



Asociación de Importadores
y Exportadores de la República Argentina

Por una mayor Integración entre el Mercosur y la Alianza del Pacífico



Julio de 2016

Un poco de historia

Los cuatro países que componen la Alianza del Pacífico (México, Chile, Perú y Colombia) y los cinco países que forman el Mercosur (Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay y Venezuela) constituyen el corazón económico de América Latina. Representan una región de cerca de 500 millones de personas, que representa alrededor del 80% de la población subcontinental. Los dos bloques junto a Bolivia, Ecuador y las Guayanas, abarcan a toda América del Sur y, junto a México, también abarca a buena parte de América Central. En términos comerciales, sus exportaciones totales sumaban a fines de 2013 985.000 millones de dólares, representando el 88% de las ventas totales de la región. Ambas regiones sumaban en ese año un PBI de 5.500 billones de dólares, equivalente al 91% del PBI de América Latina.



No quedan dudas de que la importancia de estos dos grupos de países en la región es central.

A pesar de la contundencia de estos datos, la relación entre estos países excede largamente lo económico. Estas naciones están unidas por fuertes lazos históricos, lingüísticos, religiosos, culturales y sociales. Conforman un espacio de larga tradición de hermandad que viene de los orígenes de la sociedad americana. Los pueblos de esta región han compartido un ideario: alcanzar su bienestar material y social y construir un espacio geográfico común.

Los procesos políticos y económicos que fueron atravesando estas sociedades en el devenir de la historia fueron accidentados, con muchas épocas de fuertes padecimientos, pobreza y sacrificios. La conquista de la independencia colonial provocó en la región hispánica la ruptura de la unidad original. A pesar de algunos momentos particulares de rivalidad entre ellos, nunca dejaron de buscar (aunque no siempre acertadamente) el objetivo de la integración. Múltiples testimonios históricos de su independencia, de su historia y de su cultura dan crédito a esa voluntad.

Los organismos de pensamiento y desarrollo de la región mostraron hace ya más de medio siglo, que la vía individual no era la estrategia adecuada para alcanzar el desarrollo de estas sociedades. La experiencia europea les permitió advertir que si querían progresar, debían unirse y conformar espacios comunes más amplios. El recorrido que se inicia con la ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio), la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), la Comunidad Andina, el Mercosur, la Alianza del Pacífico, la Unasur y otros espacios regionales, representan diferentes caminos de búsqueda de la integración.

Aunque en determinados momentos, las estrategias fueron mutando, pasando por esquemas más comerciales o más industrialistas, lo esencial de estos procesos de asociación fue la ampliación de los mercados nacionales, la defensa y la promoción de sus industrias, la diversificación de sus exportaciones, la búsqueda de posiciones comunes de negociación ante otros bloques y países, y la eliminación de trabas, aranceles y normativas internas que reducían y dificultaban su comercio.



Lo central de este movimiento, que fue una búsqueda y un aprendizaje, fue el proceso convergente,

Alianza del Pacífico y MERCOSUR: indicadores económicos seleccionados, 2013

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

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

aunque no muy ordenado, de avance hacia la integración. El mismo no ha sido perfecto, pero ha sido positivo. Se puede criticar (con razón) que debió haber sido más rápido, más continuo y más lineal, pero ello no debe evitar aceptar que se ha avanzado mucho. El comercio regional ha crecido muy fuertemente y se han dado pasos positivos en la armonización de los procesos, de las normativas y los sistemas

aduaneros, arancelarios y comerciales, aunque todavía falte mucho camino por recorrer.

Críticas demasiado fuertes

En las últimas semanas se han estado escuchando estridentes críticas al funcionamiento del Mercosur, que iban desde que había sido “un fracaso”, o “había que dejar el grupo”, hasta que se necesitaba “flexibilizarlo”. Esos juicios declamativos sin respaldo analítico, son comprensibles en el avatar diario de la competencia partidaria, por su representación simbólica y tono efectista, pero no deben ser tomados en serio en el campo de las relaciones internacionales, de la economía o del comercio exterior. En lugar de detenernos a analizar estas expresiones, parece más útil revisar las frías cifras y los hechos concretos.

Desde su creación, en el Mercosur se expandió muy fuertemente el comercio entre los socios, muy por encima de las tasas de promedio mundial. Mientras las exportaciones Argentinas al Mercosur crecieron, entre 1994 y 2014, de 5.000 millones a 18.600 millones de dólares (272%), las exportaciones de todos los países del bloque pasaron de 13.100 millones a 53.700 millones de dólares (308%). El comercio de Argentina al Mercosur creció en esos años al doble de la tasa del comercio mundial, y las exportaciones de todo el Mercosur, crecieron aún más. Un gran salto, fuera de duda.

Exportaciones de cada país al Mercosur				
País	1994	2000	2010	2014
Argentina	5.014	8.628	18.559	18.642
Brasil	6.201	8.493	26.333	25.053
Paraguay	427	561	2.931	3.829
Uruguay	902	1.038	2.400	2.594
Venezuela (R)	612	1.306	296	1.623
Total	13.157	22.026	52.529	53.755

Variación de las Exportaciones del Mercosur				
	Var 94/00	Var 00/10	Var 10/14	Var 94/14
Mercosur	67,4%	138,5%	2,3%	308,6%

Variación Exportaciones de Argentina al Mercosur				
	Var 94/00	Var 00/10	Var 10/14	Var 94/14
Argentina	72,1%	115,1%	0,4%	271,8%

Fuente: Elaboración de AIERA con datos de COMTRADE

aumentos hubieran sido aún más elevados.

Aclaremos que se tomó como base el año 1994 porque fue el año del que se pudo obtener datos (de las bases de CEPAL) de todos los países de ambas regiones. Debería haberse comparado contra 1991, año en que se firma el Tratado de Asunción, que dio inicio al Mercosur. Con los datos de 1991, los



Es cierto que en los últimos años las exportaciones del Mercosur se frenaron fuertemente: entre 2010 y 2014 las exportaciones de Argentina al Mercosur apenas crecieron un 0,4% y las del Mercosur un 2,3%. Pero ese problema pasó en la mayor parte de América Latina, no sólo en el Mercosur. También la tasa de crecimiento del comercio mundial se redujo a la mitad.

Si se analiza el caso del crecimiento de las exportaciones de los países de la Alianza del Pacífico, las exportaciones se comportaron aún mejor que las del Mercosur en términos de crecimiento: en el período 1994 – 2014 alcanzaron un crecimiento de 780% (aunque en valores absolutos son menores). Incluso, si se toman los últimos cuatro años, las mismas redujeron de un modo importante su ritmo, pero lograron crecer un 20%, el doble que lo que creció el promedio mundial.

Cuando se analiza el comportamiento cruzado de las exportaciones de cada uno de los bloques a los

Exportaciones de cada país a la Alianza del Pacífico				
País	1994	2000	2010	2014
Chile	648	1.491	4.261	4.067
Colombia	467	794	2.702	3.090
México	714	1.256	6.594	8.612
Perú	351	557	2.452	3.501
Al. del Pacífico	2.179	4.098	16.008	19.270

Variación de las Exportaciones de la Alianza del Pacífico				
	Var 94/00	Var 00/10	Var 10/14	Var 94/14
Al. del Pacífico	88,0%	290,6%	20,4%	784,2%

Fuente: Elaboración de AIERA con datos de COMTRADE

países de la otra zona, se encuentra que el comportamiento de ambos espacios fue también positivo y semejante. Mientras las exportaciones de los países del Mercosur a la Alianza del Pacífico pasaron de 4.000 millones de dólares en 1994 a 20.600 millones en el año 2014 (un aumento muy elevado, del 409%), las exportaciones del bloque transandino al Mercosur pasaron de 3.300 millones de dólares en 1994 a 20.400 millones, veinte años después (un aumento también muy elevado, del 510%). Mientras las exportaciones de la Alianza del Pacífico crecieron poco en estos últimos años (10%), las exportaciones, tanto de la Argentina, como del Mercosur, se redujeron en los últimos cuatro años.

Exportaciones del Mercosur a la Alianza del Pacífico				
País	1994	2000	2010	2014
Argentina	1.684	3.427	8.157	5.676
Mercosur	4.050	9.303	22.405	20.615

Variación Exportaciones Mercosur a la Al. del Pacífico.				
País	Var 94/00	Var 00/10	Var 10/14	Var 94/14
Argentina	103,4%	138,1%	-30,4%	237,0%
Mercosur	129,7%	140,8%	-8,0%	409,0%

Fuente: Elaboración de AIERA con datos de COMTRADE

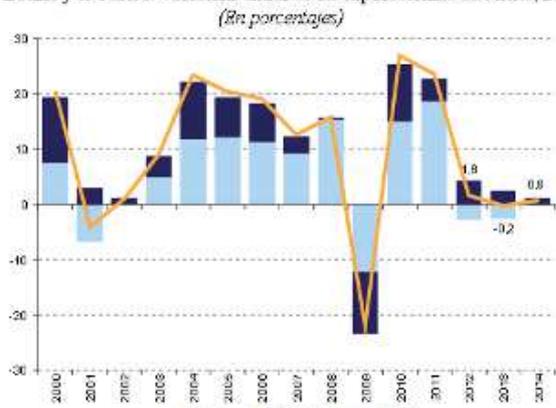
países de la otra zona, se encuentra que el comportamiento de ambos espacios fue también positivo y semejante. Mientras las exportaciones de los países del Mercosur a la Alianza del Pacífico pasaron de 4.000 millones de dólares en 1994 a 20.600 millones en el año 2014 (un aumento muy elevado, del 409%), las exportaciones del bloque transandino al Mercosur pasaron de 3.300 millones de dólares en 1994 a 20.400 millones, veinte años después (un aumento también muy elevado, del 510%). Mientras las exportaciones de la Alianza del

Exportaciones de Alianza del Pacífico al Mercosur				
País	1994	2000	2010	2014
Al.del Pacif.	3.358	5.662	18.118	20.492

Variación Exportaciones Al. del Pacífico al Mercosur				
País	Var 94/00	Var 00/10	Var 10/14	Var 94/14
Al.del Pacif.	68,6%	220,0%	13,1%	510,3%

Fuente: Elaboración de AIERA con datos de COMTRADE

América Latina y el Caribe: variación anual de las exportaciones de bienes, 2000-2014

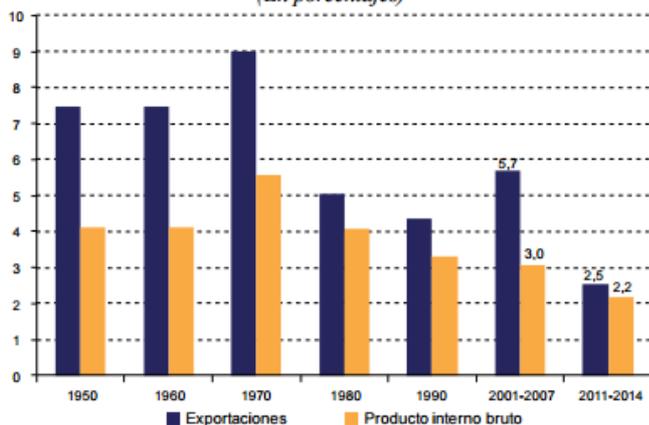


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

Como vemos, las exportaciones regionales de ambos bloques crecieron fuertemente en el período. El análisis de largo plazo ha sido muy positivo en ambos espacios y se ha cumplido el objetivo de ampliar el comercio. Es cierto que ha sido mayor el crecimiento de las exportaciones de la Alianza del Pacífico respecto a los países del Mercosur, pero ese hecho no opaca el muy buen rendimiento obtenido por el bloque del Atlántico. Las exportaciones del Mercosur dentro de su bloque son 2,8 veces superiores en términos absolutos a las de la Alianza a sí misma (53.700 millones vs 19.300 millones). Las exportaciones totales de la Alianza del Pacífico a todos los destinos son 1,4 veces superiores a las del Mercosur (554.000 millones vs 396.000 millones).

En los últimos años (2010-2014), las tasas de aumento

Mundo: variación media de las exportaciones y del producto interno bruto, periodos seleccionados
(En porcentajes)

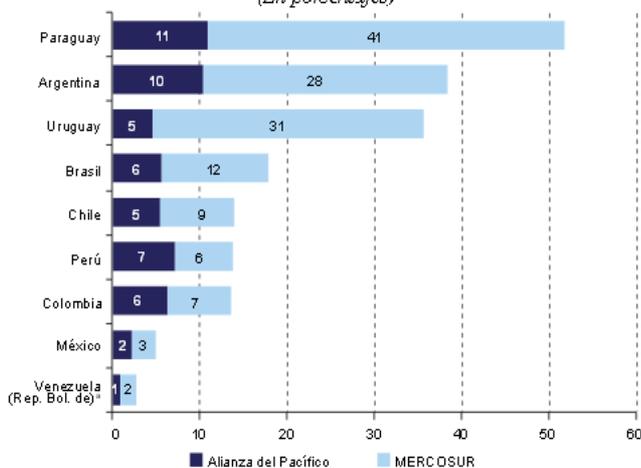


Fuente: Organización Mundial del Comercio.

qué parte al resto del mundo, se aprecia que el Mercosur envía una mayor proporción de los productos a su propio bloque que lo que hace la Alianza del Pacífico a su espacio regional.

En el año 2013, los países del Mercosur exportaron a todo el mundo 426.000 millones de dólares, y a esta unión aduanera exportaron 59.300 millones. Esto implica que 15% de sus exportaciones totales se

Países seleccionados: participación de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR en las exportaciones totales al mundo, 2013
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

común otorgue preferencia a los países del bloque por sobre los del exterior y ello permita agregar valor.

Concentración de Exportaciones al Mercosur			
País	Total	Mercosur	%
Paraguay	9.610	3.861	40,2%
Argentina	66.507	21.451	32,3%
Uruguay	9.095	2.805	30,8%
Brasil	222.762	29.533	13,3%
Venezuela	87.961	1.725	2,0%
Total	395.935	59.375	15,0%

Fuente: Elaboración de AIERA con datos de COMTRADE

de las exportaciones de ambos bloques, tanto dentro de cada bloque, como cruzada al otro espacio, se han reducido de un modo importante. También en este aspecto, el comportamiento de los países del Pacífico se ha reducido menos que el de los países del Mercosur, especialmente que el de Argentina. Es importante señalar que la caída del comercio afectó tanto a América Latina como un todo, como al conjunto del comercio mundial.

La importancia del espacio para cada bloque

Cuando se analiza qué parte de las exportaciones se dirige a su propio bloque y

enviaron a este espacio regional. En el caso de la Alianza del Pacífico, la relación es menor: los países que la conforman exportaron 559.000 millones de dólares a todo el mundo y 19.500 millones a los países del bloque, el 3,5%.

Sería deseable que el Mercosur tuviera menos concentradas geográficamente sus ventas externas. Pero no debe dejar de verse que los países de la Alianza del Pacífico son más exportadores de materias primas que los del Mercosur (se analizará más adelante). Para la venta mundial de commodities, no son importantes las preferencias y ventajas del mercado regional. Justamente, la razón de ser de la unión aduanera es que el arancel externo

Si analizamos la situación de Argentina, observamos que nuestro país es más dependiente en sus exportaciones del Mercosur que el promedio de la región. El promedio regional está influido por las exportaciones externas al bloque de Brasil, que destina a este espacio sólo el 13% de sus envíos, y por las exportaciones petroleras de Venezuela, que apenas envía al Mercosur el 2% de sus ventas externas.

Las exportaciones con valor agregado

El otro tema que debe analizarse para entender mejor por qué se han tomado determinadas decisiones en el pasado es el contenido de valor que se vende al exterior. Cuando se analizan los datos, se aprecia que el Mercosur vende en promedio productos con más valor agregado, tanto al exterior como al interior de su propio bloque.

En promedio, el Mercosur exporta un 26% de productos manufacturados. Este valor está fuertemente influido por las exportaciones de manufacturas de Brasil (34%) y de la Argentina (32%). La

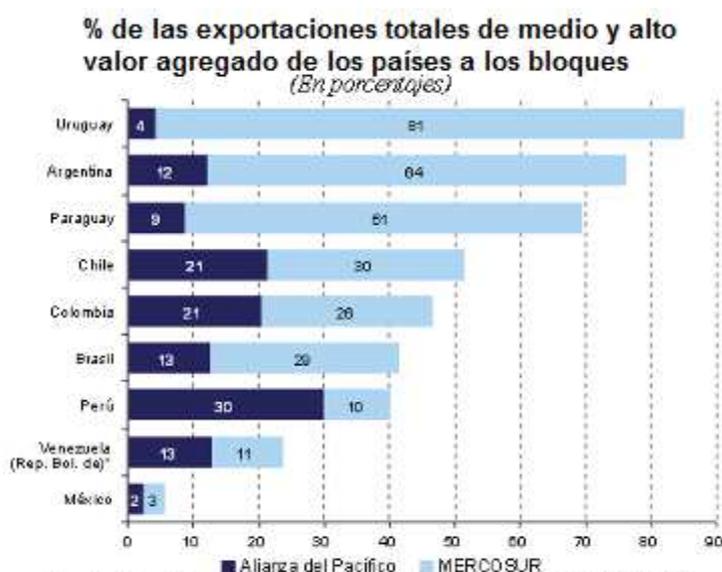
Exportaciones por Valor Agregado de cada bloque				
País	Manufac.	Primarios	Total	% Manufac.
Brasil	77.520,3	145.241,7	222.762,0	34,8%
Argentina	21.377,1	45.130,4	66.507,5	32,1%
Uruguay	2.157,7	6.938,1	9.095,8	23,7%
Paraguay	912,3	8.697,7	9.610,0	9,5%
Venezuela	1.600,7	86.360,5	87.961,2	1,8%
Mercosur	103.568,1	292.368,4	395.936,5	26,2%
México	308.917,6	83.420,7	392.338,3	78,7%
Colombia	9.391,2	43.817,0	53.208,2	17,6%
Perú	4.830,6	28.000,8	32.831,4	14,7%
Chile	10.669,8	64.902,7	75.572,5	14,1%
Chile, Perú y Colombia	24.891,6	136.720,5	161.612,1	15,4%
Alianza del Pacifico	333.809,2	220.141,2	553.950,4	60,3%

Fuente: Elaboración de AIERA con datos de COMTRADE

exportación de valor agregado es la consecuencia de contar con estructuras industriales medianamente desarrolladas, que si bien no son del todo competitivas a nivel internacional (especialmente las de Argentina), lo son relativamente a nivel regional. Por esta razón, se comprende el interés histórico de estos países por mantener el arancel externo al bloque.

En el caso de la Alianza del Pacífico, hay que tener en cuenta la situación especial de México. Ya que las maquiladoras de las regiones fronterizas con EE.UU. importan piezas y partes aprovechando los bajos salarios locales (que luego arman y reexportan a USA), la tasa de exportación

de manufacturas de México es del 79%. Pero sólo exporta 5% de sus manufacturas a Sudamérica. Excluyendo este caso particular, el resto de los países tiene un promedio de exportación de productos manufacturados del 15%: Chile, 14%; Colombia, 17% y Perú, 15%. Dado que el sector económico industrial en estos países no es políticamente tan fuerte, estas economías de la Sudamérica pacífica tienen esquemas comerciales abiertos al mundo, sin priorizar la protección y promoción de sus industrias locales, ni la exportación de valor agregado.



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

mencionado) apenas el 2%.

Cuando se analiza los porcentajes de ventas de productos con medio y alto valor agregado, surge claramente que estos bloques son muy importantes para las estrategias productivas y exportadoras de los países del Mercosur y medianamente importantes en la Alianza del Pacífico. Uruguay exporta el 81% de sus manufacturas al Mercosur, Argentina el 64%, Paraguay el 61% y Brasil sólo el 29%. Venezuela es un caso especial porque exporta muy poco valor agregado.

En el caso de la Alianza del Pacífico, los porcentajes de manufacturas exportadas son menores, aunque importantes: Chile exporta el 30% de sus manufacturas, Colombia el 26%, Perú el 30% y México (por lo

Para concluir con este apartado de análisis de cifras, vale la pena dejar claro que cuando se revisan los



números del comercio, no se verifica lo que se ha criticado en este último tiempo. El Mercosur (y también la Alianza del Pacífico) han logrado multiplicar fuertemente sus niveles iniciales de comercio, han permitido participar de un modo considerable en el comercio con la otra zona económica y, especialmente en el caso del Mercosur, han logrado ampliar las exportaciones de manufacturas, y también diversificarlas. Es cierto que en el caso del Mercosur, la estrategia de exportación de las empresas industriales se ha concentrado excesivamente en estos mercados, algo periódicamente mencionado por AIERA en los últimos años. Pero dada la importancia económica, laboral y social del sector industrial (especialmente en Argentina y Brasil), ello no debería llevar a pensar en eliminar los programas de promoción de las exportaciones regionales, sino todo lo contrario, mejorarlos y ampliarlos, redirigiéndolos a diversificar las matrices exportadoras hacia el resto del mundo. Pero sin abandonar los mercados actuales.

Construir a partir de lo logrado

A pesar de la integración económica y comercial alcanzada en las últimas décadas, pareciera que el predominio de la visión diaria de la competencia política de la coyuntura hubiera llevado (una vez más) a un escenario de polarización entre dos alternativas, tan frecuente en la sociedad latinoamericana. O adoptar el modelo pro industrial de cuidado del mercado interno, o adoptar el modelo de apertura comercial de búsqueda de la competitividad, sin advertirse que la realidad es siempre más compleja y que existen múltiples opciones de complementariedad entre ambas alternativas. Pareciera que en estos días se hubiera impuesto la consigna Mercosur “o” Alianza del Pacífico, en lugar de otra que requiriera más agudeza, perspicacia, imaginación y trabajo, como Mercosur “y” Alianza del Pacífico.

Los dirigentes políticos no debieran ceder ante la lógica mediática tan tentadora de sobre-simplificar la cuestión. Es cierto que en esta puja hay un elemento geopolítico de fondo que debe resolverse: la estrategia externa de integración de cada uno de los bloques. Pero ese es un asunto que debe separarse y resolverse por otros carriles. Más allá de esa cuestión, sigue tan vigente como nunca la cuestión de la liberación del comercio en la región, que ha avanzado mucho en estas últimas décadas y debe concluirse pronto.

Hay todavía mucho trabajo por realizar: el proceso de armonización e integración entre los diferentes bloques regionales dentro de América Latina debe continuar su marcha hacia adelante, hasta lograr el libre comercio pleno entre estos países.

Pero es importante tomar conciencia que para lograr el libre comercio se debe avanzar en muchos otros frentes que también repercuten en lo comercial: la integración de su infraestructura física, la integración de sus sistemas de energía, la armonización de sus sistemas arancelarios, comerciales y aduaneros, la unificación de sus sistemas técnicos, la instrumentación de sistemas efectivos de resolución de controversias, la libre movilidad de las personas, la validación y el reconocimiento de los títulos educativos, la coordinación de los sistemas de jubilaciones, para nombrar sólo los más importantes.

Todas estas cuestiones tienen por objetivo profundizar la integración y la unión de América Latina, que es un objetivo histórico irrenunciable de nuestra región.

Una zona de libre comercio entre Mercosur y la Alianza del Pacífico

Para aquellos analistas y dirigentes que se han apurado con las declaraciones, vale la pena recordar que ambos bloques están en un camino de hecho, muy avanzado, para el establecimiento del libre comercio entre las dos zonas económicas:

- Chile, Perú y Ecuador son Países Asociados al Mercosur



- Chile mantiene una zona de libre comercio con el Mercosur desde el año 1996
- Perú firmó el Acuerdo de Complementación Económica N° 58 en el año 2005 (que entró en vigencia en enero de 2006) instrumentando un proceso de desgravación arancelaria, por lo que el 100% de los productos peruanos y alrededor del 96% de los productos del Mercosur ya no pagan aranceles, lo que se completará en 2019.
- Colombia firmó el Acuerdo de Complementación Económica N° 59, que entró en vigencia en enero de 2005 implementando un proceso de desgravación arancelaria con diferentes cronogramas de reducción según la sensibilidad de los productos. Había grupos de desgravación inmediata y grupos sensibles de desgravación escalonada, donde los más delicados se liberaban en un plazo máximo de 15 años. Actualmente, alrededor del 87% de los productos ya tienen arancel cero, y el 100% estará en esa condición en 2019 (dentro de dos años).
- El caso más relegado es el de México, que ya en el año 2005 había previsto su ingreso al Mercosur como Estado Asociado (llegó a pautarse su ingreso pleno en ese año, bajo la presidencia del presidente Fox). A través del Acuerdo de Complementación Económica N° 55, la desgravación del total del comercio debía haberse cumplido para el año 2007, luego fue posdatada al 2011, y finalmente no implementada. Vale la pena señalar, sin embargo, que México y Uruguay tienen una zona de libre comercio vigente desde el año 2004, y que Brasil ha pautado también el mismo objetivo.

Es importante aclarar que a pesar de estos avances que se han dado en la liberación comercial, los procesos de desgravación han provocado muchas más demoras y trabas de lo necesario, cuando en realidad deberían haber sido automáticos, de acuerdo a lo convenido. En este avanzar con recaídas, pareciera que primó más el miedo a la liberación que la apuesta al acceso a nuevos mercados. En este aspecto se necesita más institucionalidad: más decisión de avanzar, más cumplimiento de lo pautado, más confianza en las capacidades locales y menos postergaciones y renegociaciones.

La zona de libre comercio en América Latina (en general) y con los países de la Alianza del Pacífico (en particular) es estratégica para toda la región. Se requiere tener una zona económica amplia, desde la cual extender la escala de producción, internacionalizar la economía, elevar la competitividad y diversificar las exportaciones.

Las tres cuestiones centrales de la Alianza del Pacífico

Concentrando ahora toda la atención en las opiniones sobre el Mercosur y la Alianza del Pacífico de estos últimos meses, que generaron tanto revuelo, hay que tener claro que la esencia de la dificultad radica, no en una sola cuestión compleja, sino en tres aspectos diferentes pero relacionados. En esencia, los mismos son los siguientes:

1. La liberación de los mercados entre los dos bloques
2. La decisión de tener o no tener un arancel externo común de protección ante el resto del mundo
3. La adopción de acuerdos de libre comercio con otros países

El primer aspecto ya ha sido suficientemente fundamentado en este documento. Para lograr un mercado integrado se necesita avanzar con más decisión y con menos trabas para lograr la zona de libre comercio. Y no sólo con estos cuatro países, sino con todo el área de América Latina. Argentina y todos los países deberían contar con un mercado único de 600 millones de personas que abarcara toda América del Sur, Centroamérica y el Caribe.

Pero un mercado integrado de toda América Latina no se logra sólo sin aranceles ni restricciones.



Implica otras decisiones igualmente importantes: libre circulación y movimiento de personas (eliminación de Visas); facilidad para la circulación de vehículos; integración de los sistemas de transporte terrestre, aéreo, fluvial y marítimo; reconocimiento de los títulos de educación de todos los niveles; armonización de los procesos, de las normativas y los sistemas aduaneros, arancelarios y comerciales; implementación de sistemas de pagos externos con monedas nacionales. La integración de las economías de América Latina debería ser una política de Estado, ya que es estratégica para un plan de desarrollo regional.

La segunda cuestión, la del arancel externo común, no es un fin, sino un medio. Es un instrumento dentro de una estrategia más amplia que busca desarrollar la economía. Junto a otros instrumentos e incentivos, forma parte de una política económica que se propone fortalecer el sector industrial, ampliarlo, integrarlo y hacerlo más denso regionalmente, de manera de contar con una plataforma de exportación al mundo que permita hacer más competitivas las empresas locales.

Tener un arancel externo y no hacer las demás cosas, no tiene sentido y da pie para que los sectores que buscan eliminar los aranceles y abrir el mercado local a las importaciones indiscriminadas, tengan elementos para hacer mayores reclamos. El arancel externo común debe ser valorado como un beneficio que obtienen los sectores favorecidos del resto de la economía. A cambio de este apoyo, las empresas deben comprometerse a aumentar su producción, invertir, generar empleo de calidad y aumentar sus exportaciones a otros mercados. Los sectores protegidos debe tener claro que el apoyo económico que se otorga por medio de un arancel diferencial no es gratuito y debe generar resultados que beneficien al conjunto de la economía.

Los países de la Alianza del Pacífico, como hemos visto (con la excepción mencionada de México por sus empresas maquiladoras) no tienen arancel externo común, porque no buscan tener un sector industrial desarrollado, ni concentrar sus esfuerzos en exportar valor agregado. Es una decisión autónoma y entendible de cada país, pero que no debe ser analizada livianamente. Responde a una decisión estratégica de a qué se dedica y en qué sectores se especializa una economía. Como ya hemos definido en el pasaje correspondiente, eliminar el arancel externo común implicaría permitir que más productos importados conquistaran el mercado local del Mercosur, que se perdieran puestos de trabajo del sector industrial y que desaparecieran o se redujeran muchas empresas nacionales.

Finalmente queda la última cuestión: la ampliación del espacio de libre comercio a otras economías. Esta cuestión es central. El mundo marcha a toda velocidad, y sin vuelta atrás, hacia un mundo de grandes bloques económicos. El tiempo de la economía cerrada ya pasó y no tiene retorno. Más allá de que se debe lograr la integración de toda América Latina en un sólo mercado, deben ampliarse los mercados con los que se tiene libre comercio y que son la base para la ampliación de las exportaciones de valor agregado. Igual que el tema del arancel externo común, ésta no es una decisión aislada, sino que debe responder a una cuestión principal de qué tipo de economía se quiere desarrollar. Y, además de ello, es una decisión que forma parte de una estrategia, y que como tal, debe ser abordada por una serie amplia de medidas e instrumentos. Si se quiere desarrollar la economía, y aumentar las exportaciones, se debe ir ampliando el mercado con otros países con similar nivel de desarrollo relativo, de manera de aumentar el mercado al que tienen acceso las empresas locales, desarrollar vínculos y redes con otros grupos industriales del exterior, y de esa manera hacer más competitivas a las empresas para internacionalizar más la economía.

Como los países que conforman la Alianza del Pacífico tienen objetivos muy diferentes en materia de desarrollo industrial, han decidido acelerar este proceso de apertura comercial con los países más avanzados. Por ello tienen una zona de libre comercio, además de con otros países, con Estados Unidos, con la Unión Europea, con China y con Japón, que les permite acceder a esos mercados en condiciones preferenciales para sus principales exportaciones, en general de bajo valor agregado. Para los líderes políticos de los países de la Alianza del Pacífico, este esquema de vinculación económica es positivo de acuerdo a la estrategia de estas naciones. Pero la situación es más compleja para Brasil y Argentina, donde el espacio que ocupan las empresas industriales en la economía es más importante.



Como se puede apreciar, de las tres cuestiones analizadas, en la primera no debería haber dudas para avanzar, la segunda debe ser funcional al modelo de país que se aspira desarrollar y la última es la más delicada y la que requiere más atención. Tal vez es en la que hay más intereses contrapuestos.

Declaraciones de la Cancillería

Dadas estas dificultades señaladas y en medio del fragor de las declaraciones por el tema Mercosur – Alianza del Pacífico, parecieron oportunas las declaraciones de la Canciller Malcorra que, sin escapar a la cuestión, buscó abordar la problemática en sus reales dimensiones. La Ministra aseguró que el Mercosur era central para la Argentina y que el acercamiento a la Alianza del Pacífico debía darse desde el bloque. Señaló que “plantear dicotomías entre el Pacífico y el Atlántico era negar la realidad geopolítica” y que “la inserción, para nosotros, parte sin lugar a dudas del Mercosur, que es central para nuestra capacidad de insertarnos en el mundo”.

Hizo referencia a que Argentina fue invitada por Perú y Chile a participar en carácter de observador en la Alianza del Pacífico. “No hay que despreciar lo que se ha logrado. Hagamos más Mercosur, solidifiquemos el Mercosur. Plantearnos como mercado integrado nos da una oportunidad de negociar muy grande”. “Si hay algo que plantear, es más Mercosur”. Argentina no impulsará “ni relaciones carnales ni distanciamientos que no sirvan” y que el Gobierno debe “encontrar puntos medios que sirvan a los intereses de los argentinos”, ratificando la intención de avanzar “desde el Mercosur” en acuerdos con los países de la Alianza del Pacífico.

Buscar más integración con la Alianza del Pacífico

Una vez que se ha abordado la cuestión con más profundidad y en línea con lo que son los reales intereses de la Argentina y del Mercosur, debería entenderse que hay innumerables ventajas, complementariedades y oportunidades por las que América del Sur debe completar su integración y trabajar más unida y coordinadamente:

- Consolidar los espacios económicos regionales y macro-regionales a nivel mundial
- Defender una posición regional en diferentes ámbitos y espacios de negociación internacional
- Diversificar sus exportaciones
- Promover el desarrollo de su industria
- Cuidar su relación con China, que requiere una estrategia coordinada de agregación de valor a las exportaciones primarias, así como a la planificación de las inversiones que recibe
- Promover sus sistemas de ciencia, e investigación y desarrollo
- Cuidar y aprovechar inteligentemente los recursos naturales estratégicos que posee: minerales, alimentos, agua dulce, tierra cultivable, biodiversidad. Especialmente con las tendencias demográficas y urbanas que se están produciendo en el mundo, que harán de los alimentos un bien esencial en el futuro.

Por todos estos motivos, debe entenderse que la opción de no acercarse a la Alianza del Pacífico no es una opción. Se requiere más acercamiento y más integración con este bloque. Integración comercial y extra comercial. Aunque muchos de los intereses y objetivos de esta Alianza sean diferentes a los de los intereses y objetivos de la Argentina y del Mercosur, eso no debe ser un motivo de apartamiento y separación. Al contrario, la historia, las afinidades y los temas de interés común que se perfilan para el futuro, son muchos y muy importantes y son los que deben guiar los trabajos y las decisiones.



El Norte debe seguir siendo construir una sociedad más unida e integrada entre países vecinos y hermanos, desde la cual lograr el desarrollo nacional y regional.

Cinco siglos de historia no deben quedar en el olvido.

Consejo Directivo, julio de 2016

La **Asociación de Importadores y Exportadores de la República Argentina (AIERA)** es una entidad civil sin fines de lucro creada en el año 1966, que agrupa a pequeñas y medianas empresas nacionales, cámaras regionales y sectoriales y centros de industria y comercio. Su misión es brindar sustento y apoyo en el ámbito del comercio exterior, desarrollando una actividad dinámica en favor de las economías regionales y PyME de todo el país.

Como entidad gremial empresaria, AIERA despliega su acción institucional ante diversos organismos -Aduana, Cancillería, Ministerio de Economía, Banco Central-, con el objeto de mejorar las condiciones en que se desenvuelven las exportaciones y conseguir mejor acceso a los mercados. También integra el Consejo de Administración de la Fundación ExportAr; de la cual es miembro fundador, y forma parte del Consejo Consultivo Aduanero.

Desde el año 1966 AIERA representa los intereses de las PyME participando activamente en el ámbito del comercio exterior argentino. AIERA impulsa su proyecto empresario, convirtiéndose en su canal de participación a nivel institucional.