

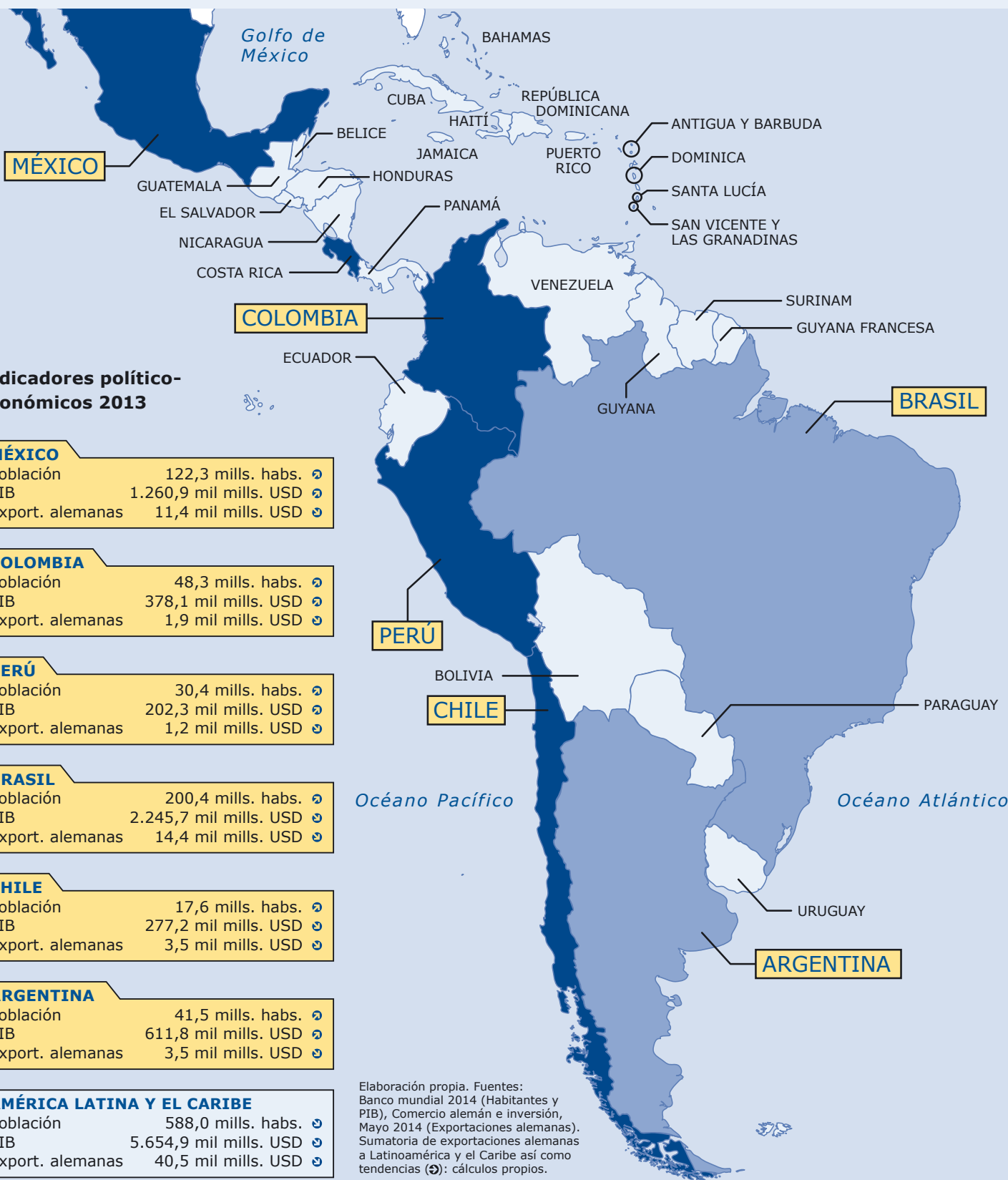


DIMENSIONES Y EFECTOS ECONÓMICOS DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO



Konrad
Adenauer
Stiftung

PAÍSES DE LATINOAMÉRICA Y EL CARIBE



DIMENSIONES Y EFECTOS ECONÓMICOS DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO

Roberto Abusada-Salah

Christóbal Acevedo

Rahel Aichele

Gabriel Felbermayr (jefe de proyecto)

Adriana Roldán-Pérez



Konrad
Adenauer
Stiftung

CONTENIDO

Figuras y tablas	4
I Introducción	5
II Alianza del Pacífico: Integración regional latinoamericana abierta al mundo	7
2.1 El Mercosur y la Comunidad Andina	8
2.2 La Alianza del Pacífico	11
2.3 Estado de la integración comercial regional	13
2.4 Estadísticas macroeconómicas de los miembros de la AdP	16
2.5 Patrones de comercio de los miembros de la AdP	20
III Metodología	25
3.1 Breve descripción de la herramienta analítica	25
3.2 Definición de escenarios	30
IV Efectos de la Alianza del Pacífico y de otros esfuerzos de liberalización comercial en América Latina	33
4.1 Efectos económicos de la Alianza del Pacífico.....	33
4.2 Efectos de la liberalización comercial entre los países de la AdP y los del Mercosur	55
4.3 Efectos de un área de libre comercio latinoamericana	58
V Implicaciones para la formulación de políticas comerciales	61
Referencias bibliográficas	68
Sobre los autores.....	69
Apéndice	71

FIGURAS Y TABLAS

Figura 01	La Alianza del Pacífico en el spaghetti bowl latinoamericano	14
Tabla 01	ALCs de países de la AdP con países observadores de la AdP y otros países.....	15
Figura 02	PGB per cápita en PAA en relación con el nivel de EEUU.....	16
Tabla 02	Tasas anualizadas de crecimiento del PGB per cápita (UML constante)	17
Figura 03	Exportaciones de bienes y servicios (% del PGB)	18
Figura 04	Tasa arancelaria aplicada, promedio simple, prod. manufacturados (%)	19
Figura 05	Manufacturas, valor agregado (% del PGB).....	19
Figura 06	Descomposición regional del comercio de los países de la AdP, 2012.....	20
Tabla 03	Descomposición sectorial de las exportaciones chilenas, 2012	22
Tabla 04	Descomposición sectorial de las exportaciones colombianas, 2012.....	22
Tabla 05	Descomposición sectorial de las exportaciones costarricenses, 2012	23
Tabla 06	Descomposición sectorial de las exportaciones mexicanas, 2012	23
Tabla 07	Descomposición sectorial de las exportaciones peruanas, 2012.....	24
Figura 07	Costos comerciales países AdP con grupo Adp y América Latina, 2007	29
Figura 08	Cambios en ingreso real en AdP profunda.....	33
Tabla 08	Cambios en el ingreso real, diversos escenarios de AdP	34
Figura 09	Cambios en ingreso real en distintos escenarios AdP	35
Figura 10	Efectos sobre ingreso real de nueva oleada de liberalización y ALCs profundos.....	37
Tabla 09	Efectos de AdP profunda, excluidos nuevos ALCs bilaterales entre sus países.....	38
Tabla 10	AdP en un nuevo orden comercial mundial.....	39
Figura 11	Cambios en el valor agregado sectorial chileno, escenario de AdP profunda	41
Figura 12	Cambios en los flujos comerciales chilenos	42
Figura 13	Cambios en valor agregado sectorial colombiano, en AdP profunda.....	44
Figura 14	Cambios en los flujos comerciales colombianos	45
Figura 15	Cambios en valor agregado sectorial costarricense, en AdP profunda	47
Figura 16	Cambios en los flujos comerciales costarricenses.....	49
Figura 17	Cambios en valor agregado sectorial mexicano, en AdP profunda	50
Figura 18	Cambios en los flujos comerciales mexicanos	51
Figura 19	Cambios en valor agregado sectorial peruano, en AdP profunda	53
Figura 20	Cambios en los flujos comerciales peruanos.....	54
Figura 21	Efectos en el ingreso real de un ALC profundo entre la AdP y Mercosur	56
Tabla 11	Escenario de integración AdP-Mercosur: Cambios en ingreso real	57
Figura 22	Efectos en ingreso real de ALC AdP-Mercosur, solo aranceles y poco profundo	57
Figura 23	Efectos en ingreso real de ALC profundo en América Latina	59
Tabla 12	Escenarios de un ALC latinoamericano: Cambios en el ingreso real.....	59
Figura 24	Efectos en ingreso real de ALC latinoamericano, solo aranceles y poco profundo	60
Tabla 13	Estimaciones transversales de gravedad, sector manufacturero, 2007.....	71
Tabla 13	continuación	72
Tabla 14	Estimaciones gravitatorias de sección transversal para los sectores de servicios, 2007.....	73
Tabla 14	continuación	74

I INTRODUCCIÓN



América Latina ha luchado ya durante más de un siglo para construir un espacio de integración económica regional que le permita acelerar su convergencia hacia las condiciones de bienestar de las naciones desarrolladas. El disponer de un patrimonio y una cultura comunes, además de una gran riqueza en recursos naturales, parecía constituir una garantía para una fructífera cooperación económica y política. Paradojalmente, sin embargo, la región ha sido víctima en forma repetida de fuerzas centrífugas que la han conducido a adoptar políticas económicas mal concebidas, al retraso económico y a las guerras. La integración económica regional no ha logrado producir los resultados deseados y, peor aún, con frecuencia ha sido fuente de desacuerdo. Actualmente, luego de una década de espectacular crecimiento económico basado en políticas macroeconómicas prudentes y en una liberalización económica, Chile, Colombia, Costa Rica, México y Perú han decidido cooperar en la creación de un área de libre circulación de bienes, servicios, capital y personas para aumentar el bienestar de los ciudadanos y mejorar la estabilidad política y social de las naciones miembros. Así nació la Alianza del Pacífico (AdP).

Estos esfuerzos de liberalización ocurren dentro del orden global de intercambio comercial y son impulsados por las transformaciones que actualmente ocurren en dicho orden. Estados Unidos, que tradicionalmente ha considerado a Latinoamérica como su zona de influencia política, está negociando tratados de libre comercio con la Unión Europea (TTIP-Transatlantic Trade and Investment Partnership) y con países asiáticos y latinoamericanos de la cuenca del Pacífico (TPP-Trans-Pacific Partnership). En Asia, los diez estados miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Association of Southeast Asian Nations, ASEAN) están abocados a profundizar la integración económica regional mediante la Comunidad Económica ASEAN, y a negociar una asociación económica regional plena (RCEP) con China, India, Japón, Corea, Australia y Nueva Zelanda.

"Esfuerzos de liberalización ocurren dentro del orden global de intercambio comercial y son impulsados por las transformaciones que actualmente ocurren en dicho orden."

"Este estudio tiene como objetivo evaluar los beneficios del intercambio comercial resultante de la integración económica propuesta para los países miembros de la AdP. El estudio diferencia los esfuerzos de integración de acuerdo a distintos grados de profundidad."

Una de las motivaciones claves de estas iniciativas regionales es proporcionar una gobernanza adecuada de las cadenas de valor que, con creciente frecuencia, trascienden las fronteras nacionales. Además, la incapacidad de la Organización Mundial del Comercio (OMC) para completar la Ronda de Doha y avanzar hacia los temas comerciales del siglo XXI (Baldwin, 2012) no le ha dejado a los países que aspiran a continuar en su senda de desarrollo, mayores alternativas que la de fomentar agendas regionales. Por último, el hecho de que en otras regiones del mundo estén tomando forma grandes acuerdos regionales de intercambio comercial, otorga un grado importante de urgencia a los esfuerzos de algunos países para fomentar por cuenta propia la liberalización comercial.

Este estudio tiene como objetivo evaluar los beneficios del intercambio comercial resultante de la integración económica propuesta para los países miembros de la AdP. El estudio diferencia los esfuerzos de integración de acuerdo a distintos grados de profundidad. Los escenarios van desde uno en que sólo se eliminan los aranceles aduaneros bilaterales, pasando por un nivel intermedio de integración, donde ciertas áreas sensibles, como la agricultura, la industria alimentaria o los servicios, reciben un tratamiento especial, hasta un nivel de integración que proporciona una liberalización comercial profunda en todas las áreas. El estudio cuantifica la creación potencial de intercambio comercial y los efectos de desvío comercial de estos diferentes niveles de integración, así como los efectos en el valor agregado sectorial y en el bienestar agregado. El estudio va más allá de la cuenca del Pacífico, investigando si ciertas estrategias alternativas de política comercial (tales como liberalización comercial entre AdP y Mercosur o la creación de una zona de libre comercio profunda en América Latina) crearían beneficios adicionales derivados del comercio para los países miembros de la AdP.

En la sección siguiente, comenzaremos con un examen del estado de la integración regional en América Latina. Estudiaremos el surgimiento de la AdP en un contexto histórico y geográfico amplio. Explicaremos el diseño institucional del acuerdo y presentaremos datos importantes sobre el grado de integración regional.

II ALIANZA DEL PACÍFICO: INTEGRACIÓN REGIONAL LATINOAMERICANA ABIERTA AL MUNDO



En el período de posguerra, Latinoamérica realizó innumerables esfuerzos para fomentar la integración económica, viéndola como una manera particularmente eficaz de promover el desarrollo económico. Mientras la agricultura, la minería, el petróleo y los servicios dominaban la actividad económica durante las primeras décadas del siglo veinte, varios países poseían industrias manufactureras de relativa importancia, principalmente en los sectores de elaboración de metales y maquinaria básica que suministraban las actividades de exportación de productos básicos, además de otras industrias que satisfacían las necesidades del mercado nacional, tales como alimentos y textiles. Todos estos sectores comerciales, y muchos otros, se desarrollaron como resultado de los trastornos de los flujos comerciales asociados con las dos guerras mundiales y la Depresión que comenzó en 1929.

La integración económica de América Latina recibió amplio apoyo una vez que los principios de industrialización orientada a la sustitución de importaciones (ISI) se convirtieron en el centro de las estrategias de desarrollo en la región. El desarrollo de la ISI fue fomentado fuertemente por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) de las Naciones Unidas, con el apoyo intelectual del economista argentino Raúl Prebisch y de Celso Furtado, de Brasil, al igual que del economista alemán Hans Singer. Se consideraba que la tesis de la ISI ofrecía la única manera de alcanzar el nivel de los países más desarrollados y superar lo que en esa época se consideraba un deterioro inevitable de los términos de intercambio – la noción de que un nivel de ingresos más alto aumentaría la demanda de productos manufacturados en relación con los productos primarios, los cuales constituían la mayor parte de las exportaciones latinoamericanas. Además, la rápida industrialización de la Unión Soviética fue vista como un punto de referencia para las políticas que debían ser implementadas en el ámbito de la industrialización. Estas políticas otorgaban gran importancia al desarrollo de industrias básicas de propiedad del estado, tales como acero, energía eléctrica, ferrocarriles y la producción de maquinaria pesada.

“Los países latinoamericanos protegieron de manera amplia y sostenida lo que llamaban industrias nacientes, sin indicación alguna sobre cuándo se eliminarían las barreras proteccionistas.”

En contraste con lo que ocurría en países como Corea del Sur, donde el otorgamiento de protección industrial contra la competencia externa dependía del crecimiento específico, de las exportaciones y de las metas de eficiencia, los países latinoamericanos protegieron de manera amplia y sostenida lo que llamaban industrias nacientes, sin indicación alguna sobre cuándo se eliminarían las barreras proteccionistas.

Con este telón de fondo se crearon los primeros esquemas de integración regional. En 1960, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) fue iniciada por Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay. Veinte años más tarde, se convirtió en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), con la inclusión de Colombia, Ecuador, Bolivia y Venezuela. Panamá y Cuba se integraron con posterioridad.

Si bien la meta explícita de la ALADI era "...crear un área de preferencias económicas con el objetivo final de establecer un mercado común en América Latina", en los hechos ha servido fundamentalmente como instrumento para el intercambio de preferencias comerciales entre dos o más países miembros en el marco de los Acuerdos de Complementación Económica, la mayoría de los cuales actualmente está vigente.

2.1 EL MERCOSUR Y LA COMUNIDAD ANDINA

Los esfuerzos más ambiciosos de integración en Latinoamérica han sido los del Mercosur (Mercado Común del Sur) y la Comunidad Andina de Naciones (CAN). La historia de la CAN ha sido azarosa. Establecida en 1969 por Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y, más tarde, Venezuela, tenía como objetivo principal crear un espacio económico único dentro del cual los bienes y servicios circularan libremente entre sus miembros, al tiempo que un arancel aduanero común los protegiera contra la competencia externa. En la realidad, la CAN implicó replicar las políticas industriales de algunos miembros que aún adherían a los principios de la ISI, pero ahora dentro de un espacio económico mucho mayor. Además, la CAN impulsó una gama de políticas económicas diferentes que incluía la planificación económica para diversas industrias como la petroquímica, la automovilística, la metalúrgica, la acerera y la química, entre otras. También adoptó reglas comunes, mayoritariamente discriminatorias, para el tratamiento de la inversión extranjera directa (IED). Luego de innumerables rondas de negociación, la CAN fue incapaz de acordar criterios para establecer un arancel andino común, al tiempo que los diversos compromisos de disminuir las tarifas a través del establecimiento de una zona de libre comercio fueron sometidos sistemáticamente a retrasos o simplemente ignorados. A mediados de la década de 1970, Chile, que se encontraba abocado a una liberalización general de su economía, planteó severas objeciones a las posiciones de sus socios comerciales sobre los niveles arancelarios y sobre el tratamiento de la IED, objeciones que llevaron a Chile a retirarse de la CAN en 1976. El arribo de la crisis de endeudamiento que afectó a Latinoamérica en la década de 1980 introdujo dificultades adicionales a las negociaciones, esta vez en medio de una crisis de balanza de pagos, déficits fiscales y graves desajustes de los tipos de cambio en varios de los países miembros.

"Los esfuerzos más ambiciosos de integración en Latinoamérica han sido los del Mercosur y la CAN."

Si bien la CAN ha logrado sobrevivir como institución, se ha visto debilitada significativamente y ha sido incapaz de lograr su meta original, en particular después de que Colombia y Perú comenzaran a adoptar muchas de las políticas liberalizadoras que a menudo se agrupan bajo la denominación de "Consenso de Washington". El anuncio de que Colombia y Perú tenían la intención de negociar un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos enfureció de tal manera al Presidente venezolano Hugo Chávez que finalmente decidió, en 2006, retirar a su país de la CAN. Más tarde se unió al Mercosur. Bolivia, por otro lado, albergaba dudas similares respecto de la CAN, sintiéndose ideológicamente más cercano a los países del Mercosur. Bolivia está actualmente en proceso de formalizar su integración a dicho bloque, pero sin abandonar la CAN.

A pesar de todas estas dificultades, la CAN logró implementar una zona de libre comercio (ZLC) en 2005, pero desechando la idea de una unión aduanera con un arancel externo común. Sin embargo, fue capaz de crear un vigoroso y exitoso brazo financiero, la Corporación Andina de Fomento (CAF).

Los mercados internos de Brasil y Argentina han hecho posible que el Mercosur, cuyos seis países miembros tienen una población total de 300 millones y un PGB agregado de aproximadamente \$ 3,2 billones, se haya constituido en un bloque comercial importante, si bien relativamente cerrado para el resto del mundo. El arancel externo del Mercosur otorga una protección sustancial contra los productos importables desde países que no son miembros. Por ende, se lo podría considerar como una unión aduanera imperfecta en la medida en que aún otorga exenciones a los países miembros para la aplicación del arancel externo común a una cantidad de líneas arancelarias correspondientes a productos "sensibles".

La mayor parte de los obstáculos que la CAN y el Mercosur han debido sortear, tanto durante su formación como en la actualidad, están relacionados con el mismo tipo de problemas. En primer lugar, su intención de crear bloques comerciales concebidos como fortalezas para protegerse contra importaciones competidoras de terceros países; segundo, su incapacidad de coordinar las políticas macroeconómicas; y, finalmente, el hecho de haber sufrido frecuentes períodos de crisis económica interna y shocks económicos externos. Además, durante sus etapas formativas, los países miembros han modificado elementos esenciales de sus modelos de política económica. Por ejemplo, Perú se convirtió de una economía cerrada en la economía más abierta de América Latina; Argentina adoptó durante una década un régimen de convertibilidad que equiparó la moneda local al dólar como una medida para poner fin a la hiperinflación; Venezuela se convirtió en una economía estatal planificada; y Brasil emprendió una amplia reforma monetaria que incluyó la adopción de una nueva moneda y la transformación desde un régimen cambiario fijo a uno flotante. No sorprende que todos estos factores hayan motivado frecuentes disputas entre los países miembros, debilitando los acuerdos en cuestión.

Pero no han sido solo circunstancias de tipo económico las que han conspirado contra la integración económica regional. Elementos ideológicos y geopolíticos también han jugado un rol crucial en el diseño de los bloques comer-

"Pero no han sido solo circunstancias de tipo económico las que han conspirado contra la integración económica regional. Elementos ideológicos y geopolíticos también han jugado un rol crucial en el diseño de los bloques comerciales regionales."

ciales regionales. La iniciativa del presidente estadounidense George W. Bush de lanzar un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) generó reacciones muy divergentes en América Latina. Países como Chile, Colombia, Perú y la mayor parte de Centroamérica veían el ALCA como un atajo para cimentar el acceso preferencial al mercado estadounidense otorgado unilateralmente por la *Ley de Promoción del Comercio Andino y Erradicación de Drogas*. Brasil, por otro lado, inicialmente dio una buena acogida al ALCA y tomó parte en las negociaciones, pero poco después entró en conflicto con los Estados Unidos por varios temas, en particular los precios agrícolas garantizados y los subsidios estadounidenses a las exportaciones. Otros países simplemente ignoraron la iniciativa, tildándola de ser una manifestación prácticamente neoimperialista. Hugo Chávez, el entonces presidente de Venezuela, quien lideró la creación de la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA, que luego reemplazó "Alternativa" por "Alianza" en el nombre), era considerado como el crítico más duro. Bolivia, Cuba, Ecuador, Nicaragua, Venezuela y varios países caribeños menores siguen siendo miembros de esta asociación internacional creada a fines de 2004.

"En los últimos 40 años, Chile ha sido probablemente el único país de la región capaz de seguir políticas comerciales e industriales consecuentes y coherentes."

Así, los esfuerzos de América Latina por lograr una integración regional efectiva se han visto entorpecidos por numerosos problemas, desde la inestabilidad política y las fuertes variaciones en materia de política económica de algunos países hasta la falta de una visión coherente a nivel continental que guíe el diseño de sus políticas de industrialización. En los últimos 40 años, Chile ha sido probablemente el único país de la región capaz de seguir políticas comerciales e industriales consecuentes y coherentes. Esto quedó claramente demostrado cuando Chile decidió mantener tales políticas durante el período de transición democrático que siguió al término del gobierno militar del general Pinochet. Esta continuidad de dirección de las políticas chilenas fue puesta a prueba durante el primer gobierno de la presidenta Michelle Bachelet, cuando Brasil y Argentina intentaron atraer a Chile al Mercosur. Las autoridades chilenas resaltaron claramente las dificultades de unirse a un bloque comercial relativamente cerrado a la competencia externa y donde los países miembros seguían exhibiendo desequilibrios macroeconómicos, todo en aras de mantener la "retórica integracionista". Chile optó por concentrarse en profundizar sus relaciones comerciales con América Latina, TLCAN (NAFTA), la Unión Europea y Asia, con el objetivo ulterior de poner fin al aislamiento político al que había sido sometido durante el régimen militar.

Sin duda, las políticas comerciales de México han ganado en coherencia desde que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA) – entró en vigencia en 1994. Por otro lado, la arrolladora importancia de las relaciones comerciales de México dentro de América del Norte (casi 80% de sus exportaciones van a Estados Unidos) inevitablemente ha desviado el foco de sus relaciones comerciales, alejándolo de resto de Latinoamérica. No obstante, México ha hecho esfuerzos por aumentar sus lazos comerciales con América Latina y el Caribe mediante la firma de muchos acuerdos comerciales, los que sin embargo no han tenido mayor impacto, de manera que sus exportaciones a los países del sur representan alrededor el 7% y las importaciones se sitúan bajo el 5%. Esta escasa relación comercial con países con tanta identidad cultural e histórica sigue constituyendo una preocupación política en México.

2.2 LA ALIANZA DEL PACÍFICO

Hacia fines de la década del 2000, las políticas económicas latinoamericanas habían tomado rumbos claramente divergentes. Por un lado, todos los países de la costa pacífica (con excepción de Ecuador) habían optado por lo que se ha dado en denominar “regionalismo abierto”, abriendo sus economías en forma sustancial y unilateral y suscribiendo amplios tratados de libre comercio con Estados Unidos. Otros países, en particular Chile, México y Perú, suscribieron además tratados similares con la UE y países asiáticos; adicionalmente, estos tres países se convirtieron en miembros del Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica (en inglés: Trans-Pacific Strategic Economic Partnership o Trans-Pacific Partnership, TPP) y del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (en inglés: Asia-Pacific Economic Cooperation, APEC). Colombia firmó más tarde tratados de libre comercio con la UE, Canadá y Corea del Sur. Además, Chile y México son miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE; en inglés: Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD); en 2013 Colombia inició su proceso para transformarse en miembro de la OECD, y Perú anunció su intención de seguir el mismo camino.

Por otro lado, Brasil y sus socios del Mercosur, si bien están realizando negociaciones comerciales con Estados Unidos y Europa, perseveran en su decisión de mantener su gran mercado interno como un elemento esencial en el diseño de sus políticas económicas. Además, Brasil, una de las siete mayores economías del mundo, considera acertadamente que sus políticas comerciales e internacionales están consustancialmente vinculadas.

En vista de las similitudes entre las políticas económicas de los países de la costa latinoamericana del Pacífico, Colombia propuso en 2006 el establecimiento de un foro de cooperación y coordinación llamado Arco del Pacífico. La idea fue respaldada por Chile, México y Perú, y en 2007 fue establecida formalmente con la participación de Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y Perú. Sin embargo, la falta de compromiso y la divergencia de intereses entre las diversas políticas comerciales de los países llevaron la iniciativa al fracaso. En 2010, el entonces presidente del Perú Alan García sugirió que Chile, Colombia y Perú iniciaran un proceso para construir lo que él denominó una “integración profunda”, que superara las materias y capítulos propios de los tratados de libre comercio, a fin de posibilitar una coordinación más profunda en materia de políticas públicas sobre la base de las similitudes ya existentes en esos ámbitos entre los tres países. La propuesta de García fue recibida con gran entusiasmo por los otros dos presidentes. Más tarde, mientras se conducían las negociaciones preliminares, el gobierno mexicano pidió incorporarse al grupo. Finalmente, en abril de 2011 se creó oficialmente la Alianza del Pacífico en Lima.

Algunos personeros diplomáticos expresaron ciertas reservas respecto de la participación de México, temiendo que podría frenar la integración profunda prevista. De hecho, México y Perú ya habían llevado a cabo una prolongada negociación para un tratado de libre comercio. Pero los jefes de estado consideraron que el peso económico de México y su gran mercado eran

“En vista de las similitudes entre las políticas económicas de los países de la costa latinoamericana del Pacífico, Colombia propuso en 2006 el establecimiento de un foro de cooperación y coordinación.”

"El concepto de regionalismo abierto sobre el cual se basa la alianza, al igual que la voluntad política que los líderes nacionales manifiestan en su construcción, han atraído interés en todo el mundo."

cruciales para que la alianza tuviera desde el comienzo una masa crítica. México, por su parte, veía en su integración a la alianza una manera de mejorar sus relaciones económicas y políticas con América Latina, al tiempo que contrarrestar la prominencia de Brasil, un país cada vez más fuerte en la región.

El objetivo fundamental de la alianza es la creación de un área de libre circulación de bienes, servicios, capital y personas. Al mismo tiempo, busca "...impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las Partes, con miras a lograr mayor bienestar, superar la desigualdad socioeconómica e impulsar la inclusión social de sus habitantes" y "...convertirse en una plataforma de articulación política, integración económica y comercial, y proyección al mundo, con énfasis en la región Asia-Pacífico".

Las negociaciones al interior de la alianza han avanzado a un ritmo vertiginoso. Desde su creación en abril de 2001, los países miembros han celebrado nueve citas cumbres de sus líderes y negociado dos importantes acuerdos. El primero de ellos es el Acuerdo Marco de junio de 2012, que contiene las bases legales que sentaron los cimientos para la Alianza del Pacífico. El segundo fue la firma de un Protocolo Adicional en febrero de 2014.

Este protocolo regula el establecimiento de una zona de libre comercio entre los miembros de la AdP. En términos de liberalización comercial, es importante mencionar que la Alianza del Pacífico ofrece un mejoramiento pequeño pero significativo comparado a los acuerdos firmados previamente por sus miembros. Los tratados de libre comercio bilaterales entre los miembros de la AdP ya habían liberalizado más de 92% del comercio total. La Alianza del Pacífico fue concebida sobre esta base. Una vez que el programa de liberalizaciones se haya completado, más de 99% del comercio estará exento de derechos y aranceles de importación. El Protocolo Adicional va más allá de la liberalización de aranceles, incluyendo la armonización de reglas de origen y la regulación de barreras no arancelarias, tales como las de carácter sanitario y fitosanitario (SFS), y las barreras técnicas al comercio (BTC) entre sus miembros. El Protocolo Adicional también contiene cláusulas sobre contrataciones públicas, facilitación del comercio, inversiones, servicios financieros, servicios marítimos, e-comercio, telecomunicaciones, resolución de disputas y transparencia. Algunas medidas importantes ya han sido adoptadas en otras áreas, tales como las relacionadas con la fusión de bolsas de comercio y la facilitación del movimiento de empresarios y personas en general.

La mayoría de los miembros fundadores ya han depositado los instrumentos que ratifican el Acuerdo Marco. México fue el primer país en completar el proceso, en enero de 2013. Chile y Perú siguieron en julio de 2013. Colombia, sin embargo, aún no ha ratificado su participación en la Alianza del Pacífico. El acuerdo fue aprobado en 2013, pero fue declarado inconstitucional en abril de 2014 debido a infracciones de procedimiento. Después de la elección presidencial de agosto de 2014, el Congreso colombiano dio nuevamente luz verde al acuerdo y se está a la espera de su aprobación final por parte del tribunal constitucional para que se complete la ratificación. El presidente colombiano tiene gran confianza en que la aprobación final será otorgada.

El concepto de regionalismo abierto sobre el cual se basa la alianza, al igual que la voluntad política que los líderes nacionales manifiestan en su construcción, han atraído interés en todo el mundo, a juzgar por los 32 países observadores con que cuenta la AdP. Costa Rica y Panamá son actualmente candidatos oficiales para integrarse a ella. Es significativo también que, como bloque, la Alianza del Pacífico puede actuar con una voz común en las negociaciones al interior del TPP y otras negociaciones de bloques comerciales.

También debe destacarse que la alianza contribuye a que sus miembros se enfrenten en mejores condiciones a los desafíos en las áreas de ciencia, tecnología y desarrollo del capital humano, donde la colaboración puede resultar vital si la región ha de ser competitiva en las cadenas de valor globales, con productos y servicios más diversificados y tecnológicamente avanzados. Más importante aún, la alianza puede ayudar a instaurar y fortalecer mejores políticas públicas, basadas en enfoques macroeconómicos prudentes dentro del marco de principios compartidos respecto de los derechos humanos, el medio ambiente y la democracia.

"La alianza puede ayudar a instaurar y fortalecer mejores políticas públicas, basadas en enfoques macroeconómicos prudentes dentro del marco de principios compartidos respecto de los derechos humanos."

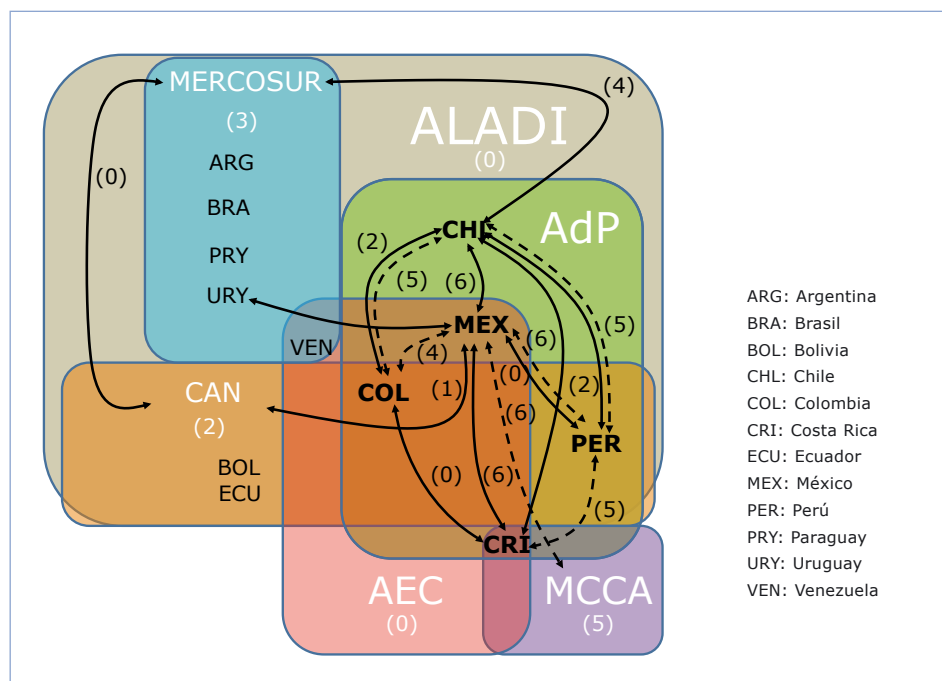
2.3 ESTADO DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL REGIONAL

La Figura 01 resume gráficamente los esfuerzos de integración comercial regional, mostrando la distribución de los diferentes países latinoamericanos en los grandes bloques comerciales: ALADI, Mercosur, Alianza del Pacífico, CAN, Asociación de Estados del Caribe (AEC) y el Mercado Común Centroamericano (MCCA). Muchos países latinoamericanos pertenecen a más de uno de estos acuerdos de libre comercio. Por ejemplo, Colombia es parte de la CAN y de la AEC, además de miembro fundador de la Alianza del Pacífico. La Figura 01 muestra además los esfuerzos de liberalización comercial mediante flechas. Las flechas discontinuas representan los acuerdos de libre comercio negociados y en vigencia después de 2007, el año base de nuestro ejercicio de simulación. La figura muestra claramente que América Latina es un *spaghetti bowl* de acuerdos de libre comercio, usando la famosa descripción de Jagdish Bhagwati (1995) del fenómeno de regionalismo en el comercio global.

Estos acuerdos de libre comercio bilaterales y multilaterales difieren en el nivel de liberalización comercial que pretenden alcanzar. Mientras algunos acuerdos poco profundos sólo especifican la reducción o eliminación de barreras arancelarias, otros se ocupan además de la reducción o eliminación de barreras no arancelarias, tales como procedimientos aduaneros y otros procesos administrativos de ingreso, estándares para productos, etiquetado, empaque o exigencias sanitarias y fitosanitarias. Con el propósito de categorizar los esfuerzos de liberalización, Dür et al. (2014) construyeron un índice de la profundidad de los acuerdos comerciales registrados en la Organización Mundial de Comercio. Este índice cuenta el número de disposiciones (acuerdos de alcance parcial, disposiciones sustantivas sobre servicios, inversiones, estándares, contratación pública, competencia y derechos de propiedad intelectual) que cubre cada acuerdo de libre comercio. El índice varía de 0 a 7, donde 0 indica un acuerdo de alcance parcial y 7 el nivel más

profundo de integración. La Figura 01 muestra la profundidad de los distintos acuerdos de libre comercio latinoamericanos en paréntesis (bajo la sigla del acuerdo o junto a la flecha que representa un acuerdo bilateral). Por ejemplo, el acuerdo Perú-México que entró en vigor en 2012 tiene un índice de profundidad de 6. Por tanto, es considerado como un acuerdo profundo que cubre virtualmente todas las disposiciones mencionadas anteriormente. Según este criterio, el Mercado Común Centroamericano es profundo, Mercosur y CAN ocupan una posición intermedia, y ALADI y AEC son acuerdos poco profundos.

Figura 01 La Alianza del Pacífico en el spaghetti bowl latinoamericano



Fuente: Datos de OMC Acuerdos Comerciales Regionales y Dür et al. (2014); visualización propia.

Además, los países de la Alianza del Pacífico han negociado acuerdos de libre comercio con muchos socios comerciales fuera de América Latina. La Tabla 01 proporciona una visión general, junto a la profundidad del acuerdo respectivo, según Dür et al. (2014).¹ Los acuerdos que actualmente están en proceso de negociación o aún no han entrado en vigor están marcados con amarillo. Chile, México y Perú se encuentran además en negociaciones para el Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica (TPP de acuerdo a su sigla en inglés) con otros países de la región Asia-Pacífico, indicados con un asterisco en la Tabla.

¹ Para los acuerdos de libre comercio suscritos después de 2009, el índice de profundidad no está disponible, ya que la base de datos DESTA de Dür et al. (2014) solo cubre hasta el año 2009.

Tabla 01 ALCs de países de la AdP con países observadores de la AdP y otros países

	Chile*		Colombia		Costa Rica		México*		Perú*	
	Año de entrada en vigor	Prof.	Año de entrada en vigor	Prof.	Año de entrada en vigor	Prof.	Año de entrada en vigor	Prof.	Año de entrada en vigor	Prof.
Canada*	1996	(5)	2008	(6)	2002	(4)	1994	(7)	2008	(6)
Estados Unidos*	2004	(6)	2012	(7)	2009	(6)	1994	(7)	2009	(7)
China	2006	(3)			2011				2010	(5)
India	2007	(1)								
Japón*	2007	(7)					2005	(6)	2012	
Singapur*	2006	(6)			2013				2009	(6)
Corea del Sur	2004	(7)	2013						2011	
Australia*	2009	(7)								
Nueva Zelanda*	2006	(6)								
Unión Europea	2003	(6)	2013		2013		2000	(3)	2013	
Suiza	2004	(6)	2011	(7)			2001	(7)	2011	
Turquía	2011	(2)								
Israel			2013				2000	(4)		
Marruecos										
Islandia	2004	(6)	2011	(7)			2001	(7)	2011	
Noruega	2004	(6)	2011	(7)			2001	(7)	2011	
Brunei*	2006	(6)								
Indonesia										
Malasia*	2012									
Tailandia									2011	(1)
Vietnam*	2012									

Nota: Prof. = Índice de Profundidad. Fuente: Datos de la WTO RTA Gateway y de Dür et al. (2014), visualización propia. * indica países en negociación para el Acuerdo Transpacífico TPP.

El acuerdo regular de libre comercio firmado por un país de la AdP con otros países de América del Norte, la UE o países asiáticos o de Oceanía tiene un índice de 6 o 7, es decir, muy profundo. Por lo tanto, la integración comercial con Estados Unidos, la Unión Europea y Asia está ya en un estado más avanzado que la integración regional latinoamericana.

La mayor parte de los países de la AdP forman parte del Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo (SGPC)² y del Protocolo Relativo a las Negociaciones Comerciales entre Países en Desarrollo (PTN).³ Estos acuerdos de alcance parcial tienen por objetivo aumentar el intercambio comercial entre los países en desarrollo. Sin embargo, se trata de acuerdos poco profundos, que abarcan solamente reducciones arancelarias.

2 El SGPC incluye a Argelia, Argentina, Bangladesh, Benin, Bolivia, Brasil, Camerún, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, Egipto, Ghana, Guinea, Guyana, India, Indonesia, Irán, Irak, República Popular Democrática de Corea del Norte, República de Corea, Libia, Malasia, México, Marruecos, Mozambique, Myanmar, Nicaragua, Nigeria, Pakistán, Perú, Filipinas, Singapur, Sri Lanka, Sudán, Tanzania, Tailandia, La ex República Yugoslava de Macedonia, Trinidad y Tobago, Túnez, Venezuela, Vietnam y Zimbabue.

3 El PTN incluye a Bangladesh, Brasil, Chile, Egipto, Israel, República de Corea, México, Pakistán, Paraguay, Perú, Filipinas, Serbia, Túnez, Turquía y Uruguay.

"Gran parte de los esfuerzos de integración comercial se ha dirigido hacia los grandes mercados de Estados Unidos, Europa y Asia."

En resumen, los miembros de la Alianza del Pacífico han acometido una gran diversidad de esfuerzos de liberalización en América Latina. Sin embargo, gran parte de los esfuerzos de integración comercial se ha dirigido hacia los grandes mercados de Estados Unidos, Europa y Asia.

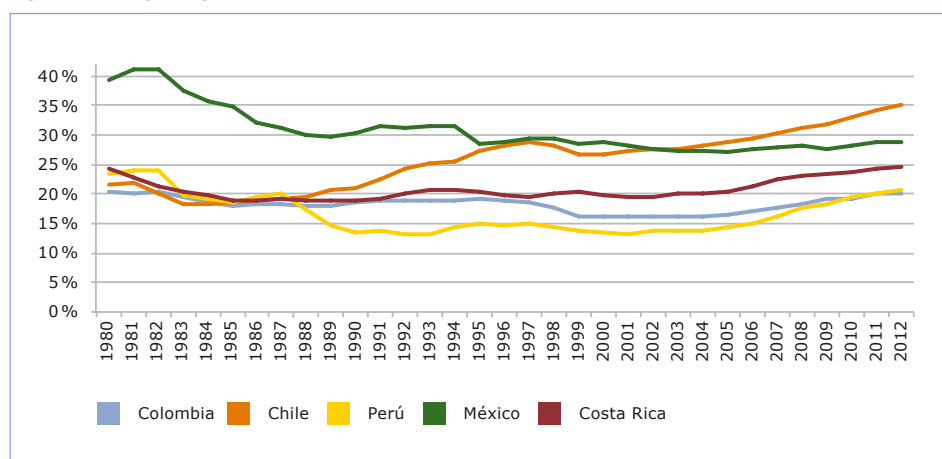
2.4 ESTADÍSTICAS MACROECONÓMICAS DE LOS MIEMBROS DE LA ADP

Los últimos treinta años de desarrollo económico de los miembros de la AdP se pueden dividir en dos fases: una fase temprana de relativo retraso o divergencia con respecto al país de referencia mundial, Estados Unidos, y una fase posterior de avance o convergencia. La Figura 02 ilustra el PGB per cápita en unidades de paridad de poder adquisitivo (PPA, o usualmente PPP por su sigla en inglés) de los cinco países de la AdP en relación con los Estados Unidos.

Los tres países andinos – Colombia, Chile y Perú – comenzaron con niveles de desarrollo relativo muy similares. En 1980, el PGB de Chile en unidades de PAA con Estados Unidos era del 22%; en Perú, del 24%; y en Colombia, del 21%. La situación de Costa Rica era muy similar.

México, en cambio, poseía un ingreso per cápita real de alrededor de 40% del nivel de Estados Unidos. Posteriormente, sin embargo, la posición relativa de México se deterioró rápidamente, a alrededor de 30% en 1988, una caída de más de diez puntos porcentuales en menos de ocho años. Desde entonces, su PGB per cápita en términos PPA se ha mantenido en alrededor de 30% del nivel estadounidense. Este estancamiento relativo no mejoró visiblemente con el ingreso del país al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN; en inglés: NAFTA) en 1994 o con la entrada en vigor de un importante tratado comercial con la Unión Europea en el año 2000. Los impulsos positivos de estos acuerdos fueron prácticamente eliminados por los efectos negativos de los shocks internos y externos.

Figura 02 PGB per cápita en PAA en relación con el nivel de EEUU



Fuente: WDI 2013 (serie NY.GDP.PCAP.PP.KD), cálculos propios.

Los otros países de la AdP también experimentaron un período de declinación relativa, pero emergieron de esta fase en momentos diferentes. A Perú le tomó más tiempo que a los demás. Su posición relativa a la de Estados Unidos bajó de 23% a 13% en 1992, se mantuvo a niveles de alrededor de 14% hasta 2005, y aumentó a 21% en 2012, en un impresionante proceso de acortamiento de distancias. En el otro extremo está Chile, que tenía un nivel de desarrollo muy similar al de los otros países andinos en 1988. Durante el cuarto de siglo siguiente, convergió hasta alrededor de 35% del nivel de Estados Unidos, sobrepasando a México en 2003, con una tendencia positiva que parece ininterrumpida. En Colombia y Costa Rica, el proceso de relativa declinación también terminó en 1988, pero en lugar de avanzar, estos países entraron a un período de relativo estancamiento. El proceso de salida del estancamiento se hizo sentir más o menos al mismo tiempo que el de Perú, pero su progreso ha sido mucho menos pronunciado. Es interesante destacar que este giro positivo coincidió, a grandes rasgos, con la apertura de estas economías a la competencia externa, la inversión extranjera directa y a la suscripción de acuerdos de libre comercio con Estados Unidos o la Unión Europea.

Sin embargo, la historia reciente del desarrollo económico de los países de la AdP es sombría, en términos generales. Sólo Chile logró reducir la diferencia en ingresos con Estados Unidos, México perdió terreno sustancialmente, y los otros países apenas lograron mantener sus posiciones relativas.

"Sin embargo, la historia reciente del desarrollo económico de los países de la AdP es sombría, en términos generales. Sólo Chile logró reducir la diferencia en ingresos con Estados Unidos."

Tabla 02 Tasas anualizadas de crecimiento del PGB per cápita (UML constante)

	1960– 1970	1970– 1980	1980– 1990	1990– 2000	2000– 2010	2010– 2013
COL	2,14%	3,10%	1,48%	0,73%	2,51%	3,59%
CHL	2,26%	0,96%	2,07%	5,00%	2,62%	4,16%
PER	2,33%	0,84%	-3,03%	2,15%	4,43%	4,76%
MEX	3,47%	3,70%	-0,23%	1,65%	0,50%	1,77%
CRI	2,80%	2,99%	-0,23%	2,69%	2,57%	2,91%

Nota: UML = Unidad monetaria local. Fuente: WDI 2014 (serie NY.GDP.PCAP.KN), cálculos propios.

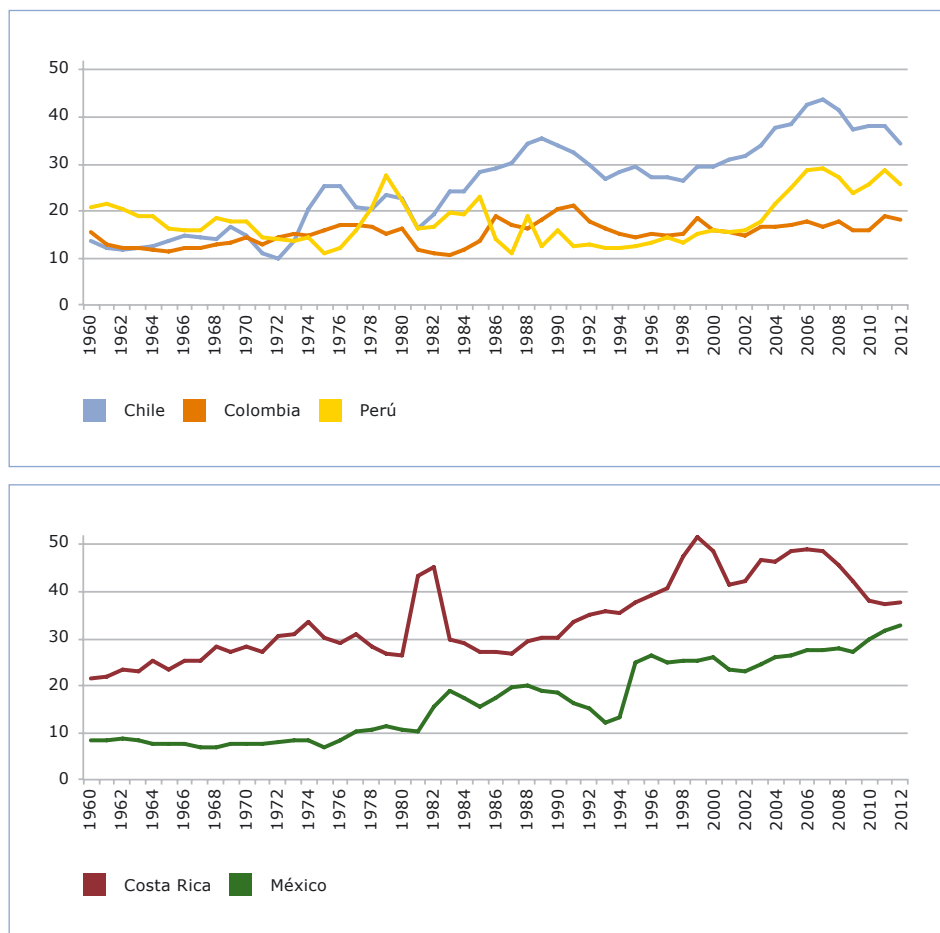
La Tabla 02 presenta las tasas anualizadas promedio de crecimiento del PGB per cápita en unidades monetarias constantes durante períodos de diez años. La evidencia de las tasas de crecimiento confirma la imagen que emerge de la Figura 02 y se extiende a un horizonte más lejano e ilustra las cambiantes fortunas de los países latinoamericanos. Mientras México lideró el crecimiento durante las dos décadas iniciales, Chile ocupó este rol en las dos décadas siguientes, y Perú en las dos décadas finales.

La Figura 03 esquematiza la proporción de las exportaciones de bienes y servicios como porcentaje del PGB a través del tiempo en los países de la AdP. En 1960, esta proporción ocupaba una banda relativamente estrecha, limitada por un 8,5% (México) en el nivel inferior y un 21,4% (Costa Rica) en el nivel superior. En todos los países, la medida de apertura subió considerablemente, y se encuentra ahora entre un 18,3% (Colombia) y un 37,7% (Costa Rica). Si bien las diferencias en los niveles se ven afectadas fuerte-

mente por el tamaño de los mercados internos de los distintos países, la dinámica y la cronología de su evolución difieren sustancialmente.

En México, la proporción de exportaciones/PGB experimentó un aumento importante cuando el TLCAN entró en vigencia, sin embargo, no está muy claro si el aumento en el valor bruto de las transacciones internacionales corresponde a un aumento similar en la proporción en el PGB del valor agregado interno incorporado en la demanda externa final. En Chile, la apertura comenzó antes, más visiblemente a comienzos de la década de 1980, y aumentó en dos grandes fases. Sin embargo, la apertura parece haber sido impulsada fuertemente por la evolución de los precios de productos básicos (en particular del cobre), heredando parte de la volatilidad inherente a tales precios. Entre los otros países, Perú destaca por el crecimiento de la proporción de sus exportaciones en el PGB, de 13,1% en 1998 a 29,1% en 2007; además, soportó el colapso global de exportaciones en 2008/2009 bastante bien.

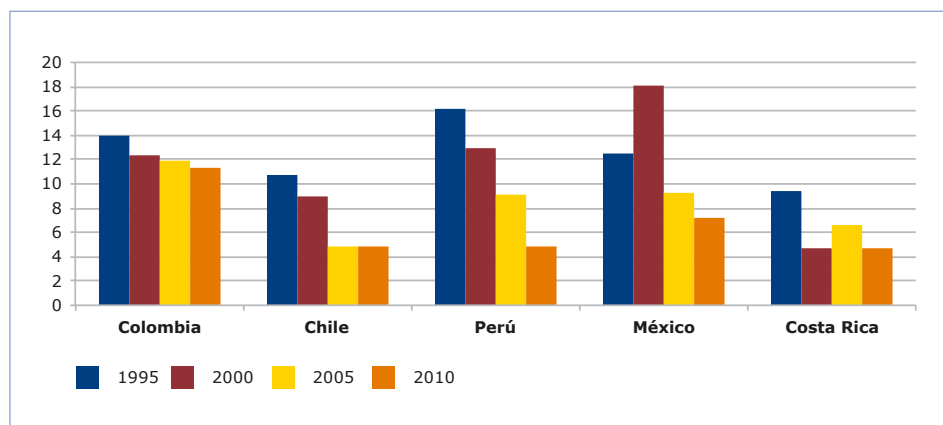
Figura 03 Exportaciones de bienes y servicios (% del PGB)



Fuente: WDI 2013 (serie NE.EXP.GNFS.ZS).

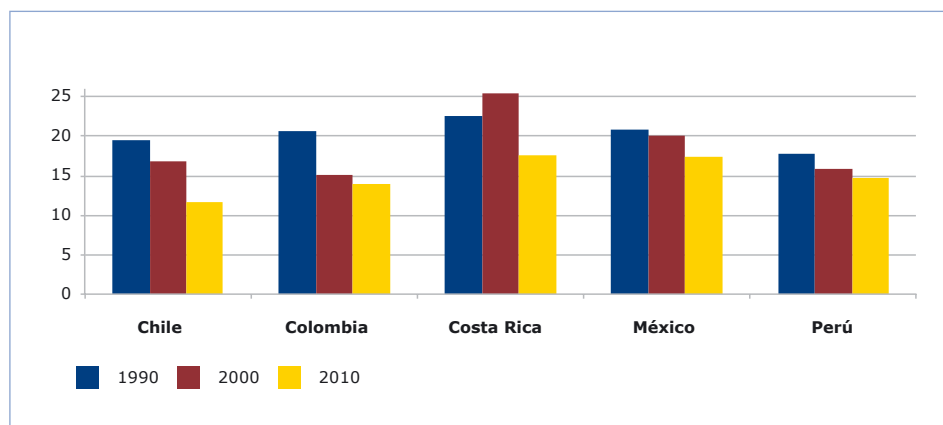
La Figura 04 muestra la evolución de las tasas arancelarias promedio aplicadas a los productos manufacturados de los países de la AdP. En todos los países, los aranceles disminuyeron sustancialmente, con la mayor caída en el Perú. En ese país, el arancel promedio de importación en 1995 era de 16%; de acuerdo a los datos más recientes, alcanza ahora a 5%. Chile y Costa Rica redujeron sus tasas arancelarias a un nivel similar, pero comenzando de niveles mucho más bajos (11% en Chile y 9% en Costa Rica); Colombia y México tienen niveles de protección sustancialmente más altos que los de Perú o Chile.

Figura 04 Tasa arancelaria aplicada, promedio simple, productos manufacturados (%)



Fuente: WDI 2013 (serie TM.TAX.MANF.SM.AR.ZS).

Figura 05 Manufacturas, valor agregado (% del PGB)



Fuente: WDI 2013 (series NV.IND.MANF.ZS).

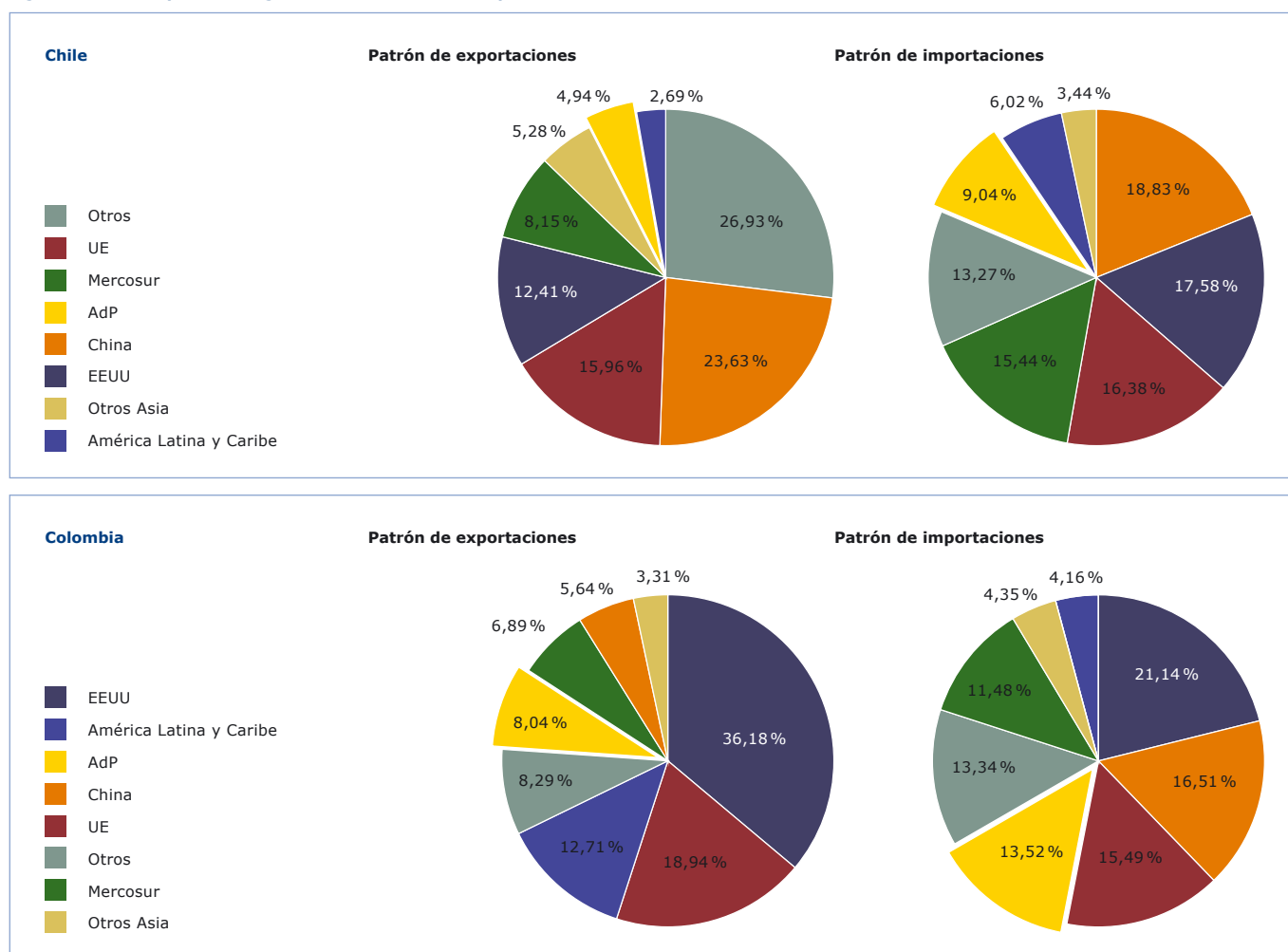
Si bien la historia reciente de liberalización comercial parece exitosa en la mayor parte de los países de la AdP, la brecha de desarrollo en comparación con los países industrializados sigue siendo grande, como lo ilustra la Figura 02. Más aún, como puede verse en el gráfico siguiente (Figura 05), todos los países de la AdP experimentaron fuertes reducciones en la proporción de valor agregado generada por el sector manufacturero. En países como Colombia y Perú, la baja entre 2000 y 2010 fue mucho menor que la ocurrida entre 1990 y 2000, pero aún no se constata una reversión de la tenden-

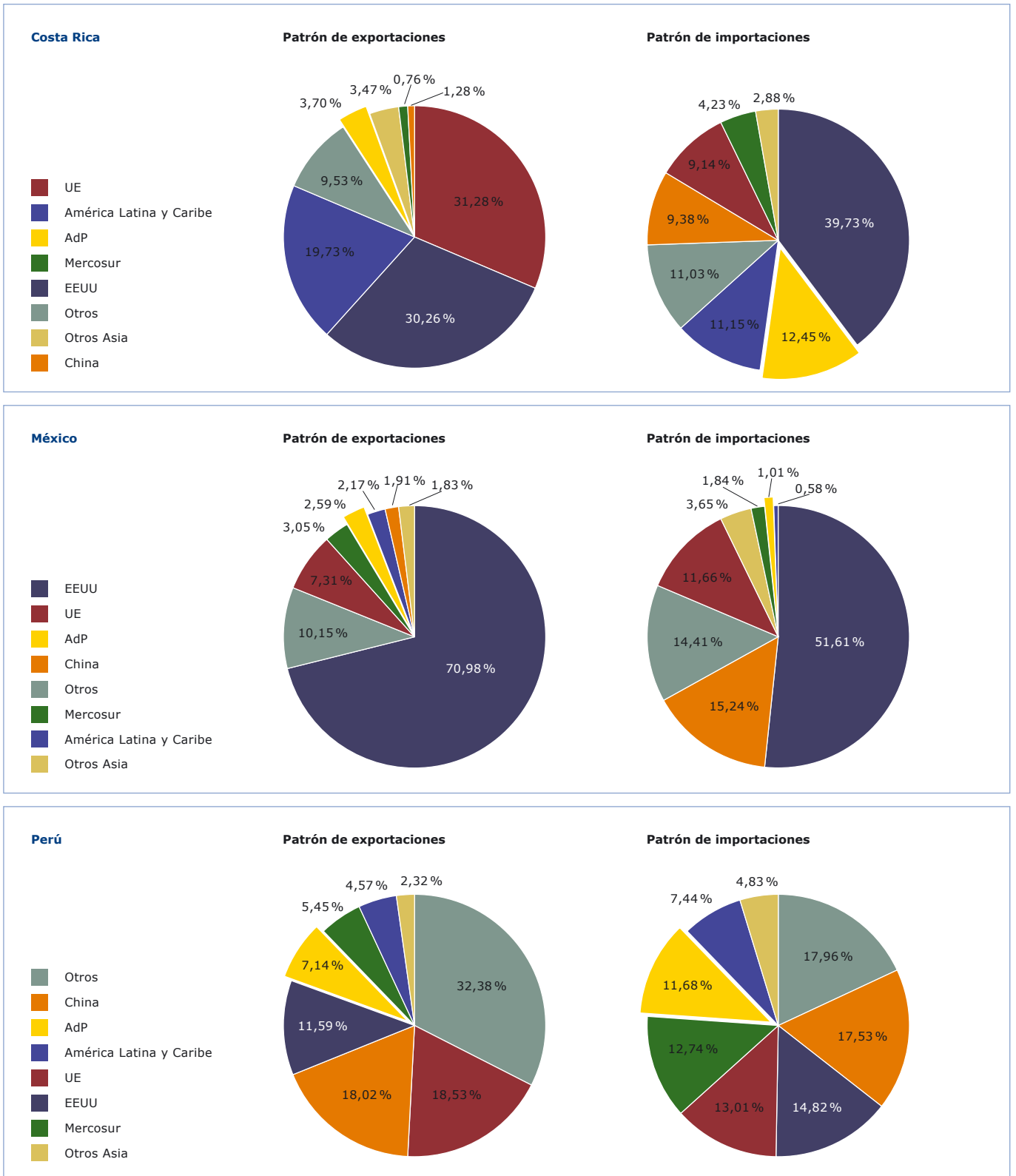
cia. Una de las grandes expectativas asociadas a la introducción de la AdP es que fomentará el surgimiento de una red productora regional, mediante la cual los países puedan ascender en la cadena de valor, manteniendo una mayor fracción de actividades de alto valor agregado dentro de sus propias economías.

2.5 PATRONES DE COMERCIO DE LOS MIEMBROS DE LA ADP

A pesar de la mayor apertura comercial de los países de la AdP, el comercio entre sus miembros sigue siendo relativamente menor. Esto queda claro al examinar un gráfico de la estructura de las exportaciones e importaciones de los países de la AdP con varias otras regiones (véase la Figura 06). Los datos del intercambio comercial corresponden al año 2012 y provienen de la serie BACI y cubren el comercio agrícola, minero y manufacturero.

Figura 06 Descomposición regional del comercio de los países de la AdP, 2012





Fuente: BACI trade data, 2012.

Tabla 03 Descomposición sectorial de las exportaciones chilenas, 2012

Sector	Exportaciones (mills. USD)	Proporción AdP (%)
Metales y Productos de Metal	29.501,8	1,9
Minería	19.270,6	0,4
Agricultura y Alimentos	15.003,6	8,3
Papel y Madera	5.191,2	12,2
Productos Químicos	4.831,9	14,7
Maquinaria	2.017,5	18,5
Textiles y Cuero	496,3	29,0
Manufacturas nco	226,3	25,7

Nota: nco = no contados en otro lugar. Fuente: BACI trade data, 2012.

Los socios comerciales más importantes de Chile son China, Estados Unidos y la Unión Europea. Estos países o regiones en su conjunto son fuente o destinatarios del 50% de las exportaciones e importaciones chilenas. Sólo alrededor del 5% de las exportaciones y 10% de las importaciones chilenas se realizan con otros países de la AdP. El Mercosur, con el cual Chile tiene un tratado de libre comercio, es más importante en términos comerciales para este país que los miembros de la AdP. Los sectores exportadores de mayor relevancia en Chile son los Metales y Productos de Metal, pero sólo un 2% de dichas exportaciones va a los miembros de la AdP (véase la Tabla 03). La segunda y tercera posiciones las ocupan la Minería y la Agricultura e Industria alimenticia, respectivamente, y en ambas, los países de la AdP son, una vez más, clientes relativamente menores.

Tabla 04 Descomposición sectorial de las exportaciones colombianas, 2012

Sector	Exportaciones (mills. USD)	Proporción AdP (%)
Minería	36.602,0	5,6
Agricultura y Alimentos	6.758,6	7,1
Metales y Productos de Metal	5.454,9	1,7
Productos Químicos	3.910,2	24,7
Maquinarias	1.694,6	27,0
Manufacturas nco	1.502,9	11,6
Textiles y Cuero	1.229,0	21,6
Papel y Madera	662,5	24,9

Nota: nco = no contados en otro lugar. Fuente: BACI trade data, 2012.

Con casi un 40% del total, Estados Unidos es el destino más importante de las exportaciones colombianas. Estados Unidos es también su socio comercial más importante en términos de las importaciones. Aproximadamente la cuarta parte de las exportaciones y 30% de las importaciones colombianas se realizan con América Latina. En cuanto a las exportaciones, alrededor de un 12% va a otros países latinoamericanos y del Caribe, 8% va a países de la AdP, y 7% a países del Mercosur. En lo que respecta a las importaciones, tanto la AdP (14%) como el Mercosur (12%) son fuentes importantes. Para Colombia, los sectores más importantes son la Minería, la Agricultura e

Industria alimentaria y los Metales y Productos de metal (véase la Tabla 04), pero la proporción de exportaciones de dichos sectores destinada a otros países de la AdP es pequeña. En otros sectores, sin embargo, en particular los de Maquinaria, Papel y Madera y Productos Químicos, otros miembros de la AdP son importantes receptores de exportaciones, con una proporción de 20% a 30%.

Tabla 05 Descomposición sectorial de las exportaciones costarricenses, 2012

Sector	Exportaciones (mills. USD)	Proporción AdP (%)
Maquinaria	5.461,3	2,3
Agricultura y Alimentos	5.008,7	4,1
Productos Químicos	1.245,9	8,0
Metales y Productos de Metal	544,4	4,4
Papel y Madera	331,2	2,6
Manufacturas nco	315,9	4,1
Textiles y Cuero	300,3	2,8
Minería	6,0	28,0

Nota: nco = no contados en otro lugar. Fuente: BACI trade data, 2012.

En Costa Rica, los patrones de importación y de exportación muestran una fuerte divergencia. Mientras la UE es el mayor socio para sus exportaciones (con 32%), sólo 9% de sus importaciones provienen de la UE. Por otro lado, sólo 4% de las exportaciones costarricenses van a otros miembros de la AdP, en tanto que 12% de sus importaciones provienen de éstos. La Tabla 05 muestra que Maquinaria y Agricultura y Alimentos son los sectores exportadores dominantes de Costa Rica.

Tabla 06 Descomposición sectorial de las exportaciones mexicanas, 2012

Sector	Exportaciones (mills. USD)	Proporción AdP (%)
Maquinaria	175.389,1	2,5
Minería	51.209,5	0,4
Metales y Productos de Metal	26.268,4	2,7
Agricultura y Alimentos	22.753,6	1,8
Productos Químicos	20.834,3	9,3
Manufacturas nco	12.239,9	2,5
Textiles y Cuero	7.523,0	2,7
Papel y Madera	3.256,4	4,9

Nota: nco = no contados en otro lugar. Fuente: BACI trade data, 2012.

Para México, la AdP es sólo un socio comercial menor; el comercio mexicano se realiza predominantemente con Estados Unidos. China desempeña un rol importante como fuente de importaciones (con una proporción del 15%). La economía mexicana parece ser más diversificada que las economías de los otros países de la AdP. En 2012, los sectores exportadores mexicanos más importantes eran Maquinaria, Minería y Metales y Productos de Metal.

En 2012, los más importantes socios comerciales de Perú fueron otros países (en particular los de la OCDE), seguidos por la Unión Europea, China y Estados Unidos. Los países de la AdP desempeñan un papel secundario en importaciones y exportaciones, con 12% y 7% respectivamente. Los principales productos de exportación peruanos son la Minería y Metales y Productos de Metal. En estos sectores, sin embargo, los otros miembros de la AdP son solamente socios comerciales menores.

Tabla 07 Descomposición sectorial de las exportaciones peruanas, 2012

Sector	Exportaciones (mills. USD)	Proporción AdP (%)
Minería	16.025,6	7,1
Metales y Productos de Metal	14.414,9	2,6
Agricultura y Alimentos	8.151,3	6,6
Textiles y Cuero	2.065,5	9,5
Productos Químicos	1.609,9	33,1
Maquinarias	522,7	26,2
Manufacturas nco	519,4	22,2
Papel y Madera	372,3	25,7

Nota: nco = no contados en otro lugar. Fuente: BACI trade data, 2012.

Resulta interesante destacar que China es un importante socio comercial para Chile y Perú y, en menor medida, también para México. Estos tres países están tomando parte en las negociaciones del TPP y realizan una porción significativa de su intercambio comercial con otros países del TPP, tales como China, Estados Unidos y otros países asiáticos.

En resumen, América Latina y los países de la AdP en particular son socios comerciales no despreciables para todos los miembros de la AdP excepto México. Pero, considerando la proximidad geográfica entre los miembros de la AdP, los flujos comerciales mutuos son comparativamente pequeños, y los potenciales comerciales aún no están siendo explotados a fondo. Una posible explicación es que, en el siglo XXI, los países de la AdP han establecido una profunda integración comercial con los grandes mercados de Estados Unidos, la Unión Europea y Asia, desviando el comercio con otros socios latinoamericanos (véase también la Tabla 01). Otra razón es que, a pesar de las liberalizaciones arancelarias entre los miembros de la AdP, aún existen muchas barreras de otra naturaleza. La Alianza del Pacífico tiene la intención de eliminar tales barreras entre sus miembros. En la sección siguiente, examinaremos los efectos de creación de comercio y desvío de comercio resultantes de la Alianza del Pacífico para sus países miembros.

III METODOLOGÍA



La formación de una Alianza del Pacífico profunda está asociada con el objetivo de aumentar la integración y el crecimiento económicos y el desarrollo de la región. Un tema central en el análisis económico de la Alianza del Pacífico consiste en separar los efectos de una profundización de la integración regional de aquellos efectos de los acuerdos ya existentes. El Instituto Ifo posee una herramienta analítica capaz de tomar en cuenta la profundidad de los acuerdos negociados en la simulación de escenarios futuros de política comercial. En la sección siguiente explicaremos brevemente el modelo de comercio en que se basan las simulaciones y cómo hemos obtenido los parámetros relevantes del modelo.

3.1 BREVE DESCRIPCIÓN DE LA HERRAMIENTA ANALÍTICA

Nuestro enfoque se orienta a la nueva teoría cuantitativa del comercio, según, por ejemplo, el estudio de Costinot y Rodríguez-Clare (en prensa). Esta literatura usa un modelo general de equilibrio estimado estructuralmente para predecir los efectos comerciales y de bienestar resultantes de los cambios en política económica. Más específicamente, nuestro estudio se basa en una extensión del Borrer “seminal” modelo gravitacional de Eaton y Kortum (2002), propuesto por Caliendo y Parro (en prensa). Se trata de un modelo de comercio multisectorial con vinculaciones producto-insumo (input-output). Esto implica que los cambios en los costos del comercio tengan efectos a través de la cadena de suministro a nivel global, regional y nacional.

La ecuación clave del modelo – la ecuación gravitacional – describe el nivel de flujos comerciales bilaterales dependiendo de las características del país (tales como tamaño, tecnología, niveles de precios) y los costos del comercio bilateral. En qué medida los flujos comerciales reaccionan a los cambios en los costos comerciales depende de un parámetro clave del modelo: la disper-

"Un nuevo aspecto de nuestro enfoque es que distinguimos entre dos tipos de acuerdos de libre comercio: los que sólo proporcionan un nivel poco profundo de integración comercial y los que proporcionan un nivel profundo."

sión sectorial de la productividad. Este parámetro describe la forma de la distribución de la productividad en los diferentes sectores. Allí donde la dispersión de productividades (y por ende de los precios) es menor en las distintas variedades, los flujos comerciales reaccionarán más fuertemente a los cambios en los costos de comercio, y viceversa. El inverso de la distribución sectorial de la productividad es similar a una elasticidad sectorial de la distribución en los modelos de comercio tipo Armington. Mientras más alta sea la elasticidad de sustitución, por ejemplo cuando las variedades sectoriales son más homogéneas, más fuerte será el cambio en los flujos comerciales, porque es más fácil cambiar de una variedad a otra.

Los costos del comercio bilateral no se pueden observar directamente, con excepción del análisis de los niveles arancelarios bilaterales. Por ende, se asume que los costos del comercio son una función de los aranceles entre dos países y de variables sustitutivas (proxies) costos comerciales determinables, tales como distancia entre ambos países, y variables ficticias (dummies) por compartir una frontera, un idioma, una historia colonial y por contar con un ALC (bilateral). Dado que los aranceles forman parte expresa de los costos comerciales, la variable ficticia de un acuerdo de libre comercio (ALC) da cuenta del efecto de un ALC que excede la mera reducción o eliminación de los aranceles. Así, la variable ficticia ALC da cuenta de los efectos no arancelarios que favorecen las relaciones comerciales, tales como estándares, requisitos de etiquetado, barreras sanitarias o fitosanitarias, barreras técnicas al comercio y otras.

La literatura sobre modelos gravitacionales utiliza generalmente una sola variable ficticia. Esto implica que una vez que un par de países ha suscrito un acuerdo de libre comercio, no podemos simular posteriormente un intercambio comercial resultante de una mayor profundización de la integración regional. Sin embargo, éste es un aspecto vital en la formación de la Alianza del Pacífico. Muchos países de la AdP tienen acuerdos de libre comercio con otros miembros de la alianza, si bien algunos de estos acuerdos son de poca profundidad, como se resumió en la Figura 01.

Un nuevo aspecto de nuestro enfoque es que distinguimos entre dos tipos de acuerdos de libre comercio: los que sólo proporcionan un nivel poco profundo de integración comercial y los que proporcionan un nivel profundo. Es decir, trabajamos con un dummy para acuerdos poco profundos y un dummy para acuerdos profundos. Los ALC existentes en América Latina y en el resto del mundo los clasificamos a partir de los datos DESTA según su profundidad de integración comercial. en función de las categoría de Dür el al. (2014). Como se mencionó anteriormente, la profundidad de un ALC considera el número de disposiciones (acuerdo de alcance parcial, disposiciones sustantivas sobre servicios, inversiones, estándares, contratación pública, competencia y derechos de propiedad intelectual) que cubre el propio acuerdo. El índice va de 0 a 7, donde 0 indica un acuerdo de alcance parcial y 7 el nivel más profundo de integración. Recodificamos este índice de profundidad en dos dummies: uno de ALC poco profundo y otro de ALC profundo. El dummy del ALC poco profundo toma el valor uno cuando el índice de profundidad se encuentra entre 0 y 7, y el dummy profundo lo hace para los valores entre 4 y 7.

Podemos estimar empíricamente la ecuación gravitacional con una sección transversal de los volúmenes de comercio. Como lo sugiere la ecuación gravitacional teórica, los volúmenes de comercio sectorial bilateral son sometidos a una regresión de los aranceles bilaterales y otros proxies de los costos de comercio. Los aranceles alteran directamente los costos de comercio; es decir, el coeficiente sobre las diferencias arancelarias al interior de un par de países indentifica directamente un parámetro clave del modelo: la dispersión de productividad sectorial. El dummy del ALC poco profundo captura el efecto reductor de los costos de comercio – y, por ende, estimulante al comercio – de tener un ALC, mientras del dummy de ALC profundo captura el efecto adicional de una mayor profundización del acuerdo. Más adelante en la simulación, estos coeficientes estimados de los dummies de los ALC describirán la reacción de los costos del comercio a la formación y profundización de acuerdos futuros. Así, la suposición implícita en la simulación es que la Alianza del Pacífico y otros potenciales ALC en América Latina reducirán los costos del comercio en igual medida que los acuerdos existentes.

Los volúmenes de comercio bilateral se ven influidos también por las características de los países. Estas son controladas mediante efectos fijos en importadores y exportadores. Sin embargo, las estimaciones de los dummies de los ALC aún podrían verse afectadas por un sesgo de endogeneidad si, por ejemplo, los países que comercian más entre sí muestran una mayor propensión a suscribir un ALC. En este caso, el dummy del ALC sobreestimaría el efecto facilitador al comercio de un ALC. Para reducir el sesgo de endogeneidad, usamos un enfoque de variables instrumentales. Los instrumentos debieran influir en la probabilidad de firmar un ALC, pero no debieran afectar los niveles actuales de intercambio comercial por canales distintos a los de un ALC. Empleamos un índice de contagio como el de Martinet et al. (2012) o Baldwin y Jaimovich (2012).⁴ Adicionalmente, utilizamos como instrumentos la frecuencia histórica y reciente de conflictos bélicos y las variables retardadas promedio para la similitud política (promedio 2000–2005).

Apéndice

La Tabla 13 (para los sectores manufactureros) y la Tabla 14 (para los sectores de servicios) del Apéndice muestran, para cada sector por separado, los resultados de la estimación de gravedad en una sección transversal para el año 2007. Los datos de intercambio comercial fueron obtenidos de UN Comtrade, los aranceles bilaterales de la base de datos WITS, y otros proxies de los costos de comercio del set de conjunto de datos de distancia del CEPII. Los aranceles son aquellos aplicados efectivamente y son agregados al nivel sectorial del Global Trade Analysis Project (GTAP) usando ponde-

⁴ Este instrumento pondera los ALC que el socio comercial del país A ha suscrito con todos los otros países, con la proporción de exportaciones del país A con estos países. Así, resume el riesgo de desvío de flujos comerciales que afecta al país A en el mercado del socio comercial.

raciones de la importación. Los flujos de comercio en servicios provienen de GTAP 8.1. En general, la ecuación de gravedad es una herramienta muy fiable, como lo indican los altos valores de R-cuadrado en todas las estimaciones. Dependiendo del sector, nuestras estimaciones nos permiten explicar entre un 70% y un 80% de la variación en los flujos de comercio bilateral.⁵ Las estimaciones de otros proxies de costos del comercio están en línea con las expectativas. Dado que no cambian con el tiempo y que no juegan papel alguno en las simulaciones, no las discutiremos en detalle aquí.

El coeficiente de los aranceles proporciona la elasticidad de los flujos comerciales con respecto a los aranceles.⁶ Su equivalente directo en el modelo es el inverso de la dispersión sectorial de productividad.

En la Tabla 13 del Apéndice, el coeficiente es negativo en todos los sectores, como era de esperar. Mientras más altos son los aranceles, menores serán los volúmenes de comercio bilateral. Los coeficientes varían de sector a sector: los sectores que suministran productos más bien homogéneos como el petróleo, productos químicos o metales ferrosos, tienden a mostrar coeficientes más altos en términos absolutos. En estos sectores medimos reacciones más fuertes a las diferencias arancelarias bilaterales. En general, las estimaciones se corresponden con las expectativas.

La Tabla 13 y la Tabla 14 del Apéndice muestran además que suscribir un ALC normalmente aumenta los flujos comerciales bilaterales. El efecto varía según el sector. Un aumento del nivel de integración comercial proporciona efectos adicionales de facilitación del intercambio comercial, como lo indican los signos mayoritariamente positivos del dummy de ALC profundo. En especial en las industrias de servicios, el coeficiente de ALC poco profundo por lo general no es distinto de cero en términos estadísticos. Esto implica que, en promedio, sólo los ALC profundos ejercen efectos sobre los flujos comerciales de servicios. Ello parece correcto, dado que muchos ALC poco profundos no contienen disposiciones sobre el intercambio comercial en servicios.

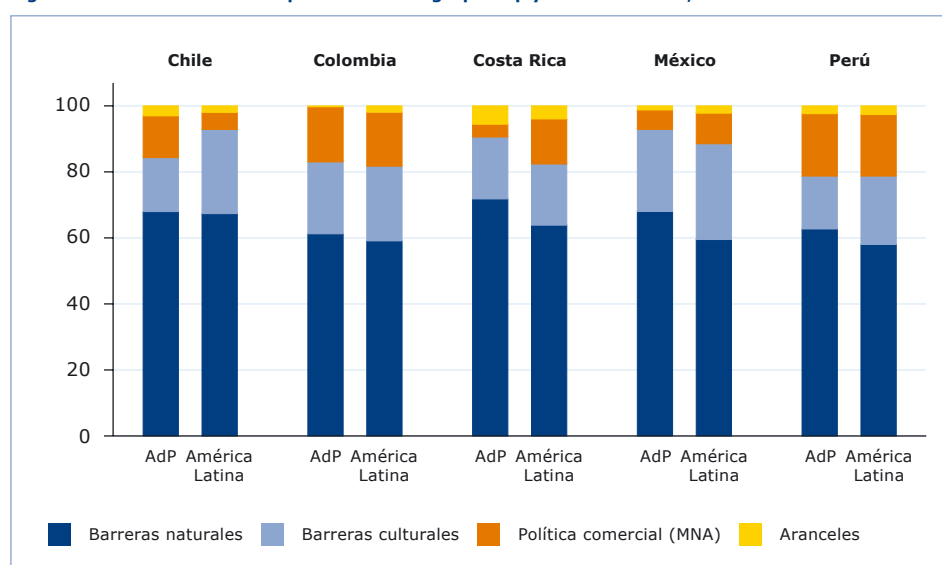
Equipados con el modelo y sus parámetros podemos simular los efectos de shocks de una política comercial cambiando los niveles arancelarios bilaterales y cambiando el status del ALC bilateral. Para las simulaciones, necesitamos información adicional sobre la estructura de la producción y los patrones de consumo en todos los países del mundo. Los datos se tomaron del proyecto GTAP, porque proporciona un conjunto de datos amplio para todos los países, e incluye además los flujos comerciales de servicios. El año base del GTAP 8.1 es el 2007. El set de datos proporciona los flujos comerciales,

⁵ El R-cuadrado es más bien bajo para los sectores Minería y Petróleo. Dependiendo de la especificación, los coeficientes en los dummies del ALC varían fuertemente y con frecuencia pierden su significación estadística. Por ende, fijamos los coeficientes ALC en cero en nuestras simulaciones.

⁶ Los aranceles bilaterales no están incluidos en la Tabla 13, ya que no se aplican aranceles a los flujos comerciales de servicios. En lugar de ello, asumimos una dispersión de productividad inversa de $1/5.9591$, según Egger et al. (2012), para los sectores de servicios.

PGB, niveles de gasto e información sobre insumos/productos (input-output) de 134 regiones y 57 sectores. Para reducir el tiempo de cálculo, los diferentes sectores agrícolas fueron subsumidos en un solo sector. Al final de cuentas tenemos 32 sectores, de los cuales alrededor de la mitad son de servicios.

Figura 07 Costos comerciales países AdP con grupo Adp y América Latina, 2007



Fuente: Cálculos de los autores.

La Figura 07 descompone los costos del comercio de los cinco países de la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, Costa Rica, México y Perú) con los socios comerciales de la AdP y con todos los países de América Latina. La política comercial (MNA) abarca las medidas no arancelarias aplicadas en la frontera. El efecto se estima con un dummy para ALC poco profundos y ALC profundos. Captura el grado de reducción de costos del comercio que han sido posibles en los ALC existentes y que también debieran ser posibles en los países de la AdP. La historia colonial y los casos en que un par de países en un momento de su historia constituyeron un solo país se incluyen entre las otras barreras políticas. La última parte – barreras naturales – consiste en distancia geográfica, fronteras y barreras idiomáticas.

La Figura 07 muestra que si bien los aranceles y las medidas no arancelarias han sido reducidos en el pasado, no han sido eliminados completamente y siguen desempeñando un rol importante en los costos comerciales en América Latina. Los costos de comercio bilateral se podrían reducir entre 10% y 20%, en promedio, si se eliminan los costos relacionados con la política comercial. Así, la Figura 07 sugiere efectos positivos en el bienestar resultantes de la liberalización comercial entre los miembros de la AdP y dentro de América Latina. Los perfiles de posibles reducciones en los costos de comercio varían de país a país entre los cinco miembros de la AdP. Para Colombia y Perú en particular, las MNA aún tienen peso con respecto a los otros países de la AdP, mientras los aranceles parecen constituir una barrera relativamente más importante al intercambio comercial de Chile y Costa Rica con los otros países de la AdP.

"Tres tipos de escenarios que difieren con respecto a su ambición y, en consecuencia, con respecto a su horizonte de implementación."

3.2 DEFINICIÓN DE ESCENARIOS

Sobre la base del modelo gravitacional de comercio y las estimaciones de los parámetros, podemos cuantificar los efectos de creación de comercio y de desvío de comercio de los acuerdos de libre comercio con distintos grados de profundidad. El foco principal se concentrará en los efectos económicos de la Alianza del Pacífico, pero también describiremos brevemente los resultados de otras opciones de liberalización comercial en América Latina.

La Alianza del Pacífico

Partimos desde la referencia dada por la base de datos GTAP 8.1. Con el fin de cuantificar los efectos de la AdP, tenemos que hacer suposiciones respecto del nivel de profundidad de la integración comercial que la Alianza del Pacífico logrará. Desarrollamos tres tipos de escenarios que difieren con respecto a su ambición y, en consecuencia, con respecto a su horizonte de implementación.

1. Integración poco profunda:

Los aranceles entre los países de la AdP se eliminan por completo.

Los aranceles se eliminan y se reducen las medidas no arancelarias. La magnitud de esta reducción de las MNA se basa en los efectos estimados de los ALC no profundos existentes. Esto significa que, en este escenario, activamos el dummy de ALC no profundo para los pares de países de la AdP.

2. Profundidad media de integración:

Los aranceles y las MNA se eliminan entre los países de la AdP en todos los sectores, excepto para los sectores sensibles: agricultura, alimentos y todas las industrias de servicios. En este escenario se activan tanto el dummy de ALC poco profundo como el dummy de ALC profundo para pares de países de la AdP.

3. Integración profunda:

Los aranceles y las MNA entre los países de la AdP se eliminan en todos los sectores.

Dado que entre la mayoría de los países de la AdP los aranceles son bajos o incluso cero y que la mayor parte de los pares de países de la AdP ya poseen algún tipo de integración comercial poco profunda, no esperamos grandes efectos comerciales o de bienestar para los escenarios 1a) y 1b). Los escenarios 2 y 3 permiten atisbar los potenciales de crecimiento resultantes de una integración comercial más profunda en la Alianza del Pacífico. El escenario 3 es nuestro escenario preferido, porque es el que mejor captura el alto nivel de ambición expresado por los líderes gubernamentales de los países de la AdP en diversas citas cumbre.

Una complicación que surge del uso de GTAP es que los datos son del año 2007.⁷ Desde entonces, los países de la AdP han negociado entre sí varios acuerdos bilaterales de libre comercio, los cuales ya han entrado en vigor (véase la Figura 01). Sin embargo, los efectos económicos de esta nueva ola de tratados bilaterales no están incluidos en los datos base del año 2007. Esto implica que los escenarios que parten de una referencia en el año 2007 podrían exagerar los efectos económicos de la AdP al no considerar los potenciales comerciales que ya se han realizado. No obstante, considerando que algunos ALC bilaterales no son tan profundos *de facto* como parecen serlo *de jure*, la AdP podría constituirse en un vehículo para fortalecer los compromisos. En dicho caso, comenzar con el año base 2007 entrega el efecto completo de largo plazo de fortalecer y consolidar la AdP. Además, por lo general transcurre una cierta cantidad de tiempo antes de que los efectos económicos de los ALC se hagan sentir. Este factor también habla a favor de usar el año 2007 como año base.

Con el objeto de distinguir los efectos de una integración más profunda entre los países de la AdP comparada con los ALC bilaterales recientemente negociados, simulamos una base alternativa en la cual dichos tratados ya han entrado en vigor. Partiendo desde esta base alternativa, podemos aumentar la integración comercial en la Alianza del Pacífico. Así, podemos juzgar el potencial de liberalizar el comercio más allá de los esfuerzos bilaterales. Los resultados serán proporcionados como pruebas de fiabilidad.

Integración de los países de la Alianza del Pacífico con los países del Mercosur

Una ruta alternativa para la integración regional en América Latina es profundizar la integración comercial entre los dos principales bloques, AdP y Mercosur. Para cuantificar los efectos de este ALC hipotético AdP-Mercosur, simulamos tres escenarios: (1) un ALC que sólo elimina los aranceles entre los países de la AdP y del Mercosur; (2) un ALC que va más allá de la eliminación de aranceles y también reduce las medidas no arancelarias; y (3) un ALC AdP-Mercosur profundo que elimina todas las barreras arancelarias y no arancelarias.⁸

⁷ El set de datos de GTAP fue escogido por la riqueza de su información regional. La base de datos más reciente, GTAP 8.1, ofrece tablas completas de insumo-resultado (input-output) y flujos comerciales para 134 regiones para los años 2004 y 2007. Hasta donde sabemos, es el único conjunto de datos que proporciona información sobre todos los países del AdP y de sus socios comerciales en un marco global unificado de input-output.

⁸ En estos escenarios AdP-Mercosur, la integración comercial al interior de la AdP y del bloque Mercosur se incrementa simultáneamente al nivel respectivo (aranceles solamente, poco profundo, o profundo).

ALC latinoamericano

En un último conjunto de escenarios, cuantificamos los efectos económicos de un ALC entre todos los países centroamericanos y latinoamericanos, distinguiendo una vez más entre los distintos niveles de liberalización comercial (solamente aranceles, reducción poco profunda de las MNA, ALC profundo).

A diferencia de la AdP, ni el AdP-Mercosur ni el ALC latinoamericano están en la mesa de negociaciones. Sin embargo, ambos representan escenarios imaginables para el futuro. La simulación de sus consecuencias económicas también hace resaltar los costos de una integración económica incompleta en Sudamérica. Al comparar los resultados de los diferentes escenarios, los responsables de la formulación de política comercial pueden recalibrar sus prioridades.

IV EFECTOS DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO Y DE OTROS ESFUERZOS DE LIBERALIZACIÓN COMERCIAL EN AMÉRICA LATINA



4.1 EFECTOS ECONÓMICOS DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO

¿Cuáles son los efectos económicos de establecer la Alianza del Pacífico? En este capítulo, nos enfocaremos primero en los efectos sobre el bienestar (medidos por los cambios en ingresos reales) y distinguiremos entre los diferentes niveles de profundidad de la integración comercial resultantes de la AdP. Dado que la AdP es un ALC ambicioso, con disposiciones que exceden las de otras iniciativas más modestas, nuestro escenario preferido es el de una AdP profunda. Luego, discutiremos en detalle los efectos de la Alianza del Pacífico sobre los patrones de flujos comerciales y el valor agregado sectorial de los países miembros.

La Figura 08 proporciona una visión general de los cambios en el ingreso real en los países latinoamericanos que resultarían de una Alianza del Pacífico profunda. El mapa está codificado con colores:

■ azul claro indica una pérdida de bienestar;
■ azul medio indica un incremento pequeño en el ingreso real, de entre 0 y 0,5%; ■ azul representa un incremento mediano, de entre 0,5 y 1%, y ■ azul oscuro un aumento en el bienestar mayor que 1% en el ingreso real. En forma adicional, la Tabla 08 resume el cambio pronosticado en el ingreso real y los cambios asociados a la apertura comercial de los diferentes escenarios de la AdP para sus países integrantes, para la región del

Figura 08 Cambios en ingreso real en AdP profunda



Fuente: Cálculos de los autores.

Mercosur, otros países latinoamericanos y del Caribe, y otros conglomerados regionales. Las Columnas (1) y (2) muestran los resultados en el escenario de una AdP profunda.

Tabla 08 Cambios en el ingreso real, diversos escenarios de AdP

Región	Escenario: Alianza del Pacífico							
	Profundo		Sólo aranceles		Poco profundo		Intermedio	
	Cambio en							
	Ingreso real (%)	Apertura (en punto%)	Ingreso real (%)	Apertura (en punto%)	Ingreso real (%)	Apertura (en punto%)	Ingreso real (%)	Apertura (en punto%)
Perú	1,870	2,742	0,002	0,438	0,708	0,914	1,328	2,037
Colombia	0,830	1,149	0,001	0,019	0,013	0,033	0,669	0,886
Costa Rica	0,811	1,215	0,000	0,164	0,117	0,281	0,689	1,054
Chile	0,470	0,706	0,001	0,013	0,080	0,183	0,221	0,399
México	0,122	0,261	0,009	0,042	0,021	0,067	0,107	0,235
Mercosur	-0,003	-0,007	-0,004	-0,001	-0,002	-0,002	-0,004	-0,007
América Latina y Caribe	-0,008	-0,009	-0,008	-0,005	-0,007	-0,005	-0,009	-0,010
EEUU	0,003	-0,004	0,000	0,000	0,001	0,000	0,002	-0,004
África	0,002	0,002	-0,001	0,000	-0,001	0,000	0,001	0,002
Resto de Europa	0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000
UE	0,000	-0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	-0,001
Otros	0,000	0,002	-0,004	0,000	-0,003	0,000	0,000	0,001
Otros OCDE	-0,001	0,000	-0,001	0,000	-0,001	0,000	-0,001	0,000
Otros Asia	-0,005	-0,003	0,000	0,000	0,001	0,000	-0,004	-0,003
China	-0,006	-0,005	-0,002	0,000	0,000	0,000	-0,006	-0,004

Fuente: Cálculos de los autores.

Las simulaciones de nuestro modelo predicen que Perú y Colombia se beneficiarían más de una ampliación y profundización de la AdP, con mejoras en el ingreso real de 1,9% y 0,8%, respectivamente. Los beneficios del comercio resultantes de una AdP profunda serían menores en México, un país relativamente grande, cuyo comercio se realiza mayoritariamente con los Estados Unidos. También se produciría un cierto desvío del comercio. La región del Mercosur y los otros países latinoamericanos se verían afectados negativamente por una AdP profunda, aunque la magnitud de la pérdida de ingreso real sería muy pequeña.

La mejoría del ingreso real se vería reflejada por un aumento de la apertura⁹ en los países de la AdP (véase Tabla 08, columna 2). Con una AdP profunda,

9 La apertura comercial se mide como 1 menos la proporción de importaciones del país respectivo. Esta medida de apertura comercial está estrechamente vinculada a los beneficios en bienestar (véase Arkolakis et al., 2012, para mayores detalles).

la apertura comercial aumentaría en 2,7 puntos porcentuales en Perú, por ejemplo, y en alrededor de 1 punto porcentual en Colombia y Costa Rica.

Si la AdP no va más allá de reducir los aranceles, los beneficios esperados en bienestar serían insignificantes, moviéndose en un rango de entre 0,001% y 0,01% (compárese la Tabla 08, columna 3, y la Figura 09, panel 1). Perú y, en menor medida, Costa Rica se beneficiarían con una integración comercial poco profunda con otros países de la AdP, en tanto los beneficios de bienestar para Chile, México y Colombia no alcanzarían el 0,1% (véase Tabla 07, columna 5, y Figura 08, panel 2). Si la liberalización comercial se profundiza más entre los países de la AdP, pero dejando fuera la agricultura, alimentos y los sectores de servicios (escenario intermedio en la Tabla 08, columna 7, y Figura 09, panel 3), los beneficios del comercio no se alcanzarían en su totalidad. Para Perú, por ejemplo, los beneficios resultantes del comercio serían 30% menores, con una mejoría del ingreso real de 1,3% en lugar del 1,9% que resultaría del escenario de una AdP profunda.

Figura 09 Cambios en ingreso real en distintos escenarios AdP

a) Sólo aranceles



(b) AdP poco profundo



(c) AdP intermedio



Fuente: Cálculos de los autores.

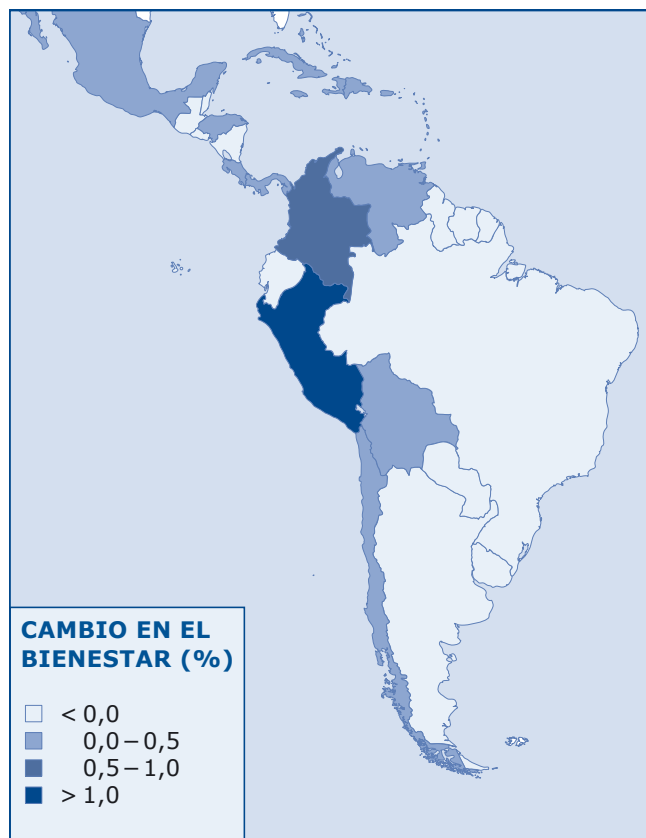
Como se señaló en la definición de los escenarios, nuestras simulaciones conllevan el problema de que su base de cálculo la constituyen datos del 2007. Desde entonces, han entrado en vigor varios ALCs bilaterales entre los países de la AdP (véanse las líneas discontinuas en la Figura 01), correspondientes a Chile-Colombia y Perú-Chile en 2009, México-Colombia en 2011, México-América Central en 2012, y Costa Rica-Perú en 2013.¹⁰ Para capturar este factor, podemos simular primero un mundo en que estos ALCs bilaterales adicionales han entrado en vigor. Sobre la base de esta referencia alternativa, podemos pronosticar los efectos del cambio a una AdP de integración profunda.

La Figura 10 y la Tabla 09 muestran los resultados. La columna (1) muestra los cambios en ingresos reales cuando se pasa desde la referencia del 2007 a la referencia alternativa. Nuestro modelo pronostica beneficios sustanciales resultantes de la nueva oleada de esfuerzos de liberalización bilaterales, especialmente para Perú, Colombia y también Chile, con mejorías de 1,6%, 0,6% y 0,5%, respectivamente. Las mejorías son menos pronunciadas, pero aún positivas, para Costa Rica (0,2%) y México (0,1%).

¹⁰ Al codificar estos acuerdos con la metodología de Dür et al. (2014), encontramos que todos estos nuevos acuerdos bilaterales tienen un índice de profundidad de por lo menos 4, por lo que en nuestras simulaciones asumimos que son ALCs profundos.

Figura 10 Efectos sobre ingreso real de nueva oleada de liberalización y ALCs profundos

(a) Nuevos ALCs bilaterales



(b) Beneficios adicionales de un ALC profundo



Fuente: Cálculos de los autores.

El efecto adicional que se puede esperar de los alcances mayores de estos nuevos esfuerzos de liberalización comercial bilateral hacia una AdP unificada y profunda se muestra en la columna (2) y en el panel derecho de la Figura 10. Estos cambios en el ingreso real serían algo menores en magnitud que el efecto total en la columna (3); el ordenamiento de los países sería también diferente. En particular, la simulación predice beneficios adicionales para Costa Rica (+0,6%) y Perú (+0,3%), y también para Colombia (+0,2%). Notablemente, para Chile y México prácticamente no hay ganancias adicionales resultantes del comercio. En el caso chileno, esto se puede deber al hecho de que la mayor parte de los beneficios del comercio ya se han logrado mediante esfuerzos bilaterales, en tanto que para México, la explicación puede ser su fuerte enfoque en los Estados Unidos como socio comercial, además de una integración que ya es fuerte con los otros países de la AdP en la referencia alternativa.

Tabla 09 Efectos de AdP profunda, excluidos nuevos ALCs bilaterales entre sus países

Región	Cambio en el ingreso real (%)		
	Escenario: Alianza del Pacífico		
	contrafáctico en 2 pasos		1 paso
	Referencia base incl. nuevos ALC bilaterales	Cambio a una AdP profunda	
Costa Rica	0,193	0,619	0,811
Perú	1,601	0,265	1,870
Colombia	0,647	0,179	0,830
Chile	0,462	0,006	0,470
México	0,122	0,000	0,122
Mercosur	-0,005	0,002	-0,003
América Latina y Caribe	-0,005	-0,002	-0,008
EEUU	0,001	0,002	0,003
África	0,001	0,001	0,002
Other OCDE	-0,001	0,000	-0,001
UE	0,001	0,000	0,000
Otros	0,000	-0,001	0,000
Resto de Europa	0,002	-0,001	0,001
China	-0,005	-0,001	-0,006
Otros Asia	-0,001	-0,003	-0,005

Fuente: Cálculos de los autores.

Resumiendo, una AdP fuerte promete beneficios resultantes del comercio para la mayor parte de los países de la AdP, especialmente para Costa Rica, Perú y Colombia. El aumento adicional en el ingreso real es menos pronunciado cuando se toma en cuenta la nueva oleada de liberalizaciones bilaterales que comenzó en el año 2009. Sin embargo, si los efectos de la Alianza del Pacífico han constituido un instrumento para fortalecer el compromiso de adoptar ACL bilaterales (que de jure son profundos, pero que de facto no se respetan) y consolidar los esfuerzos de liberalización comercial, el efecto pleno de ir de la base de referencia del año 2007 al escenario de una AdP a fondo se podría interpretar como el efecto de largo plazo de un fortalecimiento de la Alianza del Pacífico.

Otras regiones también se están esforzando por liberalizar su intercambio comercial. Chile, México y Perú están en negociaciones con otros países de la región Asia-Pacífico para un Acuerdo Transpacífico (TTP). La Unión Europea recientemente negoció un ALC con Canadá (CETA), en tanto que las negociaciones para una Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP) entre la Unión Europea y Estados Unidos, además de un tratado UE-Japón, están en progreso. Por último, los países de la ANSA (ASEAN en inglés) están negociando actualmente una Asociación Económica Regional Plena (RCEP) con socios comerciales en Asia y el Pacífico, tales como China, Australia y otros.¹¹ Es nuestra intención investigar la influencia de estos tratados sobre los ingresos reales en América Latina. ¿Qué efectos se pueden esperar de la AdP en un mundo futuro?

Tabla 10 AdP en un nuevo orden comercial mundial

Escenario:	Cambio en el ingreso real (%)	
	Otros ALCs (TPP, TTIP, CETA, EU-JPN, RCEP)	Efecto adicional de AdP en un mundo con otros ALCs
Perú	5,062	0,261
Chile	1,037	0,131
México	0,646	-0,006
Colombia	0,556	0,728
Costa Rica	-0,755	0,868
América Latina y Caribe	0,781	-0,073
Mercosur	0,245	-0,002
Otros Asia	9,348	-0,912
Otros OCDE	7,807	-0,623
China	7,681	0,126
EEUU	4,970	-0,107
UE	3,565	-0,009
Otros	1,354	-0,155
África	0,841	-0,076
Resto de Europa	0,447	-0,011

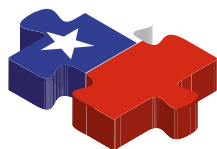
Fuente: Cálculos de los autores.

Los resultados se presentan en la Tabla 10. Los países de la OCDE y otros países de Asia se beneficiarían de la realización de los acuerdos de libre comercio mencionados. El modelo predice un aumento del ingreso real en Estados Unidos de 5%, para otros países de la OCDE, de 7,8%, y para la UE, de 3,6%. Resulta interesante notar que la mayor parte de las otras regiones (que pueden no estar involucradas directamente en esfuerzos de liberalización comercial) también se beneficiarían, gracias a la mayor demanda que se produciría en las regiones donde la liberalización aumente gracias a la integración de la cadena global de valor. Perú, Chile y México (todos miembros del TPP) verían aumentar su ingreso real; en el caso de Perú, sustancialmente, en 5,1%. Colombia también se beneficiaría, en tanto que Costa Rica sufriría una reducción del ingreso real de 0,755%.

Si la AdP adoptara la modalidad de un ALC profundo en este mundo alternativo (con TTIP, TPP, CETA, UE-JPN y RCEP en vigor), el aumento en el ingreso real para Perú, Chile y México sería menos marcado, dado que ya habrían profundizado sus relaciones comerciales con otros países del TPP como resultado de dichos acuerdos. Para México, la AdP no traería beneficios adicionales en bienestar. El incremento en ingreso real de Costa Rica y Colombia, en cambio, tendría una magnitud similar a la que obtendrían en ausencia de los otros ALCs. Así, en la medida que los países de la AdP se orienten hacia otros socios comerciales, la AdP perdería importancia como motor de crecimiento en la región.

11 En el ejercicio de simulación, suponemos que todos los otros ALCs, al igual que la AdP, son ALCs profundos.

A continuación describiremos los cambios en el valor agregado sectorial y en los patrones comerciales que estos resultados impulsarían para cada uno de los cinco países de la AdP en el escenario de una Alianza del Pacífico profunda.



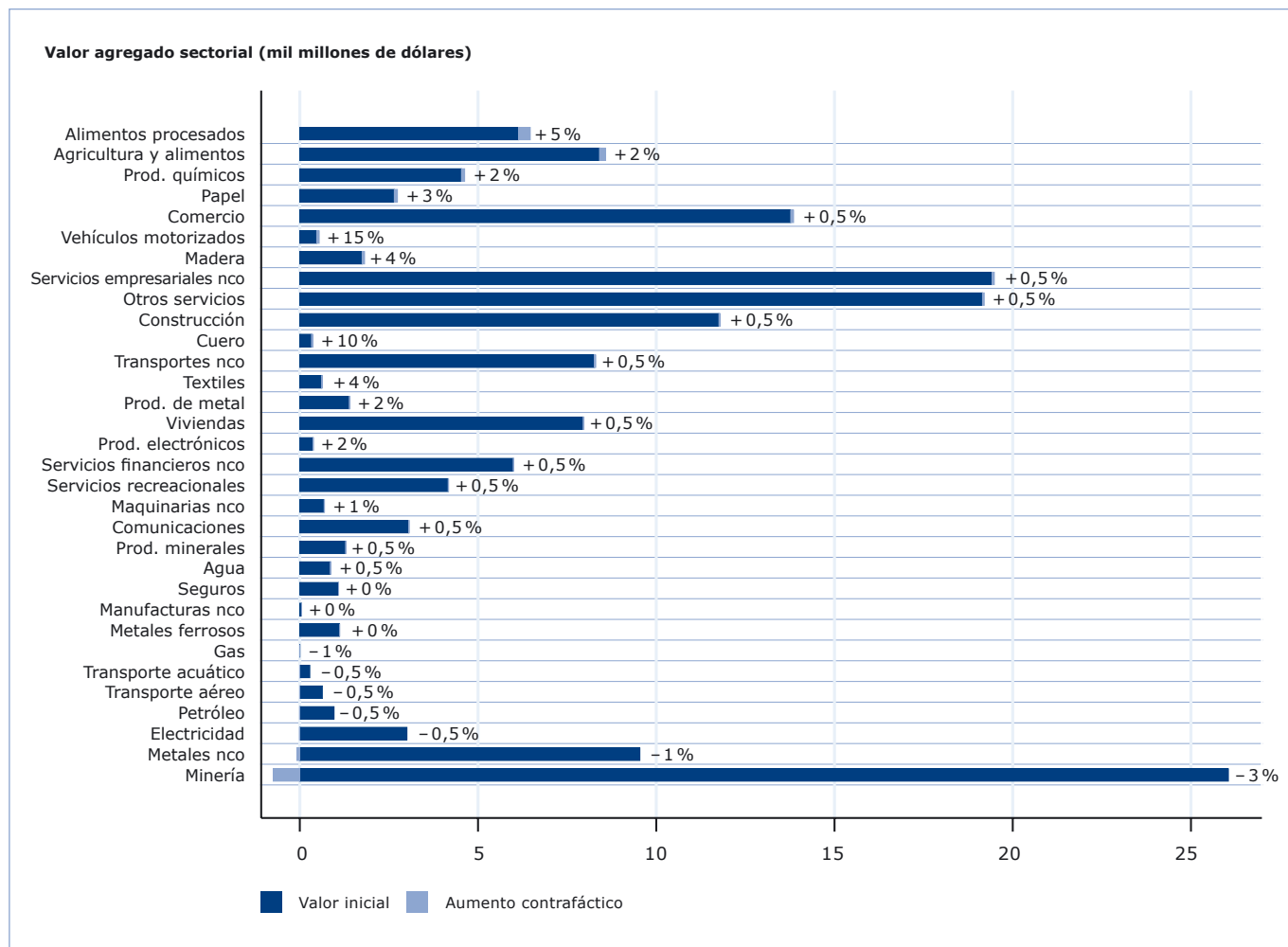
Chile

En Chile, el producto total (total output) aumentaría en 1.435 millones de dólares (0,4%) con una AdP profunda. Esto equivale a un aumento en el valor agregado total (o PGB) de 389 millones de dólares (0,23%).

La Figura 11 muestra el valor agregado inicial (en miles de millones de dólares) por sector, con barras en azul oscuro. Los cinco principales sectores económicos en Chile en términos de producción son la Minería, los Servicios Empresariales nco (no contados en otro lugar), los Servicios comerciales, los Metales nco y Otros Servicios, con participaciones en el producto del 13%, 9%, 9%, 9%, 8% y 8%, respectivamente. En relación con el valor agregado (o PGB), tanto el ránking como las proporciones relativas de los sectores varían un poco. Los cinco primeros sectores en este caso son la Minería (con una proporción en el valor agregado total de 16%), Servicios Empresariales nco (12%), Otros Servicios (12%), Servicios Comerciales (8%) y Construcción (7%). Las diferencias en el ránking se deben a la intensidad del valor agregado sectorial. Por ejemplo, Metales nco utiliza una cantidad relativamente grande de productos intermedios y, por tanto, no alcanza uno de los cinco primeros lugares en términos de valor agregado.

La Figura 11 muestra también (barras celestes) el cambio en el valor agregado sectorial que se produciría al transitar desde la base de referencia a la situación contrafáctica (es decir, una AdP profunda). Los sectores están ordenados en orden decreciente del cambio en el valor agregado. En Chile, los sectores Alimentos Procesados, Agricultura, Productos Químicos, Papel, Servicios al Comercio, Vehículos Motorizados y Madera expandirían su producción (y por tanto el valor agregado), en tanto los sectores Minería y Metales nco, entre otros, la reducirían. Los mayores incrementos relativos en el valor agregado se pronostican para los sectores Vehículos Motorizados (+15%), Cuero (+10%) y Alimentos Procesados (+5%), si bien los dos primeros parten de un nivel inicial de valor agregado sectorial muy bajo. Dado que las mayores expansiones ocurren en sectores de intensidad de valor agregado relativamente baja (es decir, sectores que requieren más productos intermedios importados), el aumento total del producto es mayor que el aumento total del valor agregado.

Figura 11 Cambios en el valor agregado sectorial chileno, escenario de AdP profunda



Fuente: Cálculos de los autores.

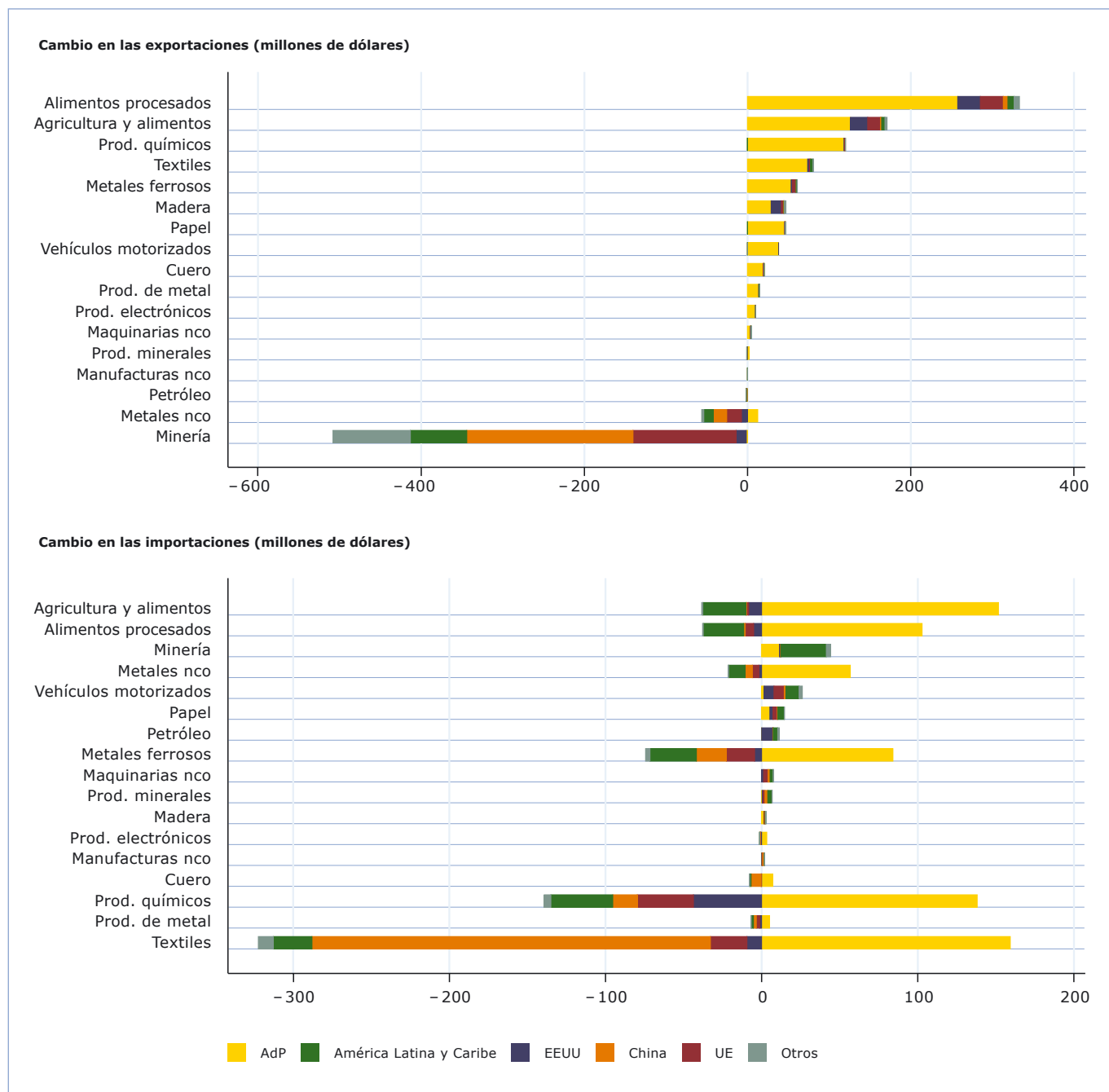
En general, una participación profunda de Chile en la AdP implicaría una pequeña desindustrialización para el país. La proporción de manufacturas en el valor agregado disminuiría en 0,13 puntos porcentuales, en tanto las proporciones de agricultura y servicios aumentarían en 0,09 y 0,04 puntos porcentuales, respectivamente.¹²

La Figura 12 muestra los cambios pronosticados para las importaciones y exportaciones chilenas (en millones de dólares) para los sectores manufactureros. De acuerdo a los datos de GTAP, Minería (37%) y Metales nco (29%) comprenden más de la mitad de las exportaciones chilenas, seguidos por Alimentos Procesados (8%), Agricultura y Alimentos (6%), Papel (3%), Productos Químicos (3%) y Madera (3%). Con un AdP profundo, las exportaciones de Minería disminuirían en 3% y las de Metales nco en 0,07%. Por

12 Si observamos los cambios en el producto, encontraremos que la proporción de Agricultura aumenta en detrimento de Manufacturas (-0,01 puntos porcentuales) y los sectores de servicios (-0,07 puntos porcentuales).

otro lado, las exportaciones de Alimentos Procesados aumentarían fuertemente (334 millones de dólares, o 16%), al igual que las de Agricultura (+ 10%) y Productos Químicos (+ 17%), debido principalmente a un aumento de las exportaciones a los países miembros de la AdP.

Figura 12 Cambios en los flujos comerciales chilenos



Fuente: Cálculos de los autores.

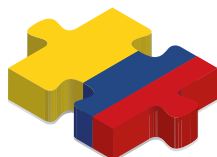
La Figura 12 también resume los cambios en el comercio bilateral y sectorial, mostrando los cambios pronosticados en las exportaciones e importaciones con otros miembros de la AdP, Estados Unidos, otros países latinoamericanos y del Caribe, China y resto del mundo ("Otros") para un escenario de Alianza del Pacífico profunda (en millones de dólares estadounidenses). En primer lugar, el comercio con los otros miembros de la AdP aumentaría en casi todos los sectores debido a la reducción en los costos comerciales bilaterales. Segundo, se observaría un desvío sustancial de flujos comerciales a otras regiones en la mayoría de los sectores. Las importaciones chilenas desde otras regiones son sustituidas por importaciones desde la AdP en los sectores Agricultura y Alimentos, Productos Químicos, Productos Electrónicos, Metales Ferrosos, Alimentos Procesados, Cuero, Productos de Metal, Productos de Metal nco, y Textiles. En términos generales, el aumento de actividades comerciales con los socios de la AdP es mayor que el desvío de flujos comerciales a otras regiones. Por tanto, en términos generales, el volumen de comercio aumenta. Tercero, en algunos sectores como Madera, Minería, Productos Minerales, Petróleo, Papel, Vehículos Motorizados, Manufacturas nco y Maquinarias nco, las importaciones desde otras regiones también aumentarían, lo que tiene dos posibles explicaciones:

(1) La Alianza del Pacífico implicaría en Chile la expansión de muchos sectores, lo que conllevaría un aumento en la demanda de productos intermedios a través de los vínculos insumo-producto (input-output). De esta manera, en el caso de algunos productos (aguas arriba o precursores) de uso intensivo en las áreas en expansión, el aumento en la demanda de productos intermedios podría dominar el efecto desviador de los flujos comerciales. Esto es más probable en Minería, Petróleo, Productos Minerales, Papel, y Madera.

(2) Como ya expusimos anteriormente, en el escenario de una Alianza del Pacífico profunda, se puede esperar en Chile un aumento del ingreso real promedio del 0,5%. Este mayor ingreso implicaría un aumento en la demanda de productos tanto nacionales como importados. Así, si bien la demanda de productos de otras regiones disminuiría en relación a las importaciones desde los países de la AdP, el efecto en el ingreso puede más que compensar el efecto negativo del desvío de flujos comerciales. Esta es una explicación probable para los cambios en el patrón de importaciones del sector Vehículos Motorizados.

En combinación, el aumento en los insumos intermedios y los canales de ingreso contrarrestarían el desvío de flujos comerciales con otras regiones. Cuarto, las exportaciones a todas las otras regiones, los miembros de la AdP incluidos, aumentarían en casi todos los sectores. Esto indica que gracias a la disminución de los costos del comercio, las empresas chilenas tendrían un acceso más barato a los insumos intermedios, aumentando con ello, en términos generales, su competitividad y sus exportaciones. Quinto, los sectores que se verían excluidos de este aumento en las exportaciones serían la Minería, el Petróleo, los Productos Minerales, los Metales nco y las Manufacturas nco, es decir, todos sectores con una alta participación de recursos naturales. Una posible explicación para este efecto es que los otros miembros de la AdP se tornan más competitivos en estos sectores. Esto es claramente evidente en el caso del Perú, cuyas exportaciones del sector

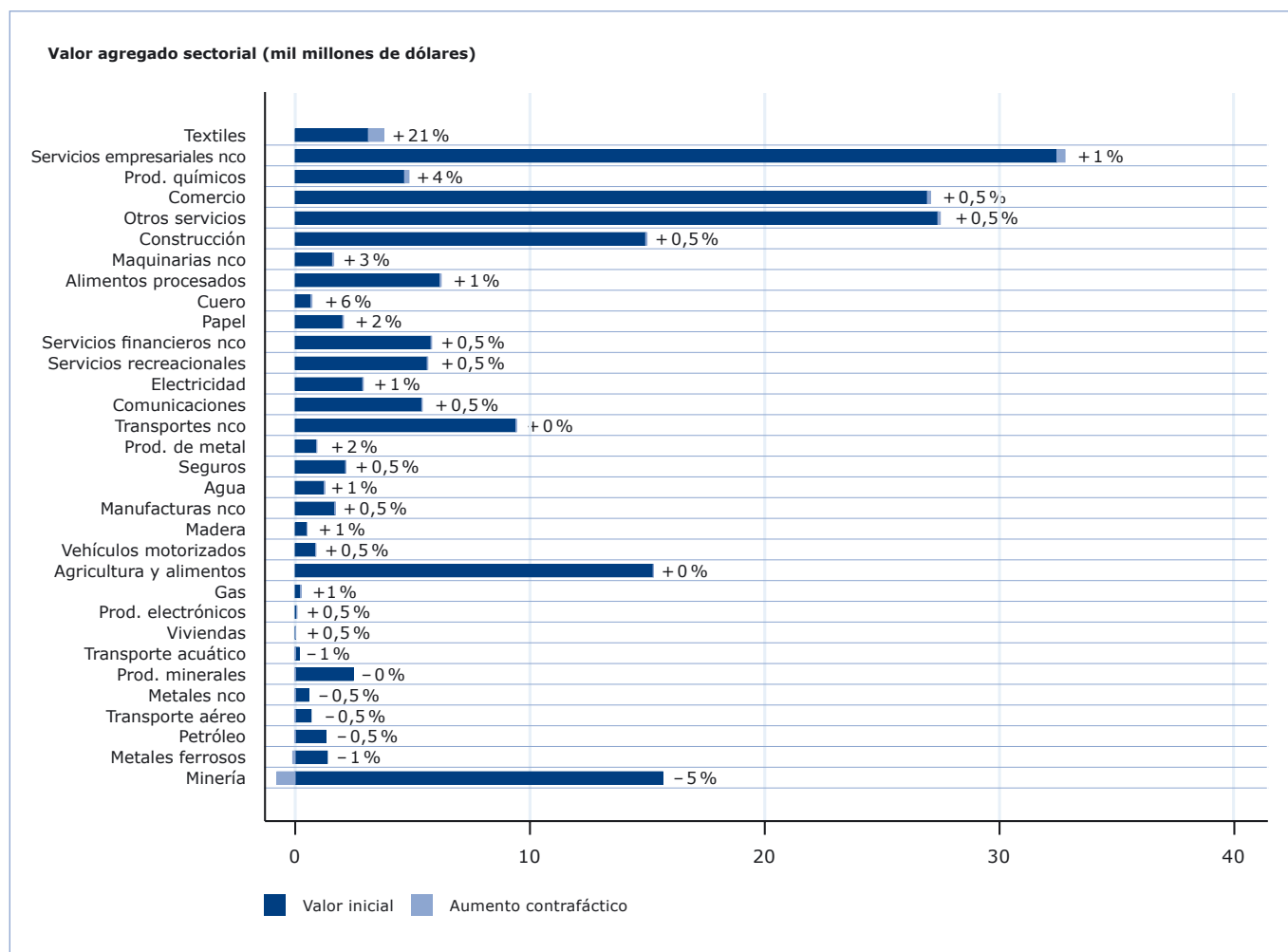
minero aumentan enormemente a todas las otras regiones, reemplazando las exportaciones de Minería de los otros cuatro países de la AdP.¹³



Colombia

En Colombia, el producto total (total output) aumentaría en 2.770 millones de dólares, (0,8%) con el cambio a una AdP profunda. Esto equivale a un aumento en el valor agregado total (o PGB) de 966 millones de dólares. La Figura 12 muestra los cambios en el valor agregado colombiano a nivel sectorial. En Colombia, los sectores Textiles, Servicios Empresariales nco (no contados en otro lugar) y Productos Químicos expandirían su producción (y por tanto el valor agregado), mientras los sectores Metales Ferrosos y Minería, entre otros, se contraerían. Los mayores incrementos relativos se

Figura 13 Cambios en valor agregado sectorial colombiano, en AdP profunda



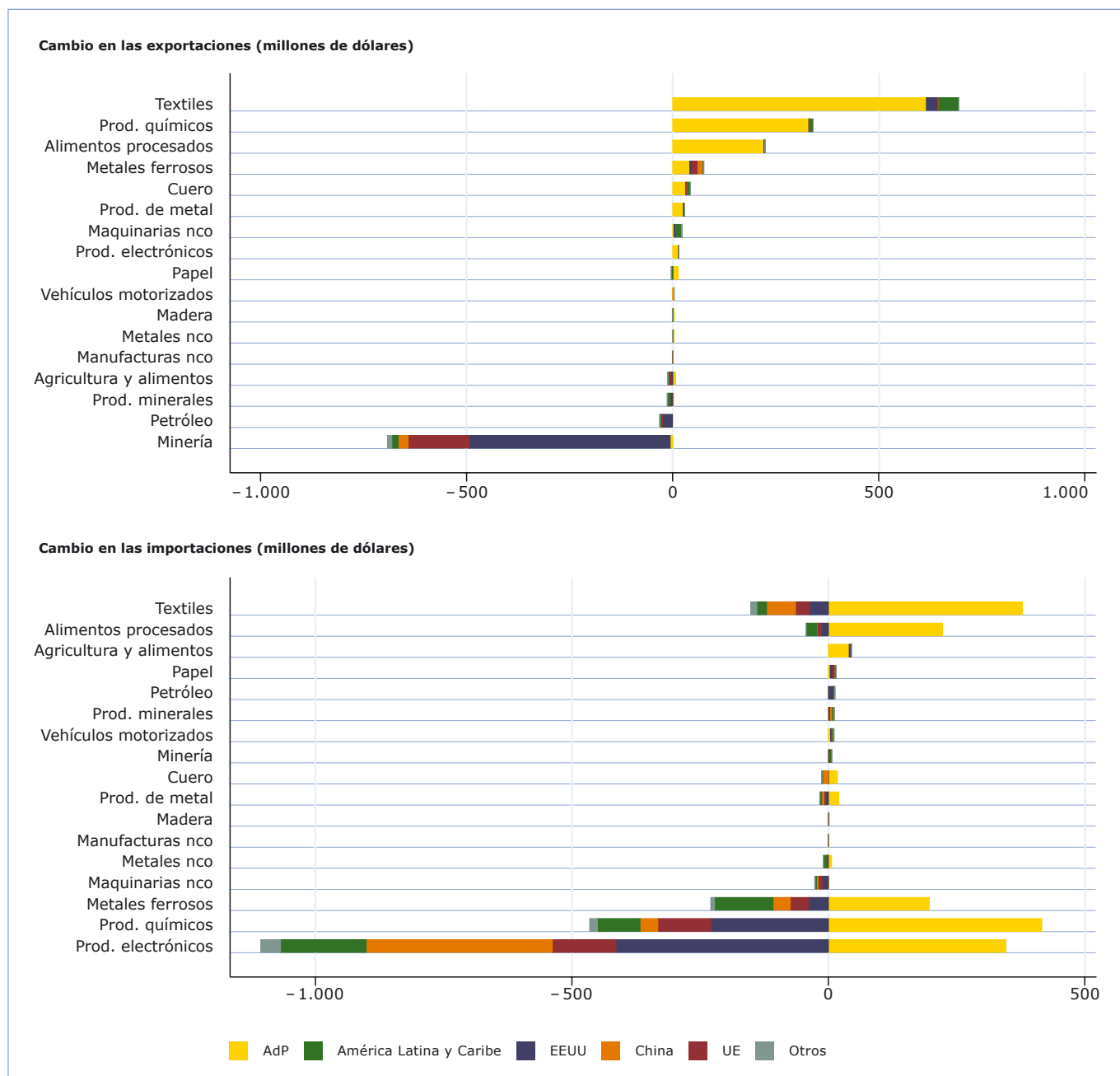
Fuente: Cálculos de los autores.

13 La elasticidad es muy alta en los sectores Minería y Petróleo. Así, incluso cambios pequeños en los costos de comercio implican grandes efectos en los flujos comerciales.

pronostican para los sectores Textiles (+ 21%), Cuero (+ 6%) y Productos Químicos (+ 4%), notando sin embargo que los dos primeros parten de un bajo nivel de valor agregado sectorial.

En términos generales, la participación de Colombia en una AdP profunda implicaría un modesto grado de reindustrialización. La proporción de Manufacturas en el valor agregado aumentaría en 0,22 puntos porcentuales, en tanto la proporción de Agricultura y Servicios caería en 0,06 y 0,16 puntos porcentuales, respectivamente.

Figura 14 Cambios en los flujos comerciales colombianos



Fuente: Cálculos de los autores.

En la Figura 14, mostramos los cambios pronosticados en el área de las exportaciones e importaciones (en millones de dólares estadounidenses) con los miembros de la AdP, Estados Unidos, la Unión Europea, otros países latinoamericanos y del Caribe, China y el resto del mundo ("Otros") para Colombia en el escenario de una AdP profunda. Primero, el comercio con los otros países de la AdP aumentaría en casi todos los sectores debido a la disminución en los costos de comercio. Segundo, se produciría un sustancial desvío de los flujos comerciales hacia otras regiones en la mayoría de los sectores. Las importaciones colombianas desde otras regiones serían sustituidas por importaciones desde los países de la AdP en los sectores Textiles, Alimentos Procesados, Productos de Metal, Maquinaria nco, Metales Ferrosos, Productos Químicos y Productos Electrónicos. En algunos sectores, la generación de actividades comerciales con los socios de la AdP sería mayor que el desvío de flujos comerciales hacia otras regiones.

En consecuencia, en términos generales el volumen comercial aumentaría en dichos sectores, en otros, sin embargo, como Metales Ferrosos, Productos Químicos y Productos Electrónicos, el nivel general de importaciones disminuiría. Esto podría estar indicando un menor nivel final de demanda, pero dado que el nivel de ingreso real de Colombia aumentaría, es más probable que esté indicando una reducción en la producción de los sectores precursores ("upstream") colombianos, que hacen uso intensivo de estos bienes como insumos intermedios. Tercero, en algunos sectores, tales como Productos Minerales, Minería, Petróleo, Vehículos Motorizados, Papel, Madera, Agricultura y Alimentos, Alimentos Procesados y Manufacturas nco, sin embargo, las importaciones desde otras regiones también aumentarían, aunque los volúmenes absolutos serían por lo general pequeños. Esto implicaría una mayor demanda de productos intermedios mediante los vínculos insumo-producto. Por ende, para algunos productos (precursores o aguas arriba) utilizados masivamente en los sectores en expansión, la mayor demanda de productos intermedios podría dominar el efecto de desvío de flujos comerciales.

Una explicación alternativa es que la demanda colombiana aumentaría. Como ya expusimos anteriormente, en el escenario de una Alianza del Pacífico profunda, se puede esperar en Colombia un aumento del ingreso real promedio del 0,83%. Este ingreso más alto implicaría una mayor demanda por productos nacionales e importados. Así, si bien la demanda de los productos provenientes de otras regiones disminuirían con respecto a las importaciones desde los países de la AdP, el efecto sobre el ingreso podría más que compensar el efecto negativo del desvío de flujos comerciales. Esta es una explicación probable para los cambios en las importaciones del sector Vehículos Motorizados. En combinación, el aumento en los insumos intermedios y los canales de ingreso contrarrestarían el desvío de flujos comerciales con otras regiones. Cuarto, las exportaciones a todas las otras regiones, los países de la AdP incluidos, aumentarían en casi todos los sectores. Quinto, en Colombia, al igual que en el caso de Chile mostrado anteriormente, hay algunas excepciones a esta regla. Las exportaciones colombianas a todas las otras regiones caerían en los sectores Minería y Petróleo; además, las exportaciones destinadas a los países no-AdP disminuirían en el sector Productos Minerales, mientras las exportaciones a los otros países de la AdP aumentarían. Todos estos sectores se basan en materias primas. Las menores exportaciones irían

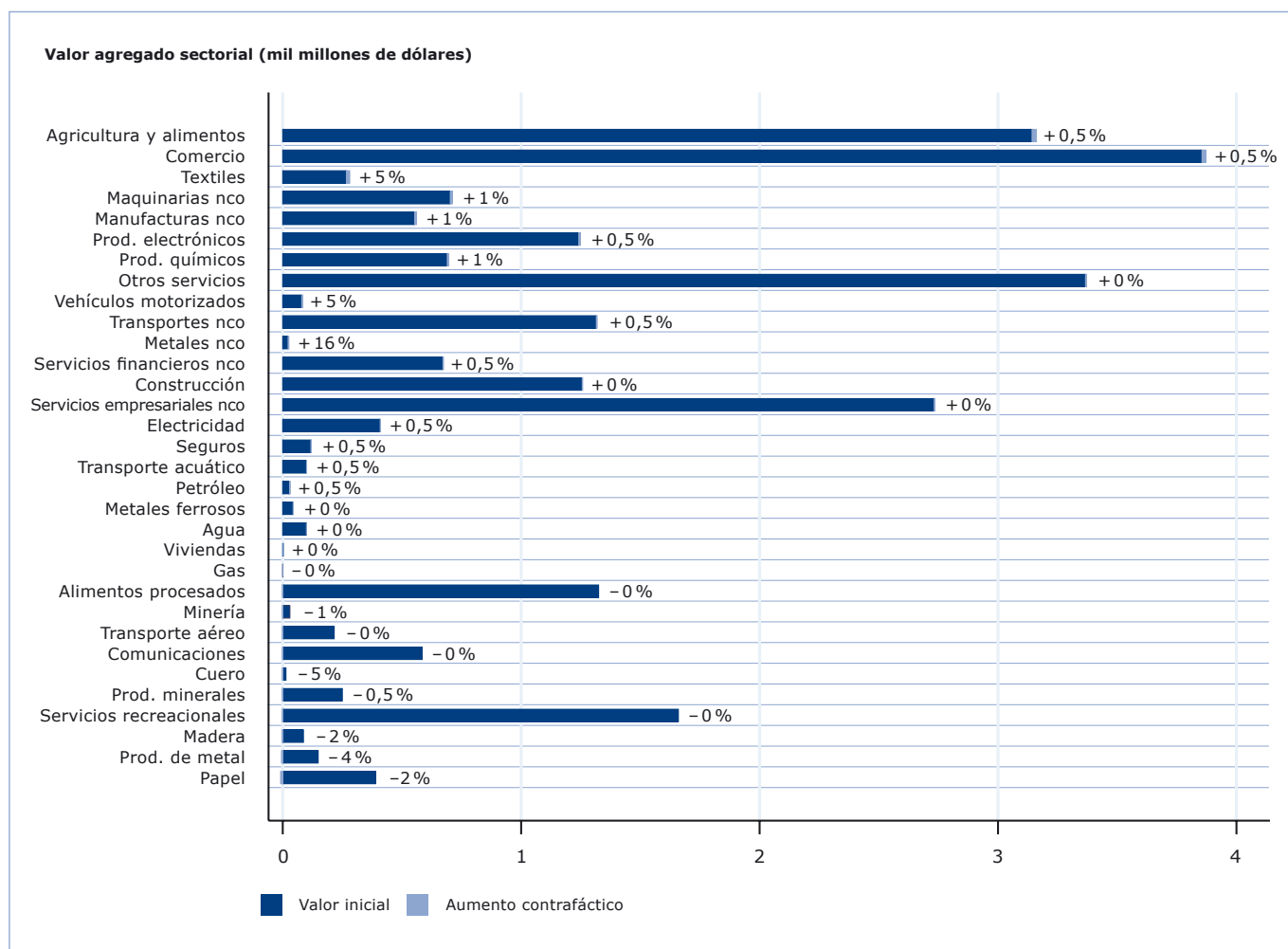
acompañadas de un menor valor agregado sectorial. Una explicación probable para este efecto es que los otros miembros de la AdP se tornarían más competitivos en dichos sectores. Esto es claramente evidente en el caso de Perú, cuyas exportaciones del sector Minería aumentarían enormemente a todas las otras regiones, reemplazando las exportaciones de Minería de los otros cuatro países de la AdP.

Costa Rica

En Costa Rica, el producto total (total output) aumentaría en 239 millones de dólares (0,5%) con el cambio a una AdP profunda. Esto equivale a un aumento en el valor agregado total (o PGB) de 83 millones de dólares. La Figura 15 muestra los cambios en el valor agregado costarricense a nivel sectorial. Los mayores aumentos (en términos absolutos) se producen en los sectores Agricultura y Alimentos, Servicios Comerciales, Textiles, y Maquinarias nco (no contados en otro lugar).



Figura 15 Cambios en valor agregado sectorial costarricense, en AdP profunda



Fuente: Cálculos de los autores.

En términos generales, la participación de Costa Rica en una AdP profunda implicaría un modesto grado de reindustrialización. La participación de los sectores Manufacturas y Agricultura en el valor agregado aumentaría en 0,10 y 0,02 puntos porcentuales, respectivamente, en tanto la participación del sector servicios caería en 0,12 puntos porcentuales. La Figura 16 muestra los cambios pronosticados en las exportaciones e importaciones costarricenses con otros miembros de la AdP, Estados Unidos, otros países latinoamericanos y del Caribe, China, y el resto del mundo ("Otros") para un escenario de una Alianza del Pacífico profunda (en millones de dólares estadounidenses).

Primero, el comercio con otros países de la AdP aumentaría en todos los sectores gracias a la disminución de los costos del comercio.

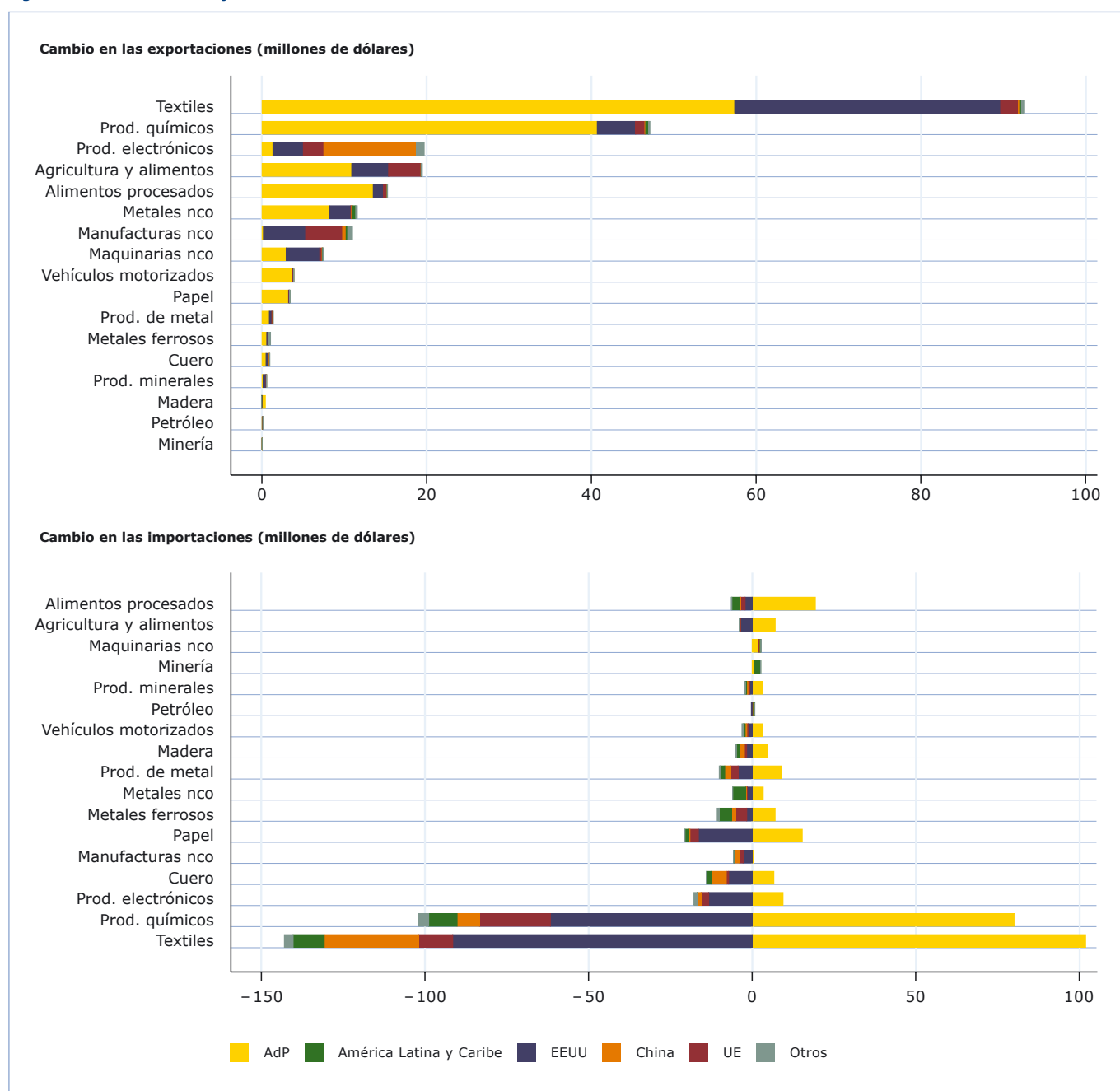
Segundo, se observaría un sustancial desvío de flujos comerciales hacia otras regiones en la mayor parte de los sectores, excepto Maquinarias nco, Minería y Petróleo. En algunos sectores, la generación de actividades comerciales con los socios de la AdP sería mayor que el desvío de flujos comerciales hacia otras regiones. En consecuencia, en términos generales el volumen comercial aumentaría en dichos sectores. Sin embargo, para otros, tales como Textiles, Productos Químicos, Productos Electrónicos, Cuero, Manufacturas nco, Metales Ferrosos y Metales nco, el nivel general de importaciones disminuiría. Esto podría ser resultado de una reducción en la demanda final, pero dado que el nivel de ingreso real de Costa Rica aumentaría, es más probable que esté indicando una reducción de la producción de los sectores precursores (aguas arriba) costarricenses, que hacen masivo uso de estos bienes como insumos intermedios.

Tercero, en los sectores Maquinarias nco, Minería y Petróleo, no sólo aumentarían las importaciones desde los socios de la AdP sino también desde otras regiones. Esto probablemente indica una mayor demanda de productos intermedios a través de los vínculos insumo-producto. Por ende, para algunos productos (precursores) que se utilizan con frecuencia en los sectores en expansión, la mayor demanda de productos intermedios podría dominar el efecto de desvío de flujos comerciales. Una explicación alternativa es un aumento de la demanda costarricense. Como ya expusimos anteriormente, en el escenario de una Alianza del Pacífico profunda, se puede esperar en Costa Rica un aumento del ingreso real promedio del 0,811%. Este ingreso más alto implica una mayor demanda por productos nacionales e importados. Así, si bien la demanda de los productos provenientes de otras regiones disminuiría con respecto a las importaciones desde los países de la AdP, el efecto sobre el ingreso podría más que compensar el efecto negativo del desvío de flujos comerciales. En combinación, el aumento en los insumos intermedios y los canales de ingreso contrarrestarían el desvío de flujos comerciales hacia otras regiones.

Cuarto, las exportaciones a todas las otras regiones, los países de la AdP incluidos, aumentarían en casi todos los sectores. Esto indica que al disminuir los costos del comercio, las empresas costarricenses se beneficiarían de un acceso más barato a los insumos intermedios de modo que, en términos generales, su competitividad y sus exportaciones aumentarían.

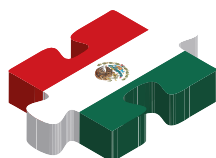
Quinto, al igual que en los casos de Chile y Colombia, también en Costa Rica hay algunas excepciones a esta regla. Mientras las exportaciones costarricenses a otros países de la AdP aumentarían o se mantendrían constantes en los sectores Minería y Madera, las exportaciones a otras regiones en estos sectores disminuirían levemente. Se trata aquí de dos actividades con alta participación de materias primas y, en ese sentido, una posible explicación sería que otros países de la AdP se volverían aún más competitivos en este ámbito. Esto es claramente evidente en el caso de Perú, cuyas exporta-

Figura 16 Cambios en los flujos comerciales costarricenses



Fuente: Cálculos de los autores.

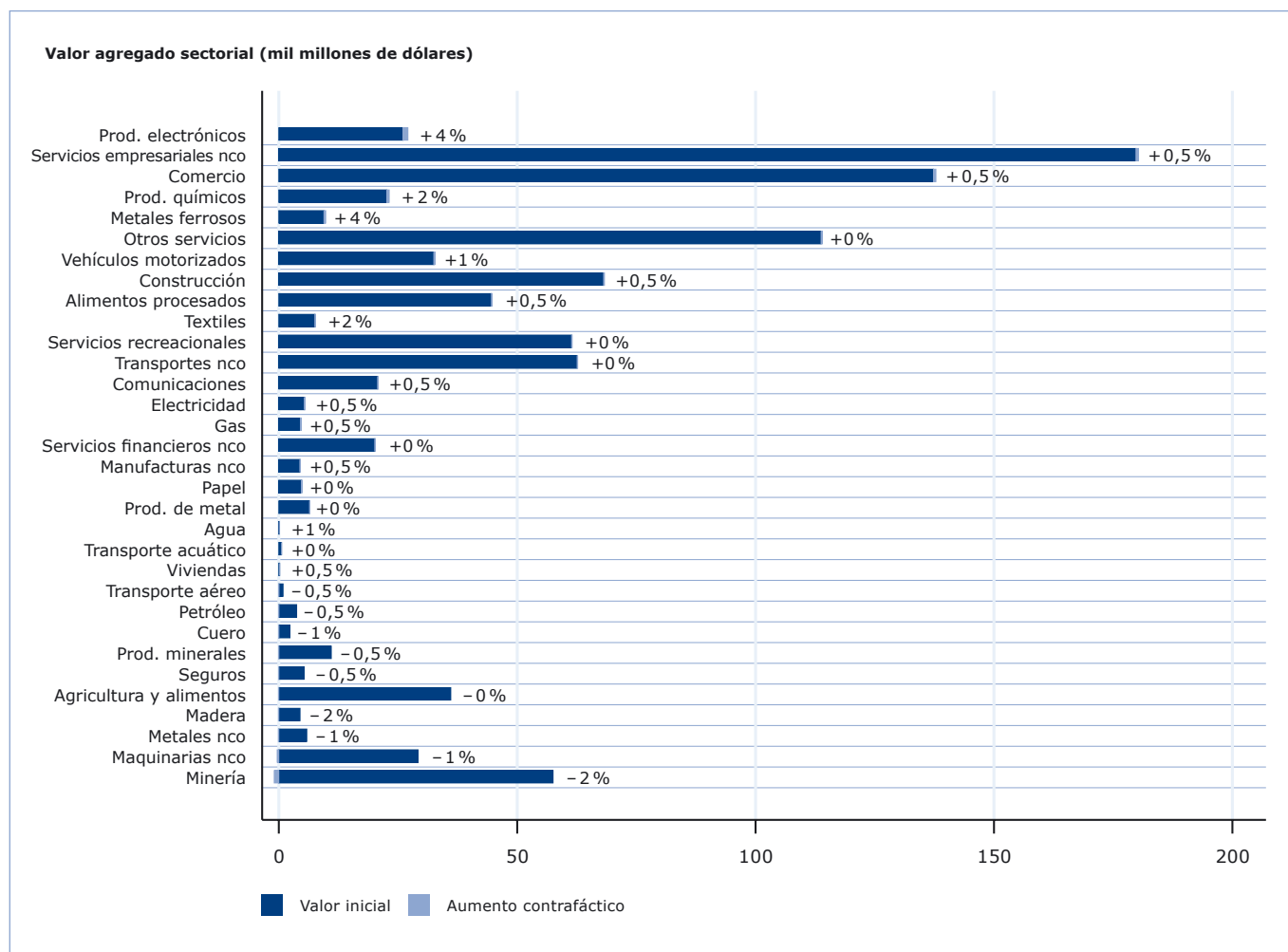
ciones del sector Minería aumentarían enormemente a todas las otras regiones, reemplazando las exportaciones de Minería de los otros cuatro países de la AdP.



México

En México, el producto total aumentaría en 5.919 millones de dólares (0,4%) con un cambio a una AdP profunda. La Figura 17 muestra los cambios en el valor agregado mexicano a nivel sectorial. Los sectores Productos Electrónicos, Servicios Empresariales nco (no contados en otro lugar), Servicios Comerciales, Productos Químicos y Metales Ferrosos expandirían su producción (y por ende el valor agregado), mientras los sectores Minería, Maquinarias nco y Metales nco, entre otros, la disminuirían. Los mayores aumentos relativos se pronostican en los sectores Productos Electrónicos (+ 4%), Metales Ferrosos (+ 4%), Productos Químicos (+ 2%) y Textiles (+ 2%).

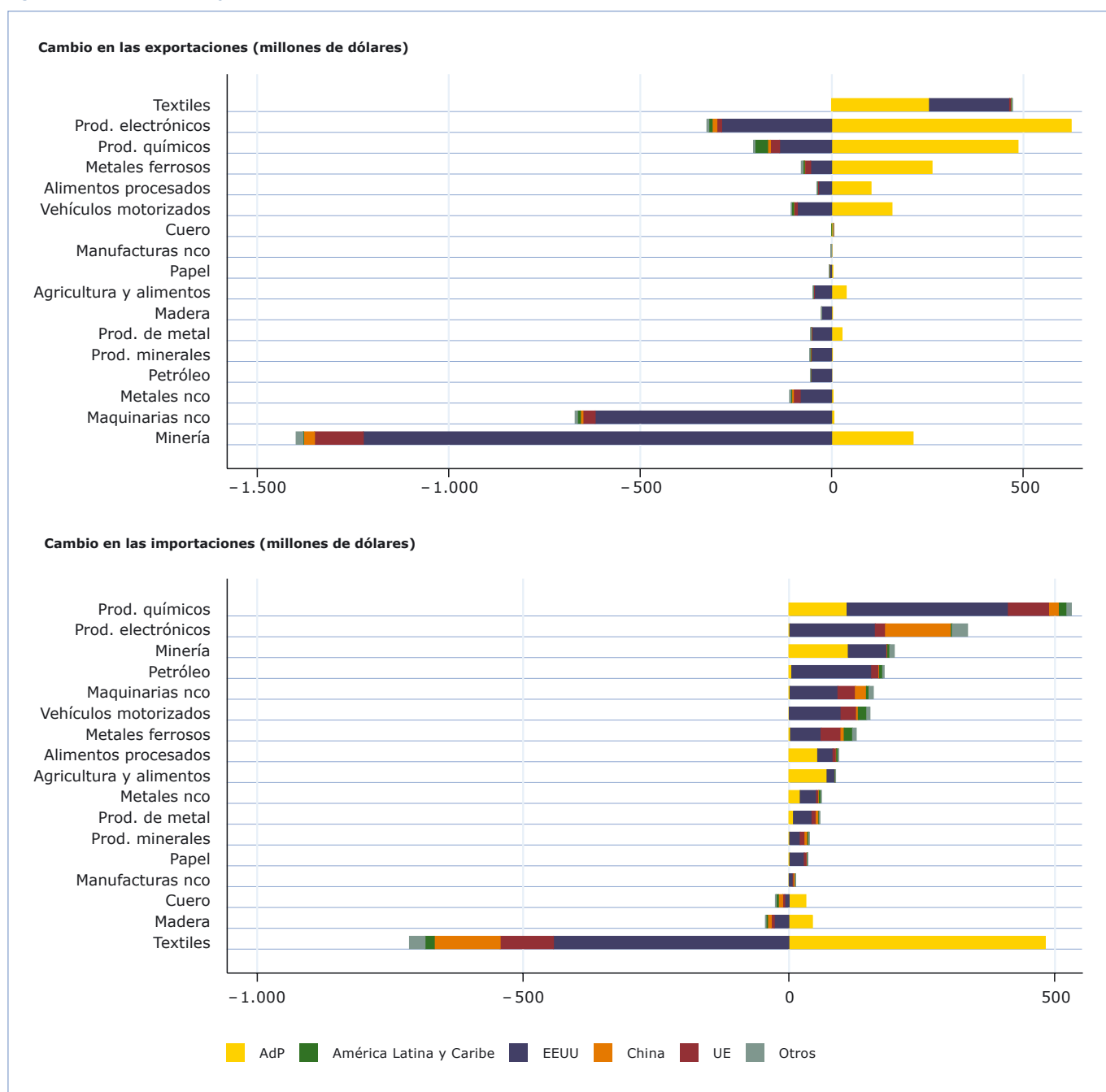
Figura 17 Cambios en valor agregado sectorial mexicano, en AdP profunda



Fuente: Cálculos de los autores.

En términos generales, la participación de México en una AdP profunda implicaría un modesto grado de reindustrialización. La proporción de las Manufacturas en el valor agregado aumentaría en 0,07 puntos porcentuales, mientras la proporción de la Agricultura y Servicios caería en 0,02 y 0,05 puntos porcentuales, respectivamente.

Figura 18 Cambios en los flujos comerciales mexicanos



Fuente: Cálculos de los autores.

La Figura 18 muestra los cambios pronosticados en las exportaciones e importaciones mexicanas con otros miembros de la AdP, Estados Unidos, otros países latinoamericanos y del Caribe, China, y el resto del mundo ("Otros") en un escenario de Alianza del Pacífico profunda (en millones de dólares estadounidenses). Primero, el comercio con los otros países de la AdP aumentaría en todos los sectores gracias a la disminución en los costos del comercio. No obstante, los patrones de comercio mexicanos se comportarían de una manera diferente que los de los otros países de la AdP. Para la mayor parte de los sectores, el desvío de los flujos comerciales se produciría en las exportaciones y sólo para unos pocos sectores en el lado de las importaciones. En la mayoría de los sectores, las exportaciones mexicanas a otras regiones disminuirían. Las únicas excepciones serían los sectores Textiles y Cueros. Más aún, en diversos sectores disminuiría el volumen total de exportaciones. Es decir, el aumento de las exportaciones a los países de la AdP no compensaría la disminución de exportaciones a otras regiones. Se trata aquí de sectores con alta participación de materias primas, tales como Minería, Petróleo, Papel, Productos Minerales, Agricultura y Alimentos, y también Productos de Metal, Metales nco, Maquinarias nco y Manufacturas nco. En el ámbito de las importaciones, México no sólo aumentaría sus importaciones desde los otros países de la AdP en la mayoría de los sectores, sino que además aumentaría sus importaciones desde otras regiones en todos los sectores, excepto Textiles, Madera y Cuero. Esto da cuenta de una estructura industrial diferente en México, la que se concentra en unos pocos sectores, tales como Productos Electrónicos, Productos Químicos y Metales Ferrosos, al igual que en las industrias de servicios, que potencialmente se ubican aguas abajo ("downstream") en la cadena de producción. Adicionalmente, estos sectores están fuertemente involucrados en la cadena internacional de producción de modo que necesitan un rango diversificado de productos intermedios (tanto nacionales como importados). Así, las importaciones aumentarían desde todas las regiones en casi todos los sectores, mientras el desvío de flujos comerciales desempeñaría un papel menor. Por otro lado, aunque las importaciones desde los otros países de la AdP aumentarían para los sectores Textiles, Madera y Cuero, el nivel general de importaciones de estos sectores disminuiría; es decir, en estos sectores dominaría el desvío de flujos comerciales.

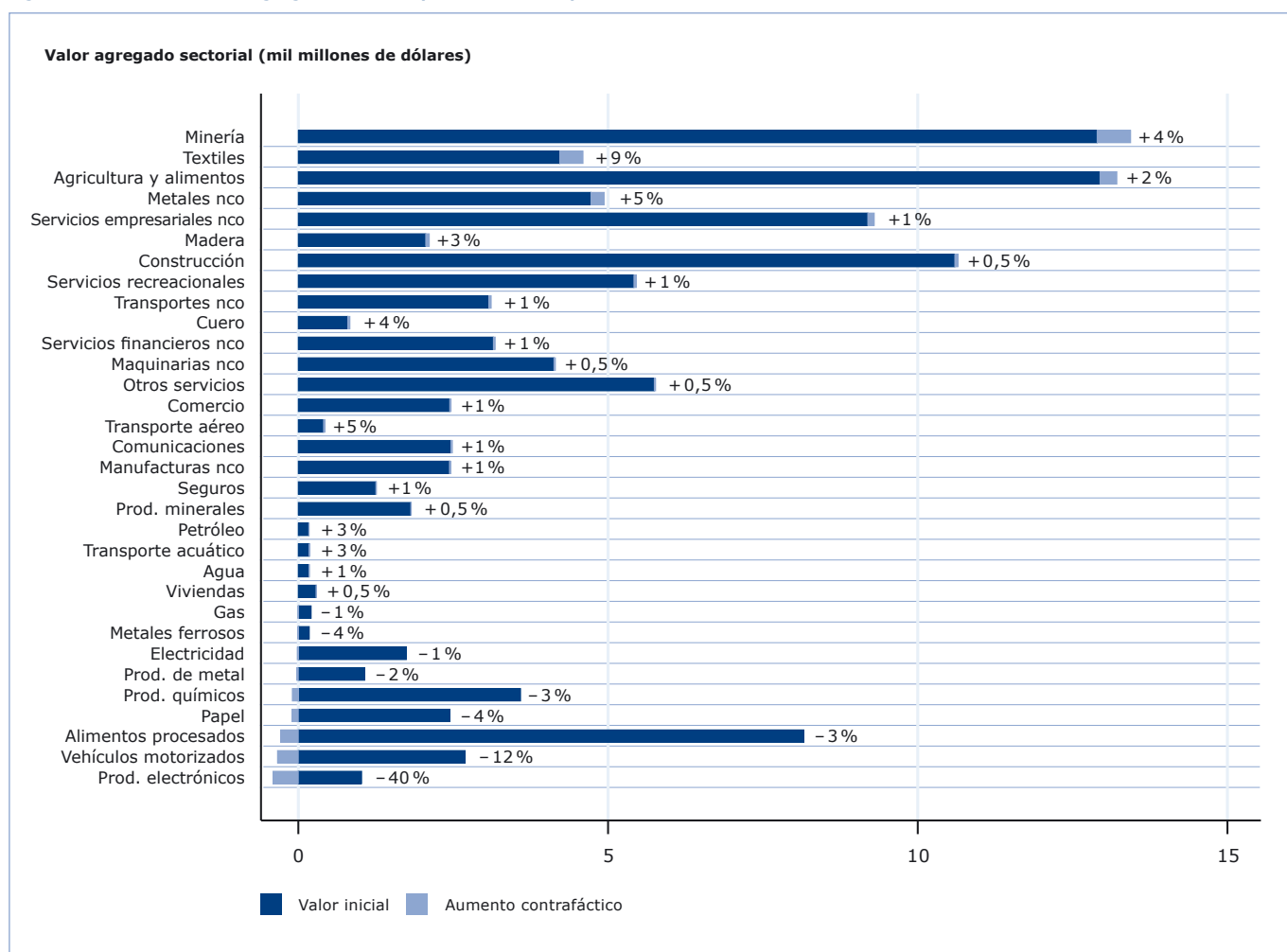


Perú

Por último, en Perú el producto total (total output) aumentaría en 1.154 millones de dólares (0,5%) con un cambio a una AdP profunda. Esto equivale a un aumento en el valor agregado total (o PGB) de 629 millones de dólares. La Figura 19 muestra los cambios en el valor agregado a nivel sectorial del Perú. El país ganaría en valor agregado en particular en los sectores Minería, Textiles, Agricultura y Alimentos, Metales nco (no contados en otro lugar), y Servicios Empresariales nco, mientras que en los sectores Productos Electrónicos, Vehículos Motorizados, Alimentos Procesados, Papel y Productos Químicos, entre otros, disminuiría. Si bien algunas disminuciones a nivel productivo parecen gigantescas cuando se las expresa en términos relativos (por ejemplo una caída de 40% en el sector peruano de Productos Electrónicos), éstas son menores cuando se consideran los cambios absolutos en el valor agregado.

En términos generales, la participación de Perú en una AdP profunda implicaría un modesto grado de desindustrialización. El porcentaje correspondiente a las manufacturas en el valor agregado disminuiría en 0,28 puntos porcentuales, en tanto que el porcentaje correspondiente a agricultura y servicios aumentaría en 0,16 y 0,12 puntos porcentuales, respectivamente.

Figura 19 Cambios en valor agregado sectorial peruano, en AdP profunda

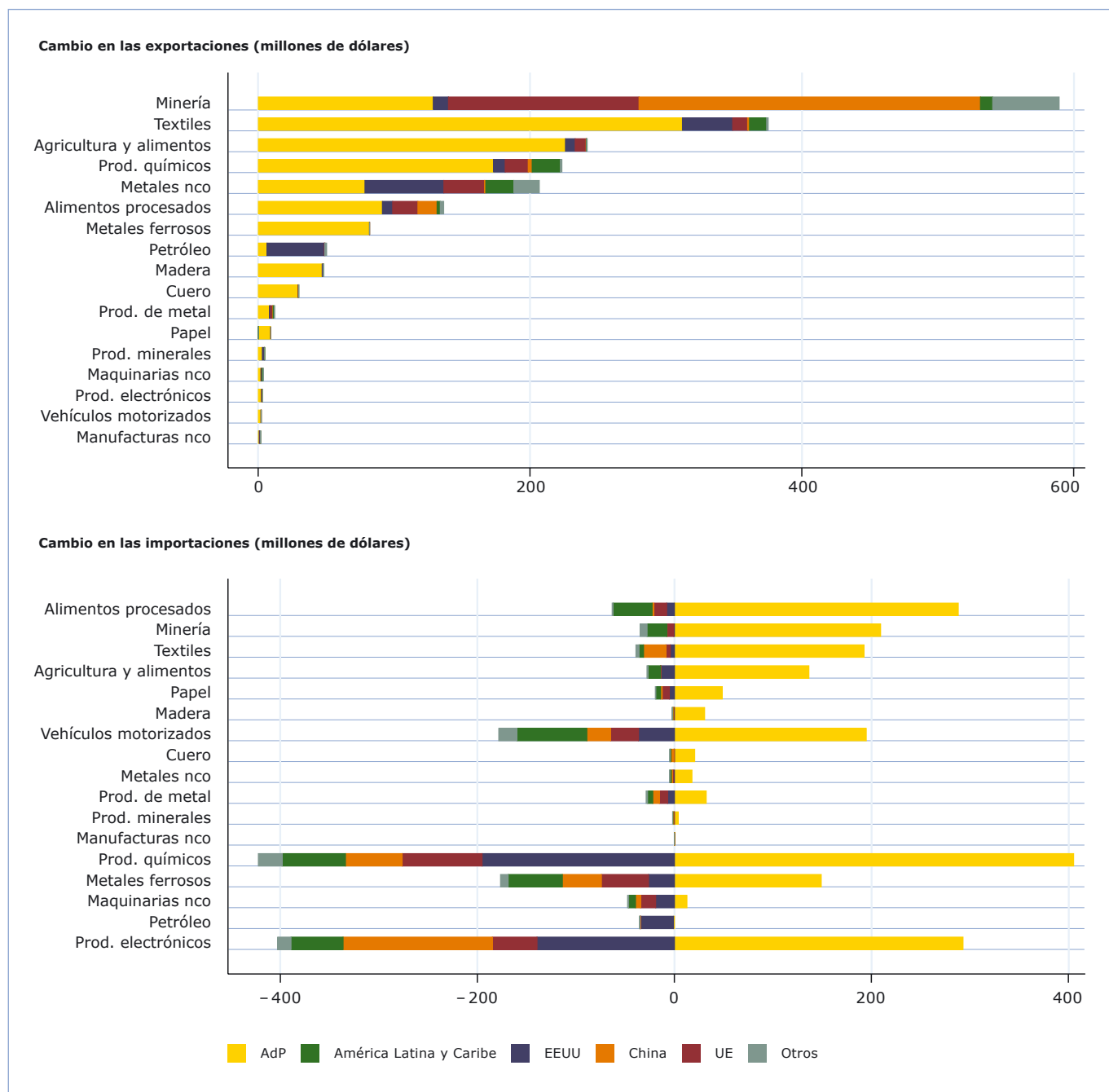


Fuente: Cálculos de los autores.

La Figura 20 muestra los cambios pronosticados en las exportaciones e importaciones peruanas (en millones de dólares) con otros miembros de la AdP, Estados Unidos, otros países latinoamericanos y del Caribe, China, y el resto del mundo ("Otros") en un escenario de Alianza del Pacífico profunda (en millones de dólares estadounidenses). Primero, el comercio con otros países de la AdP aumentaría en todos los sectores gracias a la disminución de los costos del comercio. Segundo, se produce un desvío sustancial de flujos comerciales hacia otras regiones en todos los sectores. En algunos sectores, la generación de actividades comerciales con los socios de la AdP sería mayor que el desvío de flujos comerciales hacia otras regiones. En consecuencia, en términos generales el volumen comercial aumentaría en dichos sectores. Sin embargo, en la mayoría de los sectores, la generación

de actividades comerciales con los socios de la AdP sería mayor que el desvío de flujos comerciales hacia otras regiones, y por ende el volumen de comercio aumentaría. En otros sin embargo, tales como Productos Químicos, Productos Electrónicos, Metales Ferrosos y Maquinarias nco, el nivel general de importaciones disminuiría. Esto podría estar dando cuenta de una reducción en la demanda final. Pero dado que el nivel de ingreso real peruano aumentaría, es más probable que sea reflejo de una disminución en la

Figura 20 Cambios en los flujos comerciales peruanos



Fuente: Cálculos de los autores.

producción de los sectores derivados (“downstream”) de Perú que utilizan en gran cantidad estos bienes como insumos intermedios. Tercero, las exportaciones hacia todas las otras regiones, los países de la AdP incluidos, aumentarían en todos los sectores excepto Papel. Esto indica que con la disminución de los costos del comercio bilateral, las empresas peruanas se beneficiarían con un acceso más barato a los insumos intermedios, de tal modo que su competitividad, y consecuentemente sus exportaciones, aumentarían. Cuarto, en la mayoría de los sectores en Perú, la mayor parte del efecto comercial resulta de la generación de actividades comerciales con la Alianza del Pacífico. Un aumento de las exportaciones a otras regiones fuera de la AdP sólo tendría relevancia para unos pocos sectores, tales como Minería, Metales no, Textiles y Productos Químicos. Al parecer, Perú tiene una ventaja comparativa en dichos sectores.

En resumen, las reacciones sectoriales y los efectos de generación de actividades comerciales y de desvío de flujos comerciales son muy específicos para cada país. Los países de la AdP tienden a aumentar sus exportaciones en los sectores donde poseen una ventaja comparativa. Además, los efectos de desvío de flujos comerciales en relación a las importaciones con frecuencia se ven más que compensados por el aumento en la demanda de productos intermedios vía los vínculos insumo-producto, especialmente en los sectores precursores (“upstream”). Si bien el bienestar aumenta en todos los países, algunos sectores se contraen, mientras otros se expanden. El modelo que empleamos supone pleno empleo. El empleo se mueve rápidamente entre los sectores. Sin embargo, en la realidad, podría tomar tiempo para que estos ajustes ocurran y, por lo menos en el mediano plazo, podríamos esperar un desempleo temporal que mermaría los efectos positivos en el bienestar.

4.2 EFECTOS DE LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL ENTRE LOS PAÍSES DE LA ADP Y LOS DEL MERCOSUR

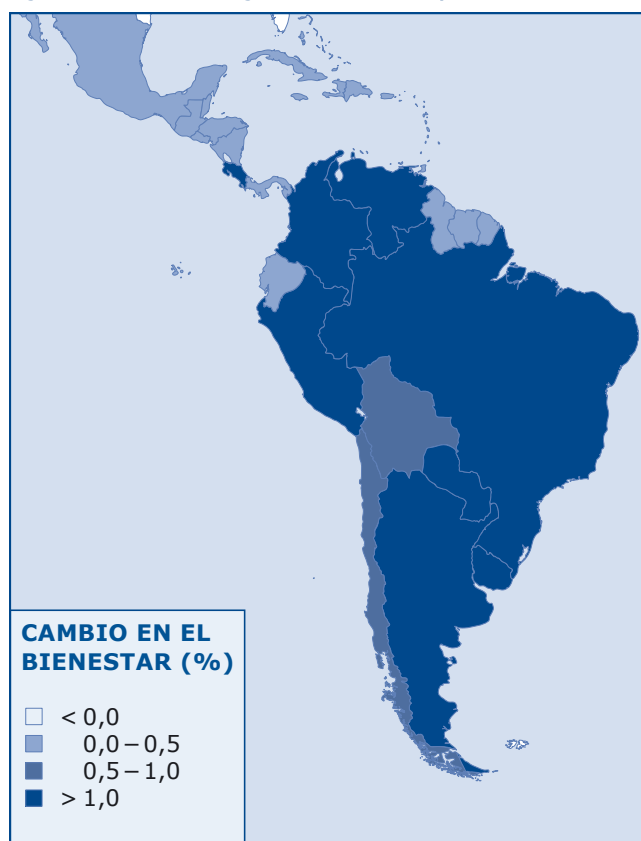
Los dos bloques económicos más importantes en América Latina son la Alianza del Pacífico y el Mercosur. Hasta el momento, estos dos bloques no han liberalizado sus flujos comerciales mutuos, con la excepción de los acuerdos comerciales regionales CAN-Mercosur, Mercosur-Chile y México-Uruguay (véase la Figura 01). ¿Podrían los países de la AdP obtener beneficios adicionales del intercambio comercial si estas dos regiones establecieran una área de libre comercio AdP-Mercosur? Para investigar esta posibilidad, simulamos escenarios de reducciones arancelarias, al igual que reducciones profundas y poco profundas de las medidas no arancelarias (MNA). La presentación de los resultados se enfocará en el incremento del bienestar.

Si se pudiera negociar un acuerdo de libre comercio AdP-Mercosur, los países de ambos bloques se beneficiarían (véase la Figura 21), aunque el beneficio sería mayor para los miembros del Mercosur. El aumento del ingreso real sería, en promedio, de alrededor de 20%. Este incremento se atribuye principalmente a la evolución del Mercosur desde un tratado de libre comercio poco

“Si se pudiera negociar un acuerdo de libre comercio AdP-Mercosur, los países de ambos bloques se beneficiarían.”

profundo a uno profundo. Si solamente el Mercosur profundizara su integración regional, nuestro modelo puede predecir un incremento promedio del bienestar de 19,64% para los países de este bloque. Si la AdP se profundizara simultáneamente, pero sin una integración regional entre ambos bloques, el incremento promedio en bienestar para los países del Mercosur sería de 19,63%. Por ende, la ganancia adicional de una integración entre el Mercosur y la AdP es de alrededor de 0,4 puntos porcentuales en ingreso real, y por lo tanto comparativamente pequeña con respecto a los beneficios derivados de una integración regional al interior del Mercosur.

Figura 21 Efectos en el ingreso real de un ALC profundo entre la AdP y Mercosur



Fuente: Cálculos de los autores.

Los principales beneficiados entre los países de la AdP serían Costa Rica y Perú y, en menor medida, Colombia. Estos tres países de la AdP poseen flujos comerciales más grandes con el Mercosur (véase la Figura 05), y por ende una mayor proporción de sus actividades comerciales se vería beneficiada de las reducciones en los costos del comercio. México experimentaría un beneficio moderado en el ingreso real, de 0,3%. Chile ganaría 0,6% en ingreso real, pero dado que Chile ya posee un acuerdo de libre comercio profundo con el Mercosur, estas ganancias resultarían mayoritariamente de la integración comercial al interior de la AdP (que incrementaría el ingreso real de Chile en 0,47%) más que de la integración comercial con los países del Mercosur. Las otras naciones latinoamericanas y del Caribe, en promedio, también se beneficiarían levemente de un acuerdo de libre comercio entre la Alianza del Pacífico y el Mercosur.

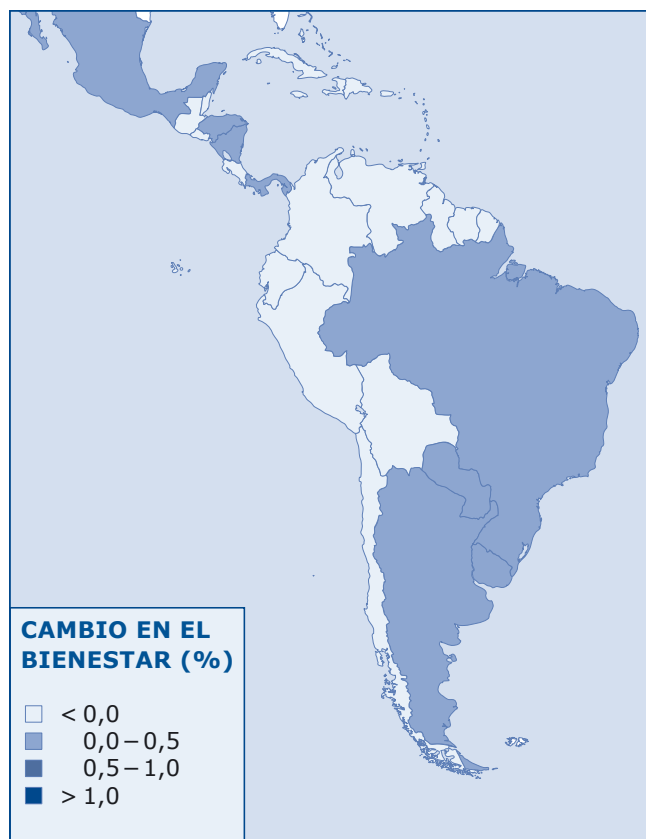
Tabla 11 Escenario de integración AdP-Mercosur: Cambios en ingreso real

Región	Cambio en el ingreso real (%)		
	Escenario: Integración AdP-Mercosur		
	Profundo	Sólo aranceles	Poco profundo
Costa Rica	4,393	-0,049	2,421
Perú	3,250	-0,038	0,667
Colombia	1,606	-0,052	-0,041
Chile	0,618	-0,008	0,072
México	0,352	0,034	0,044
Mercosur	19,967	0,043	0,048
América Latina y Caribe	0,206	-0,006	-0,007
África	0,157	-0,005	-0,005
Otros	0,078	-0,002	-0,002
EEUU	0,030	0,003	-0,002
UE	0,015	-0,001	0,000
Resto de Europa	0,007	0,000	0,000
Otros Asia	0,001	-0,003	-0,002
Otros OCDE	-0,005	-0,002	-0,002
China	-0,070	-0,004	-0,005

Fuente: Cálculos de los autores.

Figura 22 Efectos en ingreso real de ALC AdP-Mercosur, solo aranceles y poco profundo

(a) Sólo aranceles



(b) ALC AdP-Mercosur poco profundo



Fuente: Cálculos de los autores.

Si bien una integración profunda con el Mercosur parece aconsejable para todos los países de la AdP, no ocurriría lo mismo en el caso de una liberalización comercial poco profunda. En un escenario potencial donde los países de la AdP y el Mercosur eliminaran sus aranceles pero no las MNA, todos los países de la AdP excepto México experimentarían una pérdida de bienestar, en tanto que para los países del Mercosur el ingreso real aumentaría en 0,05% en promedio. Si en forma adicional a la eliminación de aranceles, se redujeran también las barreras no arancelarias (escenario AdP-Mercosur poco profundo), Costa Rica y Perú también se beneficiarían del acuerdo de libre comercio AdP-Mercosur, en tanto que Chile y México tendrían mejoras insignificantes en su ingreso real. Colombia, por su parte, sufriría una pequeña pérdida de bienestar.

En resumen, los países del Mercosur se beneficiarían de un acuerdo de libre comercio AdP-Mercosur independientemente del grado de profundidad de la liberalización comercial. Para la mayor parte de los países de la AdP, sin embargo, sólo el escenario de una liberalización comercial profunda parece rentable.

4.3 EFECTOS DE UN ÁREA DE LIBRE COMERCIO LATINOAMERICANA

Otra opción para América Latina es desenmadejar el *spaghetti bowl* de acuerdos de libre comercio multilaterales y bilaterales y formar un gran bloque comercial regional. Ello simplificaría definitivamente las reglas de origen y reduciría los trámites burocráticos. Aunque una iniciativa de este tipo es políticamente poco factible, hemos simulado los efectos en el bienestar resultantes de formar una zona de libre comercio latinoamericana.

Todos los países de la AdP, al igual que la totalidad de los restantes países latinoamericanos y del Caribe, se beneficiarían de la formación de una zona de libre comercio latinoamericana profundamente integrada. Los incrementos en el ingreso real de los países de la AdP serían sustancialmente mayores que los resultantes sólo de una Alianza del Pacífico profunda (compárese la Tabla 12). Costa Rica, por ejemplo, vería un aumento en su ingreso real de 4,4%, comparado con 0,8% en el caso de una alianza profunda sólo a nivel de la AdP. Perú, por su parte, experimentarían un aumento de 3,5% en lugar de 1,9%. Los otros países latinoamericanos y del Caribe también se beneficiarían de la formación de una zona de libre comercio latinoamericana profundamente integrada. En promedio, podrían esperar un aumento en su ingreso real de 2,1%. Los países del Mercosur serían los que más se beneficiarían de una zona de libre comercio latinoamericana, con mejoras en su bienestar de 20% en promedio. Si los países latinoamericanos y caribeños se limitaran a una eliminación arancelaria para efecto de sus actividades comerciales, Costa Rica, México y Chile se beneficiarían levemente, en tanto que Colombia y Perú sufrirían una pequeña reducción del ingreso real, de aproximadamente 0,03%. La opción de una zona de libre comercio latinoamericana poco profunda aumentaría los beneficios resultantes del comercio para algunos países, en particular Costa Rica y Perú, pero tendría poco efecto en los otros tres países de la AdP.

Figura 23 Efectos en ingreso real de ALC profundo en América Latina



Fuente: Cálculos de los autores.

Tabla 12 Escenarios de un ALC latinoamericano: Cambios en el ingreso real

Región	Cambio en el ingreso real (%)			
	Escenario: LAFTA			AdP profunda
	Profundo	Sólo aranceles	Poco profundo	
Costa Rica	4,437	0,079	2,562	0,811
Perú	3,490	-0,033	0,682	1,870
Colombia	1,841	-0,038	-0,029	0,830
Chile	0,738	0,009	0,089	0,470
México	0,373	0,041	0,052	0,122
Mercosur	20,043	0,050	0,071	-0,003
América Latina y Caribe	2,180	-0,095	0,498	-0,008
África	0,157	-0,005	-0,004	0,002
Otros	0,081	-0,002	-0,001	0,000
EEUU	0,030	-0,001	-0,003	0,003
UE	0,018	0,000	0,000	0,000
Resto de Europa	0,006	0,000	0,001	0,001
Otros Asia	-0,004	-0,003	-0,003	-0,005
Otros OCDE	-0,006	-0,002	-0,003	-0,001
China	-0,079	-0,003	-0,006	-0,006

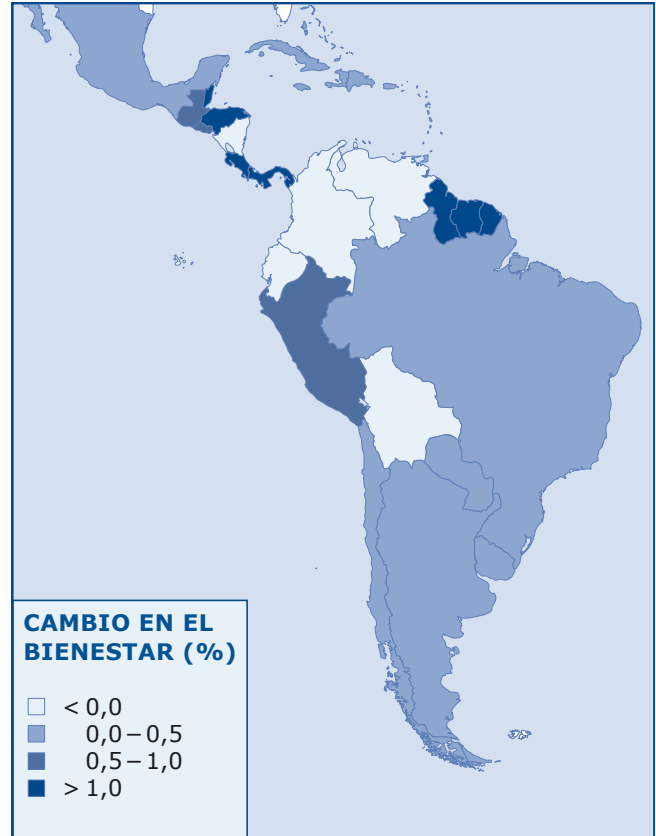
Fuente: Cálculos de los autores.

Figura 24 Efectos en ingreso real de ALC latinoamericano, solo aranceles y poco profundo

(a) Sólo aranceles



(b) ALC poco profundo



Fuente: Cálculos de los autores.

V IMPLICACIONES PARA LA FORMULACIÓN DE POLÍTICAS COMERCIALES



En la actualidad, el índice de integración económica dentro de Latinoamérica es bajo. Un 92% de los flujos comerciales entre los miembros de la Alianza del Pacífico se ven afectados por disposiciones comerciales bilaterales, y un 4,6% de las exportaciones de la AdP tiene por destino otros países de la AdP. Algo similar ocurre a un nivel regional más amplio. Si bien el 80% del comercio bilateral en América Latina y el Caribe se beneficia de aranceles preferenciales (Estevadeordal et al. 2009),¹⁴ en 2012 el comercio intrarregional representó sólo un 22% del total, comparado con 26% en Asia y 63% en la Unión Europea. Más aún, como lo observaron Ulloa y Marambio (2014), en 2010 la intensidad del comercio intraindustrial al interior de Latinoamérica era menor que la existente en la región Asia-Pacífico hace 25 años, y correspondía a menos de la mitad del actual flujo comercial intraindustrial en esa región.¹⁵

Ello ocurre a pesar de la existencia de aproximadamente 60 acuerdos de libre comercio bilaterales y multilaterales vigentes en la región. Además, se han constituido seis bloques de características heterogéneas, participando algunos países paralelamente en más de uno de ellos: AdP, ALALC, Mercosur y CAN en Sudamérica, y AEC y MCCA en Centroamérica y el Caribe. Sin embargo, hasta ahora estos acuerdos no han logrado fomentar la integración económica intrarregional. Un ejemplo muy decidor es que, entre 1995 y 2012, la proporción de exportaciones entre los países del Mercosur disminuyó de 19,5% a 15%.

"Si bien un 80% del comercio bilateral en América Latina y el Caribe se beneficia de aranceles preferenciales, en 2012 el comercio intrarregional sólo representó un 22% del total, comparado con un 63% en la UE."

¹⁴ Este 20% de comercio intrarregional se efectúa entre países que no poseen acuerdos comerciales y se concentra en los "eslabones perdidos", tales como Norteamérica con Brasil y Venezuela, y entre Brasil y los países centroamericanos y el Caribe (Ulloa y Marambio, 2014).

¹⁵ El índice se tomó de Blyde (2014) y se estima usando datos de comercio en manufacturas recolectados por Comtrade de las Naciones Unidas.

"En el caso de los países de la AdP, el potencial de intercambio comercial está subexplotado."

En el caso de los países de la AdP, el potencial de intercambio comercial está subexplotado. Una explicación para ello es que durante los últimos 20 años estos países se han integrado profundamente de manera primordial con los Estados Unidos, la Unión Europea y Asia, desatendiendo el comercio regional. Otra explicación posible sería la existencia, aún, de importantes barreras contra el comercio en la región. De hecho, el presente estudio muestra que, entre los países de la AdP, aún hay bastante espacio para reducir tanto los aranceles como las medidas no arancelarias (MNA). Esfuerzos más ambiciosos de liberalización podrían resultar en una reducción de los costos promedio del comercio de entre 10 y 20%, especialmente en el caso de Costa Rica y Perú. Además, los costos del comercio generados por barreras naturales y culturales entre estos países son igualmente relevantes. En este sentido, dos aspectos capturan fuertemente nuestra atención:

El primero es que, a pesar de que por sus características geográficas, las barreras naturales juegan un importante rol en la región, existen determinadas circunstancias que permiten sostener que su significación podría reducirse de manera importante. No es consistente en términos logísticos, por ejemplo, que Costa Rica tenga las mayores barreras naturales de todos los países de la AdP y del resto de América Latina ya que su ubicación geográfica debiera otorgarle una posición por lo menos mejor que la de Chile. Este último, a su vez, posee costos comerciales físicos con América Latina muy similares a los de Perú, lo que no se condice con la ubicación geográfica más ventajosa que Perú tiene dentro del continente.

Un segundo elemento sorprendente es que, aunque América Latina es la región culturalmente más homogénea del mundo, los costos generados por las barreras culturales son por lo general más altos que los resultantes de las MNA. Resulta revelador que los datos muestran un mayor grado de homogeneidad cultural entre los países de la AdP que entre éstos y el resto de América Latina. La diferencia es particularmente alta en el caso de Chile.

Dado que las barreras no arancelarias son mucho más importantes que los aranceles en los países de la AdP y en la región en general, la principal contribución de este estudio es el análisis cuantitativo del impacto que puede resultar de un esfuerzo de integración profunda.

Con el objeto de obtener resultados cuantitativos, este estudio desarrolla un modelo que permite separar los efectos de la AdP de aquellos resultantes de los acuerdos ya existentes. El modelo empleado para este propósito es parte de la *Nueva Teoría Cuantitativa del Comercio*, una extensión del *Modelo de Eaton y Kortum (2012)* que comprende múltiples sectores vinculados por relaciones insumo-producto, tanto al interior de los países como entre ellos. Esto asegura que el modelo capture los efectos de acuerdos de libre comercio sobre las cadenas de suministros a nivel nacional, regional y global. El modelo da origen a una *ecuación gravitacional* que puede estimarse económicamente para obtener estimaciones de los parámetros estructurales claves.

Sobre la base de datos para 134 países y 32 sectores, la ecuación gravitacional explica un 70% a un 80% de la variación del flujo comercial bilateral. Muestra que, en todos los sectores manufactureros, las variables con el mayor poder predictivo son los aranceles, la distancia entre los países, su contigüidad, un lenguaje común (con la excepción del sector minero) y una historia colonial compartida. En los sectores de servicios, las variables más significativas son la existencia de un acuerdo de libre comercio profundo, contigüidad y una historia colonial compartida.

Gracias a su alto poder explicativo, este modelo permite simular el impacto económico (medido en términos de aumento en el ingreso real) de diferentes escenarios de integración regional al nivel de la AdP, de un acuerdo entre la AdP y el Mercosur o de América Latina como un todo. Esto se realiza mediante la evaluación de diferentes niveles de integración, comenzando con un nivel de integración superficial (donde se eliminan sólo los aranceles y se reducen los costos de algunas MNA), luego un nivel intermedio (se eliminan los aranceles y las MNA, excepto en sectores sensibles como la agricultura, servicios y alimentos) y uno profundo (donde se eliminan completamente los aranceles y las MNA).

Los resultados obtenidos para los diferentes escenarios de integración comercial nos permiten sacar cuatro conclusiones generales:

- 1.** Una AdP limitada sólo a acuerdos arancelarios sería en gran medida inefectiva.
- 2.** El impacto económico más relevante de la AdP es garantizar la ejecución de los acuerdos bilaterales previamente suscritos entre sus miembros.
- 3.** La apertura de los mercados globales ejerce un impacto mayor que la AdP.
- 4.** La integración entre la AdP y el Mercosur o toda Latinoamérica y el Caribe ejercería un impacto muy significativo.

1. Una AdP limitada a acuerdos arancelarios sería en gran medida inefectiva.

El estudio muestra que si la AdP se limitara solamente a la reducción de aranceles, su impacto sería cercano a cero. Algo similar ocurriría si la integración fuera poco profunda, excepto en el caso de Perú, que incrementaría su ingreso real en casi la mitad del incremento que obtendría en el caso de una integración profunda del bloque.

Por el contrario, un escenario de integración profunda entre los miembros de la AdP podría reportar beneficios económicos significativos a sus miembros, siendo Perú el país que más se beneficiaría. Su ingreso real per cápita podría aumentar en 1,9%. Le seguirían Colombia y Costa Rica, con aumentos de

0,8%. México, en tanto, con un crecimiento de sólo 0,1 % en su ingreso real per cápita, recibiría el menor beneficio económico de la AdP. Esto se explica por tratarse de una economía muy grande y altamente dependiente de su comercio con Estados Unidos. Mientras tanto, Chile experimentaría un beneficio moderado de 0,47 % en términos del crecimiento de su ingreso real.

Como era de esperar, un nivel intermedio de integración en la AdP ejercería un impacto más limitado que el de una integración profunda. No obstante, el efecto seguiría siendo significativo. Se trataría en este caso de una integración profunda en términos arancelarios y de MNA en todos los sectores, excepto agricultura, alimentos y servicios. Esta podría ser una opción realista y de gran eficiencia en términos de sus costos políticos.

2. El impacto económico más relevante de la AdP es garantizar la ejecución de los acuerdos bilaterales previamente suscritos entre sus miembros.

Al aislar los efectos de la multitud de acuerdos bilaterales suscritos entre los países de la AdP desde 2007 hasta la fecha, y suponiendo que todos se encuentran en plena vigencia, el estudio muestra que la AdP no ejerce ningún efecto adicional para los países del bloque, con excepción de Costa Rica. Ello sugiere cuál debiera ser el primer propósito interno de la AdP, dado que los acuerdos de libre comercio no están siendo implementados a cabalidad como se plantean *de jure*, la AdP podría jugar un importante rol en la profundización real de dichos acuerdos.

3. La apertura de los mercados globales ejerce un impacto mayor que la AdP.

De hecho, uno de los escenarios analizados en este estudio está relacionado con el impacto de la AdP en el contexto en que una serie de otros acuerdos comerciales importantes que se encuentran actualmente en negociaciones se hayan concluido con éxito, tales como el acuerdo de libre comercio que Chile, México y Perú están negociando con otros países del Asia-Pacífico (TPP), los ALCs entre la UE y Canadá (CETA), con Estados Unidos (TTIP) y con Japón, respectivamente, o la Asociación Económica Regional Plena (RCEP) que los países de la ASEAN están negociando con socios comerciales en Asia y el Pacífico, tales como China, Australia y otros.

Si estos acuerdos entran en vigor, implicarían un aumento en el ingreso real del 7,8 % para el conjunto de miembros de la OCDE, de 5 % para Estados Unidos y de 3,6 % para la Unión Europea. Resulta interesante que algunos países de la AdP que no están involucrados directamente en estos acuerdos también experimentarían un impacto en términos de crecimiento de su ingreso real, tales como Colombia, que obtendría un efecto positivo promedio de 0,64 %, y Costa Rica, que tendría un impacto negativo de -0,75 %. Entre los países que participan en las negociaciones de la TPP, Perú experimentaría el mayor impacto económico, con un aumento de 5 % en su ingreso real per cápita, en tanto para Chile y México, implicaría un aumento del ingreso de 1 % y 0,64 %, respectivamente.

Como puede verse, por un lado, el impacto de estos acuerdos globales es significativamente mayor que el impacto generado por una integración comercial profunda de la AdP. Por otro, como muestran los resultados de este estudio, si analizamos el impacto adicional de la AdP en un escenario en que estos acuerdos entraran plenamente en vigor, el efecto sería muy marginal para sus países miembros, con la excepción de Colombia y Costa Rica.

Ello confirma la validez de la estrategia que los países de la AdP han adoptado en general, en el sentido de abrir sus mercados en forma global y al mismo tiempo establecer una agenda paralela de integración regional.

4. La integración entre la AdP y el Mercosur o toda Latinoamérica y el Caribe ejercería un impacto muy significativo.

En primer lugar, una integración profunda AdP-Mercosur sería altamente beneficiosa para los países de la AdP, aunque al considerarlos individualmente el impacto es muy heterogéneo.

De hecho, sobre la base de los resultados obtenidos, un escenario de integración profunda AdP-Mercosur significaría un impacto en términos de crecimiento del ingreso de 4,4% para Costa Rica, seguido de 3,2% para Perú, 1,6% para Colombia, 0,6% para Chile y 0,4% para México. Estas cifras muestran que el beneficio experimentado por los países de la AdP resultante de un acuerdo de este tipo es muy superior al que obtendrían con una mera integración de la AdP.

Sin embargo, el impacto positivo de este escenario de integración profunda cambia si la integración comercial AdP-Mercosur es sólo superficial, registrándose en este caso un impacto significativo solamente para Costa Rica (2,4%) y Perú (0,7%).

Segundo, si se llevara a cabo una integración profunda entre todos los países de América Latina y el Caribe, los beneficios para los países de la AdP serían sustancialmente mayores que en el caso de una integración solamente al nivel de la AdP o con el Mercosur. Entre los países de la AdP, Costa Rica (4,4%) se beneficiaría más, seguido de Perú (3,1%), Colombia (1,8%), Chile (0,7%) y México (0,4%). En otras palabras, para todos los miembros de la AdP el mejor escenario es el de una integración económica al nivel de toda Latinoamérica.

Tercero, para los países de América Latina y el Caribe que no son miembros de la AdP ni del Mercosur, la integración regional también proporcionaría un beneficio económico importante que les permitiría incrementar sus ingresos per cápita reales hasta en 2,2%.

Finalmente, aunque estos dos escenarios de integración regional implican un beneficio considerable para los países de la AdP, los que más se beneficiarían serían los del Mercosur. Tanto en un escenario de integración profunda con la AdP como al nivel de toda Latinoamérica y el Caribe, este bloque experimentaría un incremento de sus ingresos reales de hasta 20%. El tremendo impacto económico que estos modelos de integración regional podrían tener

"Un logro político de la AdP es que da cuenta de la posibilidad de consolidar un modelo de integración regional flexible y pragmático, que permite a sus miembros seguir progresando en paralelo a su agenda de apertura a nivel global."

para el Mercosur también proporcionan una visión sobre la principal meta política de la AdP.

De hecho, en vista de estos resultados, es posible concluir que existen por lo menos tres cursos principales de acción para la AdP: primero, que su principal desafío es de naturaleza política; segundo, que sus objetivos principales van más allá de las fronteras de sus miembros; y tercero, que esta alianza estratégica está más relacionada con las instituciones que con los aranceles.

El gran logro político de la AdP es haber incorporado cinco países que, hasta la fecha, no habían pertenecido en conjunto a ningún bloque en la región. Esto consolida un entorno regional donde, si bien la generación de bloques ha llevado a una cierta fragmentación, la consecuencia positiva es que permite a estos bloques dialogar como grupo, dado que todos los países forman parte de por lo menos uno de ellos. Al incorporar a México a este bloque, la AdP inserta una relación con el resto de Latinoamérica que hasta ahora había resultado evasiva y que fortalece al bloque al integrar a una de las dos grandes potencias económicas de la región.

El otro logro político de la AdP es que da cuenta de la posibilidad de consolidar un modelo de integración regional flexible y pragmático, que permite a sus miembros seguir progresando en paralelo a su agenda de apertura a nivel global. Esta lógica diverge fundamentalmente de la que ha utilizado el Mercosur hasta ahora.

Después de posicionarse como uno de los principales bloques en la región, los objetivos de la AdP deberán trascender a sus cinco miembros. Debido a que la AdP no podrá generar un bloque super-regional por sí misma, sus tareas deberán sobrepasar las fronteras de sus miembros actuales y futuros. La razón es que, como lo muestran los resultados, la efectividad de la AdP no sólo se establece porque logra una integración interna más profunda, sino también porque allana el camino para expandir la integración regional. De igual manera, dada la oleada de grandes acuerdos regionales de libre comercio actualmente en negociación, la AdP puede hacer posible que sus miembros enfrenten el nuevo equilibrio global unidos, como bloque. Esto sería aun más efectivo si el Mercosur y el resto de América Latina se pudieran incluir en estos esfuerzos.

Dado que la eliminación de los aranceles restantes de ninguna manera será suficiente para extraer beneficios sustanciales en materia de bienestar, el desafío central para la AdP será iniciar un proceso de integración institucional profundo que incluya la reducción de los costos no arancelarios. Ello abarca la estandarización de las regulaciones y la integración de las instituciones de modo de facilitar los procedimientos y evitar la duplicación y los trámites burocráticos innecesarios. La prioridad debe ser la sincronización de las reglas de origen y de las regulaciones sanitarias y fitosanitarias. Adicionalmente, será necesario trabajar en la unificación de los sistemas administrativos y la estandarización de procedimientos. En esta línea, la AdP tendrá que avanzar en la integración de las regulaciones comerciales, los sistemas financieros, y los servicios e inversiones.

En este sentido, la consolidación de una agenda para una integración profunda de la AdP tendrá un doble efecto. Por un lado, facilitará el camino hacia una integración más profunda dentro de la AdP, o por lo menos hacia un nivel medio de integración. Por otro, y esto es aún más importante, ejercerá un efecto demostrativo en favor de la integración profunda (o intermedia), el cual podría inspirar una integración más profunda con el Mercosur o el bloque centroamericano y caribeño. Respecto de este último, la alta complejidad asociada con una integración regional más amplia hace que la experiencia de la Alianza del Pacífico sea aun más vital.

Finalmente, en el mediano plazo, la región enfrentará un fuerte cambio en las condiciones globales de mercado como resultado del término del auge mundial de las materias primas. Ello traerá como consecuencia tasas de crecimiento más bajas, como ya se está haciendo notar. Además, los acuerdos comerciales globales actualmente en negociación mencionados anteriormente permiten atisbar fuertes cambios en la intensidad del comercio internacional, como lo confirman los resultados de este estudio. Ello puede eventualmente implicar una relocalización de las industrias de los países desarrollados y una reorientación de la demanda global hacia China y su entorno, lo cual podría ser perjudicial para América Latina. Por lo tanto, una integración regional efectiva debe también necesariamente incrementar los potenciales productivos de las economías mediante un anclaje más fuerte en las cadenas de valor globales. Ello, a su vez, significa que la región debe además fortalecer su atractivo como destino de inversión extranjera directa. América Latina debiera aceptar este desafío en forma conjunta y pensar en otorgar a las empresas que deseen invertir en la región derechos por lo menos equivalentes a aquellos que obtendrían en otras regiones. La meta debe ser el fortalecimiento de la red de cadenas de valor entre las empresas latinoamericanas a nivel global.

Lo anterior requiere de un esfuerzo coordinado para mejorar la red de infraestructura que actualmente obstaculiza el comercio entre y al interior de los países de la AdP. En este proceso, el estado tiene naturalmente un rol fundamental que jugar. Esto, claramente, excede la agenda de la AdP, pero así y todo, constituye un prerrequisito necesario para el éxito de la integración comercial. A nivel privado, las empresas regionales deben tomar la iniciativa para crear cadenas de producción y comercio interregional de bienes finales e intermedios. Ello requiere por parte de este sector, de una visión que anticipe los posibles cambios en el orden comercial mundial. Las inversiones públicas dirigidas a facilitar el libre movimiento de bienes, servicios, capital y personas complementan lo anterior.

La importancia de la Alianza del Pacífico excede su condición de iniciativa para mejorar las condiciones económicas de sus miembros. Como uno de los fundadores de la Unión Europea, Robert Schuman, dijo en un famoso discurso el 9 de marzo de 1950, "Europa no se construirá toda de una vez o de acuerdo a un plan único. Será construida a través de logros concretos que en primer lugar creen una solidaridad de facto". Siguiendo este ejemplo, la Alianza del Pacífico puede ser uno de los muchos pasos concretos que requiere la largamente esperada integración regional de América Latina.

"La importancia de la Alianza del Pacífico excede su condición de iniciativa para mejorar las condiciones económicas de sus miembros."

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arkolakis, C.; Costinot, A. & Rodríguez-Clare, A.: "New Trade Models, Same Old Gains?", *American Economic Review*, **2012**, 102, 94–130.

Baldwin, R. & Jaimovich, D.: "Are Free Trade Agreements Contagious?", *Journal of International Economics*, **2012**, 88, 1–16.

Baldwin, R.: "WTO 2.0: Global Governance of Supply-chain Trade", *CEPR Policy Insight*, **2012**, No. 64.

Blyde, J. S.: "Synchronized Factories – Latin America and the Caribbean in the Era of Global Value Chains", *Special Report on Integration and Trade*, Banco Interamericano del Desarrollo, BID, **2014**.

Bhagwati, J.: "US Trade Policy: The Infatuation with FTAs", Columbia University, Department of Economics Discussion Paper, **2005**, No. 726.

Caliendo, L. and F. Parro: "Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA", *Review of Economic Studies*, **en prensa**. Publicado también como NBER Working Paper No. 18508, 2012.

Costinot, A. and Rodríguez-Clare, A.: "Trade Theory with Numbers: Quantifying the Consequences of Globalization", en: Gopinath, G.; Helpman, E. & Rogoff, K. (Eds.), *Handbook of International Economics*, Vol. 4, **en prensa**.

Dür, A.; Baccini, L. & Elsig, M.: "The Design of International Trade Agreements: Introducing a New Database", *Review of International Organizations*, **2014**, 9, 353–375.

Eaton, J. & Kortum, S.: "Technology, Geography, and Trade" *Econometrica*, **2002**, 70, 1741–1779.

Egger, P.; Larch, M. & Staub, K. E.: "Trade Preferences and Bilateral Trade in Goods and Services: A Structural Approach", C.E.P.R. Discussion Papers 9051, **2012**.

Estevadeordal, A.; Suominen, K; Harris, J. T. & Shearer, M.: "Bridging Regional Trade Agreements in the Americas", *Special Report on Integration and Trade*, Banco Interamericano del Desarrollo, BID, **2009**.

Martin, P.; Mayer, T. & Thoenig, M.: "The Geography of Conflicts and Regional Trade Agreements", *American Economic Journal: Macroeconomics, American Economic Association*, **2012**, 4, 1–35.

Ulloa Urrutia, A. A. & Marambio, S.: "Latinoamérica y el Caribe, desafíos comerciales de la región y una agenda para la integración", Corporación de Estudios para Latinoamérica, CIEPLAN, **2014**.

SOBRE LOS AUTORES

Dr. Roberto Abusada-Salah, PhD, ex principal asesor económico del Ministro de Economía y Finanzas del Perú (1993 – 1997). Previamente ocupó los cargos, en forma consecutiva, de Viceministro de Comercio y Viceministro de Hacienda, además de ser miembro del Directorio del Banco Central de Reserva del Perú. En 1994 fue uno de los cofundadores del Instituto Peruano de Economía, IPE, y es actualmente miembro de su comité ejecutivo y de su directorio. Ha dictado cátedra en Economía en la Universidad del Pacífico y la Universidad Católica del Perú, y en la Universidad de Boston en Estados Unidos. Ha llevado a cabo amplios trabajos de consultoría para el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo al igual que para los gobiernos de varios países en todo el mundo. En la actualidad, Roberto Abusada-Salah trabaja como consultor económico independiente y es el socio peruano en GlobalSource Partners (Nueva York, Estados Unidos). También es Presidente del Directorio de GMD, una empresa de Graña y Montero, y miembro del directorio de diversas empresas y organizaciones sin fines de lucro. Roberto Abusada-Salah obtuvo su B.S. en Economía de la Universidad Católica del Perú y un PhD en Economía de la Universidad Cornell en Estados Unidos.



Cristóbal Acevedo tiene un Grado de Magíster en Política Económica. Actualmente trabaja como asesor en política pública y como Profesor de Economía de la Regulación en la Pontificia Universidad Católica de Chile. Anteriormente fue Director Nacional del Instituto Nacional de Propiedad Industrial de Chile (INAPI) y Jefe de Gabinete del Ministro de Economía. También se desempeñó como asociado senior del área regulatoria de Carey y Cía. Su tesis de grado abordó el impacto económico de la innovación y políticas de absorción de tecnologías. Recibió el premio “Jóvenes con Éxito”, otorgado por el Diario Financiero, por su gestión en la modernización, eficiencia y diseño de políticas de innovación en su calidad de Director del INAPI. Es un colaborador permanente para el Informe de Economía e Instituciones de la Facultad de Economía de la Universidad Católica de Argentina. Fue becario de la Fundación Konrad Adenauer y recibió una beca del gobierno chileno para realizar sus estudios de posgrado en Londres. Cristóbal es abogado y Master en Ingeniería Industrial de la Pontificia Universidad Católica de Chile, y posee además un MSc en Política Económica del University College London, Reino Unido.



Dra. Rahel Aichele es economista de posgrado en el Centro de Economía Internacional del Instituto Ifo de Investigación Económica en Múnich y Directora de Programa de la Red Internacional de Investigación Económica CESifo. Ha publicado en *Review of Economics and Statistics*, *Journal of Environmental Economics and Management*, y *Journal of Policy Analysis and Management*, entre otros. Rahel Aichele recibió el premio al mejor trabajo de la Asociación de Economistas del Medio Ambiente y Recursos Naturales en 2012, junto con Gabriel Felbermayr. Su investigación se enfoca en los efectos económicos de acuerdos de libre comercio, los efectos de la liberalización comercial sobre la cadena global de valor, y la evaluación *ex post* de las políticas climáticas en la presencia del comercio. La Dra. Aichele posee grados en Negocios y Economía de la Universidad de Hohenheim y un PhD en Economía de la Universidad de Múnich.





Gabriel Felbermayr, PhD, es Director del Centro de Economía Internacional del Instituto Ifo de Investigación Económica en Múnich, y Profesor titular de Economía en la Universidad de Múnich. Ha publicado en *Review of Economics and Statistics*, *International Economic Review*, y *Journal of International Economics*, entre otros. El Prof. Felbermayr ha recibido numerosas becas, distinciones y premios, incluido el Premio Reinhard Selten de la Asociación Económica Alemana (2007). Sus investigaciones más recientes han abordado los efectos económicos de los acuerdos de libre comercio, la evaluación *ex post* de las políticas climáticas en la presencia de comercio, y el rol del comercio internacional en la dinámica de la desigualdad. Ha asesorado a los gobiernos de Alemania y Austria, a la Comisión Europea y al Parlamento Europeo, y al Banco Mundial. El Prof. Felbermayr posee grados en Negocios y Economía de la Universidad Johannes Kepler Linz en Austria. Realizó su PhD en Economía en el European University Institute en Florencia, Italia. Antes de trasladarse a Múnich, fue profesor titular de Economía en la Universidad de Stuttgart-Hohenheim (2008–2011), profesor asistente en las Universidades de Tübingen (2005–2008) y Zúrich (2006), y consultor asociado de McKinsey & Company (2004–2005).



Adriana Roldán Pérez es candidata a doctorado en la Universidad Waseda en Japón, posee un Master en Relaciones Internacionales de Waseda, y es especialista en Estudios Políticos en la Universidad Eafit de Colombia. Cuenta con una Maestría (Bachelor's Degree) en Negocios Internacionales de la Universidad Eafit y de la École Supérieure de Commerce en Montpellier, Francia. Antes de su actual trabajo en el Asia Pacific Studies Center, se desempeñó en el sector privado en las áreas comerciales y de marketing internacional en empresas tales como Renault (Francia), Pinel Intimo y Locería Colombiana. Ha trabajado como profesora borrar "de facultad" en Relaciones Internacionales en la Universidad Eafit. Ha liderado diversos proyectos de investigación relacionados con el regionalismo en Asia, APEC, TPP y RCEP, relaciones comerciales entre la Alianza del Pacífico y Asia-Pacífico, y Seguridad Alimentaria. Actualmente es miembro del directorio de la Asociación de Estudios Coreanos en Colombia y dirige proyectos de consultoría para el gobierno colombiano y el sector privado sobre integración económica entre Asia-Pacífico y América Latina.

APÉNDICE

Tabla 13 Estimaciones transversales de gravedad, sector manufacturero, 2007

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Agricultura	Minería	Alimentos	Textiles	Cuero	Madera
Aranceles reducidos	-2,861***	-20,066***	-3,140***	-4,342***	-5,046***	-5,684***
	(0,636)	(2,791)	(0,605)	(0,860)	(0,920)	(0,806)
ALC poco profundo	1,442**	-0,975	-0,118	-0,321	-0,204	1,137*
	(0,458)	(0,793)	(0,532)	(0,533)	(0,650)	(0,536)
ALC profundo	0,689	4,292***	1,564*	2,357***	2,049*	0,473
	(0,630)	(1,087)	(0,712)	(0,7)	(0,831)	(0,707)
Distancia reducida	-0,781***	-1,129***	-1,277***	-1,188***	-1,067***	-1,319***
	(0,079)	(0,128)	(0,070)	(0,067)	(0,081)	(0,071)
Contigüidad	1,248***	1,088***	0,779***	0,956***	1,114***	0,799***
	(0,164)	(0,234)	(0,160)	(0,167)	(0,185)	(0,164)
Idioma común	0,496***	0,23	0,697***	0,780***	0,748***	0,605***
	(0,100)	(0,161)	(0,093)	(0,089)	(0,103)	(0,093)
Ex rel. colonial	1,094***	1,519***	1,094***	0,910***	1,010***	0,918***
	(0,147)	(0,234)	(0,155)	(0,157)	(0,176)	(0,138)
Actual rel. colonial	0,196	1,644***	-1,708	0,206	0,552	-0,3
	(0,271)	(0,497)	(2,179)	(1,923)	(2,177)	(2,408)
Fue mismo país	0,31	0,512	0,669**	0,284	0,823**	0,404
	(0,226)	(0,354)	(0,219)	(0,270)	(0,288)	(0,240)
Observaciones	7.938	5.228	8.032	8.547	6.738	7.336
R²	0,607	0,502	0,663	0,744	0,692	0,711

	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
	Papel	Petróleo	Productos químicos	Minerales	Metales ferrosos	Metales nco
Aranceles reducidos	-4,848***	-9,538**	-11,210***	-8,872***	-10,456***	-10,756***
	(1,012)	(3,335)	(1,097)	(0,890)	(1,355)	(1,901)
ALC poco profundo	0,826	-1,702	0,194	0,430	-0,137	1,706**
	(0,571)	(1,116)	(0,448)	(0,533)	(0,636)	(0,643)
ALC profundo	0,021	3,527I	1,055	0,287	2,245**	-0,831
	(0,762)	(1,432)	(0,622)	(0,692)	(0,845)	(0,818)
Distancia reducida	-1,836***	-2,216***	-1,437***	-1,592***	-1,398***	-1,525***
	(0,074)	(0,143)	(0,064)	(0,073)	(0,084)	(0,098)
Contigüidad	0,370I	0,954***	0,792***	0,986***	0,927***	0,169
	(0,181)	(0,261)	(0,164)	(0,174)	(0,169)	(0,199)
Idioma común	1,150***	0,020	0,787***	0,728***	0,389**	0,487***
	(0,100)	(0,217)	(0,082)	(0,096)	(0,123)	(0,131)
Ex rel. colonial	0,787***	0,934***	0,456***	0,768***	0,742***	1,100***
	(0,159)	(0,280)	(0,127)	(0,149)	(0,176)	(0,171)
Actual rel. colonial	-3,016	1,436	-0,276	-2,103	1,140	1,531
	(2,414)	(1,329)	(2,174)	(3,625)	(1,700)	(1,060)
Fue mismo país	0,535I	0,555	0,377	0,497	0,564*	-0,180
	(0,248)	(0,393)	(0,231)	(0,261)	(0,267)	(0,293)
Observaciones	7.684	4.101	9.027	7.094	5.816	5.498
R²	0,732	0,493	0,767	0,732	0,659	0,641

Tabla 13 continuación

	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)
	Productos de metal	Equipo de transporte	Productos electrónicos	Maquinarias nco	Manufacturas nco
Aranceles reducidos	-5,725*** (1,170)	-1,484 (0,796)	-4,321** (1,498)	-7,186*** (1,022)	-3,867*** (0,747)
ALC poco profundo	0,059 (0,559)	2,210*** (0,608)	-0,921 (0,617)	0,328 (0,483)	0,526 (0,571)
ALC profundo	0,859 (0,754)	-1,175 (0,768)	2,032* (0,829)	0,550 (0,658)	-0,069 (0,757)
Distancia reducida	-1,626*** (0,066)	-1,226*** (0,080)	-1,213*** (0,071)	-1,373*** (0,063)	-1,262*** (0,067)
Contigüidad	0,483** (0,164)	0,757*** (0,175)	0,515** (0,190)	0,618*** (0,169)	0,419* (0,163)
Idioma común	0,853*** (0,092)	0,579*** (0,105)	0,616*** (0,094)	0,749*** (0,078)	0,856*** (0,087)
Ex rel. colonial	0,926*** (0,149)	0,632*** (0,165)	1,135*** (0,177)	0,813*** (0,137)	0,840*** (0,158)
Actual rel. colonial	-0,903 (2,191)	0,006 (1,172)	-0,483 (3,096)	0,334 (2,344)	0,536 (2,245)
Fue mismo país	0,423 (0,245)	0,382 (0,275)	0,116 (0,316)	0,357 (0,242)	0,569* (0,236)
Observaciones	7.750	7.336	7.944	9.091	7.811
R²	0,746	0,707	0,757	0,808	0,742

Nota: nco = no contados en otro lugar. La Tabla muestra estimaciones gravitatorias IV para los sectores manufactureros con variables ficticias (dummies) para importador y exportador para una sección transversal en 2007. Los errores estándar (en paréntesis) son robustos en heterocedastidad. *, ** y *** indican significación estadística al nivel de 10%, 5% y 1%, respectivamente. Las variables ficticias están instrumentadas con un índice simple de contagio según Martin et al. (2012) o Baldwin y Jaimovich (2012), frecuencia bélica histórica y reciente y variables rezagadas promedio para similitud política (promedio de 2000-2005). El coeficiente en la variable ficticia ALC es la estimación del parámetro para delta/theta. Las variables ficticias para ALCs poco profundos y profundos se clasifican con datos sobre la profundidad de los ALC según Dür et al. (2014), que varían de 0 a 7, donde la variable ficticia para un ALCs poco profundo cambia a 1 para profundidades ≥ 0 y la variable ficticia de un ALC profundo cambia a 1 para profundidades ≥ 4 . Es decir, la variable ficticia poco profunda entrega el efecto de haber suscrito un ALC, en tanto la variable ficticia profunda entrega el efecto adicional de poseer un acuerdo profundo. Los datos de flujos comerciales provienen de UN Comtrade, los aranceles aplicados efectivamente provienen de la base de datos WITS, y los controles gravitatorios fueron obtenidos de la base de datos de distancia de la CEPII.

Tabla 14 Estimaciones gravitatorias de sección transversal para los sectores de servicios, 2007

	(18)	(19)	(20)	(21)	(22)	(23)	(24)
	Electricidad	Gas	Agua	Construcción	Servicios comerciales	Transporte nco	Transporte acuático
ALC poco profundo	0,137**	0,025	0,086**	0,024	0,036	0,060	-0,028
	(0,048)	(0,056)	(0,030)	(0,061)	(0,038)	(0,031)	(0,056)
ALC profundo	0,192*	0,354***	0,250***	0,304***	0,452***	0,267***	0,479***
	(0,082)	(0,092)	(0,055)	(0,092)	(0,061)	(0,054)	(0,087)
Distancia reducida	-0,041	0,051	0,024	-0,031	-0,003	-0,008	0,061*
	(0,030)	(0,030)	(0,017)	(0,026)	(0,018)	(0,016)	(0,024)
Contigüidad	2,070***	0,525***	0,507***	0,321***	0,426***	0,413***	0,468***
	(0,157)	(0,086)	(0,065)	(0,081)	(0,063)	(0,058)	(0,069)
Idioma común	-0,031	0,010	-0,038	0,044	-0,057*	-0,073***	-0,037
	(0,035)	(0,035)	(0,020)	(0,035)	(0,024)	(0,020)	(0,032)
Ex rel. colonial	0,389***	0,334***	0,366***	0,190**	0,405***	0,387***	0,256***
	(0,088)	(0,066)	(0,059)	(0,071)	(0,056)	(0,054)	(0,070)
Actual rel. colonial	0,625	1,536	0,690	-0,108	0,900	0,713	0,320
	(0,940)	(0,836)	(0,928)	(1,185)	(1,018)	(0,870)	(1,087)
Fue mismo país	0,188	0,425**	0,193	0,062	0,123	0,159	0,175
	(0,233)	(0,158)	(0,111)	(0,126)	(0,105)	(0,093)	(0,118)
Observaciones	11.918	9.161	12.571	12.656	12.656	12.656	12.656
R²	0,972	0,964	0,965	0,907	0,959	0,96	0,919
RMSE	0,748	0,831	0,557	0,993	0,64	0,553	0,896

Tabla 14 continuación

	(25)	(26)	(27)	(28)	(29)	(30)	(31)
	Air transport	Communi-cation	Financial serv. nec	Insurance	Business serv.	Recreatio-nal serv.	Otros Services
ALC poco profundo	0,064	0,032	0,048	0,038	0,066	0,030	0,086*
	(0,039)	(0,027)	(0,039)	(0,031)	(0,036)	(0,033)	(0,035)
ALC profundo	-0,025	0,076	0,303***	0,136**	0,322***	0,192***	0,268***
	(0,059)	(0,046)	(0,064)	(0,052)	(0,056)	(0,054)	(0,059)
Distancia reducida	0,000	-0,007	-0,040*	0,006	-0,013	-0,025	-0,016
	(0,017)	(0,016)	(0,019)	(0,016)	(0,017)	(0,017)	(0,018)
Contigüidad	0,337***	0,386***	0,297***	0,391***	0,325***	0,398***	0,371***
	(0,053)	(0,058)	(0,068)	(0,058)	(0,061)	(0,060)	(0,064)
Idioma común	-0,034	-0,024	-0,061*	-0,038	-0,044*	-0,029	-0,054*
	(0,021)	(0,018)	(0,025)	(0,020)	(0,022)	(0,021)	(0,023)
Ex rel. colonial	0,212***	0,237***	0,279***	0,178**	0,281***	0,272***	0,288***
	(0,041)	(0,050)	(0,070)	(0,056)	(0,050)	(0,053)	(0,060)
Actual rel. colonial	1,325	1,045	0,698	1,629*	0,833	1,566**	0,641
	(1,111)	(1,014)	(0,893)	(0,697)	(1,178)	(0,589)	(0,995)
Fue mismo país	-0,001	0,089	0,200	0,223*	0,105	0,106	0,282**
	(0,079)	(0,091)	(0,117)	(0,100)	(0,099)	(0,099)	(0,105)
Observaciones	12.656	12.656	1.2656	12.656	12.656	12.656	12.656
R²	0,957	0,967	0,955	0,964	0,966	0,962	0,943
RMSE	0,606	0,484	0,674	0,55	0,6	0,586	0,613

Nota: nco = no contado en otro lugar. La Tabla muestra estimaciones gravitatorias IV para los sectores de servicios con efectos fijos para importador y exportador para una sección transversal en 2007. Los errores estándar (en paréntesis) son robustos en heterocedasticidad. *, ** y *** indican significación estadística al nivel de 10%, 5% y 1%, respectivamente. El coeficiente en la variable ficticia ALC es la estimación de parámetro para delta/theta. Las variables ficticias están instrumentadas con un índice simple de contagio según Martin et al. (2012) o Baldwin y Jaimovich (2012). Las variables ficticias para ALCs poco profundos y profundos se clasifican con datos sobre la profundidad de los ALCs según Dür et al. (2014), que varían de 0 a 7 y donde la variable ficticia para un ALC poco profundo cambia a 1 para profundidades ≥ 0 , en tanto la variable ficticia de un ALC profundo cambia a 1 para profundidades ≥ 4 . Es decir, la variable ficticia poco profunda produce el efecto de haber suscrito un ALC, mientras la variable ficticia profunda entrega el efecto adicional de poseer un acuerdo profundo. ISIC sector 95 "Private Households with Employed Persons" ("hogares privados con personas en empleo") no se incluyó en las estimaciones, porque no existen reportes de flujos comerciales. Los datos de flujos comerciales provienen de GTAP 8.1, las covariantes gravitatorias de la base de datos de distancia de la CEPII.

Aviso legal

El libro es propiedad registrada en todas sus partes. Queda prohibida cualquier reutilización sin el consentimiento del editor de la primera edición, o en su efecto, de la Fundación Konrad Adenauer. Lo anterior se aplica en particular a la reproducción, traducción, almacenamiento en microfilm, así como su modificación con dispositivos digitales.

Primera edición

Fecha de publicación: el 16 de enero de 2015

Coordinación de proyecto:

David Gregosz
Director del Programa Regional
Políticas Sociales en América Latina (SOPLA)
Konrad-Adenauer-Stiftung e. V.
Enrique Nercasseaux 2381, Casilla 16280
751-0224 Providencia
Santiago de Chile
Chile

Fono: +56-2-223 420 89

E-mail: sopla@kas.de

Web: www.kas.de/sopla

Jefe de proyecto:

Prof. Gabriel J. Felbermayr
Director del Centro de Economía Internacional
Instituto Ifo de Investigación Económica
Poschingerstr. 5
81679 Múnich
Alemania

Fono: +49 89 922 414 28

E-mail: felbermayr@ifo.de

Web: www.cesifo-group.de

Diseño gráfico: racken GmbH – Agentur für nachhaltige Kommunikation, Berlin,
y nonymos | Kommunikationsdesign, Berlin

Traducción: Julio Saavedra

Imágenes: © Benguhan/iStockPhoto (1, 40, 44, 47, 50, 52), © racken (2),
© lilly3/iStockPhoto (5), © Mlenny/iStockPhoto (7), © Milan Klusacek/
iStockPhoto (25), © erlucho/iStockPhoto (33), © Wildroze/iStockPhoto (61)

Imprenta: RiL editores, Santiago de Chile

www.kas.de/sopla



www.kas.de/sopla

América Latina ha luchado ya durante más de un siglo para construir un espacio de integración económica regional que le permita acelerar su convergencia hacia las condiciones de bienestar de las naciones desarrolladas. El disponer de un patrimonio y una cultura comunes, además de una gran riqueza en recursos naturales, parecía constituir una garantía para una fructífera cooperación económica y política. Paradojalmente, sin embargo, la región ha sido víctima en forma repetida de fuerzas centrífugas que la han conducido a adoptar políticas económicas mal concebidas, al retraso económico y a las guerras. La integración económica regional no ha logrado producir los resultados deseados y, peor aún, con frecuencia ha sido fuente de desacuerdo.

Actualmente, luego de una década de espectacular crecimiento económico basado en políticas macroeconómicas prudentes y en una liberalización económica, Chile, Colombia, Costa Rica, México y Perú han decidido cooperar en la creación de un área de libre circulación de bienes, servicios, capital y personas para aumentar el bienestar de los ciudadanos y mejorar la estabilidad política y social de las naciones miembros. Así nació la Alianza del Pacífico (AdP). El presente estudio evalúa el potencial de estos efectos integracionistas.

La importancia de la Alianza del Pacífico excede su condición de una iniciativa para mejorar las condiciones económicas de sus miembros. Como uno de los fundadores de la Unión Europea, Robert Schuman, dijo en un famoso discurso el 9 de marzo de 1950, "Europa no se construirá toda de una vez o de acuerdo a un plan único. Será construida a través de logros concretos que en primer lugar creen una solidaridad de facto". Siguiendo este ejemplo, la Alianza del Pacífico puede ser uno de los muchos pasos concretos que requiere la largamente esperada integración regional de América Latina.