

INTEGRACIÓN COMERCIAL EN AMÉRICA LATINA: ESTUDIO DE POLÍTICAS ECONÓMICAS APLICADAS A TRAVÉS DE LOS BLOQUES REGIONALES (MERCOSUR/ALIANZA DEL PACÍFICO)

Tomás González Bergez*

Universidad del Salvador (Argentina)

✉ tomas.g.bergez@gmail.com

Recibido: 30 de noviembre de 2016

Aceptado: 19 de abril de 2017

Resumen: Los países latinoamericanos presentan grandes similitudes tanto en su historia y cultura como en su trayectoria política, sin embargo, América Latina –en el plano económico– es un continente heterogéneo. Durante el siglo XX y aun en el siglo XXI, los líderes de Estado han modificado significativamente sus políticas comerciales y relaciones económicas, tanto a nivel regional como mundial. En un mundo en donde las Relaciones Internacionales se ven, en gran medida, condicionadas y orientadas a las relaciones comerciales, se cree fundamental entender cómo los países de América Latina han logrado insertarse en las cadenas de valor a lo largo del globo. Este trabajo busca investigar las medidas económicas adoptadas por algunos Estados –en tanto que miembros de bloques regionales– para extender, fortalecer y enriquecer las relaciones económicas con otros países y bloques y –a partir de ello– estudiar de qué manera dichas decisiones beneficiaron el proceso integrador. Se cree de interés para este trabajo analizar las estrategias de inserción

* El autor es Licenciado en Relaciones Internacionales (Universidad Católica Argentina) y Maestrando en Relaciones Internacionales (Universidad del Salvador). Actualmente se desempeña como asesor académico en la Maestría en Relaciones Internacionales de la Universidad del Salvador.

llevadas a cabo en América Latina y las herramientas que aportan los intercambios comerciales bloque-bloque o bloque-país a la integración regional.

Palabras clave: América Latina, Integración Comercial, Relaciones Económicas Internacionales, MERCOSUR, Alianza del Pacífico

Abstract: Latin American countries present great similarities both in its history and culture as in its political career. However, Latin America –in economic terms– is a heterogeneous continent. During the 20th century and even in the 21st one, State leaders have significantly modified the trade policies and their economic relations, both regionally and globally. In a world where international relations are, conditioned and oriented to trade relations, it is believed essential to understand how the countries of Latin America have inserted into chains of value throughout the globe. This paper seeks to investigate the economic measures taken by some States –as members of regional blocs– to extend, strengthen and enrich their economic relations with other countries and blocks and –from this perspective– explore how those decisions benefited the integrating process.

Keywords: Latin America, Commercial Integration, International Economic Relations, Southern Common Market, Pacific Alliance

I. Introducción

El presente trabajo busca brindar un mayor acercamiento a la integración comercial en América Latina, a través del estudio de las políticas económicas aplicadas por algunos países latinoamericanos a partir de la pertenencia a dos de los principales bloques regionales existentes en nuestro continente: el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la Alianza del Pacífico.

El objetivo central de este trabajo consta entonces en analizar, a través de la evaluación de casos similares (cultural e históricamente), el impacto que las medidas de inserción comercial negociadas por los países

seleccionados en tanto que miembros de sus bloques regionales, tienen en el proceso de integración regional latinoamericano.

Dentro de los objetivos específicos, se encuentran la necesidad de profundizar el conocimiento sobre el papel que las relaciones comerciales entabladas entre países y bloques juegan en la integración regional; investigar sobre las herramientas que los Estados poseen para extender dichas relaciones económicas y estudiar las estrategias de acción aplicadas a nivel de bloque para fortalecer la inserción del mismo en las cadenas de comercio internacionales. Para alcanzar los objetivos propuestos, se cree conveniente tomar dos casos de bloque regional dentro del espacio de América Latina: el MERCOSUR (Argentina – Brasil – Uruguay – Paraguay - Venezuela) y la Alianza del Pacífico (Chile – Perú – Colombia – México). A través de las similitudes y diferencias entre ambos bloques –tanto políticas como económicas- se espera entender la lógica de integración utilizada y alcanzable por ambos y analizar si efectivamente las medidas adoptadas favorecieron a lograr los fines en un inicio propuestos.

A tales fines, el presente trabajo se estructurará en tres apartados adicionales. El primero de ellos se dedicará a describir el marco conceptual dentro del cual se inserta el tema abordado, a partir de un acercamiento a los principales análisis realizados en torno a la integración comercial el seno de la disciplina de las Relaciones Económicas Internacionales. La segunda sección intentará enmarcar la posición y decisiones adoptadas por los países seleccionados relativas a la inserción económico comercial tanto en el plano regional como global, detallando, asimismo, las acciones priorizadas por los Estados en virtud de la integración regional. Finalmente, a la luz de lo anteriormente estudiado, el último segmento estructurará las conclusiones alcanzadas respecto a la problemática en cuestión.

II. Relaciones económicas internacionales en la integración regional

En un contexto internacional donde los Tratados de Libre Comercio (TLC) y los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) están teniendo un

papel protagónico en la demarcación de nuevas rutas comerciales¹ -así como también en la construcción de cadenas comerciales y de valor internacionales- y en una coyuntura mundial marcada por el (re)surgimiento de nuevos bloques regionales (como la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático + 3 y + 6 o la Alianza del Pacífico, en América Latina), se cree correcto y conveniente estudiar cuáles son las políticas comerciales adoptadas por los diferentes Estados y bloques para hacer frente a dicha circunstancia y si las mismas conducen o favorecen la integración comercial regional.

Ahora bien, considerando el contexto global en el cual se insertan dichas relaciones comerciales, se diferencian –en el caso latinoamericano escogido- dos fuertes tendencias. Por un lado, los países del Pacífico (cuatro de los cuales hoy conforman la Alianza del Pacífico) tendieron en las últimas décadas a profundizar su apertura comercial y aplicar medidas tendientes a un “regionalismo abierto”, modelo caracterizado por considerar como uno de los elementos rectores de la integración a la promoción del intercambio comercial y la liberalización de los mercados (Serbín, Martínez & Ramanzini 2012). Por el otro, los países del MERCOSUR no sólo han optado por una política de apertura más gradual a la economía mundial, sino que sus tendencias económicas –y también políticas- responden a la visión de “regionalización”, en la cual el “retorno” al fortalecimiento del Estado, a la politización de relaciones regionales y de una agenda marcada por lo social, contrastan fuertemente con el modelo adoptado desde el Pacífico (Serbín, Martínez & Ramanzini 2012).

De esta manera, cabe señalar que gran parte de la literatura internacional que a estos temas refiere, apoya con convicción y optimismo la apertura comercial a partir de la creación de una nueva red de acuerdos internacionales de comercio. Entienden en ella un recurso clave para la agilización el comercio, dotando de un mayor dinamismo a los procesos de negociación existentes (las Rondas de la OMC). Sin embargo, existen válidas posturas que defienden que esta creciente tendencia a sellar nuevas relaciones comerciales bilaterales entre países, bloques y regiones, no será conveniente ni positiva si continúa creciendo.

¹ Según la OMC (2016) hay actualmente más de 200 Tratados de Libre Comercio en vigencia y más de 150 en negociación.

En este marco, el Profesor de Economía de la Universidad de Columbia, Jagdish Bhagwati, expone en su teoría del “Spaghetti Bowl” que un avance en demasía de este tipo de acuerdos podría dañar el comercio al incrementar los costos de las transacciones comerciales a través de las tarifas variables (ya que cada negociación individual presentaría tarifas distintas a otras negociaciones), reglas de origen complicadas y diversos requerimientos burocráticos (Bhagwati 2008). Él describe a los TLC –y especialmente a los Acuerdos Preferenciales de Comercio– como “termitas” que van deshaciendo el sistema mundial de comercio y destruyen el espíritu de los principios de no-discriminación contemplados por la OMC.

Al mismo tiempo, como fue destacado anteriormente, el académico norteamericano explica que los TLCs están atados a políticas de gran apertura a nuevos flujos comerciales y a inapropiados estándares laborales, donde las pequeñas naciones –negociando frente a frente con países desarrollados– son forzadas a aceptar demandas perjudiciales, no siempre referidas meramente al comercio (Bhagwati, 2008).

En su libro “Termites in the trading system: how preferential agreements undermine free trade”, publicado por Oxford University Press en 2008, Bhagwati señala que ingresar en un sistema de comercio internacional con una tan fuerte presencia de TLCs y buscar en el mismo alentar la integración comercial –en este caso global-, sería como querer hacer una mansión con ladrillos de diferente tamaño. Es decir, una misión con objetivos de difícil cumplimiento. Así, afirma que los TLCs no son “ladrillos” sobre los cuales construir solidas instituciones comerciales, sino que crearían arquitecturas frágiles e inestables.

Como explica R. Baldwin (2007), citando otra obra de Bhagwati de 1991, los grupos regionales comerciales son “ladrillos tambaleantes” o *stumbling blocs* si obstaculizan o dificultan las reducciones arancelarias en las negociaciones multilaterales, mientras que los “ladrillos sobre los que se puede construir” o *building blocs* son aquellos que aceleran o no entorpecen el multilateralismo² y promueven una expansión permanente hacia el libre comercio internacional.

² Cabe aclarar que el concepto de multilateralismo/regionalismo utilizado por Bhagwati –y en este caso Baldwin– no refiere a un multilateralismo basado en la firma de TLCs, sino que está asociado al libre comercio planteado desde la OMC, la cual contempla el

En este sentido, desde el punto de vista del comercio internacional, un Acuerdo de Libre Comercio tendrá efectos positivos cuando logre generar flujos de comercio tanto entre los países firmantes como con el resto del mundo.

A la visión de Bhagwati la acompañan numerosos economistas, quienes también llaman la atención sobre ello: que la proliferación de TLCs perjudica el comercio regional.

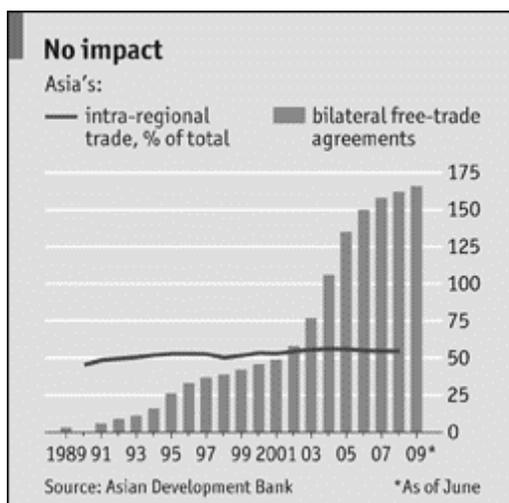
Como expone José Briceño Ruiz en su trabajo “Ejes y modelos en la etapa actual de la integración económica regional en América Latina”, la firma exagerada de Acuerdos de Libre Comercio como estrategia de inserción comercial puede afectar los procesos subregionales de integración, ya que los ALCs son firmados por los países de forma individual y no bajo la lógica de integración, limitando así las posibilidades de construir una política comercial común (Briceño Ruiz, 2013).

Así, Aadiyta Matoo³ señala que a causa de las bajas barreras comerciales que existen hoy en Asia, el beneficio de alcanzar mayores reducciones en las mismas –en negociaciones que buscan una mayor integración comercial regional– es realmente difícil (The Economist 2009).

Como ejemplo de ello, podemos citar un informe del Asian Development Bank (ADB) en el cual, a través de una encuesta realizada al sector exportador de Japón, Corea del Sur, Singapur y Tailandia entre 2007 y 2008, se puede observar que sólo un 22% del comercio se benefició de los Acuerdos de Libre Comercio existentes en la región, perjudicando el nivel de comercio intra-asiático (The Economist 2009).

Trato a la Nación más Favorecida y no los Acuerdos de Preferencia Arancelaria, utilizados por los TLCs.

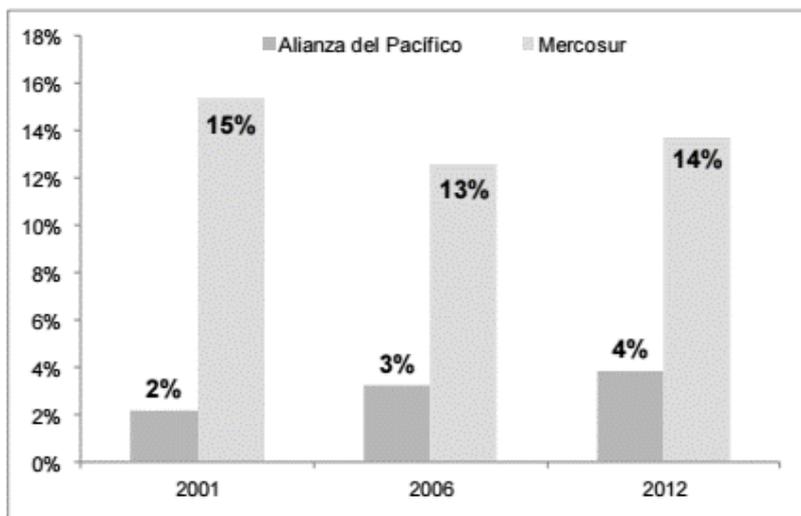
³ Director de Investigaciones en el Departamento de Grupos de Investigación en la OMC, Especialista en Comercio e Integración Comercial.

Figura 1. Niveles de comercio intra-asiático entre los años 1989 y 2009

Fuente: The Economist (2007). "The Noodle Bowl"

La explicación de Matoo se aplica de la misma manera al contexto latinoamericano. Los numerosos TLCs en negociación y ya firmados entre los países que hoy conforman la Alianza del Pacífico (en especial Chile y México) con países asiáticos y latinoamericanos, Estados Unidos o la Unión Europea, dificulta en el presente el desarrollo del comercio intrarregional de la Alianza. Interesante es que, aun cuando las perspectivas comerciales por su "apertura" prometen grandes flujos de capital y crecimiento para los países de la Alianza, los niveles de intercambio y comercio intrarregional siguen siendo más elevados en el MERCOSUR (ver Figura 2). Según Bartesaghi (2014), el bloque liderado por Brasil se encuentra 10 puntos porcentuales por encima del comercio intrarregional presentado por el grupo del Pacífico. Ello responde a que gran parte del comercio de cada uno de los países de la Alianza se efectúa bilateralmente con países como Estados Unidos (gran parte de las exportaciones de México se dirigen a ese mercado), la Unión Europea o a mercados asiáticos. Es decir, la gran mayoría de sus productos primarios, se exportan a extrazona.

Figura 2. Porcentaje del comercio intrarregional en América Latina: Alianza del Pacífico y MERCOSUR



Fuente: Bartesaghi (2014: 10).

De esta manera, se considera de sumo interés analizar el contexto de integración comercial en América Latina desde dicho enfoque. A través del estudio de la teoría del *spaghetti bowl* y de los *building blocks* y los *stumbling blocks* de Bhagwati, se analizarán las medidas comerciales y las estrategias de comercio presentes en los bloques regionales del MERCOSUR y la Alianza del Pacífico. En función de ese análisis, se buscará evaluar si las políticas y decisiones adoptadas son funcionales a la integración comercial de cada bloque.

Ahora bien, habiendo ya realizado una exhaustiva –aunque inacabable– revisión de la literatura, se ha logrado recolectar información de gran nivel que permitirá proveer de numerosos datos y perspectivas al presente trabajo.

Para realizar un correcto estudio de las políticas económicas aplicadas por algunos países del continente sudamericano, sostenemos que un *estudio de casos* es el método más apropiado para alcanzar las metas propuestas. Cabe aclarar que se propone arribar a las conclusiones partiendo del análisis de las medidas económicas y comerciales adoptadas, y no busca recoger datos para evaluar modelos preconcebidos. Los casos de estudio (los países

y sus políticas) no serán reducidos a variables, sino que se compararán en contexto con la situación en la que se encuentran y con el marco histórico y geopolítico.

Dentro de las denominadas “políticas económico-comerciales” a analizar, nos centraremos en el estudio de las negociaciones y/o firmas de Tratados de Libre Comercio (TLC) entre los países seleccionados y el resto del mundo; la apertura de las economías locales al asentamiento de Inversiones Extranjeras Directas (IEDs) y Empresas Transnacionales (ETNs) que permitan mejorar las posiciones comerciales de los países estudiados; las políticas aduaneras y arancelarias adoptadas por los mismos y acuerdos de cooperación económica y preferenciales.

En lo que refiere a los sujetos de estudio, para la presente investigación se seleccionaron dos países por bloque regional: Argentina y Brasil, correspondientes al MERCOSUR y a Chile y México, por el bloque de la Alianza del Pacífico. La selección de los casos está basada, por un lado, en el liderazgo que dichos Estados poseen al interior de sus respectivos bloques y, por otro, en las similitudes que pueden ser detectadas en tanto su condición de Estados latinoamericanos: en este sentido, creemos que los denominadores comunes existentes tanto a nivel cultural, social, como histórico son fundamentales y guardan una fuerte conexión con las tratativas asignadas a las políticas de comercio tanto intra como intercontinental. A su vez, a través de los casos elegidos se busca explicar y contrastar las distintas medidas económico-comerciales implementadas por los diferentes países: todos latinoamericanos pero pertenecientes a dos bloques regionales diferentes.

Con respecto al marco histórico, consideramos adecuado tomar la investigación entre los años 2007 y el 2014. La selección de dicho período se basó en varios factores, dentro de los cuales cabe señalar la caída del Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA) y la decadencia de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), la crisis internacional del año 2008 –la cual presentó un quiebre en la economía mundial y un nuevo multipolarismo comercial con la (re)emergencia de nuevas potencias, como Brasil y México en América Latina–, el surgimiento de nuevos mercados a lo largo del globo de gran interés para Latinoamérica (como el Sudeste Asiático, China o la India), la dinamización de los vínculos económicos de parte de América Latina y, por supuesto, la creación del bloque regional

Alianza del Pacífico. También se pueden agregar la importancia adoptada por los foros y grupos económicos mundiales como el G-8 o el G-20, o el inicio de negociaciones de importantes acuerdos de comercio mundial como el Acuerdo de Cooperación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés), la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP, por sus siglas en inglés) o la Asociación Económica Integral Regional (RCEP, por sus siglas en inglés), frente a la “inactividad” o falta de eficiencia de organizaciones político-administrativas más antiguas como la Organización Mundial del Comercio (OMC). Por último, la fuerza asignada al grupo BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) y a su influencia en la economía de todo el globo, creemos no se puede dejar de lado, ya que presenta actores clave para el comercio mundial y aún más para el contexto de América Latina, siendo Brasil –en el período estudiado– una de las “potencias en ascenso”.

El recorrido histórico a través de los siete años elegidos nos permitirá comparar y enfrentar el ritmo de inserción a la gran red del comercio mundial y a las cadenas de valor internacionales por parte de un nuevo sujeto en el plano del comercio –la ya nombrada Alianza del Pacífico– contra un más antiguo bloque económico como el MERCOSUR. Así también, prestarán perspectiva para realizar un correcto análisis del desarrollo y del diseño de las estrategias de inserción internacional de dichos países.

En el presente artículo para entender la integración económica utilizaremos, por un lado, el concepto estudiado por Rojas Penso (1999), quién explica que un proceso de integración (comercial) se construye sobre la base de un conjunto de transformaciones que incluyen el establecimiento de una red de acuerdos económicos que contribuyan a un crecimiento en el intercambio comercial (inter e intrarregional) entre países y/o bloques de países (Rojas Penso 1999). A su vez, se entiende la importancia que en dicho proceso integrador han encarnado las inversiones, tanto foráneas (extrarregionales) como intrarregionales. Por otro lado, en virtud de complementar lo expuesto por Rojas Penso, se cree conveniente incorporar las ideas de Nye (1969), quien sostiene que la integración comercial puede ser entendida como el porcentaje de exportaciones intrarregionales respecto a las exportaciones totales de la región.

III. Estudios de caso

A la hora de explicar cuáles fueron los acontecimientos que impulsaron el cambio de paradigmas de integración en la región latinoamericana en los últimos años, son muchas las variables y razones consideradas.

Dentro de las mismas se destacan, por un lado, el cambio de los modelos económicos. Éstos estuvieron caracterizados en los años noventa por una fuerte apertura comercial, promoción del multilateralismo y el denominado “regionalismo abierto”, mientras que en la primera década del nuevo milenio, acompañada por un marcado perfil anti-liberal (o también denominado “post-hegemónico”) en numerosos países del subcontinente, se comenzaron a adoptar medidas más nacionalistas y de mayor proteccionismo.

Por otro lado, en lo que refiere a los procesos de integración regional, el fracaso de la creación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y el quiebre en la Comunidad Andina de Naciones -dada en gran medida por el alejamiento de Venezuela en 2006-, cumplieron un papel importante en la reconfiguración económica y política de la región.

Asimismo, el declive de los Estados Unidos producido por las consecuencias económicas de la crisis del año 2008 y el impacto de la misma en la Unión Europea –y en el mundo en general–, dejaron un “vacío de poder” que permitió la expansión de las estrategias de regionalización en América Latina, protagonizadas por un fuerte crecimiento de Brasil como líder sudamericano y el retorno de México al núcleo latinoamericano. A su vez, el declive de algunos de los entonces socios comerciales más importantes de la región permitió el fortalecimiento de nuevos actores, como la R.P. China, que serían claves en la región (Bernal Meza 2008).

En este contexto, surge la Alianza del Pacífico como bloque regional. Integrada por Chile, Perú, México y Colombia, este nuevo grupo creado en 2011 buscó desde sus inicios alentar la integración comercial a través de un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de los países miembros.

Con el objetivo de avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, la Alianza se planteó como una asociación de carácter pragmático basándose en los pilares del libre

comercio, estabilidad fiscal, libre flujo de capitales extranjeros y el Estado de Derecho (Santa Cruz 2013).

De esta manera, es posible señalar que, a pesar de que para muchos de los países latinoamericanos el “regionalismo abierto” había quedado en un oscuro pasado de una etapa neoliberal, para los países miembros de la Alianza del Pacífico ésta es una estrategia de inserción aún vigente y eficaz. En este marco, el contraste de perspectivas dentro de la región nos hace suponer que la Alianza –con México como uno de sus impulsores– funcionaría como actor de equilibrio ante el liderazgo brasileño ejercido a través del MERCOSUR (Briceño Ruiz 2013).

En virtud de ello y en lo que respecta a los indicadores macroeconómicos, la Alianza del Pacífico cuenta con una población de 215 millones, un PBI de 2.127 billones de USD –representando el 35% del PIB regional– y un comercio de exportaciones e importaciones que constituyen el 50% y 49% respectivamente del comercio latinoamericano. Paralelamente, dentro del MERCOSUR hay 282 millones de habitantes, con un PIB acumulado de 3.356 billones de USD. Con respecto al comercio internacional, el grupo liderado por Brasil exporta el 38% del total regional, mientras que importa el 34% de las importaciones regionales (CEPAL 2014).

En este contexto, es posible explicar que, si bien MERCOSUR posee un PBI mayor al de la Alianza, ésta última se ubica como un actor comercial internacional de mayor relevancia y permeabilidad. Su crecimiento en la participación de los flujos de intercambio se ve también reflejada en la Inversión Extranjera Directa (IED), en la que la Alianza del Pacífico se cristaliza como la mayor exportadora de capital latinoamericano al exterior de la región, presentando casi el 100% de las salidas de IED (Ver Cuadro 1, Anexo I) (Rosales 2014).

Ahora bien, en lo que refiere al comercio intrazona, es el Mercado Común quien se posiciona como principal agente comercial, siendo que el 14% de sus exportaciones se destinan al interior del bloque, mientras que sólo el 4% de las exportaciones de la Alianza del Pacífico tienen como destino a sus países miembros (Rosales 2014).

En ese sentido, cabe destacar que las diferencias entre ambos bloques no sólo se circunscriben al plano económico o comercial, sino que la cosmovisión adoptada por los bloques dista en numerosos aspectos. De esa

manera, las políticas y resoluciones adoptadas por ellos constituyen el eje central para comprender sus objetivos de integración.

Por un lado, los países miembros de la Alianza del Pacífico buscan incentivar el intercambio comercial a través de la eliminación de sus barreras arancelarias y normas de origen, promoviendo un modelo de apertura basado en la liberalización, desregulación económica y comercial. En virtud de ello, trabajan en pos de una liberalización regional ampliada, orientada a fortalecer los vínculos comerciales con Asia del Pacífico (Ver Cuadro 2, Anexo I) y los Estados Unidos. Para ello, la negociación, extensión y ratificación de Tratados de Libre Comercio (TLCs) –con sus respectivos Acuerdos de Preferencia Arancelaria (PTA, por sus siglas en inglés)– así como la internacionalización de las empresas, constituyen herramientas fundamentales para alcanzar sus objetivos comerciales.

Por el otro lado, el bloque atlántico aboga por una apertura gradual a la economía mundial, la cual –si bien no deja de perseguir el objetivo de expandir sus mercados y fomentar el desarrollo de economías internacionales– se podría ver condicionada por el interés político de sus Estados miembros.

En virtud de ello, se destacan los ejemplos de Brasil y Argentina: el primero adoptó una estrategia de diversificación de sus relaciones comerciales y políticas, reiniciando la globalización de su propia economía, utilizando al MERCOSUR como plataforma para impulsar su estrategia de desarrollo. En ese marco, sería correcto afirmar que Brasil optó por otorgar prioridad a la vía multilateral en el comercio internacional, asumiendo que podía así defender mejor sus intereses.

En el caso de Argentina, las políticas aislacionistas adoptadas a partir del año 2008, perjudicaron el alcance de los objetivos de inserción comercial internacional y afectaron duramente al grupo al priorizar las relaciones bilaterales por fuera del MERCOSUR (tal es el caso del comercio con la R.P. China, profundizando Argentina el comercio con el gigante asiático antes que con su par brasileño –cuyas exportaciones a Argentina cayeron un 21% en 2012–, perjudicando el comercio intra-MERCOSUR) (Bernal Meza 2013).

Por el contrario, a nivel internacional y regional se observa que un importante número de países ha elegido una vía alternativa al desarrollo: la de incrementar el comercio por vía de Acuerdos Preferenciales de Comercio

(PTA, por sus siglas en inglés). La Alianza del Pacífico es un claro ejemplo de ello.

Ahora bien, es necesario recordar que la política comercial externa del MERCOSUR es común a sus países miembros, así como la existencia de un Arancel Externo Común (AEC) para comerciar con países extrazona, lo que permite gozar de las ventajas de la libre circulación de mercaderías dentro del territorio aduanero. En referencia a ello –y con una marcada diferencia a las políticas de proliferación de TLC y sus respectivos PTAs que se presenta en la Alianza del Pacífico– ninguno de los Estado miembros del MERCOSUR puede imponer de manera unilateral ninguna medida de política comercial (salvo contadas excepciones), así como se espera que se negocien en forma conjunta los acuerdos comerciales con terceros países o agrupaciones de países extrazona en los cuales se otorguen preferencias arancelarias⁴.

Al respecto, cabe señalar la existencia de posturas provenientes de variados sectores de la economía y el gobierno de los países del MERCOSUR que cuestionan –por no decir que se manifiestan en contra– el tipo de mecanismos de integración contemplados en el seno del MERCOSUR a la hora de expandir sus relaciones comerciales. Estas perspectivas destacan que la necesidad de una unanimidad a la hora de tomar decisiones en materia comercial y financiera se presenta como obstáculo a la inserción global dinámica exigida por el contexto económico mundial (tal es el caso del acuerdo comercial MERCOSUR-UE negociado a fines de los años noventa, el cual por falta de voluntad política se vio truncado).

Como ejemplo podemos nombrar a la Federación de Industrias del Estado de San Pablo (FIESP), la cual cuestiona la falta de tratados internacionales y busca promoverlos –no solamente con la Unión Europea, sino también con los EE.UU.– alegando que la industria (brasileña) a través del MERCOSUR podría competir sin mayores problemas a nivel internacional con un correcto acompañamiento del Estado (The Economist 2013).

De esa misma manera, Rubens Barbosa –presidente de la FIESP– critica el “poco éxito” del MERCOSUR debido a la falta de acuerdos comerciales

⁴ Ver Decisión N° 32 del Consejo del Mercado Común. Disponible en: <http://www.sice.oas.org/trade/mrcsrs/decisions/dec3200s.asp>

y las políticas proteccionistas de Brasil y Argentina y su perspectiva de que los acuerdos y la liberalización deben ser medidos en términos más políticos que económicos.

En ese sentido, Barbosa cuestiona la estrategia de inserción comercial siendo que según la OMC se han registrado más de 350 Tratados de Libre Comercio y sólo 4 han sido firmados por el MERCOSUR (The Economist, 2013) (Ver Cuadro 3, Anexo I).

Siguiendo bajo la misma línea y dentro del contexto brasileño, el presidente de la OMC –Roberto Azevedo– agregó que “otro limitador de la participación de Brasil en acuerdos extra regionales es el MERCOSUR, que solo permite a sus países negociar acuerdos de libre comercio en conjunto” (BBC Brasil 2015). Asimismo, la Ministra de Agricultura Katia Abreu indicó que Brasil precisa salir del aislamiento y que el MERCOSUR es una barrera para el avance de las exportaciones brasileñas (Globo Brasil 2015).

Al respecto, el Canciller uruguayo Rodolfo Nin Nova señaló en 2015 que “primero (la política comercial se elabora) con el Mercosur, pero si el Mercosur no quiere, trabajemos por la flexibilización para poder firmar TLCs de manera individual” (El País Uruguay 2015). Afirmó también que el bloque que integran Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela “es la piedra angular de la estrategia nacional en términos de inserción internacional” pero que la pertenencia al bloque “no puede ser la excusa para postergar la agenda de trabajo y los esquemas de trabajo con terceros países” (El País Uruguay, 2015).

Esta circunstancia propia del MERCOSUR se contraponen fuertemente con las políticas de integración comercial adoptadas por la Alianza del Pacífico, la cual al tener una menor red de institucionalización y apuntar a una integración económica abierta al libre comercio, con libre circulación de bienes, servicios, personas y capitales (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia 2013), y no a un Mercado Común, sus integrantes poseen mayor flexibilidad en términos comerciales.

En ese sentido, la Alianza del Pacífico se basa en un acuerdo comercial profundo con antecedentes y acciones previas a la conformación del grupo como tal. Ya en las etapas de negociación, los avances en la integración eran tangibles en lo que respecta al acceso a mercados, con acuerdos vigentes entre los miembros; a la promoción de las exportaciones a través de oficinas de promoción conjuntas o ruedas de negocios; al mercado de capitales tras

la existencia del Mercado Integrado Latinoamericano (MILA; hoy Mercado de Valores de la Alianza del Pacífico) y al desarrollo comercial con la ayuda de alianzas empresariales, rondas de cooperación en educación y promoción de PYMES, entre otros (Bartesaghi 2014).

En este contexto, el hecho de no buscar una unión aduanera con un Arancel Externo Común puede que sea la gran diferencia con la estrategia planteada desde el MERCOSUR. De esa manera, los Estados signatarios de la Alianza gozan de una gran flexibilidad para continuar profundizando su inserción a las cadenas mundiales de comercio tanto a nivel nacional como de grupo.

Este factor se ve reflejado en los acuerdos comerciales negociados, firmados y aún en negociación que poseen sus miembros (en especial Chile y México). En este marco, en la Declaración Presidencial sobre la Alianza del Pacífico (2011) se exponía que los TLCs “ofrecen una excelente plataforma que facilita y propicia la integración de nuestras economías (...) a nivel bilateral, regional y multilateral”. De igual manera, en el Preámbulo del Acuerdo Marco de la Alianza se señala que “los acuerdos de integración (son) espacios de concertación y convergencia, orientados a fomentar el regionalismo abierto, (e inserta) a las partes eficientemente en el marco globalizado y las vincula a otras iniciativas de regionalización”.

En virtud de lo anteriormente citado, se analizarán a continuación los Acuerdos Comerciales estrechados entre los países de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR, entendidos (por los primeros) como herramientas de inserción en las cadenas de valor y comercio internacional:

El caso de Chile es destacable ya que cuenta con más de 25 TLCs firmados desde el nuevo milenio, sumando 4 más desde su adhesión a la OMC en 1995. Entre los países con quienes estrechó dichas relaciones comerciales se encuentran: Hong Kong, Tailandia, Vietnam, Malasia, Turquía, Austria, Japón, Colombia, Perú, Panamá, China, Nueva Zelanda, Singapur, Brunei (formando con estos últimos tres el reconocido P-4), con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), EE.UU., Corea del Sur, la Unión Europea (UE), Costa Rica, El Salvador, Nicaragua, Guatemala, Honduras, México, Canadá y el MERCOSUR. Además, Chile cuenta con PTAs con Ecuador, India, Venezuela, Argentina y Bolivia (OEA, 2016).

México, por su parte, posee TLCs con EE.UU. y Canadá (NAFTA/TLCAN); Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras,

Nicaragua y Panamá en Centroamérica; Perú, Bolivia, Chile, Uruguay y Colombia en Sudamérica; y con la Unión Europea, la AELC, Israel y Japón. A partir de 2006 entró en vigencia el Acuerdo Marco con el MERCOSUR y firmó PTAs con Argentina, MERCOSUR, Brasil, Panamá, Paraguay y Ecuador (OEA 2016).

Perú no solo es miembro de la Alianza, sino que también es Parte Signataria de la Comunidad Andina de Naciones (CAN). Sus TLCs se firmaron con la Unión Europea, Japón, Costa Rica, Panamá, México, Corea del Sur, China, AELC, Singapur, Canadá, Chile, EE.UU., MERCOSUR y Tailandia. Si bien no entraron aún en vigencia, Perú ya negoció Acuerdos con Honduras y Guatemala. Con respecto a los PTAs, solo posee uno con Venezuela (OEA 2016).

Asimismo, se encuentra en período de ratificación el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), considerado uno de los TLCs más importantes desde la creación de la OMC, del cual participan tanto Chile como México y Perú.

Por último, Colombia al igual que Perú es miembro signatario de la CAN y posee TLCs con Chile, la UE, la ALEC, Canadá, EE.UU., México, El Salvador, Guatemala y Honduras. Los Acuerdos con Corea del Sur, Israel, Panamá y Costa Rica aún no están vigentes. Con respecto a sus PTAs, Colombia los firmó con Venezuela, Colombia, Ecuador, MERCOSUR, CARICOM, Panamá, Costa Rica y Nicaragua (OEA, 2016).

Cabe destacar también que México (desde 1993), Perú (desde 1998) y Chile (desde 1994) forman parte del Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés). Esta decisión se enmarcó en la necesidad –en este caso de los países seleccionados– de un nuevo impulso hacia el regionalismo en la economía mundial y persiguiendo el objetivo de promover la integración abriendo las economías a los miembros del Foro (Ver, a modo de ejemplo, el Cuadro 4, Anexo I).

Ahora bien, en lo que a los países del MERCOSUR refiere, ellos han firmado –en bloque, de acuerdo a la Decisión N° 32 del Consejo del Mercado Común– TLCs con Israel, Bolivia, Perú y Chile, mientras que han cerrado PTAs con la Unión Aduanera del África Meridional, un PTA conjunto con Venezuela, Ecuador y Colombia, otro con la India y con México (OEA, 2016). En 2010 se negoció un TLC con Egipto, el cual todavía no ha entrado en vigor y se encuentran negociaciones abiertas para

realizar acuerdos con países de Medio Oriente como Jordania, Marruecos, Arabia Saudita, Bahreín, Qatar, Emiratos Árabes, Kuwait, Omán, Turquía y Paquistán (CAF 2012). Si bien los acuerdos pueden ser numerosos, son también poco ambiciosos en cuando al comercio de bienes y servicios y distan de tener una verdadera significación económica (ver Cuadro 5, Anexo I).

Frente a esto cabe señalar que el MERCOSUR solo negocia acuerdos exclusivamente de bienes y servicios y no incluye liberalización completa del comercio entre firmantes (CAF 2012).

Lo anteriormente estudiado nos permite afirmar que los países que hoy conforman la Alianza del Pacífico han concretado grandes avances en materia de acceso a las cadenas de valor y mercados internacionales, profundizando su marcado enfoque comercial. En este sentido, los acuerdos comerciales firmados por dichos Estados –aquellos alcanzados previamente a la conformación de la Alianza, así como los concretados posterior a la misma– favorecen y traccionan a favor de los objetivos fundacionales de dicho bloque regional.

Por su lado, el MERCOSUR muestra una muy baja capacidad de adaptación de su proyecto original de integración a los cambios económico-comerciales dados tanto en la región como en el mundo. De esta manera, como consecuencia de las medidas y decisiones proteccionistas adoptadas, los objetivos iniciales del MERCOSUR se vieron obstaculizados y su agenda externa paralizada.

Ahora bien, cabe recordar –como ya se ha estudiado previamente en el presente trabajo– que en lo que respecta a comercio intrarregional, el MECOSUR supera a la Alianza del Pacífico por 10 puntos porcentuales. Esta situación refleja nuevamente los efectos de la estrategia de inserción adoptada por los países del Pacífico: la búsqueda de conectarse y formar parte de las cadenas comerciales mundiales tiene como resultado que gran parte del comercio de cada uno de los países de la Alianza se lleve a cabo de manera bilateral con países como EE.UU., la UE o con mercados asiáticos. En virtud de ello, la gran mayoría de sus productos de exportación se destinan a territorios fuera del espacio latinoamericano.

En este marco, se destaca que el comercio dentro del bloque atlántico se concentra principalmente en las exportaciones e importaciones entre Argentina y Brasil (por ejemplo, más del 57% de las exportaciones del

sector automotor de Brasil se dirigen al MERCOSUR, a la vez que más del 80% de las exportaciones de dicha industria de la Argentina, Paraguay y Uruguay son destinadas a Brasil (CEPAL 2015)), mientras que en el caso de la Alianza, el comercio entre sus países se encuentra más interconectado, siendo de gran importancia las exportaciones de México a Colombia, de éstos dos a Chile, de Chile a Perú y viceversa. Dichos movimientos comerciales representan el 65% del comercio intrarregional de la Alianza (Bartesaghi 2014).

Por último, en lo que refiere a las políticas comerciales de ambos bloques, se analizará la Inversión Extranjera Directa (IED) tanto dentro de territorio latinoamericano como de las empresas de los países miembros en el exterior. Se cree de gran importancia el efecto de la integración comercial mediante las Empresas Transnacionales (ETNs), la cual se produce “al traer consigo el comercio, la inversión, el desarrollo de infraestructura, las corrientes de Inversión y Desarrollo (I+D) y la generación de empleo” (Moneta & Cesarín 2012). Asimismo, el desembarco de IED a través de ETNs provenientes de economías de todo el globo, “reticula el espacio geoeconómico regional, impulsando con inusitada vitalidad la inserción de América Latina en dinámicas corrientes de intercambio” (Moneta & Cesarín 2012).

De esta manera entonces, se demuestra la relevancia de los flujos comerciales contruidos a través de agentes no gubernamentales como son las empresas e industrias extraterritoriales. En este contexto, cabe citar el informe de la CEPAL donde se expone que la IED en América Latina disminuyó un 16% durante el 2014: la reducción más significativa se produjo en Venezuela, donde cayó un 88%, seguida por México, donde la IED recibida descendió un 49% hasta situarse en 22.795 millones de USD (CEPAL 2015) (ver Cuadro 6, Anexo I).

Por su parte, mientras que Brasil se posiciona como el mayor receptor de IED de la región -aunque sus entradas disminuyeron un 2% en el 2014-, los flujos hacia la Argentina se contrajeron en un 7%. Chile percibió entradas de más de 20 mil millones de USD, un incremento del 14% con respecto a 2013, ubicándose como el tercer mayor receptor de IED. No obstante, proporcionalmente fue Paraguay quien tuvo el mayor salto cuantitativo, aumentando un 230% la IED en el país (CEPAL 2015).

Con respecto a la participación de empresas latinoamericanas en el exterior, la IED de México y la colombiana en otros países se contrajo significativamente en 2014 (de 13.138 millones de USD a 7.610 millones de USD y de 7.652 millones de USD a 3.899 millones de USD, respectivamente), mientras que la IED chilena aumentó de manera considerable. Asimismo, Perú se convirtió en 2014 en el tercer mayor inversionista en el extranjero, con salidas por un total de 4.452 millones de USD. En lo que refiere al líder del MERCOSUR, las salidas de IED de Brasil fueron negativas durante cuatro años consecutivos, mientras que Argentina sumó en 2014 una salida de 2117 millones de USD (CEPAL 2015) (ver Cuadro 7, Anexo I).

A la hora de analizar los datos presentados, se cree necesario tomar en consideración que aún cuando los mismos son –en gran medida– el reflejo de las políticas y medidas de inserción económico-comercial aplicadas por los distintos Estados, dichos resultados se corresponden también con las circunstancias propias de la coyuntura internacional. En este sentido, una leve contracción en las economías desarrolladas (como fue el caso de China) sumado a la especulación generada por el devenir de los países en desarrollo, generaron impactos tanto positivos como negativos en la región.

De esta manera, podría señalarse que las políticas estatistas y la contracción económica venezolanas, así como el proteccionismo argentino fueron factores que desincentivaron los flujos comerciales orientados a sus economías y mercados –teniendo como respuesta la baja en las inversiones extranjeras directas–, mientras que países como Brasil adecuaron sus políticas comerciales en favor de su perspectiva de reinserción y de mayor participación global. Economías más pequeñas e internacionalmente integradas como las de Chile o Perú se vieron beneficiadas, aumentando no sólo las inversiones en su territorio sino también la participación de sus capitales en el mundo. En el caso de México, la significativa reducción de su IED se debió, en gran medida, a cuestiones normativas propias de ese Estado (CEPAL 2015).

Ahora bien, en lo que a la integración regional respecta, las tendencias difieren a favor del bloque del Atlántico cuando se analizan los datos a nivel de los bloques seleccionados. Según estudios de la CEPAL de 2014, la IED intra-MERCOSUR en el año 2012 –4.416 millones de USD– triplicaba los mismos flujos entre los países de la Alianza del Pacífico en 2013 –1.336

millones de USD– (CEPAL 2014). Este hecho, que expone una tendencia positiva del MERCOSUR a la inversión de capitales al interior del propio bloque, refleja una mayor voluntad de dicho bloque orientada a la profundización de la integración entre los países miembros del MERCOSUR.

IV. Conclusiones

Es en base a lo anteriormente estudiado en esta última sección y habiendo ya analizado algunas de las múltiples herramientas utilizadas por los países y bloques seleccionados –así como los recursos políticos y comerciales adoptados–, se cree apropiado retomar algunos de los conceptos inicialmente planteados para poder examinar si efectivamente existe una relación entre: el hecho de participar de determinado bloque económico, la multiplicación de vínculos económico-comerciales, inter-fronterizos e inter-regionales y la consolidación la integración comercial en el mismo.

En virtud de aproximarnos a una respuesta, se comienza por exponer que es innegable que los cuatro países miembros de la Alianza del Pacífico han tomado medidas suficientes para extender y profundizar sus vínculos económico-comerciales, sin embargo, es cuestionable que éste mecanismo adoptado lleve a al crecimiento y desarrollo regional esperado.

Cabe destacar, en este contexto, que algunos Estados como Chile y México han adoptado este tipo de estrategias comerciales hace más de una década -siendo éstas continuadas dentro del seno de la Alianza del Pacífico- y, no obstante ello, aún nos preguntamos si han alcanzado realmente –a través de dicho modelo de inserción- una verdadera integración regional. En el caso de México, histórica es su membresía al NAFTA/TLCAN, sin embargo, buena parte de la bibliografía referida a la integración latinoamericana cuestiona que el hecho de que México se haya circunscripto a relaciones comerciales centradas en Norteamérica, tuvo como consecuencia un alejamiento de la región latinoamericana. De la misma manera, Chile –exceptuando⁵ el reciente caso de la Alianza del Pacífico⁵– no logró formar parte de proceso de integración comercial alguno (saliendo de

⁵ Y al relegado Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA).

la CAN al poco tiempo de haberse constituido), circunstancia conexas con su política económica-comercial de suma permeabilidad.

En este contexto cabe destacar que muchos de los objetivos de la actual Alianza ya habían sido propuestos en la CAN, sin poder ser cumplidos (Bartesaghi 2014). Reforzando esto último, destacamos la observación de Briceño Ruiz, quien remarca que “luego de dos años de haberse creado la Alianza del Pacífico, no se han logrado homologar los acuerdos previos” a la misma (Briceño Ruiz 2013).

En lo que refiere al MERCOSUR, profunda es la diferencia con la estrategia de integración adoptada por la Alianza del Pacífico; no obstante, la metodología aplicada por los países seleccionados respecto a la profundización y a una mayor materialización de la inserción regional, también puede ser puesta en duda. En ese sentido, el bloque liderado por el gigante brasilero estuvo casi tan lejos de acercarse al multilateralismo defendido por la OMC como el bloque del Pacífico, siendo a su vez limitado el impacto de las políticas económicas adoptadas en relación a la integración regional comercial.

En virtud de ello, se cree que es factible afirmar que ninguno de los dos bloques estudiados constituye “*building blocs*” ya que –a la luz de la teoría expuesta por Bhagwati– la proliferación de TLCs y PTAs negociados y firmados por los países más importantes de la Alianza, actúan como “termitas” que van deshaciendo el sistema de comercio y van destruyendo el espíritu de los principios de no-discriminación contemplados por la OMC.

En el caso del MERCOSUR, si bien su estrategia comercial se encontró lejos de caracterizarse por la multiplicación de acuerdos comerciales y preferenciales, la estructuración de su economía y comercio internacionales tampoco se adecuaron a la contemplada por el autor Bhagwati. Aplicando al caso suramericano las palabras del catedrático americano y de su colega Baldwin, el MERCOSUR también catalogaría como *stumbling block*, ya que –tanto en el seno del grupo, como en las políticas comerciales individuales de cada país miembro– las decisiones adoptadas también dificultaron y obstaculizaron el comercio –tanto internacional como interregional– y las muy necesarias reducciones arancelarias en las negociaciones multilaterales (exceptuadas por muy reducidas excepciones).

De esta manera, es posible concluir que no se ha encontrado relación alguna entre la pertenencia a un bloque, la cantidad de acuerdos comerciales

negociados o firmados y el acercamiento a una integración comercial regional consolidada. En base a los casos seleccionados, el individualismo que prima en el grupo del Pacífico es casi tan perjudicial para los espíritus integradores como el proteccionismo adoptado por el MERCOSUR.

En ese sentido, en virtud de profundizar el proceso de integración regional ya iniciado, el presente artículo considera que –por su parte– el MERCOSUR debería incorporar profundos cambios en su política comercial externa, buscando incrementar su competitividad y el aprovechamiento responsable de sus recursos y promover así el crecimiento general del bloque. Para ello, es necesario que se produzca un replanteo y una reorientación profunda de los objetivos y modos de vinculación utilizados por el bloque en el campo económico-comercial. No obstante, se considera imperante continuar operando bajo normas de la OMC y su concepción “clásica” del multilateralismo (comercio a través del principio de Trato a la Nación más Favorecida y no de los Acuerdos de Preferencia Arancelaria, utilizados por los TLCs).

Con respecto a la Alianza del Pacífico, aun cuando su política económico-comercial es mucho más abierta y permeable, se cree que las normas negociadas y con las que actualmente operan deberían ser también repensadas y orientadas a reflejar un mayor sentido de equidad, acompañado de un desarrollo equitativo y responsable, dotado de una mirada más regionalista e integradora que individualista e inconexa respecto al entorno geopolítico respectivo.

Referencias

- Baldwin, Richard y Elena Seghezza. 2008. “Are trade blocs building or stumbling blocks?”. *New evidence*.
- Bartesaghi, Ignacio. 2014. “El MERCOSUR y la Alianza del Pacífico, ¿más diferencias que coincidencias?”. *Mundo Asia Pacífico* 3 (1): 43-56.
- BBC Brasil. 2015. “Aprovação de mega-acordo comercial no Pacífico ‘acende alerta para Brasil’”. Recuperado el 10 de marzo de 2016.
- Bernal Meza, Raul. 2008. “Argentina y Brasil en la Política Internacional: regionalismo y Mercosur (estrategias, cooperación y factores de tensión)”. *Artigo, Revista Brasileira de Política Internacional* 52.

- . 2013. “Modelos o esquemas de integración y cooperación en curso en América Latina (UNASUR, Alianza del Pacífico, ALBA, CELAC): una mirada panorámica”. Instituto Ibero-Americano Fundación Patrimonio Cultural Prusiano.
- Bhagwati, Jagdish. 2008. *Termites in the Trading System: How Preferential Agreements Undermine Free Trade*. Oxford University Press
- Boye, Otto. 1999. “Unidad e integración de América Latina y el Caribe, la gran meta del SELA”. *CAPITULOS 57*: 136.
- Briceño Ruiz, José. 2013. “Ejes y modelos en la etapa actual de la integración económica regional en América Latina”. *Estudios internacionales 175*: 9-39.
- CAF. 2012. “Tratados de Libre Comercio en América del Sur. Tendencias, perspectivas y desafíos”. *Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva 7*.
- Rosales, Osvaldo. 2014. *La Alianza del Pacífico y el MERCOSUR: hacia la convergencia en la diversidad*. CEPAL.
- CEPAL. 2014. *La Alianza del Pacífico y el MERCOSUR. Hacia la convergencia en la diversidad*.
- CEPAL. 2015. *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*.
- Declaración Presidencial sobre la Alianza del Pacífico. 2011. Disponible en: http://www.sice.oas.org/TPD/Pacific_Alliance/Presidential_Declaration_s/I_Summit_Lima_Declaration_s.pdf
- Domínguez Ríos, Juan. 2014. “Convergencia en las políticas comerciales de los países de la alianza del pacífico: una evaluación de las políticas de tratados de libre comercio de México y Colombia con socios en Asia-Pacífico”. Observatorio Asia Pacífico, Uruguay.
- El País (Uruguay). 2011. “Nin Novoa: Uruguay y el Mercosur deben ‘reaccionar’ ante el TPP”. Recuperado el 25 de marzo de 2016.
- Globo (Brasil). 2015. “Kátia Abreu critica lei agrícola dos EUA e fala em ‘isolamento’ do Brasil”. Recuperado el 27 de marzo de 2016.
- Konrad Adenauer Stiftung. 2014. *Dimensiones y efectos económicos de la Alianza del Pacífico*.
- Mercosurabc. 2016. “La CAC insta al gobierno argentino a que forme parte, Economía y Comercio Exterior”. Recuperado el 05 de mayo de 2016.

- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. 2013. “100 Preguntas de la Alianza del Pacífico”. Recuperado el 10 de mayo de 2016.
- Moneta, Carlos y Sergio Cesarín. 2012. *Tejiendo Redes. Estrategias de las empresas transnacionales asiáticas en América Latina*. Buenos Aires: EDUNTREF.
- Nye, Joseph. 1969. “Integración regional comparada: concepto y medición”. *Revista de la Integración* 5: 50-86.
- OEA, Acuerdos Comerciales. Disponible en: <http://www.sice.oas.org/>
- OMC, Acuerdos Comerciales Regionales. Disponible en: <https://www.wto.org/>
- Rojas Penso, Juan. 1999. “Los efectos de la crisis en la integración”. *CAPITULOS 57*.
- Santa Cruz, Andrés. 2013. “Alianza del Pacífico, Oportunidades para las empresas en un nuevo contexto regional”. Confederación de la Producción y del Comercio.
- Serbin, Andrés, Laneydi Martínez y Haroldo Ramanzini Junior. 2012. “El regionalismo post-liberal en América Latina y el Caribe: Nuevos actores, nuevos temas, nuevos desafíos”. En *El regionalismo “post-liberal” en América Latina y el Caribe: Nuevos actores, nuevos temas, nuevos desafíos*.
- Setiz, Ana Emerika. 2014. “Integración y Recursos Naturales vistos desde las Relaciones Internacionales y el proceso MERCOSUR-UNASUR”. En *De Cadencias y Disonancias. Representaciones alternativas de la integración regional en el siglo XXI: América Latina, Asia y Europa del Este*, editado por N. C. Bontempo, pág. 98. Buenos Aires: Ediciones Universidad del Salvador.
- The Economist. 2009. “The Noodle Bowl”. Recuperado el 20 de marzo de 2016.
- . 2013. “Strategic patience runs out”. Recuperado el 24 de marzo de 2016.

Anexos

Cuadro 1. Alianza del Pacífico y MERCOSUR: Indicadores económicos seleccionados (2013)

	Población (en millones)	PIB (en miles de millones de dólares corrientes)	PIB per cápita (en dólares corrientes)	Exportaciones de bienes	Importaciones de bienes	Entradas IED	Salidas IED
				<i>(en miles de millones de dólares corrientes)</i>			
Chile	17,6	278	15 783	77,4	79,6	20,3	10,9
Colombia	48,4	379	7 841	58,8	59,4	16,8	7,7
México	119,3	1 268	10 628	380,1	381,2	38,3	12,9
Perú	30,3	202	6 669	41,9	43,4	10,2	0,1
Alianza del Pacífico	215,6	2 127	9 866	558,2	563,6	85,5	31,6
Argentina	41,4	636	15 352	76,6	73,7	9,1	1,2
Brasil	200,0	2 262	11 309	242,2	239,6	64,1	-3,5
Paraguay	6,8	31	4 506	9,4	12,1	0,4	0,0
Uruguay	3,4	56	16 554	9,1	11,6	2,8	0,0
Venezuela (República Bolivariana de)*	30,4	372	12 231	89,0	53,5	7,0	2,2
MERCOSUR	282,0	3 356	11 902	426,3	390,6	83,4	-0,1
América Latina y el Caribe	616,6	6 021	9 914	1 116,9	1 163,6	184,9	31,6
			Participaciones (en porcentajes)				
Alianza del Pacífico	35	35		50	48	46	100
MERCOSUR	46	56		38	34	45	0
Participación conjunta	81	91		88	82	91	100

Fuente: CEPAL (2014: 41)

Cuadro 2. TLCs de países de la Alianza del Pacífico con economías de Asia Pacífico (2014)

País Miembro	Tratados de Libre Comercio con países de Asia-Pacífico
Chile	<ul style="list-style-type: none"> - República de Corea (en vigor desde 2004) - Brunei, Nueva Zelanda y Singapur - P4 (en vigor 2005, actualmente en negociaciones para ser ampliado a Acuerdo de Asociación Transpacífico – TPP por sus siglas en inglés) - China (en vigor desde 2006) - Japón / Acuerdo de Asociación Económica (en vigor desde 2007) - Australia (en vigor desde 2009)
Colombia	<ul style="list-style-type: none"> - República de Corea (firmado en 2013, pendiente ratificación) - Japón / Acuerdo de Asociación Económica (en negociaciones desde 2012)
México	<ul style="list-style-type: none"> - Japón / Acuerdo de Asociación Económica (en vigor desde 2005) - República de Corea (las negociaciones iniciaron en 2007, estancadas desde 2008) - TPP (en negociación desde 2012)
Perú	<ul style="list-style-type: none"> - Singapur (en vigor desde 2009) - China (en vigor desde 2010) - República de Corea (en vigor desde 2011) - Tailandia (en vigor desde 2011) - Japón / Acuerdo de Asociación Económica (en vigor desde 2012) - TPP (en negociaciones desde 2008)

Fuente: Juan David Domínguez Rìos (2014: 4).

Cuadro 3. Acuerdos Comerciales firmados por países del MERCOSUR y Alianza del Pacífico (2015)

Grupo	País	Acuerdos Comerciales
Alianza del Pacífico	Chile	22
	Colombia	8
	México	13
	Perú	15
MERCOSUR	Argentina	4
	Brasil	4
	Paraguay	4
	Venezuela	4

Fuente: Elaborado por el autor en base a datos de la OEA

Cuadro 4. TLC de Chile, Perú, Colombia y MERCOSUR (2012)

	Chile	Colombia	Perú	Mercosur
AELC*	X	X	X	
Canadá	X	X	X	
Unión Europea	X	X	X	En negociación
Estados Unidos	X	X	X	
Corea	X	X	X	
Turquía	X	X		
China	X		X	
P-4	X			
Japón	X		X	
Australia	X			
Vietnam	X			
Tailandia	En negociación		X	
TPP	En negociación		En negociación	
Singapur	X		X	
Malasia	X			
Israel				X
Egipto				X
Aut. Palestina				X

Fuente: CAF (2012: 18).

Cuadro 5. Acuerdos Comerciales del Mercosur y cifras de comercio de importaciones y exportaciones, 2015

País	Expo. (%)	Impo. (%)
Egipto	1,2%	0,1%
Israel	0,3%	0,4%
India	1,6%	2,2%
SACU	0,9%	0,4%

Fuente: SELA (2016)

Cuadro 6. América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa, por países receptores y subregiones, 2004-2014 (en millones de USD y en porcentajes de variación)

	2004-2007 ^a	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Variación absoluta 2014-2013 (monto)	Variación relativa 2014-2013 (porcentajes)
América del Sur	50 074	95 388	59 194	95 113	133 487	146 901	128 322	119 502	-8 821	-7
Argentina	5 350	9 726	4 017	11 333	10 840	15 324	11 301	6 612	-4 689	-41
Bolivia (Estado Plurinacional de)	111	513	423	643	859	1 060	1 750	648	-1 102	-63
Brasil	21 655	45 058	25 949	48 506	66 660	65 272	63 996	62 495 ^b	-1 501	-2
Chile	9 174	16 604	13 392	15 510	23 309	28 457	19 264	22 002	2 738	14
Colombia	7 247	10 565	8 035	6 430	14 648	15 039	16 199	16 054	-146	-1
Ecuador	449	1 058	308	163	644	585	731	774	43	6
Paraguay	95	209	95	210	619	738	72	236	165	230
Perú	3 284	6 924	6 431	8 455	7 665	11 918	9 298	7 607	-1 691	-18
Uruguay	1 001	2 106	1 529	2 289	2 504	2 536	3 032	2 755	-277	-9
Venezuela (República Bolivariana de)	1 713	2 627	-983	1 574	5 740	5 973	2 680	320	-2 360	-88
México	25 734	28 574	17 644	25 962	23 560	18 998	44 627	22 795	-21 832	-49
Centroamérica	4 891	7 406	4 442	5 863	8 504	8 864	10 680	10 480	-200	-2
Costa Rica	1 255	2 078	1 347	1 466	2 176	2 332	2 677	2 106	-571	-21
El Salvador	547	539	294	-230	218	482	140	275	96	53
Guatemala	535	754	600	806	1 026	1 244	1 295	1 396	100	8
Honduras	686	1 006	509	969	1 014	1 059	1 060	1 144	84	8
Nicaragua	290	627	434	490	936	768	816	840	25	3
Panamá	1 578	2 402	1 259	2 363	3 132	2 980	4 654	4 719	65	1
El Caribe ^c	4 818	9 616	5 281	4 809	6 637	8 284	6 322	6 027	-296	-5
Total	85 517	140 984	86 561	131 746	172 190	183 047	189 951	158 803	-31 149	-16,39

Fuente: CEPAL (2015: 39)

Cuadro 7. América Latina y el Caribe: flujos de IED hacia el exterior, 2004-2014 (en millones de USD)

	2000-2005 ^a	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Argentina	533	2 439	1 504	1 391	712	965	1 488	1 055	1 097	2 117
Brasil	2 513	28 202	7 067	20 457	-10 084	11 588	-1 029	-2 821	-3 495	-3 540
Chile	1 988	2 212	4 852	9 151	7 233	9 461	20 252	20 555	10 308	12 052
Colombia	1 187	1 268	1 279	3 085	3 505	5 483	8 420	-606	7 652	3 899
México	2 909	5 758	8 256	1 157	9 604	15 050	12 636	22 470	13 138	7 610
Venezuela (República Bolivariana de)	809	1 524	-495	1 311	2 630	2 492	-370	4 294	752	1 024
América Latina y el Caribe	10 632	43 447	24 134	37 440	16 911	46 276	44 686	49 439	33 251	29 162

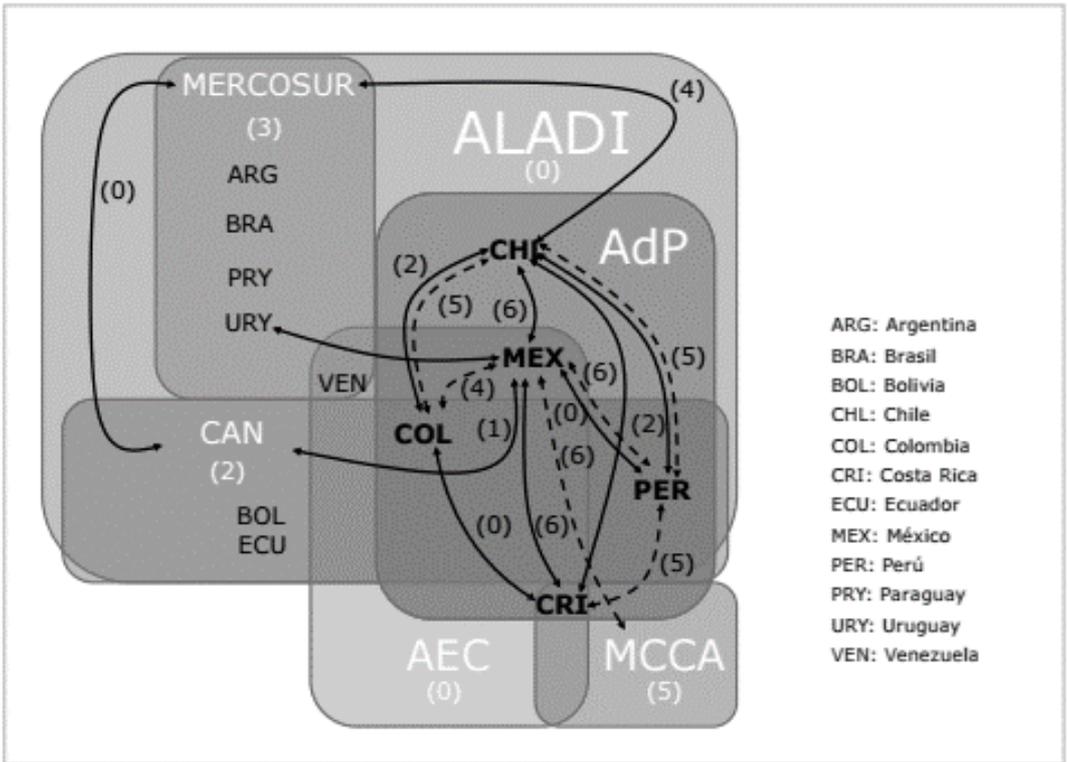
Fuente: CEPAL (2015: 35)

Cuadro 8. Arancel de Nación Más Favorecida Promedio (en %) en países del MERCOSUR y la Alianza del Pacífico, 2014

Grupo	País	Arancel NMF Promedio (%)	Promedio Grupo
Alianza del Pacífico	Chile	5,98	5,43
	Colombia	6,51	
	México	6,05	
	Perú	3,17	
MERCOSUR	Argentina	15,94	11,54
	Brasil	11,61	
	Paraguay	8,81	
	Uruguay	9,43	
	Venezuela	11,9	

Fuente: Domínguez Ríos (2014: 2)

Figura 3. El Spaghetti Bowl Latinoamericano



Fuente: Konrad Adenauer Stiftung (2014: 16)