

Paraguay frente al Mercosur y la Alianza del Pacífico¹

Stella Guillén

Marzo, 2013

Introducción

Las relaciones entre los países de América Latina y el Caribe (ALC) han cambiado sustancialmente desde el 2005 cuando los mandatarios de la región rechazaron la propuesta norteamericana de conformar un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). A partir de entonces, América Latina y el Caribe quedó fragmentada en cuatro grupos de países con intereses distintos.

En un primer grupo están las naciones caribeñas que por su cercanía geográfica con los Estados Unidos presentan una elevada dependencia respecto a este. El segundo grupo abarca México y su influencia sobre los países de Mesoamérica². El tercero surge de la coincidencia de intereses en contra de la ortodoxia del Consenso de Washington³ y se integra con los países del Mercosur y el ALBA⁴. Finalmente, el cuarto grupo (Colombia, Chile y Perú) son los que desarrollaron una estrategia de inserción internacional a través de la firma de Tratados de Libre Comercio con países centrales. Las preferencias comerciales de estos países siguen alineadas a los preceptos de libre comercio recomendados desde la vigencia del Consenso de Washington.

La crisis financiera internacional 2008/2009 puso a prueba estos modelos de integración. El Mercosur (y en menor medida el ALBA), basados en el éxito de Brasil como economía emergente, consideraron que el modelo sustentado sobre las bases del Consenso de Brasilia⁵ era más apropiado para profundizar la integración latinoamericana. Sin embargo, las complicaciones no tardaron en surgir cuando los objetivos de la política industrial, eje prioritario del Consenso de Brasilia, se vieron amenazadas por la competitividad manufacturera de los países asiáticos. El modelo

¹ Con el apoyo de la Iniciativa Think Tank del [Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo \(IDRC\) de Canadá](#).



² Región del continente americano que comprende la mitad meridional de México; los territorios de Guatemala, El Salvador y Belice; así como el occidente de Honduras, Nicaragua y Costa Rica.

³ El Consenso de Washington es un programa de corte liberal que se puso en vigencia a principio de los noventa. Su principal objetivo era lograr un mayor desarrollo de las regiones más pobres y para tal fin, los organismos financieros internacionales impusieron a los países de América Latina y el Caribe una serie de reformas orientadas a disciplinar las finanzas públicas y a reducir la participación de los Gobiernos en los asuntos económicos.

⁴ Alianza Bolivariana para los Pueblos de las Américas.

⁵ Implementado por el Presidente Lula durante los 8 años de su mandato (2003-2011) y cuyos lineamientos siguen siendo utilizados por la actual administración. La misma reemplazó al Consenso de Washington aunque tomó de este los elementos de la “estabilidad macroeconómica y fiscal”, la autonomía de la autoridad monetaria y el la libertad del mercado. Sin embargo, incorporó medidas agresivas en materia de política industrial, inclusión social e instituciones democráticas con participación ciudadana.

requería ajustes y los países del Mercosur y el ALBA optaron por el regionalismo cerrado, mientras que las demás naciones comenzaron a apartarse gradualmente de esta opción.

Es así que los Presidentes de Chile, Colombia, México y Perú decidieron concretar en junio de 2012 un nuevo bloque de integración profunda denominado la Alianza del Pacífico (AP). Este nuevo esquema de integración se ha fijado como meta, entre otras cosas, alcanzar la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas.

Ante esta circunstancia, el Mercosur respondió acelerando la incorporación de Venezuela y Bolivia, mientras que la Adhesión de Ecuador está en plena negociación.

Por su parte, Paraguay, después de su suspensión en el Mercosur, consideró como una buena alternativa incorporarse al Proyecto de la Alianza del Pacífico. Así, en enero de 2013, presentó su solicitud de incorporación como observador a la Alianza del Pacífico. Para este efecto, el país ya cuenta con Tratados de Libre Comercio (TLCs) firmados con Chile, Colombia y Bolivia, por lo tanto, su adhesión sería factible si logra concretar las negociaciones con México.

Por ello, el presente documento tiene por objetivo realizar un análisis sobre lo que representa este nuevo esquema de integración Sub-regional en el ámbito de Latinoamérica y el Caribe, y analizar sus semejanzas y diferencias en relación al Mercosur, así como la conveniencia de distintas opciones para el país.

Luego de esta introducción se presenta un análisis económico de la región, focalizándose especialmente en el tamaño de mercado y el nivel de ingreso de los bloques sub-regionales. En la segunda parte se analiza la política comercial de la Alianza del Pacífico y del Mercosur. En la tercera se establece la importancia comercial de América Latina para el comercio paraguayo. Finalmente se presentan algunas consideraciones.

Tamaño de Mercado y Nivel de Ingreso

En el 2012 la producción del Mercosur alcanzó US\$ 3,3 billones, siendo la mayor economía de la región pues concentra el 58% del PIB latinoamericano. Le sigue la Alianza del Pacífico cuyo PIB está cerca de los US\$ 2 billones, 35% del total latinoamericano. Si se toma en consideración el PIB de Bolivia y Ecuador, el Mercosur (Ampliado) equivaldría a 60% del PIB regional. La economía del Mercosur representa 4.6% del total mundial, mientras que el de la Alianza del Pacífico equivale al 2.8%.

Al interior de cada bloque existe una concentración muy elevada en dos grandes naciones. En el caso del Mercosur, Brasil constituye el 74% de la economía de ese bloque, mientras que México equivale el 58% del PIB de la Alianza del Pacífico.

En cuanto a la población, actualmente la región latinoamericana cuenta con más de 580 millones de personas. El 43% (248 millones) de estas personas viven en los países del Mercosur mientras que el 36% (209 millones) están asentadas en las naciones de la AP.

Cuadro 1 Mercado y población en Latinoamérica y el Caribe (2012)

Bloques	PIB Total (Millones de dólares)				PIB como % Mundo		Población	
	US\$	%	PPA	%	US\$	PPA	Millones	%
Mercosur	3.313.648	58	3.609.083	50	4,6	4,6	248	43
Mercosur Ampliado	3.411.233	60	3.798.178	53	4,7	4,8	274	47
Alianza del Pacífico	1.996.863	35	2.888.267	40	2,8	3,7	209	36
Resto ALC	310.739	5	501.987	7	0,4	0,6	98	17
Total ALC	5.718.835	100	7.188.432	100	8,0	9,1	581	100

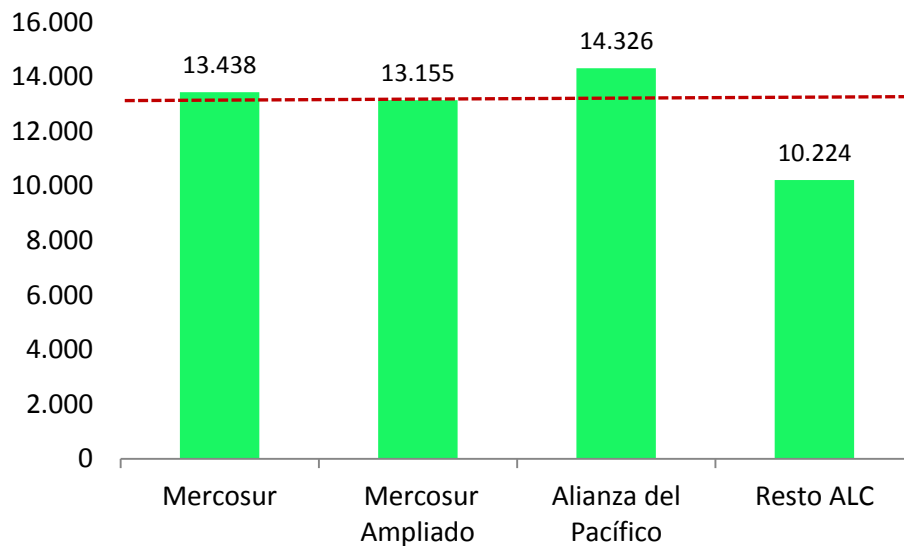
Fuente: Elaboración propia con datos del WEO-FMI, con datos estimados para el 2012.

Nota: PPA corresponde a valores ajustados por la Paridad del Poder Adquisitivo.

Los niveles de PIB por habitante son muy similares entre los bloques. Así, en el 2012 el PIB por habitante promedio de la Alianza del Pacífico fue US\$ 14,326, 7% más que el del Mercosur. Si se toma en cuenta el Mercosur Ampliado, el PIB por habitante sería menor.

Las asimetrías de ingresos son más significativas en el Mercosur que en la Alianza del Pacífico. El PIB per cápita de Argentina y Uruguay son significativamente superiores al promedio del bloque (35% y 18%, respectivamente), mientras que el PIB por habitante de Paraguay es 55% inferior al promedio. En el caso de la Alianza del Pacífico, Chile y México tienen un PIB per cápita 28% y 7% superior, respectivamente, en relación a la media del bloque, mientras que el de Colombia y Perú es 25% inferior.

Gráfico 1 Producto Interno Bruto por habitante (2012)
(Expresado en dólares ajustado por Paridad del Poder Adquisitivo-PPA)



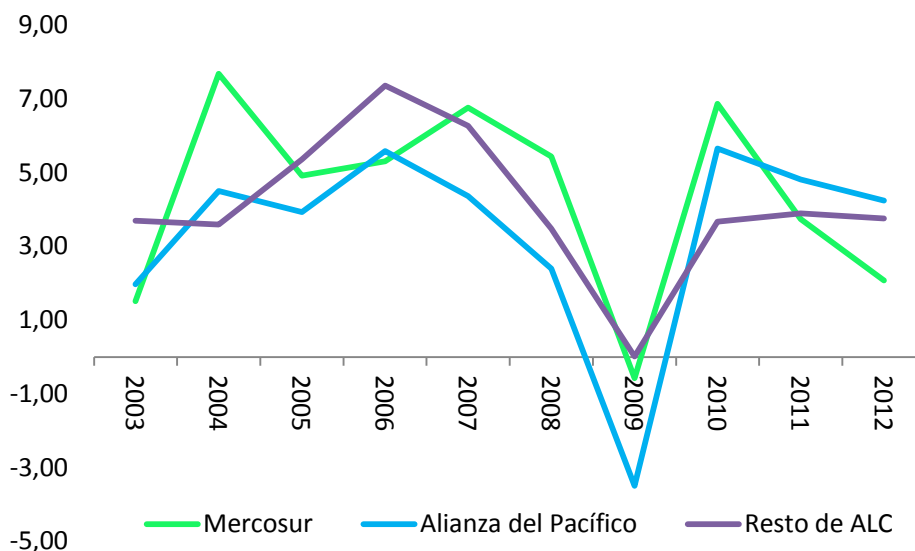
Fuente: Elaboración propia con datos del WEO-FMI. Los valores del 2012 corresponden a estimaciones.
Nota: Los valores corresponden a promedios ponderados. Como ponderador se usó la participación relativa del PIB agregado de cada país en relación al PIB total del bloque.

Entre el 2003 y 2012 los países latinoamericanos crecieron a un ritmo sorprendente, explicado principalmente por el buen desempeño de la economía mundial y por los elevados precios de los commodities. En todo este tiempo el Mercosur creció a un ritmo promedio de 4.4%, un punto porcentual más que la Alianza Pacífico (3.4%).

La crisis financiera internacional del 2008-2009 afectó de manera similar a todos los países latinoamericanos, aunque la intensidad fue muy diferente. En el año 2009 el PIB del Mercosur registro una variación de -0.6% y la Alianza del Pacífico -3.5%. La explicación de este fenómeno sería la mayor dependencia que las economías de la Alianza del Pacífico con respecto a países centrales, en especial Estados Unidos y Europa.

Posterior a la crisis, entre 2011 y 2012 el crecimiento económico del Mercosur se desaceleró, ubicándose por debajo del rendimiento de los países de la Alianza del Pacífico. En este tiempo se observa una notoria desaceleración de las economías de Argentina y Brasil, mientras que en la Alianza del Pacífico México, Perú y Chile parecen haber encontrado la fórmula para replicar la dinámica registrada entre el 2004 y 2006.

Gráfico 2 Crecimiento económico 2003-2012
(Variación del PIB en %)



Fuente: Elaboración propia con datos del WEO-FMI. Los valores del 2012 corresponden a estimaciones.
Nota: Los valores corresponden a promedios ponderados. Como ponderador para cada año se usó la participación relativa del PIB agregado de cada país en relación al PIB total del bloque.

Política Comercial y Comercio Internacional

La exportación de los países latinoamericanos alcanzó en el 2011 montos mayores a los un billón de dólares, 9.6% de dicho comercio corresponde a exportaciones entre países de la misma región (comercio intrazona). Esta proporción es baja si se la compara con otras regiones del mundo (Europa, 71%; Asia, 53% y América del Norte, 50%). La misma condición se da en el caso de las importaciones latinoamericanas, donde el comercio intrazona llega a 9.1%.

Si se comparan el Mercosur con la AP, se puede ver que el Mercosur es más integrado ya que los miembros del bloque alcanzaron un comercio intrazona equivalente al 13.7% de sus exportaciones; mientras que las importaciones intrazona por su parte alcanzan cerca del 15.5%. En contrapartida, el nivel de comercio intrazona es quizás es uno de los aspectos de mayor debilidad en la integración de la Alianza del Pacífico puesto que apenas 4% de sus exportaciones e importaciones ocurren entre sus miembros.

Por otro lado, si analizamos las exportaciones totales, vemos que las exportaciones de la Alianza del Pacífico superan ampliamente a las del Mercosur. En el año 2011 los países miembros de la Alianza del Pacífico en conjunto exportaron cerca de US\$ 534 mil millones, mientras que el Mercosur registró envíos por US\$ 446 mil millones. En el caso de las importaciones se observa que la Alianza del Pacífico alcanzó un total de US\$ 528 mil millones, mientras que el Mercosur totalizó US\$ 381 mil millones.

Cuadro 2 Comercio exterior (2011)

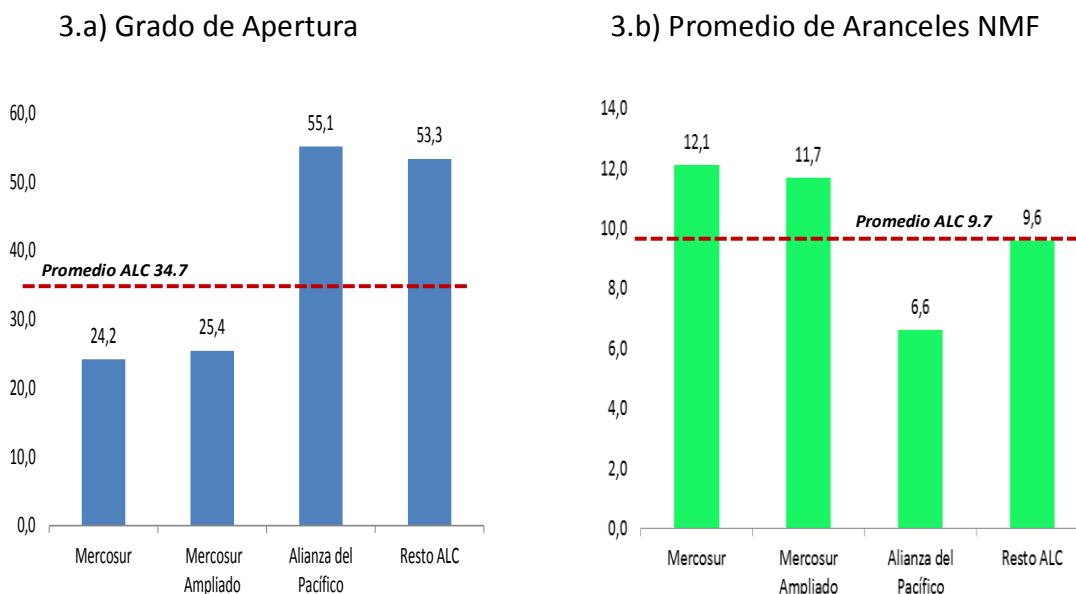
Bloque	Import. (Millones US\$)				Export. (Millones US\$)			
	Intra- bloque	Total	Part. Rel. % ALC	Part. Intra- bloque %	Intra-bloque	Total	Part. Rel. % ALC	Part. Intra- bloque %
Mercosur	59.153	381.450	37	15,5	61.047	446.057	42	13,7
Mercosur Ampliado	60.073	413.400	40	14,5	66.898	476.711	45	14,0
Alianza del Pacífico	22.461	528.662	51	4,2	21.513	534.202	50	4,0
Resto ALC	12.319	100.289	10	12,3	14.049	53.899	5	26,1
Total ALC	94.853	1.042.351	100	9,1	102.459	1.064.812	100	9,6

Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC. Nota: Los datos de exportación para el “Mercosur” y el “Mercosur Ampliado” correspondientes al Paraguay son de la Nueva Base de Datos del Comercio Exterior OBEI-CADEP, 2013.

En cuanto a la política comercial, los países miembros de la Alianza del Pacífico poseen una economía mucho más abierta que la del Mercosur. Por un lado se observa que el Grado de Apertura (suma de exportaciones más importaciones, medidas como proporción del PIB) del Mercosur (24%) es menos que la mitad de lo registrado por la Alianza del Pacífico (55%); mientras que los niveles de protección, medidos como el promedio ponderado del arancel de Nación Más Favorecida (NMF), en el caso del Mercosur (12.1%) es el doble que el de la Alianza del Pacífico (6.6%).

La apertura económica y comercial es quizás una de las mayores fortalezas de la Alianza del Pacífico, siendo tal vez el elemento de cohesión entre sus integrantes. Desde ese punto de vista el Mercosur, al mantener un arancel externo común elevado y no incluir naciones desarrolladas en su agenda comercial, pierde atractivo para los países con políticas comerciales abiertas, tal como es el caso de los miembros de la Alianza e inclusive el de Paraguay.

Gráfico 3 Apertura comercial y protección arancelaria (2011)



Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC. Nota: Los datos de exportación para el “Mercosur” y el “Mercosur Ampliado” correspondientes al Paraguay son de la Nueva Base de Datos del Comercio Exterior OBEI-CADEP, 2013. NMF: Nación Más Favorecida. Son los niveles arancelarios comprometidos ante los miembros de la OMC.

Tal como puede observarse en el siguiente cuadro, la política de relacionamiento externo del Mercosur es muy pobre frente a la de los países de la Alianza. Si se toma en consideración que el Mercosur no cuenta con acuerdos de liberalización comercial con las regiones o países más influyentes en el comercio y la economía mundial como ser: Asia, Europa y Estados Unidos. Lo que se agrava aún más si se tiene en cuenta que tampoco es probable que en corto plazo se logre concretar algún acuerdo sustancial ya que los países del bloque están en una etapa de redefinición de sus respectivas políticas industriales.

Las negociaciones del Mercosur con la Unión Europea se iniciaron en abril de 2000, luego se suspendieron por casi seis años y en el 2010 se han retomado. En cuanto a un posible TLC con los Estados Unidos, a partir del 2005 la agenda con dicho país ha permanecido inactiva. Finalmente, con los países del Asia solo se dispone de espacios de cooperación y de diálogo político.

Cuadro 3 Principales acuerdos negociados por el Mercosur y la Alianza del Pacífico

Bloque	Países	Asia											Unión Europea	Estados Unidos	
		Australia	Brunei	China	Corea	Hong Kong	India	Japón	Malasia	Nueva Zelanda	Singapur	Tailandia			Vietnam
Mercosur Ampliado	Argentina	AAP											EN		
	Bolivia												EE		
	Brasil	AAP											EN		
	Ecuador												EE		
	Paraguay	AAP											EN		
	Uruguay	AAP											EN		
Alianza del Pacífico	Chile	TLC	TLC	TLC	TLC	EN	AAP	AA	TLC	TLC	TLC	EN	TLC	TLC	TLC
	Colombia			EE	EN			EE						TLC	TLC
	México	EN	EN					AA	EN	EN	EN		EN	TLC	TLC
	Perú	EN	EN	TLC	TLC			AA	EN	EN	TLC	TLC	EN	TLC	TLC

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Estado de los Estados Unidos, UE-DG Trade y el Boletín N° 1 del Observatorio de América Latina – Asia Pacífico. **TLC**: Tratados de Libre Comercio, **AA**: Acuerdos de Asociación, **AAP**: Acuerdos de Alcance Parcial, **EN**: En Negociación, **EE**: En Estudio. **Nota**: El TLC UE-Comunidad Andina fue ratificado por ambas partes, aunque las negociaciones continúan a fin de explorar la posibilidad de incluir a Ecuador y Bolivia.

Por supuesto, la orientación de la política comercial es clave para determinar los patrones de comercio de una nación. Los acuerdos de libre comercio pueden orientar los flujos de las exportaciones e importaciones con esos socios comerciales. Esto es lo que puede concluirse al observar el Cuadro 4.

Si observamos el mismo cuadro vemos como, a diferencia del Mercosur, los países de la Alianza del Pacífico cuentan entre sus principales socios comerciales a los Estados Unidos, Unión Europea y China. Además, las relaciones de los países de la Alianza del Pacífico con el Mercosur son muy débiles. Brasil solo aparece entre los cinco primeros destinos de exportación de Chile, aunque su participación en el total exportado de ese país es muy baja (6%). En el caso de las importaciones, si bien Brasil aparece entre los primeros cinco socios comerciales de Chile, Colombia y Perú, la participación relativa en las importaciones totales de dichos países es de apenas 8%, 5% y 6%, respectivamente.

En cambio, los países del Mercosur y Bolivia tienen entre los cinco principales países de destino de exportación al Brasil, nación que a su vez cuenta como principales socios de exportación a UE-27 (21%), China (17%), Estados Unidos (10%) y Argentina (9%).

Por su parte, en la Alianza del Pacífico, México se caracteriza por mostrar una gran dependencia comercial respecto a los Estados Unidos lo que estaría explicando el bajo comercio intrazona del bloque de la Alianza del Pacífico. México exporta el 79% de sus envíos a los Estados Unidos y adquiere de este país el 50% de sus importaciones. Si se tiene en cuenta su comercio con China, Unión Europea y Estados Unidos, podemos

decir que el 90% de las exportaciones mexicanas van a estos países y regiones, mientras que el 76% de sus importaciones provienen de ellos. Esta condición representará un gran desafío para los miembros de la Alianza del Pacífico dado que un acuerdo de integración profunda debería basarse en intereses comerciales comunes, ya sea al interior del bloque como al exterior.

Cuadro 4 Principales socios comerciales (2011)

Bloque	Países	Destinos de las Exportaciones	Origen de las Importaciones
Mercosur Ampliado	Argentina	Brasil 21, UE-27 17, China 7, Chile 6 y EUA 5	Brasil 28, UE-27 16, China 15, EUA 11 y México 3
	Bolivia	Brasil 33, Argentina 12, EUA 10, UE-27 9 y Japón 6	Brasil 18, Argentina 13, China 12, EUA 11 y UE-27 9
	Brasil	UE-27 21, China 17, EUA 10, Argentina 9 y Japón 4	UE-27 21, EUA 15, China 15, Argentina 8 y Corea 5
	Ecuador	EUA 45, UE-27 12, Perú 8, Venezuela 7 y Panamá 5	EUA 21, China 14, UE-27 10, Colombia 9 y Panamá 6
	Paraguay	UE-27 31, Brasil 13, Chile 11, Rusia 10 y Argentina 3	China 30, Brasil 26, Argentina 14, UE-27 6 y EUA 5
	Uruguay	Brasil 20, UE-27 15, Argentina 6, China 4 y Rusia 4	Argentina 24, Brasil 21, China 12, UE-27 11 y EUA 8
	Venezuela	EUA 54, China 11, India 8, Singapur 4 y Alemania 2	EUA 28, UE-27 14, China 12, Brasil 9 y Colombia 4
Alianza del Pacífico	Chile	China 23, UE-27 18, EUA 11, Japón 11 y Brasil 6	EUA 20, China 17, UE-27 14, Brasil 8 y Argentina 6
	Colombia	EUA 39, UE-27 16, Chile 4, China 4 y Panamá 3	EUA 25, China 15, UE-27 14, México 11 y Brasil 5
	México	EUA 79, UE-27 6, Canadá 3, China 2 y Colombia 2	EUA 50, China 15, UE-27 11, Japón 5 y Corea 4
	Perú	UE-27 18, China 15, EUA 13, Suiza 13 y Canadá 9	EUA 20, China 17, UE-27 11, Brasil 6 y Ecuador 5

Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC. Nota: Los datos de exportación correspondientes al Paraguay son de la Nueva Base de Datos del Comercio Exterior OBEI-CADEP, 2013.

Comercio Exterior del Paraguay con América Latina y el Caribe

Paraguay exporta dos tipos de bienes. Por un lado exporta bienes que se producen a nivel local incorporando valor agregado mediante la combinación de insumos nacionales e importados, a estos se los denomina “bienes originarios”. La segunda categoría de bienes corresponde, entre otros, a los productos de electrónica, informática y de consumo importados principalmente desde Asia y que luego de ingresar al territorio nacional son destinados nuevamente (sin transformar) a los países vecinos, especialmente Brasil.

Esta segunda categoría de productos se incorporan a los registros de importación del país debido a que son “nacionalizados” con el fin de que tributen mediante un régimen especial de impuestos. Esto produce una sobrevaloración de las importaciones y distorsiona el cálculo de la balanza comercial. Es por ello que se propone, como medida práctica para calcular la balanza comercial, sumar la exportación de bienes originarios y bienes sin transformar y posteriormente restarlos de las importaciones. Esto permite minimizar las distorsiones en la balanza comercial.

A la luz de esta metodología se observa que el 20% (US\$ 1.189 millones) de lo exportado por Paraguay al Mercosur corresponde a bienes originarios y el 80% a bienes sin transformar, estos últimos en su mayoría son de origen asiático. Bajo este procedimiento, se estima que la balanza comercial de Paraguay con el Mercosur es favorable en US\$ 701 millones.

También es favorable para el país el intercambio comercial con los países miembros de la Alianza del Pacífico. En promedio, entre 2011 y 2012 Paraguay exportó a este bloque sub-regional US\$ 791 millones e importó del mismo US\$ 360 millones, resultando por lo tanto una balanza comercial positiva para el país equivalente a US\$ 431 millones.

Paraguay ha encontrado una buena plataforma de exportación de los bienes originarios en los países de Latinoamérica. El 40% de sus exportaciones va a los países de América Latina y el Caribe: 24% al Mercosur Ampliado, 15% a la Alianza del Pacífico y 1% al Resto de la región.

En cuanto a las importaciones, el 44% provienen del Mercosur y el 3% de los países de la Alianza del Pacífico.

Cuadro 5 Balanza comercial con países de América Latina y el Caribe
(Valores promedios para exportación e importación, periodo 2011-2012)

Bloque	Export. de bienes originarios de Paraguay		Export. de bienes sin transformar (triangulados)		Importaciones totales		Balanza Comercial
	En millones US\$	Part. Rel. %	En millones US\$ ^{/1}	Part. Rel. %	En millones US\$	Part. Rel. %	En millones US\$
Mercosur	1.189	22	4.696	100	5.183	44	701
Mercosur Ampliado	1.260	24	4.696	0	5.212	44	744
Alianza del Pacífico	791	15	0	0	360	3	431
Resto de ALC	30	1	0	0	34	0	(3)
Resto del Mundo	3.207	60	0	0	6.294	53	(3.087)
Total	5.288	100	4.696	100	11.900	100	(1.917)

Fuente: Elaboración propia con datos del Observatorio de Economía Internacional del CADEP y a Ruiz Díaz, 2012.

^{/1} En el 2011 las exportaciones de bienes sin transformar fueron US\$ 4.860 millones, para el 2012 se estimó que podrían alcanzar US\$ 4.530 millones. Luego, ambos valores se sumaron para obtener el promedio del periodo 2011-2012.

En el año 2011 Paraguay exportó bienes *originarios* por un total de US\$ 5.517 millones. El 55% de estos (US\$ 3.047 millones) correspondieron a Productos primarios y el 45% (US\$ 2.470 millones) a Productos industriales. A su vez, estos últimos se desagregaron en: *i*) 82% Productos agroindustriales (US\$ 2.030 millones), y *ii*) 12% Productos de la manufactura (US\$ 440 millones).

El 18% del total exportado (US\$ 971 millones) se destinó al Mercosur y 19% (US\$ 1.037 millones) a la Alianza del Pacífico. Los productos primarios fueron mayoritariamente a países fuera de Latinoamérica, principalmente a Europa. En el Cuadro 6 se muestra que en el año 2011 el 76% de los Productos primarios exportados (US\$ 2.318 millones)

fueron al Resto del Mundo; mientras que al Mercosur se exportó solo 11% del total de Productos primarios (US\$ 343 millones) y a la Alianza del Pacífico 12% (US\$ 365 millones).

Las exportaciones destinadas al Mercosur y a la Alianza del Pacífico tienen proporciones muy similares en cuanto a la participación de Productos industriales. En ambos casos los envíos de Productos industriales representaron 65% del total exportado a cada una de esas subregiones. Así, de los US\$ 971 millones enviados al Mercosur US\$ 628 millones fueron productos industriales, mientras que de los US\$ 1.037 millones de Productos vendidos a la Alianza del Pacífico US\$ 672 millones fueron productos industriales.

La principal diferencia en la estructura de exportaciones al Mercosur y a la Alianza del Pacífico se da entre los productos agroindustriales y los de la manufactura. Así, de los US\$ 628 millones de Productos industriales que se enviaron en el 2011 al Mercosur 49% (US\$ 306 millones) correspondieron a productos agroindustriales y 51% (US\$ 323 millones) a productos de la manufactura⁶. Por su parte, de los US\$ 672 millones de Productos industriales exportados a la Alianza del Pacífico, el 97% (US\$ 651 millones) fueron productos agroindustriales y 3% (US\$ 21 millones) Productos de la manufactura.

Cuadro 6 Exportaciones de bienes originarios según intensidad factorial (2011)

Productos/destino	Exportaciones en millones de US\$					Participación Relativa en %				
	Mercosur	Mercosur Ampliado	Alianza del Pacífico	Resto del Mundo	Total	Mercosur	Mercosur Ampliado	Alianza del Pacífico	Resto del Mundo	Total
I. Productos Primarios (a+b+c)	343	364	365	2.318	3.047	11	12	12	76	100
a) Intensivo en RRNN y Capital	106	108	191	2.172	2.470	4	4	8	88	100
b) Intensivo en RRNN y Trabajo	181	201	174	109	483	38	42	36	23	100
c) Otros productos primarios	55	56	0	38	94	59	59	0	40	100
II. Productos industriales (d+e)	628	686	672	1.112	2.470	25	28	27	45	100
d) Agroindustrias (1+2+3)	306	327	651	1.051	2.030	15	16	32	52	100
1. Intensiva en trabajo	305	310	649	1.006	1.966	16	16	33	51	100
2. Intensiva en capital	1	4	2	45	51	2	7	4	88	100
3. Otros agroindustrial	0	13	0	0	13	0	100	0	0	100
e) Manufactura	323	359	21	61	440	73	82	5	14	100
III. Exportaciones totales (I+II)	971	1.050	1.037	3.430	5.517	18	19	19	62	100

Fuente: Elaboración propia con datos de Guillén, S (2012), OBEI-CADEP.

⁶ Los productos de la manufactura comprenden Maquinarias y Equipos, Equipos Electrónicos, Productos Químicos, Cauchos y Plásticos, Vehículos y sus Partes, Productos Metálicos, Prendas de Vestir, Productos del Cuero, Otras Manufacturas.

Consideraciones Finales

La dependencia económica y comercial de México respecto a los Estados Unidos agregan ciertas dudas la cohesión de la Alianza del Pacífico, especialmente si se tiene en cuenta que el comercio intrabloque es de apenas 4%.

Uno de los posibles motivos para la conformación de la Alianza del Pacífico es que un futuro próximo las negociaciones de Tratados de Libre Comercio solo podrían tener éxito si se dan entre grandes bloques. Esta idea se ve reforzada con el reciente anuncio de los Estados Unidos de América de lograr un acuerdo de libre comercio transatlántico con la Unión Europea, estrategia que de forma indirecta servirá para potenciar a ambas regiones en futuras negociaciones con el bloque Asiático y China y también para el avance en las negociaciones de DOHA.

Un acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y la Unión Europea significará un movimiento importante de la “estantería mundial”. Los efectos adversos podrían ser mayores para los países o bloques que decidan quedarse por fuera de las negociaciones. A nivel mundial estos representan en conjunto cerca del 40% del PIB mundial, el 22% del origen de las exportaciones y el 33% del destino de las importaciones.

Todos los países de la Alianza del Pacífico ya tienen TLC con los Estados Unidos y la Unión Europea, pero, una profundización de estos instrumentos podría generar beneficios importantes en materia de convergencia de acuerdos (especialmente de las reglas de origen) y en mejores condiciones de acceso a mercado para los productos agrícolas. Por su parte, Mercosur no tiene acuerdos con estos dos gigantes de la economía mundial.

En todo caso, una cosa es clara: la región sudamericana está expuesta a grandes cambios en su estructura interna; y la Alianza del Pacífico está reconfigurando las relaciones de poder de la región.

Bibliografía

Guillén, S. (2013). La Nueva Base de Datos de exportación de Paraguay. La reconstrucción 1995-2011. Observatorio de Economía Internacional del CADEP.

Ruiz Díaz, F. (2012). *MythBusters*. Explorando los mitos del comercio exterior paraguayo. Observatorio de Economía Internacional del CADEP.

Ruiz Díaz, F. (2012). *¿Quo vadis, Paraguay? ¿A Westfalia o al Mercosur?* Observatorio de Economía Internacional del CADEP.

ALADI, CEPAL, CAF (2012). Observatorio América Latina - Asia Pacífico, Boletín Estadístico N° 1.