

DESAFÍOS A ENFRENTAR POR EL COMERCIO INTRARREGIONAL EN LA ALIANZA DEL PACÍFICO

ALBIO MÁRQUEZ RANGEL *

Resumen

La Alianza del Pacífico, una manifestación aproximada del modelo de regionalismo estratégico Sur-Sur evolucionado, que surge en América Latina a finales de la primera década del siglo XXI, está caracterizada, como la mayoría de las iniciativas de integración en la región, por un comercio intrarregional poco importante y poco intenso. Lo cual es consecuencia de la baja complementariedad comercial entre las economías que le conforman. Ante ello, el presente trabajo pretende dejar en evidencia que la ejecución de un programa de liberalización comercial ambicioso no será suficiente para impulsar el comercio intrarregional en la Alianza, pues hará falta además, ejecutar políticas de diversificación económica dirigidas a elevar la calidad de la canasta de exportación de cada país miembro.

Palabras clave: Integración regional, Alianza del Pacífico, Comercio intrarregional, Políticas de diversificación económica

CHALLENGES FACED BY INTRAREGIONAL TRADE IN THE PACIFIC ALLIANCE

Abstract

The Pacific Alliance, a rough demonstration model of South-South strategic regionalism evolved, arising in Latin America at the end of the first decade of the century, is characterized, as most integration initiatives in the region, for unimportant and little intense intra-regional trade. This result is due to low trade complementarity between the economies that make it. In response, this paper aims to make clear that the implementation of ambitious trade liberalization will not be enough to boost intra-regional trade in the Alliance, it will require further implement policies for economic diversification aimed at raising the quality of the basket export of each member country.

Keywords: regional integration, Pacific Alliance, intraregional trade, economic diversification policies.

LES DÉFIS CONFRONTÉS PAR LE COMMERCE INTRARÉGIONAL DANS L'ALLIANCE DU PACIFIQUE

Résumé

L'Alliance du Pacifique, une démonstration approximative du modèle Sud-Sud de régionalisme stratégique évolué, qui surgit en Amérique latine à la fin de la première décennie du siècle XXI, est caractérisé, comme la plupart des initiatives d'intégration dans la région, pour un commerce intrarégional sans importance et peu intense. C'est le résultat de la faible complémentarité commerciale entre les économies qui en font partie. À cet égard, ce document vise à mettre en évidence que la mise en œuvre d'un programme ambitieux de libéralisation commerciale ne sera pas suffisant pour stimuler le commerce intrarégional de l'Alliance. Il faudra aussi mettre en œuvre des politiques de diversification économique visées à améliorer la qualité du panier d'exportation de chaque pays membre.

Mots-clés : intégration régionale, Alliance du Pacifique, commerce intrarégional, politiques de diversification économique.

Introducción

Es amplio el consenso que en la literatura sobre comercio internacional e integración económica regional existe acerca de los beneficios que arroja un comercio intrarregional intenso. El aumento de este tipo de comercio entre las Partes que conforman un mecanismo de integración trae consigo efectos estáticos y dinámicos que conllevan a mayores niveles de bienestar para la población involucrada. En búsqueda de esos beneficios los miembros de las iniciativas de integración económica regional promueven medidas y acciones dirigidas a facilitar el comercio recíproco entre ellos. Pero condiciones estructurales presentes en las economías involucradas en el proceso de integración pueden hacer que tales medidas y acciones resulten insuficientes para lograr aumentos significativos del intercambio comercial intrarregional.

Tal circunstancia genera interés por analizar hasta qué punto son suficientes las medidas de facilitación del comercio intrarregional que se han propuesto y ejecutado en la Alianza del Pacífico (AP) para propiciar un intercambio comercial más intenso entre las Partes.

Para satisfacer este interés, en una primera sección de este artículo se delimita la concepción filosófica que orienta el discurso y la práctica de la integración en la AP. Con ello se pretende dejar en claro el papel que el libre comercio juega en el proceso de integración adelantado por Chile, Colombia, México y Perú. En una segunda sección, se dimensiona y caracteriza el comercio intrarregional en la AP, para lo cual se hace un análisis exhaustivo del comportamiento del mismo entre los años 2002-2014. Seguidamente se revisa el marco regulatorio que ha venido sirviendo de norma a dicho intercambio recíproco, e incluso, se revisan las medidas más recientes en cuanto a liberalización de acceso a mercados. Finalmente se deduce en función de lo argumentado la suficiencia o no de las medidas de facilitación adoptadas para propiciar un mayor y más intenso comercio intrarregional.

1. Concepción filosófica de la Alianza del Pacífico

Finalizando la primera década del siglo XXI surge un nuevo actor en el escenario de la integración regional en América Latina: el Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano (FAPL).

El origen del FAPL tuvo sus razones en la crisis de la Comunidad Andina (CAN) -propiciada por la salida de Venezuela del mecanismo de integración-; el avance de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA); la ganancia de liderazgo de Brasil en Sudamérica; el creciente dinamismo económico de la región Asia Pacífico; la cada vez mayor incidencia de China en las economías sudamericanas y; desde una

perspectiva de la economía política global, a la firme intención de algunos Estados de la región por seguir apostando por un enfoque de integración abierta, en contraposición a aquellos que promueven un enfoque integracionista “posneoliberal”, que se encuentra asociado al ascenso al poder de gobiernos de izquierda en la región, críticos del modelo de regionalismo abierto y de las iniciativas de integración con naturaleza similar a al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (Briceño Ruiz, 2010: 50-55; Kahhat, 2011, The Economist, 2011; Malamud, 2012: 1-3).

Así el Foro vino a ser una respuesta a la propuesta de una integración no capitalista y antiimperialista, en el cual, la novedad estriba en el interés de conformar un espacio comercial comprometido con los intereses latinoamericanos y con posturas comunes frente a los países del Asia y del Pacífico.

Desde los inicios del Foro se hizo evidente el interés por la dimensión comercial y política de la integración. El énfasis en lo comercial queda en evidencia cuando en la Declaración de Santiago de Cali firmada en enero del 2007; Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y Perú se comprometieron a “la facilitación y promoción del comercio, la promoción de inversiones, el aprovechamiento de los mercados y el mantenimiento de la competitividad, buscando elevar la calidad de vida de sus poblaciones” (Foro sobre la Incoativa de la Cuenca del Pacífico Latinoamericano, 2007). Y el interés por la dimensión política se hace evidente cuando en la misma declaración se propuso profundizar las afinidades entre los países miembros del mecanismo, así como, incrementar su capacidad de interlocución con los Estados del Asia Pacífico mediante la concertación y el diálogo político, en el marco de respeto a los valores democráticos y a la vigencia del Estado de Derecho.

Un tiempo después y tras una serie de reuniones ministeriales y cumbres presidenciales llevadas a cabo en Lima (agosto de 2007), Cancún (abril de 2008), Santiago de Chile (octubre de 2008) y Puerto Vallarta (octubre de 2009); el 28 de abril de 2011, cuatro de los presidentes de los Estados que inicialmente hacían parte del FAPL: Chile, Colombia, México y Perú acuerdan suscribir la Declaración de Lima, mediante la cual convienen en establecer la Alianza del Pacífico. Iniciativa que junto a otros proyectos, institucionalidades y acuerdos como el TLCAN, el Mercado Común del Sur (Mercosur), la CAN, el ALBA, la Unión de Naciones Sudamericanas (UNASUR) y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) conforman el escenario del regionalismo en el continente americano.

Desde su primera reunión cumbre los pronunciamientos de los presidentes de los Estados Partes y de los Estados Observadores de la Alianza -que a Marzo de 2014 incluyen: Australia, Canadá, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, España, Francia, Guatemala, Honduras, Japón, Nueva Zelanda, Panamá,

Paraguay, Portugal, República Dominicana y Uruguay dan cuenta del compromiso de constituir un área de integración profunda conformada mediante un proceso de articulación política, económica y de cooperación e integración en América Latina; dirigida a contribuir con la consolidación del Arco del Pacífico Latinoamericano como espacio de concertación y convergencia, y como mecanismo de diálogo político y proyección con la región del Asia Pacífico.

En sus pronunciamientos los Estados Partes y Observadores reconocen a la integración como instrumento efectivo para mejorar el desarrollo económico y social de los pueblos, promover el emprendimiento y ampliar los espacios de manera que resulten más atractivos para la inversión y el comercio. También reafirman la voluntad de construir un espacio común con el propósito de profundizar la integración política, económica, social y cultural y establecer compromisos de acción conjunta para la promoción del desarrollo sostenible. Llegando a considerar a la relación como estratégica, motivada por el deseo de estrechar las relaciones bilaterales, profundizar el intercambio comercial, la cooperación e intensificar los flujos de inversiones entre sí y con terceros mercados (Declaración de Lima, 2011; Declaración de Mérida, 2011).

Tales pronunciamientos sirven de base a la fundamentación filosófica que se expresa en el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico suscrito el 6 de Junio de 2012 en Paranal, Antofagasta, Chile.

Este instrumento jurídico que dio vida formal a la Alianza, fue aprobado por Chile, México y Perú en el año 2013 y por Colombia a mediados del año 2014. En él están contenidos los parámetros y reglas que regirán el proceso de articulación económica, política y de cooperación entre sus países. Y fue el 20 de julio del 2015 cuando este instrumento tuvo vigencia en el territorio de las Partes.

En el Acuerdo se define a la Alianza como un área de integración regional, en la cual pueden participar aquellos Estados en los cuales esté vigente el Estado de Derecho, la democracia y los respectivos órdenes constitucionales; la Separación de los Poderes del Estado; y la protección, promoción, el respeto y la garantía de los derechos humanos y las libertades fundamentales. Entre los objetivos de la iniciativa se persigue construir un área de integración profunda para avanzar hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas; impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las Partes, en procura de un mayor bienestar, la superación de la desigualdad socioeconómica y la inclusión social de sus habitantes; y ser una plataforma de articulación política, de integración económica y comercial, y de proyección al mundo, con especial énfasis en el Asia Pacífico (Alianza del Pacífico, 2012).

Estos objetivos, según el Acuerdo Marco, serán

alcanzados mediante acciones como: liberalizar el intercambio de bienes y servicios en procura de una zona de libre comercio; avanzar hacia la libre circulación de capitales y la promoción de inversiones; adelantar acciones para facilitar el comercio y los asuntos aduaneros; facilitar el movimiento de personas y el tránsito migratorio en el territorio de las Partes; fortalecer las instancias de seguridad pública y de procuración de justicia de las Partes; y contribuir al impulso de la integración mediante el apoyo a mecanismos de cooperación.

Lo expuesto confirma lo dicho por Briceño Ruiz, quien plantea que la AP es un espacio económico que se ha conformado para defender el modelo económico de apertura, y quien además afirma que es el “ámbito de concertación de aquellos países [latinoamericanos] que aún defienden el modelo de regionalismo abierto” (2010:59). Posición que el mismo Briceño Ruiz (2013: 12-18) reafirma en otros términos al delimitar a la AP como una manifestación del “eje de la integración abierta”, cuyo modelo se basa en el TLCAN y se distancia de los modelos de integración desarrollados en América Latina para la década de 1960 y 1970.

La delimitación de la concepción filosófica formulada respecto a la AP basada en la descripción de los rasgos contenidos en sus documentos fundacionales, permite, hasta este momento de la revisión, resaltar varios elementos que llevan a ubicarlo como una manifestación aproximada del modelo de regionalismo estratégico. Son ellos: su marcado énfasis comercialista-aperturista, su apego al regionalismo abierto y su intención de llevar adelante un proceso de integración profunda.

El énfasis comercialista-aperturista orientado por los principios del regionalismo abierto se aprecia en las declaraciones presidenciales precedentes y posteriores al Acuerdo Marco que dan cuenta de posiciones como las siguientes: quienes suscriben la declaración reconocen “(...) que los acuerdos de libre comercio entre nuestros países ofrecen una excelente plataforma que facilita y propicia la integración de nuestras economías” (Declaración de Lima, 2011: 1); ratifican “el compromiso de privilegiar la integración, (...), a través, entre otros, de la eliminación de obstáculos para generar mayor dinamismo de los flujos de comercio (...), y propiciar una mayor vinculación con otras regiones (...)” (Declaración de Paranal, 2012: 1); entienden a “la Alianza del Pacífico (...) [como una] importante iniciativa de integración profunda y abierta a la participación de otros Estados que compartan sus principios y objetivos, que fundamentalmente buscan alcanzar la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas” (Declaración de Santiago de Chile, 2013: 1-2). Y, más recientemente, el preámbulo del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico (Declaración de Cartagena de Indias, 2014), sostiene casi en la totalidad de su extensión la ratificación del compromiso de las Partes hacia la

práctica del libre comercio como medio para intensificar el flujo de mercancías.

En los mismos documentos fundacionales y en el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco es posible hallar disposiciones a favor de un proceso de integración profunda que va más allá de la simple eliminación de barreras arancelarias y no-arancelarias. El Protocolo Adicional en particular cuenta con disposiciones acerca de contratación pública; comercio transfronterizo de servicios e inversiones; servicios financieros, marítimos, comercio electrónico y telecomunicaciones. Asimismo se trata en el Protocolo el tema de las inversiones. En materia de propiedad intelectual, en la Declaración de Cali, los presidentes de los Estados Partes instruyeron al Grupo de Trabajo a preparar e implementar un plan de trabajo con acciones de cooperación entre las oficinas de propiedad intelectual, para compartir experiencias y extender nexos de comunicación en procura del mejor aprovechamiento del sistema de propiedad intelectual (Alianza del Pacífico, 2014).

A las disposiciones anteriores, que son ejemplos de medidas orientadas a buscar una asignación eficiente de la producción internacional dentro del bloque, y que siguen los principios de la UNCTAD (1992) y Robert Lawrence (1996) en cuanto a integración profunda; habría que añadir, la intención de ir hacia la libre circulación de bienes y factores productivos, lo que se traduce en el deseo de ir al establecimiento de un mercado común, lo cual se interpreta como una señal de la intención de seguir profundizando en el proceso de integración económica.

Declaraciones como las siguientes: “[quienes suscriben la declaración] Considerando la cordial invitación efectuada por el señor Presidente de la República del Perú, Don Alan García Pérez, para conformar un área de integración profunda mediante un proceso de articulación política, económica y de cooperación e integración en América Latina (...)” (Declaración de Lima, 2011: 1), o, “[quienes suscriben la declaración] Reafirmando nuestra voluntad de construir un espacio común con el propósito de profundizar nuestra integración política, económica, social y cultural (...)” (Declaración de Mérida, 2011: 1), son evidencia de la firme intención de quienes comparten los principios y objetivos de la AP de ir hacia una integración que vaya más allá de lo económico-comercial y abarque incluso lo político, lo social y lo cultural.

Es precisamente la presencia de estos elementos en la naturaleza del bloque regional lo que lleva a compartir la posición de quienes lo consideran una manifestación del modelo de regionalismo estratégico (Bernal-Meza, 2013: 17; Briceño Ruiz, 2013: 32).

Es evidente que los elementos del regionalismo estratégico se encuentran implícitos en la AP. Y ello también es consecuencia del respeto y armonización de normas y procedimientos que cada Estado Parte se comprometió a mantener y ejecutar, y que están

vinculadas a los tratados de libre comercio (TLC) que cada uno de dichos Estados ha acordado previamente con Estados Unidos, e incluso, entre ellos mismos. Sin embargo, el firme propósito de llevar adelante un proceso de integración profunda en una iniciativa de integración regional constituida exclusivamente por economías menos desarrolladas, aleja a la AP de los modelos de regionalismo estratégico Norte-Sur y regionalismo estratégico Sur-Sur en los términos expuestos por Briceño Ruiz (2013: 30), y le acerca a un modelo de regionalismo estratégico Sur-Sur evolucionado.

Queda claro, luego del análisis de la concepción filosófica que orienta el discurso y la práctica de la integración en la Alianza, que para Chile, Colombia, México y Perú el libre comercio de bienes originarios en sus territorios es un medio que contribuirá con una mayor calidad de vida para sus poblaciones. He allí el interés por impulsar el intercambio comercial intrarregional.

La duda que surge es, ¿las medidas adoptadas en favor de una facilitación del comercio intrarregional en el marco de la AP serán suficientes para propiciar un mayor y más intenso intercambio comercial entre Chile, Colombia, México y Perú?

La respuesta a este cuestionamiento se pretende dar luego de llevar a cabo un análisis del comportamiento del intercambio comercial entre las Partes de la Alianza entre los años 2002-2014. Tal análisis será luego acompañado de una breve revisión de los acuerdos que en los años más recientes Chile, Colombia, México y Perú han acordado para llevar adelante sus relaciones comerciales. La consideración de ambos tópicos permitirá argumentar sobre la suficiencia o no de las medidas de facilitación del comercio para alcanzar un intercambio intrarregional mayor y más intenso en la Alianza.

2. Flujo de comercio intrarregional en la AP (2002-2014)¹

Los valores del Índice de Comercio Intrarregional medido por exportaciones (ICIexp)² mostrados en el cuadro 1 revelan que los niveles de comercio entre Chile, Colombia, México y Perú han sido bajos en los últimos trece años. Esto ocurre ante la poca intensidad del comercio entre estos países; tal y como lo indica el Índice de Intensidad Comercial (IIC)³ mostrados en el mismo cuadro.

Esto debido a la escasa complementariedad que resulta de la similitud de la especialización exportadora de estos cuatro países, y que queda en evidencia con los bajos niveles alcanzados durante este periodo por el Índice de Compatibilidad Comercial (ICxjCmk)⁴ de las exportaciones de cada país hacia los demás socios de la Alianza (ver cuadro 2).

Cuadro 1. Índice de comercio intrarregional (IClexp) e índice de intensidad comercial (IIC) entre Chile, Colombia, México y Perú (2002-2014)

Años	IClexP %	IIC
2002	2,14	0,71
2003	2,18	0,82
2004	2,45	0,95
2005	3,01	1,15
2006	3,15	1,18
2007	3,31	1,25
2008	3,59	1,37
2009	3,22	1,26
2010	3,61	1,32
2011	3,61	1,46
2012	3,84	1,32
2013	3,46	1,19
2014	3,42	1,18

Fuente: ALADI-Sicoex. Cálculos propios

Cuadro 2. Índice de compatibilidad comercial (ICxjCmk) entre Chile, Colombia, México y Perú (2002-2014)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ICC de las X chilenas con las M de Colombia, México y Perú	0,21	0,22	0,19	0,20	0,18	0,16	0,18	0,17	0,15	0,16	0,16	0,16	0,16
ICC de las X colombianas con las M de Chile, México y Perú	0,35	0,34	0,37	0,38	0,39	0,42	0,41	0,36	0,32	0,30	0,29	0,30	0,29
ICC de las X mexicanas con las M de Chile, Colombia y Perú	0,49	0,49	0,5	0,52	0,53	0,54	0,54	0,54	0,54	0,55	0,56	0,56	0,55
ICC de las X peruanas con las M de Chile, Colombia y México	0,19	0,19	0,19	0,20	0,19	0,20	0,23	0,21	0,21	0,23	0,23	0,23	0,25

Fuente: ALADI-Sicoex. Cálculos propios

Con el propósito de comprender el comportamiento reciente del ICI se muestra a continuación un análisis de la evolución de los flujos comerciales entre Chile, Colombia, México y Perú a lo largo de los años considerados.

2.1. Las exportaciones

Durante el periodo 2002-2014 las exportaciones totales (Exp.T) –a valores corrientes- de Chile, Colombia, México y Perú se expandieron a una tasa media anual (TMA) del 8,4%. Esta senda de crecimiento muestra dos tramos. Un primer tramo entre los años

2002-2011, donde hubo un crecimiento sostenido (TMA del 10,4%), sólo interrumpido por la caída de las Exp. T en el año 2009 como consecuencia de la crisis financiera global. El crecimiento en esta primera década del siglo XXI estuvo relacionado con el incremento del precio y de los volúmenes colocados de materias primas; con el incremento de la rentabilidad del sector transable en algunos países de la región; con la proliferación de acuerdos comerciales regionales y; con el uso más intensivo de regímenes especiales de comercio entre países de América Latina y países desarrollados (Gaya y Michalczewsky, 2014: 9-10).

Un segundo tramo se hace evidente entre los años 2011-2014, donde las Exp.T crecieron a un ritmo menor (TMA del 1,4%), ante una economía mundial menos vigorosa donde la demanda y los precios de los bienes básicos declinaron (Ver gráfico 1).

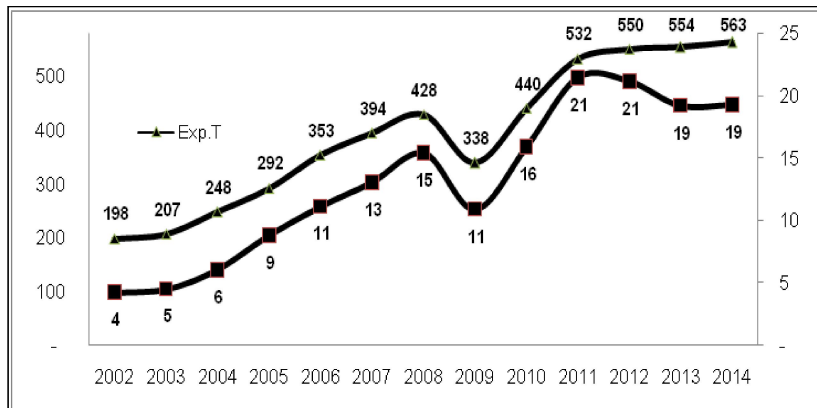
Por su parte, durante el periodo 2002-2014, las exportaciones hechas entre sí por Chile, Colombia, México y Perú -entendidas aquí como exportaciones intragrupo (Exp.IntraG)- también crecieron, y lo hicieron a una TMA del 12,4%. El comportamiento de las Exp. IntraG también revela dos tramos. Uno de crecimiento sostenido entre 2002-2011, sólo interrumpido por la caída del año 2009, que dio lugar a una TMA de crecimiento del 17,6% para este tramo. Y otro tramo comprendido entre los años 2011-2014 donde las Exp. IntraG descendieron a una TMA del -2,7%. Las causas de este comportamiento guardan mucha relación con las causas que dieron lugar a los cambios en las Exp.T

y, adicionalmente, habría que agregar que también contribuyó a dicho comportamiento el incremento sostenido de la actividad económica regional entre 2002 y 2011, y el posterior estancamiento de la misma entre los años 2011-2014 (Gaya y Michalczewsky, 2014: 2).

2.2. Las importaciones

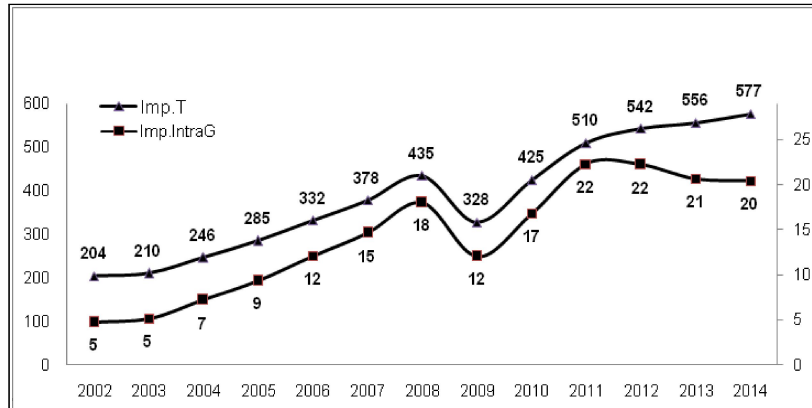
Durante el periodo 2002-2014 las importaciones totales (Imp.T) –en valores corrientes- de Colombia, Chile, México y Perú se expandieron a una TMA del 8,3%. Esta senda de crecimiento muestra dos tramos. Un primer tramo entre los años 2002-2011, donde hubo un crecimiento sostenido a una TMA del 9,6%, sólo interrumpido por la caída de las Imp.T en el año 2009. Y un segundo tramo entre los años 2011-2014, donde las Imp.T crecieron a un ritmo mucho menor (TMA del 3,1%) (Ver gráfico 2).

Gráfico 1. Colombia, Chile, México y Perú : exportaciones intragrupo (Exp.IntraG) y exportaciones totales (Exp.T). (Miles de millones de USD)



Fuente: ALADI-Sicoex. Cálculos propios

Gráfico 2. Colombia, Chile, México y Perú: importaciones intragrupo (Imp.IntraG) e importaciones totales (Imp.T) (Miles de millones de USD)



Fuente: ALADI-Sicoex. Cálculos propios

Por su parte, durante el periodo 2002-2014 las importaciones –en valores corrientes– hechas entre sí por Colombia, Chile; México y Perú –entendidas aquí como importaciones intragrupalas (Imp.IntraG)– también crecieron, y lo hicieron a una TMA del 11,9%. El comportamiento de las Imp.IntraG también revela dos tramos. Uno de crecimiento sostenido entre 2002-2011, sólo interrumpido por la caída del año 2009, que dio lugar a una TMA de crecimiento del 16,8% a lo largo del tramo. Y otro tramo comprendido entre los años 2011-2014 donde las Imp.IntraG descendieron a una TMA del -2,2%. Sin duda, el comportamiento de las Imp.T y las Imp.IntraG en gran medida se vio determinado por las fluctuaciones de los precios de las materias primas, principal fuente de generación de divisas en la mayoría de los países en cuestión y por la desaceleración del proceso de expansión de la actividad económica en los países involucrados en la Alianza para estos años.

Ahora bien, cómo este comportamiento de los flujos comerciales afectó al comercio intragrupal entre los cuatro países involucrados en la Alianza.

2.3. El comercio intragrupal entre Chile, Colombia, México y Perú

En el periodo 2002-2011, el comportamiento creciente y más dinámico de las Exp.IntraG en comparación con el comportamiento creciente pero menos dinámico de las Exp.T, provocó que el ICiexp creciera de manera sostenida hasta alcanzar su valor más alto en el año 2012 cuando llegó a ser de 3,84%. Pero unas Exp.IntraG decrecientes y unas Exp.T crecientes luego del año 2011, han dado al traste con la tendencia favorable del ICiexp, alcanzando éste un valor de 3,42% en el año 2014.

Algo similar ocurrió con el Índice de comercio Intragrupal medido por importaciones (ICIimp). Creció de manera sostenida hasta el año 2011 cuando alcanzó el valor de 4,37%, luego fue decreciendo hasta alcanzar en el año 2014 un valor de 3,54%, esto como consecuencia de unas Imp.IntraG decrecientes y unas Imp.T crecientes.

Dos hechos llaman la atención. El primero, la poca importancia de los flujos de comercio que tienen lugar entre los países que hoy conforman la AP. El segundo, el franco deterioro que luego del año 2011 vienen mostrando el intercambio comercial entre Chile, Colombia, México y Perú.

La poca importancia de los flujos de comercio intragrupal de bienes presentes entre estos cuatro países es un ejemplo más de uno de los rasgos que caracterizan el comercio internacional en América Latina y el Caribe (ALC), como lo es la poca proporción de comercio intrarregional de bienes. Lo que para algunos es consecuencia de una dinámica comercial particular que se ve influenciada por las desigualdades de las economías de la región, que ocasiona que los

instrumentos comerciales formulados para promover el comercio intrarregional resulten poco eficientes a la hora de propiciar un mayor intercambio entre los socios de cualquiera de los bloques regionales en ALC. A esto se suma la presencia persistente de barreras no arancelarias y las deficiencias en logística e infraestructura presentes en ALC (SELA, 2015: 3-5). Para otros, este comercio intrarregional poco dinámico y poco intenso asociado, como se demostró, a unos grados relativamente bajos de complementariedad entre las economías involucradas, guarda estrecha relación con la especialización y eficiencia de estas economías en la producción de materias primas, lo que trae consigo, una escasa diversificación de la canasta exportadora de tales economías. A lo que habría que agregar, las dificultades que al comercio intrazona le ocasiona la difícil geografía en la que se encuentran enmarcadas las economías de Chile, Colombia y Perú (Gaya y Michalczewsky, 2014).

Ahora bien, la comprensión del franco deterioro que luego del año 2011 sufre el comercio intragrupal entre Chile, Colombia, México y Perú; y que acá ha sido diagnosticado mediante el comportamiento del ICiexp, hace necesario un análisis más detallado del comportamiento de las exportaciones que se llevan a cabo entre estos países y de sus exportaciones totales.

2.3.1. Comportamiento de las exportaciones intragrupalas (Exp.IntraG)

Las Exp:IntraG entre Chile, Colombia, México y Perú entre los años 2011-2014, han descendido a una TMA del -2,65%; y en promedio, cada uno de los cuatro países ha participado en ellas, así: México 44,0%; Chile 20,8%; Colombia 19,2% y Perú 16,0%. Durante estos años México ha visto caer sus Exp.IntraG a una TMA del -1,07%; Chile a una TMA del -3,22%; Colombia a una TMA del -7,97% y Perú a una TMA del -0,07.

La cuota de participación en las Exp.IntraG y el ritmo de descenso de éstas en cada uno de los cuatro países deja en evidencia que la caída de las exportaciones intragrupalas colombianas (Exp.IntraG.Col) y chilenas (Exp.IntraG.Ch) y, en menor medida las mexicanas (Exp.IntraG.Mx), son las que provocan el descenso de las Exp.IntraG en el territorio de la Alianza.

Entre los años 2011-2014 las Exp.IntraG.Col pasan de 4.306.814 miles de USD a 3.089.785 miles de USD. En el contexto del intercambio comercial entre los países que conforman la Alianza, son las exportaciones colombianas hacia Chile las que descienden con mayor fuerza (TMA -18,17%). Esto como consecuencia de una caída significativa de las principales categorías de productos colombianos exportados hacia Chile: aceites crudos de petróleo o de mineral, hulla térmica y azúcar. También las exportaciones colombianas hacia Perú disminuyen (TMA -4,00%). Pasando de 1.396.868 miles de USD en 2011 a 1.186.487 miles de USD en 2014. Reducción que al igual que en el caso de los envíos

a Chile guarda relación con el aceite crudo de petróleo, el azúcar y, por otra parte, con el polipropileno. Sólo las exportaciones colombianas hacia México aumentan en este periodo (TMA 6,72%). Esto ocurre ante el desplazamiento del azúcar como principal producto de exportación colombiano enviado a México, que cede su lugar a la exportación de vehículos de transporte de personas y de aceite de palma en bruto y, ante la presencia sostenida de productos como la hulla térmica, los coques y semicoques y los carburorreacoteros tipo gasolina.

En este mismo periodo, las Exp.IntraG.Ch pasan de 4.710.933 miles de USD en 2011 a 4.131.998 miles de USD en 2014. En el contexto de la Alianza son las exportaciones chilenas hacia México y Perú las que disminuyen (TMA del -8,98% y -0,03% respectivamente), mientras hacia Colombia aumentan (TMA del 0,87%). El descenso de las Exp.IntraG.Ch hacia México obedece principalmente a la caída de las exportaciones de cobre y sus manufacturas, de madera y sus manufacturas, de abonos minerales o químicos y de preparaciones alimenticias. La disminución de las Exp.IntraG.Ch hacia Perú tiene que ver con la menor exportación de abonos minerales o químicos y de papel y sus manufacturas.

Lo anterior deja en evidencia que el descenso de las Exp.IntraG entre Colombia, Chile, México y Perú, se explica por la caída de las Exp.Intra.G.Col y las Exp.Intra.G.Ch. Las cuales descienden en buena medida como resultado de la caída de sus exportaciones basadas en recursos naturales: petróleo, cobre, madera y otros.

2.3.2. Comportamiento de las exportaciones totales (Exp.T)

Luego del año 2011 las Exp.T de Chile, Colombia, México y Perú pasan de 531.840.161 miles de USD en 2011 a 562.537.169 miles de USD en 2014 (TMA del 1,41%).

Quien determina este incremento es México. Las exportaciones totales mexicanas (Exp.T. Mx) que representan en promedio durante el periodo considerado el 68,11% de las Exp.T de los países miembros de la Alianza, crecen a una TMA del 3,30%. Este comportamiento de las Exp.T.Mx, dada su enorme importancia relativa dentro de las Exp.T, más que compensa la reducción acumulada de las exportaciones totales chilenas (Exp.T.Ch) (TMA -2,09%); las exportaciones totales peruanas (Exp.T.P) (-5,49%) y las exportaciones totales colombianas (Exp.T.Col) (-1,00%). México ve crecer entre 2011-2014 las exportaciones totales de varios de las categorías arancelarias que conforman su atomizada oferta exportadora. En particular, varias de las primeras 15 categorías arancelarias exportadas por éste país ven crecer sus montos exportados en el periodo en cuestión: vehículos para el transporte de personas y

mercancías, máquinas automáticas para el tratamiento o procesamiento de datos, tractores, cables para bujías de encendido y, motores de émbolo entre otros. Aquellas categorías arancelarias relacionadas con productos basados en recursos naturales que ocupan posiciones de privilegio dentro de la oferta exportadora mexicana como el aceite crudo de petróleo, ven caer su contribución a las Exp.T.Mx de 14,13% en 2011 a 9,12% en 2014, pero ello no es suficiente para dar al traste con la tendencia creciente de las exportaciones totales de este país.

El segundo mayor exportador de los países socios de la Alianza es Chile. Durante el periodo 2011-2014 sus exportaciones representan el 14,02% de las Exp.T. En este periodo las Exp.T.Ch descienden a una TMA del -2,09%. Esto como consecuencia de la disminución de sus exportaciones de cobre y sus manufacturas, en particular de cátodos y secciones de cátodos, que representan cerca del 25% de la oferta exportadora chilena al mundo.

Por su parte, las Exp.T.Col, que en los tres años considerados representan en promedio cerca del 10,42% de las Exp.T, disminuyen entre 2011-2014 a una TMA del -1,00%. Infiere de manera significativa en esta disminución el descenso de las exportaciones colombianas de hulla térmica, café, fueloil y oro para uso no monetario.

En el caso de las Exp.T.P, las cuales en promedio representan el 7,45% de las Exp.T para los años 2011-2014, éstas descienden en promedio un -5,49%. Tal disminución es resultado de menores exportaciones de mineral de cobre y sus concentrados, de oro para uso no monetario y, de manufacturas de cobre entre otros.

Lo anterior deja en evidencia el impacto diferenciado que sobre las Exp.T de los socios de la AP tiene la volatilidad característica de los precios internacionales de las materias primas. México, país con una oferta exportadora más diversificada y sofisticada; es el único socio de la Alianza que ve crecer sus exportaciones totales ante un escenario de disminución de los precios de las materias primas. No así, Colombia, Chile y Perú, países cuya oferta exportadora está constituida en buena parte por productos basados en recursos naturales cuyos precios internacionales son sumamente volátiles y que han tendido a la baja en los años recientes.

Todo esto permite afirmar que el deterioro entre los años 2011-2014 del índice de comercio intragrupal entre Colombia, Chile, México y Perú medido mediante exportaciones (ICIexp) es consecuencia de dos hechos. El primero, el deterioro de las Exp.IntraG entre los cuatro países, que es resultado de unas menores exportaciones basadas en recursos naturales. Exportaciones que juegan un papel importante en la oferta exportadora que cada socio hace los otros socios. El segundo, el modesto incremento de las Exp.T impulsado por la calidad de la canasta de exportación mexicana y, que se ve menoscabado por la menor calidad de la canasta de

exportación colombiana, chilena y peruana.

Dimensionado y caracterizado el comercio intragrupal en el marco de la AP, el interés se centra ahora en conocer ¿hasta qué punto las disciplinas comerciales que rigen el comercio entre los países socios de la Alianza y, que han sido profundizadas en el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco, son suficientes para cambiar el comportamiento desfavorable que luego del año 2011 muestra el comercio intragrupal entre los socios de esta iniciativa de integración?

Una idea de la oportunidad que tienen las disciplinas comerciales acordadas entre Chile, Colombia, México y Perú para ir en búsqueda de un comercio intrarregional más dinámico e intenso, se puede deducir analizando el marco regulatorio que ha venido en años recientes rigiendo el intercambio comercial entre estos cuatro países.

3. Materia arancelaria entre los socios de la AP

Un inventario de los acuerdos suscritos entre los países miembros de la Alianza se muestra en el cuadro 3.

Cuadro 3. Principales acuerdos suscritos entre los países miembros de la Alianza del Pacífico

	Chile	México	Perú
Colombia	TLC 2009 ACP 2009 DT 2010	TLC 2011	CAN 1969
Chile	-	AA1998 TLC 1999 ACP 2008 DT 2000	TLC 2009
México	-	-	AIC 2012

Fuente: López y Muñoz (2012, p. 20); Dirección Nacional de Aduanas de Chile

Nota: AA: Acuerdo de Asociación; ACP: Acuerdo de contratación Pública; AIC: Acuerdo de integración Comercial; CAN: Comunidad Andina de Naciones; DT: Acuerdo de Doble Tributación y; TLC: Tratado de Libre Comercio.

De estos acuerdos, el más longevo, la Comunidad Andina, vincula comercialmente a Colombia y Perú. Esta iniciativa tuvo su nacimiento con el Acuerdo de Cartagena que entró en vigencia en el año 1969, y se formaliza como Comunidad Andina en el año 1996 mediante el Protocolo de Trujillo. En el marco de este acuerdo el intercambio comercial entre estos dos países goza de una desgravación arancelaria del 100% desde inicios del año 2006, lo cual resultó ser la culminación de un proceso de liberalización gradual que había

comenzado en agosto de 1997. Por otra parte, Colombia y Chile intercambian bienes bajo las disposiciones establecidas en un TLC que entró en vigencia en mayo de 2009. Ya para el año 2012 el 97,6% de las subpartidas arancelarias se intercambiaban con arancel cero (0) y, sólo 179 subpartidas del sector agrícola (2,4% del total intercambiado) mantenían algún nivel de protección. Entre Colombia y México, desde 2011, el 95% de las subpartidas arancelarias se intercambian con arancel cero (0), sólo 376 subpartidas vinculadas a agricultura, 5% del total, mantienen alguna protección (Ministerio de Industria y Turismo de Colombia, 2015). Desde marzo del 2009, entre Perú y Chile está vigente un tratado de libre comercio, el cual mantuvo el programa de liberación arancelaria previsto desde el año 1998 en el Acuerdo de Complementación Económica (ACE) N° 38. Según el cronograma de liberación acordado entre las Partes para julio del 2016 la totalidad del comercio recíproco de bienes estaría totalmente liberado. Entre Perú y México, desde febrero del año 2012, está vigente un Acuerdo de Integración Comercial. Tal acuerdo permitió ampliar y profundizar el número de líneas arancelarias que circulan libre de arancel entre estos dos países, superando de esta manera las limitaciones que en cuanto a libre circulación de bienes existían en el ACE N° 8 suscrito entre Perú y México en el año 1987 (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú, 2011). Por su parte, Chile y México, suscribieron un TLC que entró en vigencia en agosto de 1999. Como resultado de la aplicación del mismo, sólo 100 productos objeto de comercio recíproco estaban afectados a diversos niveles de arancel aduanero y, unas pocas mercancías como los automóviles, estaban sujetas a cuotas de importación (Dirección Nacional de Aduanas de Chile).

Todo esta tradición orientada al libre comercio se procedió a armonizar mediante el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco suscrito entre Colombia, Chile, México y Perú en Cartagena de Indias en febrero de 2014; con el fin de establecer una Zona de Libre Comercio (ZLC) entre los países miembros de la Alianza y, de esta manera, ir en búsqueda de mayores flujos comerciales intrarregionales y un mejor aprovechamiento de los mismos.

La profundización mediante el Protocolo de las preferencias arancelarias bilaterales ya existentes entre los países miembros de la Alianza, trajo como resultado que el 92% común de líneas arancelarias circulen libre de aranceles en el territorio de las Partes. El resto de productos, que fueron considerados altamente sensibles por las Partes, esencialmente productos del sector agrícola como maíz, trigo, banano, café, frijol y papa; gozarán de periodos de desgravación que van de 3 a 17 años, ello en función de los intereses de cada miembro. Y además se acordó excluir del acuerdo sectores como el azucarero.

Esta breve revisión al marco regulatorio que

rige el intercambio comercial en el marco de la AP, especialmente en el aspecto de las barreras arancelarias, muestra un historial que apunta, ya desde hace algún tiempo, hacia una libre circulación de bienes entre los territorios de las Partes involucradas.

Como se evidencia en el cuadro 3, ya para el año 2011, estaban en vigencia la mayoría de los acuerdos comerciales entre las economías involucradas en la Alianza. Acuerdos orientados a liberalizar el intercambio comercial entre las Partes de manera rápida y generalizada. No obstante, tales esfuerzos resultaron ser poco eficaces para detener el deterioro del comercio intragrupal que se hizo presente luego del año 2011.

Esto hace pensar que la baja complementariedad entre las economías de Chile, Colombia; México y Perú seguirá trayendo como consecuencia un comercio intrarregional poco importante y poco intenso a pesar de que se establezca de manera plena una ZLC entre estos países.

Entonces, además de propiciar el libre comercio de bienes mediante un programa de liberalización comercial audaz, ¿qué hacer para fortalecer el comercio intrazona en esta iniciativa de integración?

4. Desafíos a enfrentar por el comercio intrarregional en la AP

El desafío es elevar la complementariedad entre las economías de Chile, Colombia, México y Perú. Esto implica acometer un conjunto de políticas de diversificación económica en búsqueda de una estructura productiva que permita a cada miembro de la Alianza, satisfacer con una canasta de exportación de elevada calidad basada en sus ventajas comparativas y competitivas, la mayor cantidad posible de necesidades que el resto de los socios está actualmente satisfaciendo con bienes procedentes del resto del mundo.

En los términos expuestos por Rodrik (2005: 15-16), las políticas de diversificación económica a formular y ejecutar deberían contribuir a transformar los patrones de especialización productiva idiosincráticos y arbitrarios presentes en algunas economías de la Alianza. Patrones que en buen medida resultan de factores idiosincráticos como la suerte, el espíritu empresarial, las medidas que toma o no toma el gobierno, quiénes son los vecinos y quiénes no lo son y, la inversión extranjera que entra o no entra al país.

Sugiere este autor, que en términos generales, tales políticas involucrarían, por el lado del fiel cumplimiento de las orientaciones del libre mercado, adoptar un tipo de cambio real competitivo capaz de ampliar el número de industrias realmente rentables que llegarían a despegar. Y por otro lado, involucrarían tipos de políticas no sistemáticas tales como políticas industriales heterodoxas, intervención estatal, cooperación entre sectores público y privado y, las políticas preferenciales. Todas ellas acciones que han contribuido con el éxito

de industrias no tradicionales en países como Brasil (industria del acero), Chile (industria del salmón), México (industria automotriz) y China (industria de la computación). Asimismo se recomienda que tales políticas se formulen considerando dos aspectos cruciales. En primer lugar, las políticas deben incorporar medidas disciplinarias y recompensas que alienten las inversiones en campos no tradicionales y eliminen las inversiones que fracasan. Y en segundo lugar, incorporar una forma de colaboración y cooperación entre los sectores público y privado que permita identificar y dar solución a los obstáculos para la diversificación económica (Rodrik, 2005: 18-21).

Un análisis a las exportaciones intrazona totales promedio alcanzadas en los años 2012 a 2014 a nivel de capítulos arancelarios llevado a cabo mediante el índice de ventajas comparativas (competitivas) reveladas (IVCR)⁶, mostrado en el cuadro 4, permite tener una primera aproximación acerca de aquellos sectores u actividades productivas sobre las cuales debería enfocarse la atención al momento de formular políticas de diversificación económica en los países miembros de la Alianza.

Los capítulos arancelarios identificados para cada socio de la iniciativa de integración no son los únicos con ventaja comparativa (competitiva) revelada, pero son los que tienen la mayor ventaja y, por tanto, un esfuerzo dirigido a hacer su producción y exportación más eficiente, sin duda, daría lugar a un incremento en el comercio intrazona en la Alianza.

5. Conclusiones

La AP, una manifestación del regionalismo estratégico Sur-Sur evolucionado, muestra un comercio intrarregional de poca proporción respecto al total del comercio internacional de las Partes involucradas. Un comercio intrarregional poco intenso como consecuencia de la baja complementariedad comercial entre las economías de Chile, Colombia, México y Perú. Esta situación se ha agudizado luego del año 2011. Y no ha podido ser revertida aún y cuando ya desde hace algún tiempo existe toda una tradición que apunta a liberalizar de manera rápida y generalizada la circulación de mercancías entre los territorios de las Partes involucradas en la Alianza.

Lo antes expuesto, permite afirmar que no sólo basta un programa audaz de liberalización comercial para impulsar el comercio intrarregional en la AP, sino, que además, se requiere la ejecución de políticas de diversificación económica conjuntas dirigidas a elevar la calidad de la canasta de exportación de cada uno de sus países miembros. Es decir, propiciar la conformación de una canasta de exportación más diversa y sofisticada y, menos dependiente de las exportaciones de productos basados en recursos naturales, capaz de satisfacer lo más posible aquellas necesidades de bienes importados del resto del mundo que tienen actualmente Chile, Colombia, México y Perú.

Cuadro 4. Primeros 10 capítulos arancelarios exportados por los socios de la AP entre sí con un índice de ventajas comparativas reveladas mayor a 1 (IVCR>1) en 2012-2014

Exportaciones chilenas a los demás socios		
Código/capítulo o arancelario	Descripción	IVCR 2012-2014
24	Tabaco y sucedáneos de tabaco elaborados	16,58
63	Artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos	13,72
58	Tejidos especiales; encajes; tapicería; pasamanería; bordados	12,31
64	Calzado; polainas y artículos análogos	12,16
66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, látigos y fustas	12,08
67	Plumas y plumón; flores artificiales y manufacturas de cabello	11,91
57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo de materia textil	11,86
61	Prendas y complementos (accesorios de vestir)	11,64
36	Pólvora y explosivos; artículos de pirotecnia y fósforos	10,86
11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina y gluten de trigo	10,58
Exportaciones colombianas a los demás socios		
Código/capítulo o arancelario	Descripción	IVCR 2012-2014
87	Automóviles, tractores, velocipedos y demás vehículos terrestres	6,02
23	Alimentos preparados para animales	5,90
33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería	5,64
36	Pólvora y explosivos; artículos de pirotecnia y fósforos	5,18
56	Guata, fieltros y telas sin tejer; hilados	5,15
45	Corcho y sus manufacturas	4,81
96	Manufacturas diversas	4,64
52	Algodón	4,20
82	Herramientas y útiles; artículos de cuchillería y cubiertos de mesa de metal común	4,11
13	Gomas, resinas y demás extractos de jugos vegetales	3,99
Exportaciones mexicanas a los demás socios		
Código/capítulo o arancelario	Descripción	IVCR 2012-2014
50	Seda	16,74
31	Abonos	13,69
33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería	9,07
52	Algodón	6,99
35	Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas	6,35
30	Productos farmacéuticos	5,94
34	Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes	4,30
28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso	4,19
53	Fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel	3,79
32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes	3,75
Exportaciones peruanas a los demás socios		
Código/capítulo o arancelario	Descripción	IVCR 2012-2014
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	7,26
56	Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados; artículos de cordelería	6,87
66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones asiento, látigos, fustas, y sus partes	6,59
02	Carne y despojos comestibles	6,27
69	Productos cerámicos	6,21
64	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos	5,86
89	Barcos y demás artefactos flotantes	5,82
36	Pólvora y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos	5,76
87	Automóviles, tractores, velocipedos y demás vehículos terrestres	5,75
40	Caucho y sus manufacturas	4,98

Fuente: ALADI-Sicoex. Cálculos propios

Notas

1 Este periodo se escogió en virtud de que a lo largo de él; momentos de auge, crisis y lenta recuperación de la economía mundial han traído consigo fluctuaciones a favor y en contra tanto en los volúmenes colocados como en los precios de los productos basados en recursos naturales, lo que ha afectado el comercio internacional en América Latina, dada la notable dependencia que tienen las exportaciones de los países de la región respecto a este tipo de productos. En consecuencia, un análisis de los flujos comerciales entre los países involucrados en la AP, enmarcado en estos años, permitirá apreciar el impacto que los shocks externos favorables y desfavorables tienen sobre dicho comercio. Durante este periodo también se han dado cambios en la composición de las exportaciones de muchos países de la región y, han ganado importancia socios comerciales no tradicionales, como China, y, sin duda esto ha introducido cambios en el comercio en el ámbito latinoamericano (Gaya y Michalczewsky, 2014: 3). Por otra parte, en este periodo se concretan muchos de los acuerdos comerciales bilaterales entre Chile, Colombia, México y Perú y resulta pertinente analizar el impacto de éstos sobre el comercio entre dichos países.

2 Índice de comercio intrarregional o intragrupal (ICI)

Este indicador mide la importancia de los flujos de comercio intrarregionales o intragrupal. El índice muestra en forma directa la proporción que representa el comercio entre los miembros de una agrupación regional. Se calcula mediante la expresión:

$$ICI = \frac{\sum_{i=1}^n X_{ij}}{\sum_{i=1}^n XT_i}$$

Donde X_{ij} son las exportaciones del país i hacia el socio j , y XT_i son las exportaciones totales del país i . El indicador puede ser calculado también para las importaciones o para el comercio total (exportaciones más importaciones).

3 Índice de Intensidad Comercial (IIC)

Permite medir el sesgo geográfico en el intercambio comercial de un país i con otros países j . Se estima así:

$$IIC_{ij} = x_{ij}/m_{ij}$$

Donde x_{ij} representa el peso de las exportaciones hacia el país j en las exportaciones totales del país i ; m_{ij} representa el peso que tienen las importaciones totales realizadas por el país j en las importaciones totales del mundo.

Si $IIC_{ij} > 1$ significa que el comercio con el socio es más que proporcional a la participación que tiene el socio en las importaciones mundiales, por lo tanto existe un sesgo geográfico en el comercio. Si $IIC_{ij} < 1$ no existe sesgo geográfico en el comercio. El crecimiento del IIC a través del tiempo indicaría que el sesgo geográfico del comercio con el país j se ha incrementado. Si se reduce el IIC_{ij} se interpreta como una baja del sesgo geográfico.

Durán Lima, José y Álvarez, Mariano. (2011). Manual de comercio exterior y política comercial. Nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo. Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), p. 87-88.

4 Índice de compatibilidad o complementariedad comercial (ICxjCmk)

La expresión de cálculo utilizada fue:

$$ICxjCmk = 1 - \left(\sum (|X_{ik} - M_{ij}|) \right) / 2$$

Donde:

ICxjCmk = índice de compatibilidad comercial de las exportaciones de un país j con las importaciones de un grupo de países k .

X_{ik} = peso relativo (%) de las exportaciones del capítulo o producto i en las exportaciones totales del país j .

M_{ij} = peso relativo (%) de las importaciones del capítulo o producto i en las importaciones totales realizadas por el grupo de países k .

Dicho indicador tiene valores contenidos entre 0 y 1. Un valor igual a cero (0) indica que no hay compatibilidad o complementariedad comercial entre el país j y el grupo de países k . Un valor igual a 1 indica que hay compatibilidad o complementariedad comercial total. A medida que el indicador toma valores que se acercan a la unidad existe mayor complementariedad comercial entre los países y aumentan las potencialidades de crear comercio.

Gutierrez, A. (2008). Venezuela en el Mercosur: oportunidades y amenazas para el sector agroalimentario venezolano. En Rita Giacalone (Ed). La integración sudamericana: un complejo proceso inconcluso. Mérida, Venezuela: Universidad de los Andes. P. 161.

5 La noción de calidad de la canasta de exportación la desarrolla Dani Rodrik y Ricardo Hausman. Se refiere a un indicador el cual cuantifica lo que el país produce y la combinación de productos en cuya elaboración ha adquirido gran competencia, mediante una agregación de productos basada en los niveles de ingreso asociados con los factores que dan origen a las respectivas ventajas comparativas.

Una canasta de exportación será de mayor calidad en la medida en que contenga una agrupación de productos de mayor sofisticación cuya elaboración este asociada a un elevado contenido de ingreso para los factores que le dan origen.

La canasta de exportaciones mexicana es una de las de mayor calidad en América Latina, incluso por encima de la de Argentina, Brasil y Chile. Esto le dota de la capacidad de verse menos expuesta a la volatilidad de los mercados de materias primas.

Para mayor detalle véase RODRIK, Danni (2005), "Políticas de diversificación económica". Revista de la CEPAL, no. 87, diciembre, Santiago de Chile, pp. 7-23.

6 Índice de ventajas comparativas reveladas (IVCR)

Es uno de los indicadores relacionados con el dinamismo comercial. Permite analizar las ventajas o desventajas

comparativas de los intercambios comerciales de un país con sus socios comerciales o diversos grupos de países. También se le suele llamar Índice de Balanza Comercial Relativa (IBSR), ya que está construido sobre el saldo comercial como referencia en el numerador, en relación al total de intercambios comerciales. El índice es un indicador normalizado que resulta de dividir la importancia relativa del total de exportaciones de un bien hacia un país o región por la importancia relativa de las exportaciones de ese bien con respecto a las totales. En esta oportunidad se calcula así:

$$IVCR_i = \left(\frac{x_{ij}}{x_i} \right) \left(\frac{x_j}{x_t} \right)$$

Donde:

x_{ij}/x_i relaciona las exportaciones del capítulo o bien i desde un país hacia sus socios en la Alianza (x_{ij}), con las exportaciones totales de ese capítulo o bien i desde el país al mundo (x_i).

x_j/x_t relaciona las exportaciones totales del país hacia sus socios de la Alianza, con respecto al total de exportaciones del país hacia el mundo. Un $IVCR > 1$, significa la existencia de ventajas competitivas (comparativas) reveladas en las exportaciones del capítulo o bien en cuestión en el comercio con el socio. Un $IVCR < 1$, significa que no existe ventaja competitiva (comparativa) revelada alguna del capítulo o bien en cuestión en el comercio con el socio. Duran, J. y Alvarez, M. (2008). Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Referencias bibliográficas

- ALIANZA DEL PACÍFICO (2015). *ABC de la Alianza del Pacífico*, en línea: <https://alianzapacifico.net/documentos/>
- ALIANZA DEL PACÍFICO (2014). *Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico*, en línea: <https://alianzapacifico.net/documentos/>
- ALIANZA DEL PACÍFICO (2012). *Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico*, en línea: <https://alianzapacifico.net/>
- ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI), (2015). "Sistema de comercio exterior (Sicoex)", en línea: <http://consultawebv2.aladi.org/sicoexV2/jsf/home.seam>
- BERNAL-MEZA, Raúl (2015). "Alianza del Pacífico versus Alba y Mercosur: entre el desafío de la convergencia y el riesgo de la fragmentación en Sudamérica". *Pesquisa & Debates, SP*, vol. 26, no. 1(47), enero-marzo, Sao Pablo, Brasil, pp. 1-34.
- BERNAL-MEZA, Raúl (2013). *Modelos o esquemas de integración o cooperación en curso en América Latina (UNASUR, Alianza del Pacífico, ALBA, CELAC): una mirada panorámica*, Berlín, Ibero-Amerikanisches Institut.
- BRICEÑO RUIZ, José (2013). "Ejes y modelos en la etapa actual de la integración económica regional en América Latina". *Estudios Internacionales*, vol. 45, n° 175, mayo-agosto, Santiago de Chile, pp. 9-39.
- BRICEÑO RUIZ, José (2010). "La iniciativa del Arco del Pacífico Latinoamericano. Un nuevo actor en el escenario de la integración regional". *Nueva Sociedad*, n° 228, julio-agosto, Buenos Aires, pp. 44-59.
- DECLARACIÓN DE CALI (2013, mayo 23). *Declaración Presidencial sobre la Alianza del Pacífico*, en línea: <http://alianzapacifico.net/documentos/>
- DECLARACIÓN DE CARTAGENA DE INDIAS (2014, febrero 10). *Declaración Presidencial sobre la Alianza del Pacífico*, en línea: <http://alianzapacifico.net/documentos/>
- DECLARACIÓN DE LIMA (2011, julio 28). *Declaración Presidencial sobre la Alianza del Pacífico*, en línea: <http://alianzapacifico.net/documentos/>
- DECLARACIÓN DE MÉRIDA (2011, diciembre 4). *Declaración Presidencial sobre la Alianza del Pacífico*, en línea: <http://alianzapacifico.net/documentos/>
- DECLARACIÓN DE PARANAL (2012, junio 6). *Declaración Presidencial sobre la Alianza del Pacífico*, en línea: <http://alianzapacifico.net/documentos/>
- DIRECCIÓN NACIONAL DE ADUANAS DE CHILE (2015). *Acuerdos y tratados comerciales*, en línea: <https://www.aduana.cl/tratados-y-acuerdos-de-libre-comercio/aduana/2007-02-28/122217.html>
- FORO SOBRE LA INICIATIVA DE LA CUENCA DEL PACÍFICO LATINOAMERICANO (2007). *Declaración de Santiago de Cali (29 y 30 de enero de 2007)*, en línea: <http://www.google.co.ve/url?sa=t&rc=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved>
- DECLARACIÓN DE SANTIAGO DE CHILE (2013, enero 27). *Declaración Presidencial sobre la Alianza del Pacífico*, en línea: <http://alianzapacifico.net/documentos/>
- DURÁN, J. y ALVAREZ, M. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- GAYA, Romina y MICHALCZEWSKY, Kathia (2014). *El comercio intrarregional sudamericano: patrón exportador y flujos intraindustriales*. BID-INTAL Nota técnica, no. IDB-TN-583, mayo.
- GUTIÉRREZ, A. (2008). "Venezuela en el Mercosur: oportunidades y amenazas para el sector agroalimentario venezolano". En Rita Giacalone (Ed). *La integración sudamericana: un complejo proceso inconcluso*. Mérida, Venezuela: Universidad de los Andes, pp. 145-171.
- KAHHAT, Farid. (2011). *Del Arco del Pacífico Latinoamericano al Acuerdo del Pacífico*, en línea <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/comercio/del-arco-del-pacifico-latinoamericano-al-acuerdo-del-pacifico>
- LAWRENCE, Robert (1996). *Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration*. New York, The Brookings Institution.
- LÓPEZ, Dorotea y MUÑOZ, Felipe (2012). "El inicio formal de la Alianza del Pacífico". *Puentes. Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo sostenible*, vol. 13, no.4, agosto, Ginebra, pp. 18-22.

MALAMUD, Carlos (2012). "La Alianza del Pacífico: un revulsivo para la integración regional en América Latina". *Revista Ari*, nº 46, junio, Madrid, pp. 1-5.

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO DEL PERÚ (2011). *Acuerdos comerciales del Perú*, en línea: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=frontpage&Itemid=1

MINISTERIO DE INDUSTRIA Y TURISMO DE COLOMBIA (2015). Alianza del Pacífico: enfocada en el desarrollo económico de sus miembros, en línea <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=31340>

RODRIG, Danni (2005). "Políticas de diversificación económica". *Revista de la CEPAL*, no.87, Santiago de Chile, pp. 7-23.

SISTEMA ECONÓMICO LATINOAMERICANO Y DEL CARIBE (SELA) (2015). *Informe de evaluación del comercio intrarregional en América Latina y el Caribe 1980-2013*. Secretaría Permanente del SELA, Caracas, Venezuela.

THE ECONOMIST (2011, abril 7). "Regional integration in Latin America, the pacific players go to market en línea: <http://www.economist.com/node/18529807>

UNTAD (1992). *Transnational corporations as engines of growth World Investment Report*. New York: Naciones Unidas.

***Albio Márquez Rangel**

Economista de la Universidad de los Andes-Venezuela (ULA). MSc en Administración, ULA.

Doctorando en Ciencias Humanas en ULA.

Profesor Agregado de la Universidad Nacional Experimental "Ezequiel Zamora"

e-mail: albio.marquez@gmail.com,
marqueza@unellez.edu.ve.

Fecha de Recibido: junio de 2015
Fecha aprobación: Octubre de 2015