyentes. Esto implica que diferentes variables conducen a resultados distintos, lo que hace que ellos no sean conclusivos.





Es oportuno destacar que el modelo gravitacional ha mostrado ser muy valioso y su popularidad se basó en tres aspectos: la necesidad de información respecto a los flujos comerciales; la accesibilidad a los datos; y que muchos trabajos reconocidos lo han considerado como una herramienta válida para el análisis, conforme a lo expresado por Baldwin y Taglioni (2006).

A partir de la literatura consultada se siguió la especificación funcional adaptada de las bases teóricas de las que procede el modelo a estimar. Para la formulación de la ecuación se tuvo en cuenta las variables: exportaciones, PIB, distancia, diplomacia económica, lengua en común, frontera, colonias, acuerdos comerciales, resultando así la siguiente ecuación:

$$\log(X_{ij}) = \beta_0 + \log(\text{PIB}_i * \text{PIB}_j) + \log(\text{Dist}_{ij}) + \text{EmbCons}_{ij} + \text{AC}_{ij} \\ + \text{FRONT}_{ij} + \text{LENG}_{ij} + \text{COLON}_{ij} + e$$

Donde i denota a Paraguay y j denota al socio comercial en las siguientes variables:

X_{ij} : es el flujo de exportaciones entre i y sus socios comerciales j .

PIB_i : PIB de i en un momento “t” del tiempo.

PIB_j : PIB de j en un momento “t” del tiempo.

Dist : distancia entre i y j en kilómetros cuadrados.

Al igual que las siguientes variables dummies:

EmbCons : cantidad de representaciones diplomáticas que i posee en el territorio de j .

AC_{ij} : asume valor 1 si i y j pertenecen al mismo acuerdo comercial.

FRONT_{ij} : asume valor 1 si i y j comparten frontera.

LENG_{ij} : asume valor 1 si i y j comparten un idioma en común.

COLON_{ij} : asume valor 1 si i y j son colonias o tienen una relación de colonial.

e : es el término de error.

Como variable dependiente se consideró las exportaciones del país i (Paraguay) al país j (socios comerciales). Para la armonización de datos en el desarrollo del modelo, se tuvo en cuenta el comercio entre Paraguay y otros 205 países, cuyo volumen de exportación está medido en kilos, con la intención de evitar inconvenientes en relación a la volatilidad monetaria a través del periodo de análisis. Los datos fueron extraídos del Sistema de Comercio Exterior (SICEX) del Banco Central del Paraguay (BCP), correspondiente al período de estudio 2000-2019⁶. Esta base fue depurada, pues sólo se conservó aquellos países que

⁶ Obtenido del Sitio Web del BCP disponible en: <https://apps.bcp.gov.py:8444/>





tienen comercio completo, es decir, países que durante el período analizado cuentan con flujos de exportación para todos los años.

Asimismo, se excluyeron las economías con comercio esporádico, esto es, flujos comerciales solo en determinados años. Resultaron así, 65 países en total. Cabe recalcar que Rose (2007) utiliza un número mayor de países, pues en sus trabajos se hace un emparejamiento de “todos contra todos”. No obstante, en el caso de Paraguay el número de países es menor al tener un comercio esporádico y reducido con gran cantidad de países que forman parte de la muestra.

Como primera variable explicativa análoga al tamaño económico de un país se recurrió al PIB. De acuerdo con la teoría económica, se espera que esta variable se encuentre relacionada positivamente con la magnitud de las exportaciones. Los valores están expresados en términos monetarios de Paridad de Poder Adquisitivo (PPA) en dólares a precios internacionales constantes de 2011 y han sido tomados del Banco Mundial⁷ quien recoge información de 217 economías durante el período 1960-2020.

Seguidamente, se utilizó la distancia física como variable *proxy* a los costos de transporte entre países. Para ello, se empleó las distancias geodésicas expresadas en kilómetros, considerando la fórmula del *Great Circle*⁸. Asimismo, las variables *AC*, *LENG*, *FRONT* y *COLON* fueron añadidas considerando su particular y común uso en estudios con modelo gravitacional. Estos datos son proveídos por el Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII), el cual dispone de una base de datos especial que se enfoca en datos cuantitativos y cualitativos característicos en el modelo gravitacional⁹.

Por último, la variable principal de esta investigación: la diplomacia económica del Paraguay. Cabe mencionar que se utilizó el mismo indicador del cual se valió Rose (2007) como variable *proxy* para representar a la diplomacia económica. Específicamente, la consideración de las embajadas, consulados, consulados honorarios y oficinas técnicas relacionadas al área económica o

7 Obtenido del Sitio Web del Banco Mundial *World Development Indicators*, disponible en: <https://databank.bancomundial.org/indicador/SP.POP.TOTL/1ff4a498/Popular-Indicators#>

8 La fórmula *Great Circle* considera latitudes y longitudes de las capitales o ciudades más importantes de cada uno de los países en términos de concentración de actividad industrial y comercial, así como aglomeración de población. Para este trabajo se optó por elegir la distancia entre capitales. Concretamente se toma la distancia entre Asunción y las ciudades capitales de los países que conforman la muestra.

9 Obtenido de la base de datos *Gravity* del Sitio Web de Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationale (Cepii), disponible en: http://www.cepii.fr/cepii/en/bdd_modele/presentation.asp?id=8





APE¹⁰ que velan por los beneficios nacionales en esta materia. Sin embargo, debido a que la Paraguay dispone de una limitada red de APE, se prescindió de éste indicador y se consideró únicamente representaciones diplomáticas. Así también, dada la estructura diplomática del Paraguay, en esta investigación se consideró únicamente la cantidad de representaciones diplomáticas permanentes (embajadas y consulados) del país exportador (Paraguay) en el territorio de los socios comerciales¹¹, dejando de lado también los consulados honorarios, debido a que las acciones de estos últimos pueden resultar un tanto difusa en asuntos económicos. En la Tabla 1 se listan los países seleccionados para la muestra de esta investigación.

Tabla 1: Representaciones diplomáticas de la República del Paraguay¹²

Lista de países	Cantidad de Representaciones Diplomáticas (Embajadas + Consulados)
Brasil	13
Argentina	10
Uruguay	2
Chile	4
Alemania	5
Italia	2
España	7
Turquía	2
India	4
México	3
Suiza	2
EEUU	5
Portugal	2
Colombia	4
Francia	2

Fuente: elaboración propia con datos extraídos del sitio web Paraguay – Embajadas y Consulados.

¹⁰ Agencias promotoras de exportación o EPA por sus siglas en inglés: *export promotion agency*.

¹¹ En la Tabla 1 se puede observar detalladamente la lista de los socios comerciales o países utilizados como muestra de esta investigación.

¹² Datos actualizados al 28 de mayo del 2021 y extraídos del sitio web “Paraguay – Embajadas y Consulados” (2021) disponible en: https://www.embassypages.com/paraguay_es





Cabe señalar también que, para la muestra se seleccionó a aquellos países que contaban con una mayor presencia diplomática. Así, de los 65 países (sin comercio esporádico) disponibles para la muestra, se consideró solamente a aquellos socios comerciales con fuertes relaciones diplomáticas, por lo que la muestra quedó reducida a 15 países, capturando así el 68% de las exportaciones en volumen durante el período de análisis.

Es importante efectuar una salvedad en cuanto a los resultados que arroja la investigación. Si bien se desarrolló el modelo, de manera a disminuir los sesgos, cabe señalar que el mismo es muy susceptible a variaciones, conforme a la discusión teórica que fue detallada previamente. Por esta razón, se estima oportuno destacar que conforme a las limitaciones con las que se contaba, se tomaron las decisiones metodológicas correspondientes. Sin embargo, esto constituye una propuesta la cual se encuentra abierta a aportes para seguir mejorando la robustez de los resultados obtenidos.

El modelo fue procesado mediante el programa estadístico E-views. Asimismo, para realizar la estimación de los parámetros de la ecuación se utilizó el método de mínimos cuadrados para datos de panel de corte transversal. Se señala como factor limitante la disponibilidad de información oficial actualizada referente a la cantidad de embajadas y consulados del Paraguay. Por esto, se consideró la información disponible en el sitio web “Paraguay – Embajadas y Consulados” (2021) por estar actualizada hasta fechas recientes.

Resultados

La diplomacia económica paraguaya

En las próximas líneas se efectuará una breve descripción del modelo institucional de la diplomacia económica vigente en la República del Paraguay. Ella, servirá como marco para el modelo planteado en esta investigación.

Un primer aspecto a puntualizar se vincula con las APE. Si bien en el plano internacional, las APE de varios países del mundo se encuentran estratégicamente organizadas en una amplia red de oficinas, tanto en el interior del país como en el exterior, esta no es la realidad de Paraguay. Al igual que otros países de América Latina y el Caribe, los cuales disponen de una exigua cantidad o directamente no disponen de oficinas en el exterior (Martincus, 2010), Paraguay se encuentra limitado en este aspecto.





La APE que se encuentra en funcionamiento de Paraguay fue fundada en 2004 y se denomina Red de Inversiones y Exportaciones (REDIEX). Este organismo gubernamental depende del Ministerio de Industria y Comercio (MIC) y sus objetivos son: 1) promocionar las inversiones, locales y extranjeras y, 2) apoyar la exportación de los sectores más productivos del país mediante el trabajo en red con todos los actores claves: gobierno, empresariado y organizaciones de la sociedad civil (*Institucional | Rediex, s.f.*).

REDIEX cuenta con una oficina central y no posee otras agencias a nivel nacional o internacional. Para compensar tal limitación, Martincus (2010, 5) sugiere que “las organizaciones que no cuentan con oficinas propias en los mercados externos, pueden recurrir a las representaciones diplomáticas de sus países”. Esta es la razón por la que, atendiendo las restricciones existentes, Paraguay puede valerse de sus representaciones diplomáticas situadas en el extranjero, para generar flujos de información concerniente a promoción de exportaciones mediante operativos articulados entre el Ministerio de Relaciones Exteriores (MRE), REDIEX y las cámaras de comercio habilitadas con la finalidad de potenciar e incentivar las exportaciones de los productos nacionales.

Sin embargo, cabe destacar que, tal y como Yakop y Van Bergeijk (2009) lo sugieren, las representaciones diplomáticas pueden permitirse proporcionar un nivel y una cantidad clave y fundamental de conocimiento relacionado con el comercio y la inversión. Esto, consecuentemente, permite que las fallas del mercado con relación a la producción de información generen un argumento teórico-económico adicional y fundamental para la diplomacia económica.

No obstante, si se observa la evidencia empírica disponible sobre la efectividad de las actividades de promoción de exportaciones desarrolladas por las entidades competentes, se puede constatar que ésta es limitada, ya que es un campo de estudio recientemente explorado. El caso particular de Paraguay no es la excepción. Además, dado que la promoción de exportaciones supone costos, la disposición de formas de medición para la posterior evaluación de su impacto se vuelve necesaria. La presente investigación apunta precisamente a proporcionar dicha evidencia empírica, sin embargo, dado lo expuesto anteriormente en relación a Paraguay y su limitada disponibilidad de APE, en este estudio se considera como objeto de análisis a las embajadas como promotoras de exportación.

De manera a brindar un detalle sobre las embajadas con las que cuenta la República del Paraguay en el mundo, en la Tabla 2 se listan las sedes actuales correspondientes a las representaciones diplomáticas vigentes. A mayo de 2021, el

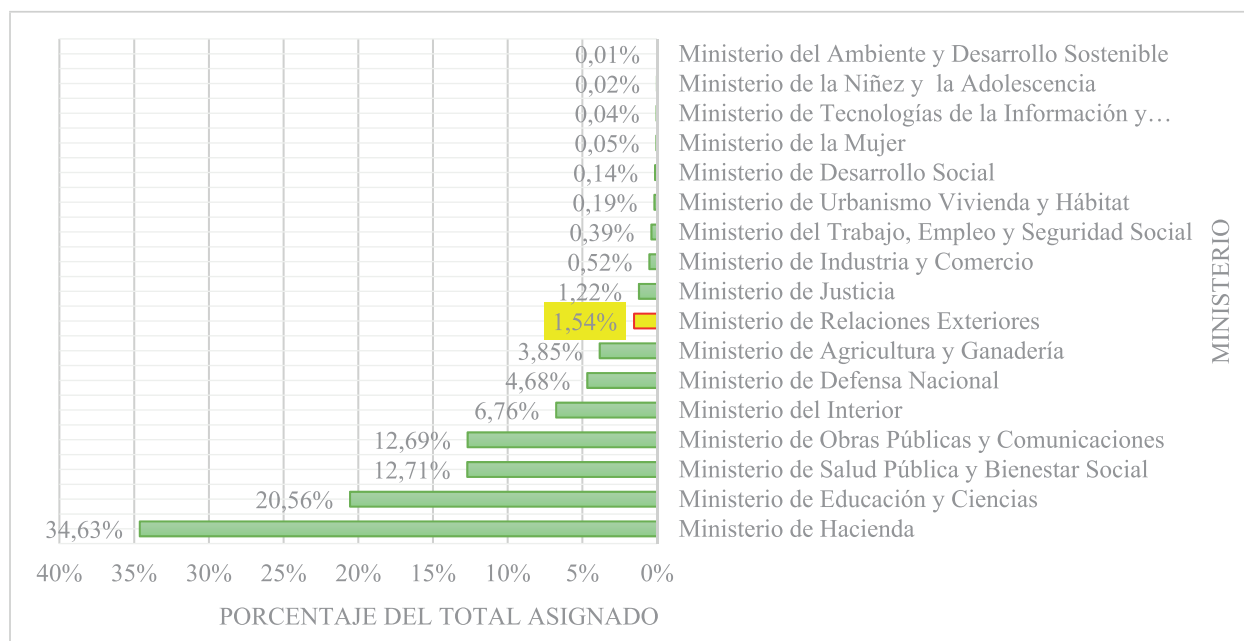




país poseía 39 embajadas y aproximadamente 82 consulados y consulados honorarios. Así también, Paraguay albergaba un total de 30 embajadas y de 62 consulados junto con otras representaciones (Paraguay – Embajadas y Consulados, 2021)¹³.

En Paraguay la institución responsable de la política exterior, así como de las representaciones diplomáticas, es el Ministerio de Relaciones Exteriores (MRE). Entonces, considerando que es un actor central en este trabajo de investigación, a continuación, se presenta una reseña acerca del financiamiento que recibe el MRE. Tal como las demás carteras estatales, sus actividades institucionales se encuentran financiadas por el Gobierno Central y, consecuentemente, están estipuladas en el Presupuesto General de la Nación (PGN). En el Gráfico 1 puede apreciarse la composición de las asignaciones presupuestarias por ministerios para el periodo 2000-2019. En el mismo se observa que el MRE ocupa el octavo puesto entre las 16 carteras enumeradas.

Gráfico 1: Composición de las asignaciones presupuestaria otorgadas a cada ministerio en el periodo 2000-2019¹⁴



Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Hacienda.

En el horizonte temporal considerado, los datos revelan un progresivo aumento de la asignación monetaria a la institución a través de los años. Sin

13 Datos actualizados al 28 de mayo del 2021 y extraídos del sitio web “Paraguay – Embajadas y Consulados” (2021) disponible en: https://www.embassypages.com/paraguay_es

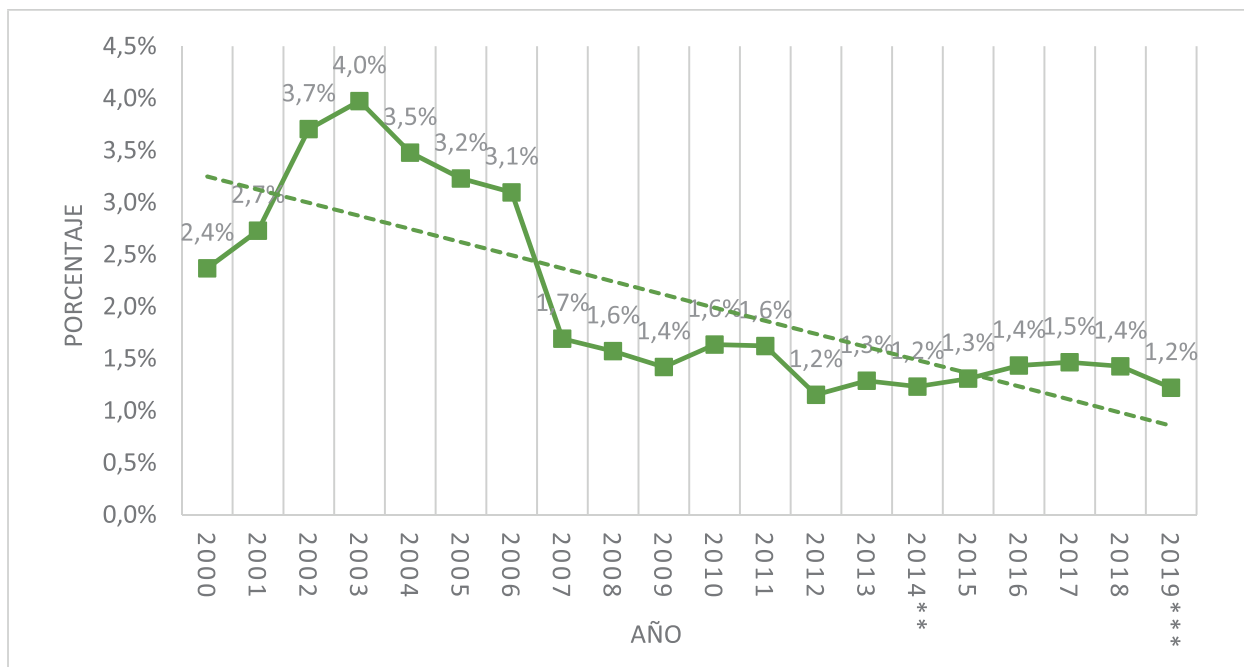
14 La cantidad de ministerios ha sufrido una variación durante el periodo de estudio. Específicamente, se ha creado nuevos ministerios a partir del año 2013. Esto, claramente, afectó la distribución de las asignaciones presupuestarias a través de los años.





embargo, se observa cierta variación en términos porcentuales y una tendencia regresiva (Gráfico 2). A pesar de que el análisis pormenorizado del aspecto presupuestario, excede al alcance de esta investigación, resulta importante señalar que los gastos del Estado dan una pauta interesante respecto las prioridades del mismo. Con referencia a esto, Zárate (2010) menciona que el presupuesto puede ser clasificado a partir de distintos criterios y opta por una taxonomía basada en tres criterios: a. La clasificación administrativa; b. La clasificación económica; c. La clasificación funcional. La primera de estas clasificaciones considera el organismo que provocó el gasto, lo que implica una clasificación por poderes del Estado y organismos; la segunda permite ver la influencia del Estado en la economía; y la tercera posibilita una descripción de los servicios que ofrece el Estado y el monto que los mismos demandan. Por esto, los datos presentados dan un indicio de que el gasto público en esta materia se encuentra muy por detrás de otros efectuado por el Estado. Asimismo, estudios como el aquí presentado, dan una pauta interesante para el debate de asignación presupuestaria y los recursos destinados a las labores diplomáticas.

Gráfico 2: Porcentaje presupuestario asignado al MRE en el periodo 2000-2019¹⁵



Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Hacienda.

¹⁵ * Ministerios adheridos al año 2013: Ministerio de la Mujer.

** Ministerios adheridos al año 2014: Ministerio del trabajo, Empleo y Seguridad Social.

*** Ministerios adheridos al año 2019: Ministerio del Ambiente y Desarrollo Sostenible; Ministerio de Desarrollo Social; Ministerio de Urbanismo, Vivienda y Hábitat; Ministerio de la Niñez y la Adolescencia; Ministerio de Tecnologías de la Información y Comunicación.





Como se mencionó anteriormente, por su exigua cantidad de APE, Paraguay coordina esfuerzos entre sus sedes diplomáticas, REDIEX y las cámaras de comercio. Ahora bien, como una APE constituye una agencia especializada en promoción de exportaciones, la labor que la misma realiza genera, en teoría, resultados específicos en el área. Esto es, debido a que se asume que contaría con un plantel profesional especializado en el área y capacitado para determinado fin.

Por otro lado, es necesario recordar que debido a la exigua cantidad de APE en Paraguay, la responsabilidad de promocionar exportaciones recae sobre el plantel diplomático. Ahora bien, es necesario recalcar que dicho plantel posee funciones propias y, la promoción de exportaciones constituye sólo una de las tantas tareas que debe desempeñar.

Exportaciones del Paraguay durante el periodo 2000–2019

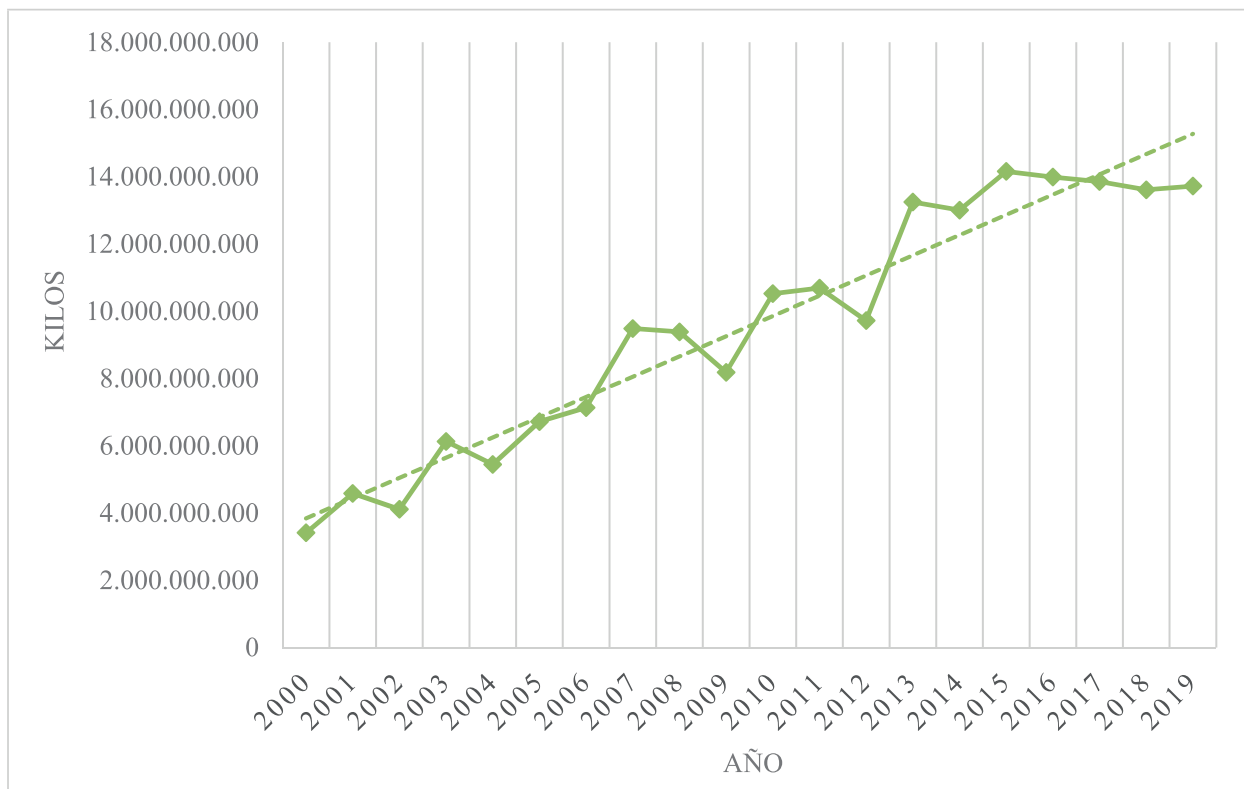
En las últimas décadas, Paraguay ha vivido etapas con importantes cambios en su economía. Durante casi 35 años (1954-1989) vivió bajo el régimen de Alfredo Stroessner, siendo este el período de tiempo más largo en que una sola persona tuvo el poder en un país de América del Sur (Romero 2019). Sin embargo, tras la caída del gobierno de Stroessner se implementaron diversas medidas de política económica, cuyo propósito fue la liberalización y una mayor apertura de la economía (Desarrollo en Democracia, s.f.). Esto significó, en el ámbito del comercio internacional, la búsqueda de acuerdos que le permitieron abrir su mercado a productos extranjeros, así como tener una mejor estrategia a la hora de buscar dónde colocar los productos nacionales en los mercados extranjeros (Caputo, 1996).

En los Gráficos 3 y 4 puede apreciarse la evolución de las exportaciones de Paraguay durante el periodo de estudio, en volumen físico y en términos monetarios, respectivamente. En ambos casos se aprecia un aumento de las mismas. No obstante, es necesario recalcar que, debido a que están compuestas principalmente por commodities, las oscilaciones pueden presentarse con regularidad debido a factores exógenos como ser: el clima, los precios internacionales y las fluctuaciones del mercado de divisas.



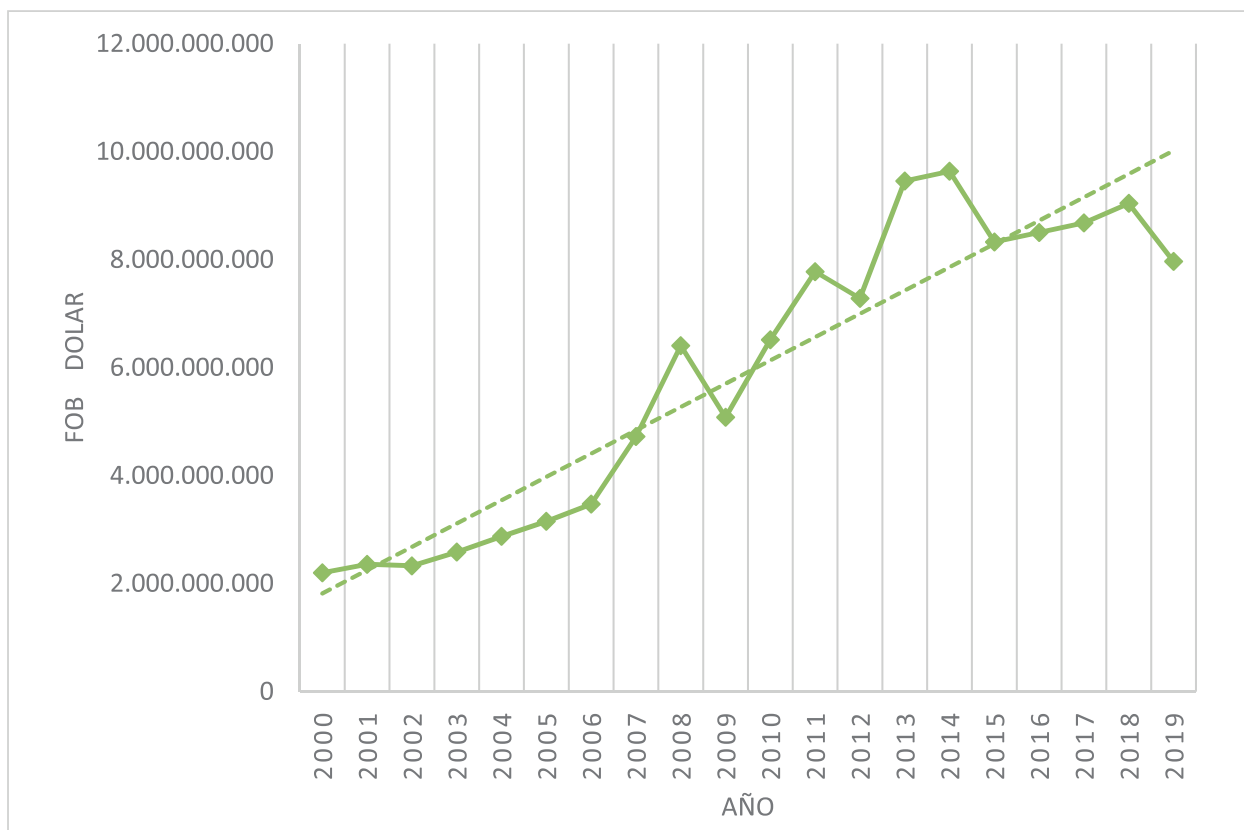


Gráfico 3: Evolución de las exportaciones de Paraguay (en kilos). Periodo 2000-2019



Fuente: elaboración propia con datos del SICEX del BCP (2020).

Gráfico 4: Evolución de las exportaciones de Paraguay (FOB dólares). Periodo 2000-2019



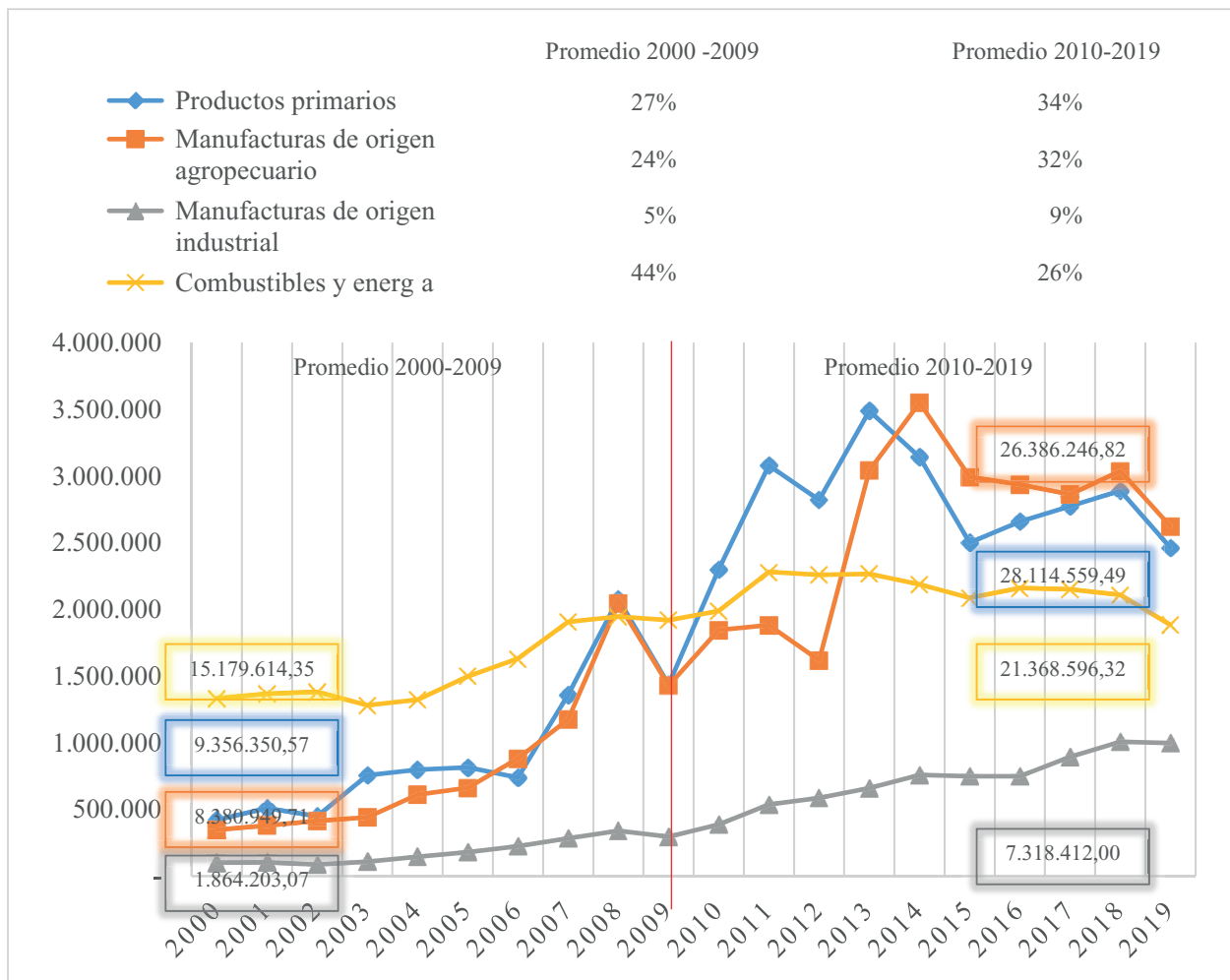
Fuente: elaboración propia con datos del SICEX del BCP (2020).





El modelo económico paraguayo de inserción en el mundo ha tenido históricamente tres características: la tradicional exportación de productos forestales, agrícolas y pecuarios; la exportación de la energía hidroeléctrica a los países vecinos; la intermediación comercial o triangulación (STP, s.f.). A pesar de esto, al examinar detalladamente la matriz exportadora para el periodo de estudio de este material, puede notarse que existe una presencia creciente de otros tipos de bienes. Conforme a la Dirección de Integración (2019), la economía paraguaya pasa de la exportación primaria y rústica a una composición levemente más industrializada. Este cambio puede ser vislumbrado en el Gráfico 5 donde, tras la revisión de los datos se consideró pertinente agrupar la matriz productora acorde a los niveles de procesamiento en las siguientes categorías: productos primarios, productos manufacturados de origen industrial, productos manufacturados de origen agropecuario y, por último, combustibles y energía.

Gráfico 5: Exportaciones según nivel de procesamiento en el periodo 2000-2019 medido en miles de dólares FOB



Fuente: elaboración propia con datos del Anexo estadístico del BCP.

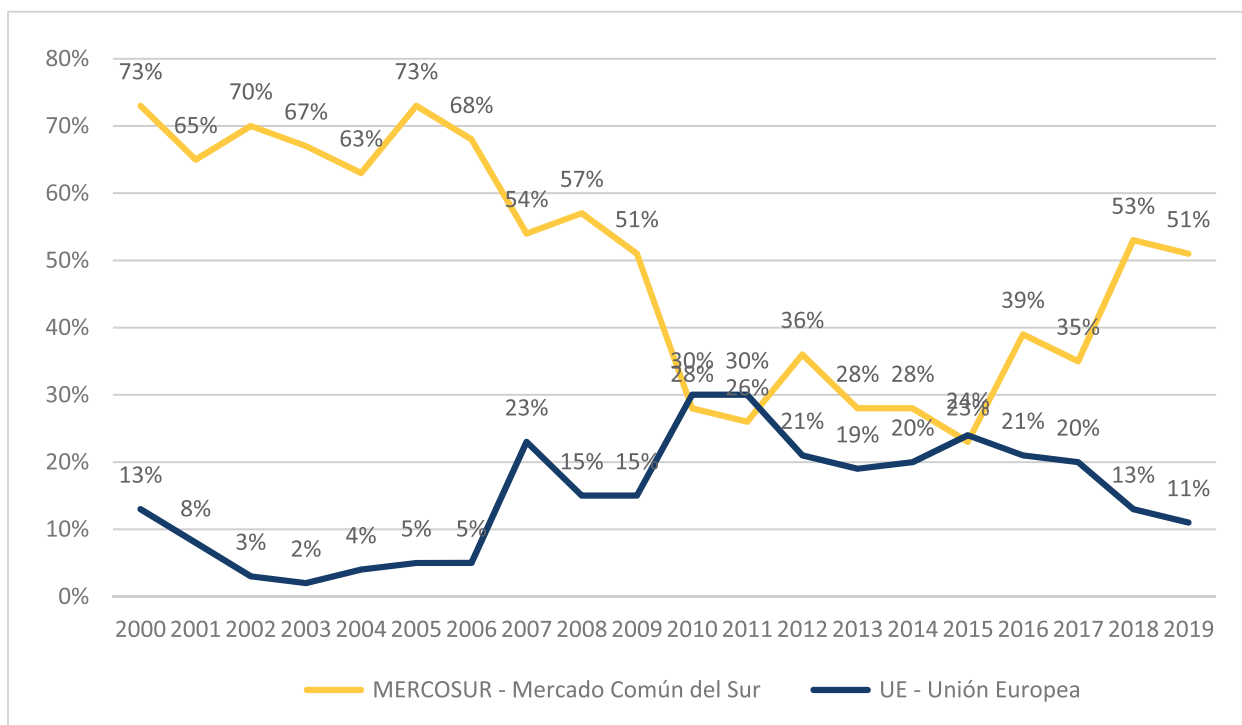




En el Gráfico 5 es posible notar que, los productos primarios, las manufacturas de origen agropecuario y las de origen industrial han incrementado de forma progresiva sus niveles de participación en las exportaciones. Si bien esto sigue sin modificar de forma radical la estructura de la matriz exportadora en términos de participación por nivel de procesamiento, se aprecia una mayor sofisticación de la misma.

Finalmente, se hará una referencia a los destinos de las exportaciones de Paraguay a lo largo del periodo 2000-2019. Con la revisión de datos estadísticos correspondientes a este horizonte temporal se pudo constatar que, el MERCOSUR y la Unión Europea constituyen los principales socios comerciales del Paraguay. Estos bloques comerciales son los principales destinos de exportación de los productos elaborados en el país. Mediante el Gráfico 6A es posible observar que el flujo comercial entre Paraguay y sus socios comerciales está concentrada casi en un 80% entre el MERCOSUR y la UE. Asimismo, como se observa en el Gráfico 6b, el intercambio con otros socios a nivel regional corresponde al 14% como resultado de acuerdos comerciales establecidos entre países del continente americano.

Gráfico 6A: Evolución de las exportaciones: principales socios comerciales en el periodo 2000-2019 medido en kilos

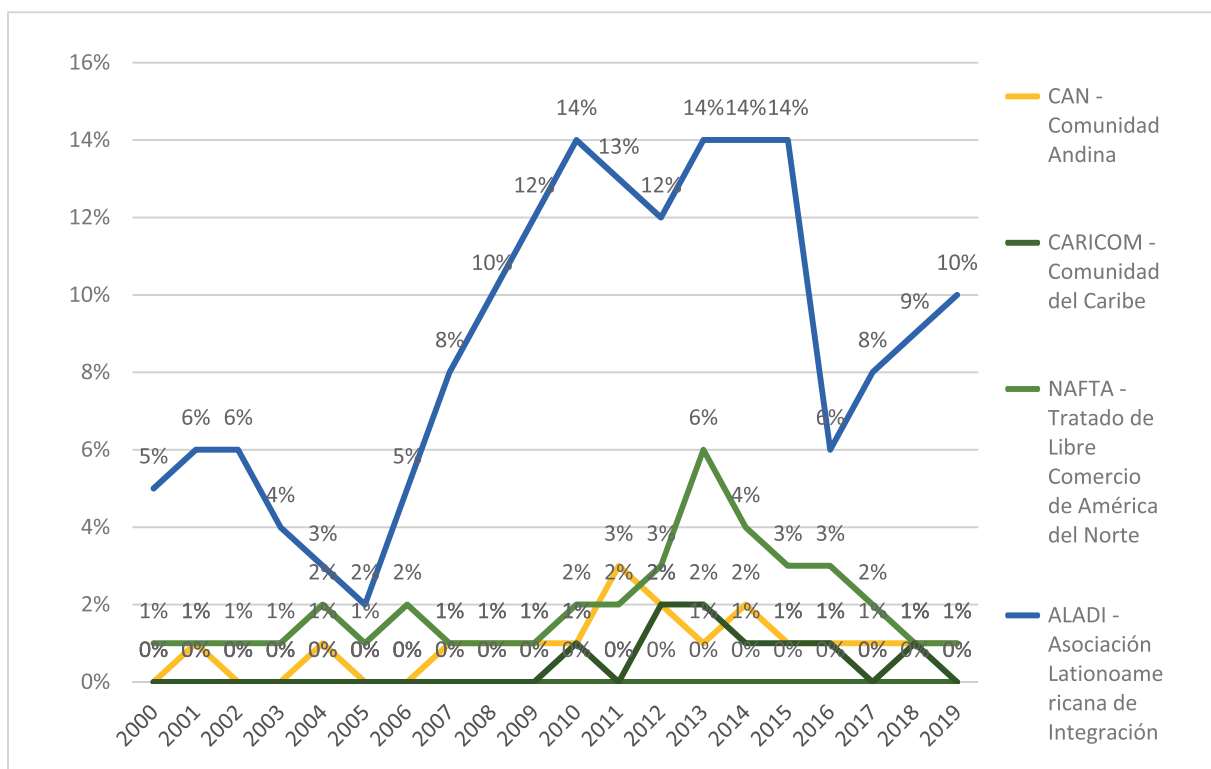


Fuente: elaboración propia con datos del BCP (2019).





Gráfico 6B: Evolución de las exportaciones: socios comerciales a nivel americano en el periodo 2000-2019 medido en kilos



Fuente: elaboración propia con datos del BCP (2019).

Incidencia de la diplomacia económica sobre las exportaciones de Paraguay durante el periodo 2000–2019

Conforme a lo detallado en el apartado metodológico, a continuación, se presenta el modelo considerado:

$$\log(X_{ij}) = \beta_0 + \log(PIB_i * PIB_j) + \log(Dist_{ij}) + EmbCons_{ij} + AC_{ij} + FRONT_{ij} + LENG_{ij} + COLON_{ij} + e$$

El mismo fue desarrollado en el programa estadístico Eviews y los resultados pueden apreciarse en la Tabla 3¹⁶. En las próximas líneas se presenta el análisis de las estimaciones de cada variable.

¹⁶ La Tabla 3 es producto del software econométrico utilizado en la investigación, por ello se encuentra en inglés



**Tabla 3: Resultados de la estimación**

Dependent Variable: LOG(EXPKILOS)				
Method: Panel EGLS (Cross-section SUR)				
Date: 07/30/23 Time: 19:19				
Sample: 2000 2019				
Periods included: 20				
Cross-sections included: 15				
Total panel (balanced) observations: 300				
Linear estimation after one-step weighting matrix				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	8.834818	1.411079	6.261036	0.0000
LOG(DIST)	-2.529029	0.112898	-22.40106	0.0000
LOG(PIB*PIBPY)	0.611434	0.037800	16.17549	0.0000
EMBCONS	0.235330	0.028736	-8.189337	0.0000
AC	0.456995	0.146202	3.125782	0.0020
FRONT	0.966091	0.238180	4.056142	0.0001
LENG	1.779925	0.124127	-14.33953	0.0000
COLON	3.196265	0.155970	20.49282	0.0000
Weighted Statistics				
R-squared	0.911242	Mean dependent var	23.44490	
Adjusted R-squared	0.909114	S.D. dependent var	43.09215	
S.E. of regression	1.011755	Sum squared resid	298.9055	
F-statistic	428.2637	Durbin-Watson stat	1.789400	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Fuente: datos extraídos del programa estadístico Eviews.

En primer término, se examinará el coeficiente de determinación o R^2 , el cual puede alcanzar un valor que oscila entre el 0% y 100%. En el caso particular de este modelo, se puede verificar que el valor del coeficiente es considerablemente elevado, lo que indica que las estimaciones realizadas se ajustan bien. Esto significa que las variables independientes o regresoras incluidas, explican apropiadamente el comportamiento de la variable dependiente.

Ahora bien, en cuanto a las implicancias de los resultados obtenidos por el modelo para este indicador, es posible señalar que la apropiada interpretación debe advertir que, durante el horizonte temporal analizado, el flujo de las





exportaciones del Paraguay está explicado en un 91 % por el comportamiento las variables regresoras seleccionadas en el modelo.

Una vez que se ha corroborado que los resultados del modelo indiquen un nivel del coeficiente de determinación alineado a los parámetros esperados, se procedió a verificar la validez científica del modelo o como comúnmente se denomina el atributo “estadísticamente significativo” de las variables estudiadas. Dicho atributo de significación está determinado con el indicador conocido como “p-valor”, el cual mide la probabilidad de que el resultado obtenido al realizar el experimento se deba al azar. Dicha probabilidad es medida bajo un criterio específico en el cual el p-valor no debe superar un límite estándar, esto es, un valor de 0,005. Para dicho parámetro, se considera que cuanto más alejado este el p-valor a 0,005 será más “estadísticamente significativa”.

Ahora bien, observando los resultados obtenidos del modelo planteado, es posible notar que todas las variables, esto es, la constante, el PIB, la distancia, la diplomacia económica y el resto de las variables empleadas presentan un p-valor de 0,0000. En términos específicos, con estos resultados es posible interpretar que la asociación entre las variables seleccionadas es “estadísticamente significativa” y que puede descartarse la posibilidad de que dicha asociación sea una coincidencia porque si no hubiera dicha asociación, resultados como el observado sería muy poco probable.

En cuanto a las estimaciones de los parámetros obtenidos de este modelo planteado, resta verificar dichos resultados y realizar un análisis de manera independiente para cada variable seleccionada. De forma preliminar se puede observar que, tal y como lo predice el modelo gravitacional, las estimaciones presentan los signos esperados.

Por un lado, es posible verificar que las estimaciones del modelo señalan que se presenta un parámetro positivo para la variable correspondiente al tamaño económico de los socios comerciales, medido a través del indicador PIB y que, por ende, se evidencia una relación directa entre el flujo de las exportaciones del Paraguay y el tamaño de las economías de sus socios comerciales. Del mismo modo, cabe recordar que el modelo gravitacional sugiere que entre más grandes sean las economías, más tenderán a “atraerse” y que, acorde a las estimaciones del modelo es posible interpretar que, a lo largo del horizonte temporal del periodo analizado, específicamente, ante el aumento porcentual de una unidad en el PIB, el flujo comercial entre Paraguay y sus socios comerciales ha registrado un aumento de 61 %.





Por otro lado, en relación a la variable representativa de la distancia geográfica entre Paraguay y sus socios comerciales, las estimaciones del modelo han confirmado resultados están en concordancia al comportamiento esperado. Esto es, que el parámetro de la variable distancia presenta un signo negativo y que, por ende, se mantenga una relación inversa entre la distancia y las exportaciones. Esta relación es inversa debido a que los mayores costos de transporte implicados generan impactos negativos sobre el comercio entre los países y, por lo tanto, entre mayor sea la distancia entre estos, mayores son los costos de transporte causando cierta dificultad que los países más distantes tiendan a comerciar.

Por último, una mirada minuciosa a la variable principal de esta investigación: EmbCons, un indicador representativo de la diplomacia económica y utilizado para medir las relaciones diplomáticas entre Paraguay y sus socios comerciales a través de embajadas y consulados. Para este modelo en particular se espera que, el coeficiente de presencia de una oficina del servicio exterior presente un parámetro positivo y significativo en la formación de vínculos comerciales entre países, en otras palabras, que el hecho de poseer representaciones diplomáticas dentro del territorio de socios comerciales incida directamente en el flujo de exportaciones de los países.

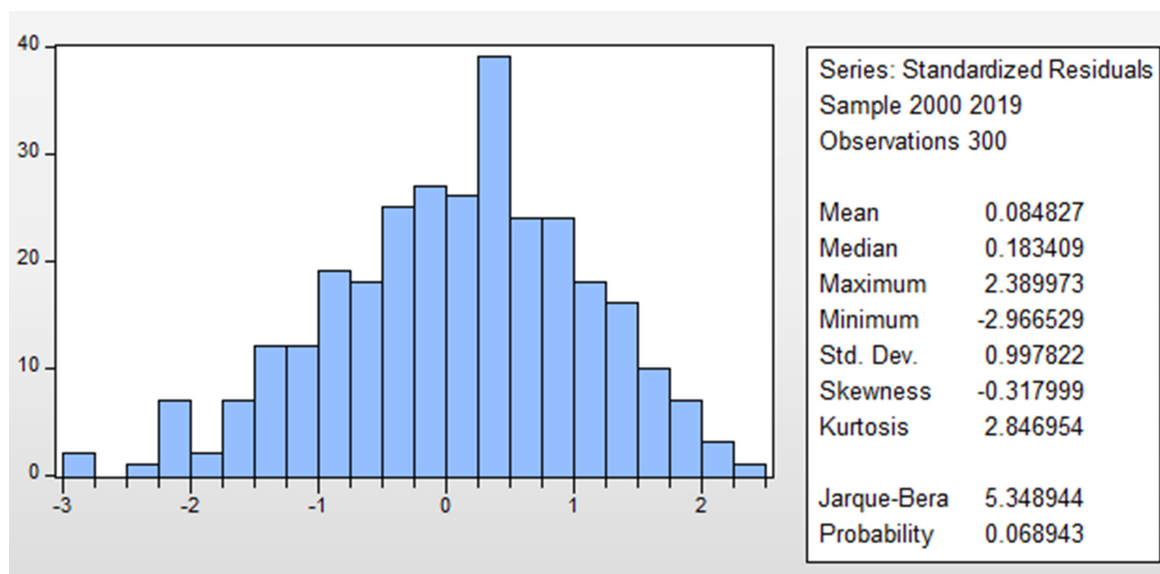
Ahora bien, los resultados de las estimaciones del modelo sugieren que, para el caso de Paraguay, la presencia de una oficina de servicio exterior, sea ésta embajada o consulado, en territorio del socio comercial, permite aumentar la probabilidad de que exista un vínculo comercial y, específicamente, que se genere un incremento del flujo de las exportaciones en un valor de 23%. Ahora bien, a pesar de que los resultados del modelo son favorables y significantes, debido a la naturaleza de esta investigación no se descarta la posibilidad de situaciones heterogéneas que incidan en las variables. Por ejemplo, el comercio intenso entre países puede inducir a éstos a establecer más consulados, de modo que puede haber una causalidad inversa de las exportaciones a misiones extranjeras.

Finalmente, con la intención de verificar los resultados obtenidos en el modelo como requisito de su aprobación y validación, las estimaciones fueron sometidas a pruebas. Una de las pruebas aplicadas fue la de normalidad. El test de normalidad es una prueba realizada a los modelos econométricos para determinar si los errores se distribuyen de manera normal, a través de la prueba Jarque Bera. Esto es, si el tercero y cuarto momento tienen los valores adecuados para una distribución normal.



En el Gráfico 7 se puede visualizar el diagnóstico de los residuos de este modelo: el histograma y las estadísticas. El indicador Jarque Bera arrojó un valor de 5,34 el cual es menor a 5,99 y la probabilidad fue 0,07 mayor a 0,05. Esto sugiere que los valores se encuentran en el rango de aceptación de la hipótesis nula. Adicionalmente, se constató que el coeficiente Kurtosis ($2,84 \sim 3$) es adecuado. Por otro lado, si bien el coeficiente de simetría tiende a cero, se registró una leve asimetría a izquierda ya que el modelo arrojó valores negativos (-0,31).

Gráfico 7: Test de normalidad



Fuente: datos extraídos del programa estadístico Eviews.

Ahora bien, acorde a los resultados obtenidos de las estimaciones del modelo planteado por esta investigación, es correcto interpretar que en líneas generales los errores mantienen un comportamiento de distribución normal y, por ende, se concluye que el modelo estimado cumplió con los supuestos de normalidad de los errores requeridos. Consecuentemente, es posible confirmar la validación del modelo para los propósitos de esta investigación.

Conclusiones

En primer término, pudo identificarse cuáles son los aspectos fundamentales de la diplomacia económica, sus funciones, componentes y campos de acción. Esto permitió establecer los lineamientos necesarios para identificar la estructura de la diplomacia económica vigente en el Paraguay. En ella, el Ministerio de



Relaciones Exteriores (MRE) emerge como figura clave. Dicha institución ha sido objeto de fuertes cambios en las últimas décadas y su labor es fundamental, ya que el plantel diplomático es un instrumento central para la representación y gestión de la diplomacia económica.

Cabe señalar que, a pesar de los progresos de esta institución y de la importancia de la labor que realizan las representaciones diplomáticas, sería muy importante contar con “Agencias promotoras de exportación” (APE), ya que estas podrían tener un rol más específico en la materia.

Asimismo, se revisaron los datos correspondientes a las exportaciones del periodo 2000-2019, en términos de volumen físico, evolución y composición por rubros, así como también sobre los principales socios comerciales. Dicha revisión demostró que la venta de productos paraguayos al exterior exhibió una tendencia creciente tanto en términos monetarios como en volumen físico en el horizonte temporal analizado. Del mismo modo, si bien ha perdurado la exportación de los productos tradicionales que caracterizan a la matriz exportadora del Paraguay a lo largo del periodo analizado, fue posible observar que dicha matriz exportadora ha experimentado ciertos cambios en su composición.

A partir de la revisión de la literatura, se optó por desarrollar un modelo gravitacional en el que se consideró como variable dependiente el logaritmo del flujo de exportaciones entre Paraguay y sus socios comerciales, la cual estaba en función de las siguientes variables independientes: logaritmo del PIB del socio comercial, logaritmo del PIB de Paraguay, distancia entre Paraguay y sus socios comerciales y cantidad de representaciones diplomáticas de Paraguay en el territorio del socio comercial. El mismo mostró un coeficiente de determinación elevado. Además, se apreció que cada una de las variables estimadas exhibió el signo esperado y que ellas evidenciaron ser estadísticamente significativas.

En cuanto a las limitaciones de la investigación, el hecho de no contar con APE condujo a que se omita este indicador y se utilicen como *proxy* las embajadas y consulados. Adicionalmente, cabe señalar que la disponibilidad de datos es un tanto acotada, lo que se convierte en una dificultad para el desarrollo de este tipo de trabajos.

A partir de los hallazgos de esta investigación, se sugiere que los organismos correspondientes articulen los mecanismos necesarios para contar con mayor cantidad de datos disponibles en la materia. Asimismo, Se considera que la implementación de una red de APE en territorio nacional y extranjero sería muy valiosa, como se mencionó previamente. Finalmente, cabe mencionar que





sería de mucha utilidad para la adopción de políticas públicas que este tema sea abordado a partir de otras herramientas teóricas que proporcionen más insumos para la toma de decisiones.

Referencias

- Anderson, J., y van Wincoop, E. (2000). *Gravity with Gravitas: A Solution to the border puzzle*. *American Economic Review*, v. 93, n. 1, p. 170-192, mar. 2003.
- Bagir, Y. (2017, agosto 17). *Impact of the Presence of Foreign Missions on Trade: Evidence from Turkey* [MPRA Paper]. <https://bit.ly/2R4Vghh>
- Baldwin, Richard y Taglioni, Daria. Gravity for Dummies and Dummies for Gravity Equations. Working Paper 12516. Cambridge: National Bureau of Economic Research, Sep. 2006.
- Caputo, L. (1996). *Estimaciones y características del comercio exterior en Paraguay. Implicancias para el desarrollo*. <https://bit.ly/3iBHRsn>
- Cipollina, Maria y Salvatici, Luca. Reciprocal Trade Agreements in Gravity Models: A Meta-Analysis. *Review of International Economics*, v. 18, n. 1, p. 63-80, 2010.
- Desarrollo En Democracia (DENDE). (s. f.). *La economía paraguaya en los últimos 20 años*. Deloitte Paraguay. Recuperado 31 de mayo de 2021, de <https://bit.ly/3CbzbjV>
- Dirección de Integración. (2019). *Reporte de Comercio Exterior (RCE)* (p. 34). SSEE-MH. <https://bit.ly/3C14QnM>
- Institucional | Rediex*. (s. f.). Recuperado 11 de junio de 2021, de <http://www.rediex.gov.py/institucional/>
- Krugman, P. R., Obstfeld, M., y Moreno, Y. (2006). *Economía internacional: Teoría y política*. Pearson Educación.
- Larraín, F., & Sachs, J. (2002). *Macroeconomía en la economía global* (2da edición). Pearson Education.
- Lederman, D., Olarreaga, M., y Payton, L. (2006). *Export Promotion Agencies: What Works And What Doesn't*. The World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-4044>
- Manasserian, T. (2017). *Economic diplomacy: From theory to real life*. <https://bit.ly/3yjmsPQ>
- Martincus, C. V. (2010). Odisea en los mercados internacionales: Una evaluación de la efectividad de la promoción de exportaciones en ALC. *IDB Publications*. <https://bit.ly/3xg5NVR>
- Martincus, C. V., Carballo, J., y Gallo, A. (2011). The impact of export promotion institutions on trade: Is it the intensive or the extensive margin? *Applied Economics Letters*, 18(2), 127-132. <https://doi.org/10.1080/13504850903508283>





- Okano-Heijmans, M. (2011). Conceptualizing Economic Diplomacy: The Crossroads of International Relations, Economics, IPE and Diplomatic Studies. *The Hague Journal of Diplomacy*, 6(1-2), 7-36. <https://doi.org/10.1163/187119111X566742>
- Paraguay—Embajadas y Consulados. (2021). EmbassyPages. https://www.embassypages.com/paraguay_es. Actualizado al 18/05/2021.
- Pereira Mendes Leal, A. C. (2011). A Diplomacia Económica em Portugal no Século XXI – que Papel no Investimento. 11.1. <https://bit.ly/3pvdMda>
- Pérez-Castejón, D. P. S. (2013). *La diplomacia comercial en el centro de la diplomacia económica española*.
- Rose, A. K. (2007). The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion. *The World Economy*, 30(1), 22-38. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2007.00870.x>
- Rubiolo, F. y Busilli, V. (2021), *Diplomacia económica: Aproximaciones conceptuales y su aplicación en la política de Xi Jinping hacia el Sur Global*. Oasis N° 34. Recuperado de <https://ssrn.com/abstract=3845619>
- Segura Cayuela, R., y Vilarrubia Tapia, J. M. (2008). *Uncertainty and entry into export markets*. <https://bit.ly/3j7IjNE>
- Shepherd, B. (2016). The Gravity Model of International Trade: A User Guide. <https://www.unescap.org/resources/gravity-model-international-trade-user-guide-updated-version>
- STP. (s. f.). *Apertura de mercados y presencia internacional | Plan Nacional de Desarrollo*. Recuperado 31 de mayo de 2021, de <https://bit.ly/3ffHt02>
- Valdés, R., & Tovar, E. (1993). *Derecho Diplomático y Tratados* (Vol. 3). <https://bit.ly/3rWDPMo>
- Vega, J. C. (1994). *Diccionario consultor de Economía Política*. Ediciones Delma.
- World Trade Organization. (2012). A Practical Guide to Trade Policy Analysis. https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/practical_guide12_e.htm
- Yakop, M., y Van Bergeijk, P. (2009). The Weight of Economic and Commercial Diplomacy. *International Institute of Social Studies of Erasmus University (ISS), The Hague, ISS Working Papers – General Series*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1469137>
- Zárate, W. (2010). *El Presupuesto y el Gasto Público en Paraguay*. CADEP. http://www.cadep.org.py/uploads/2011/02/Presupuesto_y_Gasto_Publico.pdf

