

Artículo

La Alianza del Pacífico y Mercosur: evidencias de convergencia económica



José Ustorgio Mora Mora*

Profesor asociado, Departamento de Economía, Pontificia Universidad Javeriana, Cali, Colombia

INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

Historia del artículo:

Recibido el 25 de mayo de 2016
Aceptado el 13 de octubre de 2016
On-line el 5 de diciembre de 2016

Códigos JEL:

F02
F15
F42
F55

Palabras clave:

Convergencia económica
Integración económica
Latinoamérica
Alianza del Pacífico
Mercosur

JEL classification:

F02
F15
F42
F55

Keywords:

Economic convergence
Economic integration
Latin America
Pacific Alliance
Mercosur

R E S U M E N

Mediante el cálculo de un índice de convergencia económica y el análisis de correlaciones entre varias variables macroeconómicas, se estudia la posibilidad de convergencia económica entre los países miembros de la Alianza del Pacífico con los de Mercosur. Para ello se utiliza información estadística del periodo 1980-2014. A partir de lo anterior, los resultados no son concluyentes, no es posible determinar el rumbo a seguir por estos dos acuerdos para una expansión y una mayor integración económica, aunque los patrones observados sobre las decisiones de los países miembros para este objetivo sugieren que esta pudiera ser bastante factible en el mediano plazo y el índice de convergencia económica refleja esa tendencia. Sin embargo, el análisis de correlaciones no permite establecer una conclusión definitiva.

© 2016 Universidad ICESI. Publicado por Elsevier España, S.L.U. Este es un artículo Open Access bajo la licencia CC BY (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Pacific Alliance and Mercosur: Evidence of economic convergence

A B S T R A C T

By means of an economic convergence index and the analysis of correlations between several macroeconomic aggregates, this paper approaches the problem of economic convergence among country members of the Pacific Alliance and Mercosur. Data were extracted from different sources and refer to the 1980-2014 period. Empirical results are not conclusive. It is not possible to determine the path that these two major blocs must follow to conquer an expanded and deeper economic integration, although the patterns followed by the member country decisions for a greater economic convergence suggest that this may be feasible in the medium and long run. The economic convergence index shows this tendency. However, correlation analysis does not allow establishing a definite answer.

© 2016 Universidad ICESI. Published by Elsevier España, S.L.U. This is an open access article under the CC BY license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

* Autor para correspondencia. Avenida Cañas Gordas # 118-250, Cali, Colombia.
Correo electrónico: jose.mora@javerianacali.edu.co

A Aliança do Pacífico e o Mercosul: Evidência de convergência econômica

R E S U M O

Classificações JEL:

F02
F15
F42
F55

Palavras-chave:

Convergência econômica
A integração econômica
América Latina
Pacific Alliance
Mercosul

Mediante o cálculo de um índice de convergência econômica e a análise de correlações entre diversas variáveis macroeconômicas, a possibilidade de convergência econômica entre os países membros da Aliança do Pacífico com o Mercosul é estudado. Para isso, informação estatística do período 1980-2014 for utilizada. A partir do exposto, os resultados são inconclusivos, não é possível determinar o caminho a seguir para estes dois acordos de expansão e uma maior integração econômica, embora os padrões observados sobre as decisões dos países membros para este fim sugerem que isso poderia ser bastante viável a médio prazo, e a taxa de convergência econômica reflexa esta tendência. No entanto, a análise de correlação não permite uma conclusão definitiva.

© 2016 Universidad ICESI. Publicado por Elsevier España, S.L.U. Este é um artigo Open Access sob uma licença CC BY (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

1. Introducción

¿Cuál es el escenario al que se enfrenta América Latina en el contexto mundial? ¿Qué posibilidades pudieran tener los países latinoamericanos para lograr una mayor participación en términos de voz y voto en el contexto de las relaciones internacionales? Estas probablemente sean dos de las principales preguntas que constantemente políticos, técnicos y académicos de América Latina se han venido haciendo al observar las dinámicas que se han venido produciendo en el mundo durante los últimos años.

El mundo está constantemente cambiando y, en la actualidad, esos cambios ocurren más rápidamente. Un primer elemento que deja evidencia de estos cambios se encuentra en la búsqueda de acuerdos por parte de las economías desarrolladas que les permita recuperar las dinámicas previas a la crisis de 2007-2009, la cual ocasionó daños importantes a sus economías en términos de crecimiento económico, empleo y distribución del ingreso. En segundo lugar, la participación de los países desarrollados en el crecimiento del producto interno bruto (PIB) mundial se ha venido reduciendo; en América Latina se ha mantenido entre el 8 y el 9%, pero en los países en desarrollo, particularmente de las economías emergentes de Asia, ha venido aumentando, pasando de un 19% entre 1990-1995 a un 41% entre 2005-2012. Y, finalmente, la velocidad a la que se producen los avances tecnológicos es cada vez mayor y, en la medida en que estos avances tecnológicos se incorporen más rápido a la producción, mayor será el número de países que se incorporarán a las cadenas de valor (Rosales, 2014). Esto, evidentemente, podría ocasionar un ensanchamiento de las brechas entre las economías desarrolladas o con un elevado grado de industrialización y aquellas en las que la incorporación de esos avances tecnológicos ocurra a una velocidad menor.

En vista de estos cambios, América Latina debe aprovechar el potencial que tiene, pero primero debe vencer sus debilidades. El potencial de América Latina se refleja en sus más de 600 millones de habitantes que están unidos por fuertes lazos históricos, culturales y lingüísticos (Barcena, 2014), en un mercado interno en crecimiento debido a las mejoras en la distribución del ingreso y en la posesión estratégica de importantes fuentes de materias primas y recursos. Pero debe trabajar para superar la poca diversificación de sus exportaciones y el bajo o insignificante comercio intrarregional (Rosales, 2014). De esto se han dado cuenta los gobiernos de Chile y Brasil. Al respecto, el gobierno de Chile, a través de su ministro de Relaciones Exteriores, Herald Muñoz, en un artículo de opinión publicado el 12 de marzo de 2014 en el diario ABC de España, apuntaba que Chile buscaría trabajar desde y con América Latina y el Caribe. Expresaba además que uno de los problemas

del continente era que las relaciones se bifurcaban en varias direcciones debido a las orientaciones económicas y/o políticas de los gobiernos que conducían a una falta de concertación y de convergencia. Finalmente, señalaba la necesidad de que la Alianza del Pacífico y el Mercado Común del Sur (Mercosur) discutieran sobre la posibilidad de «convergencia en la diversidad», permitiendo que cada país se incorpore al proceso de integración de acuerdo con su propio ritmo (Muñoz, 2014). Los expresidentes de Chile y Brasil, Ricardo Lagos y Lula da Silva, también se reunieron en 2014 y discutieron sobre esa posibilidad de convergencia (Da Silva y Lagos, 2014).

Aunque las dinámicas de los países de Mercosur y los de la Alianza del Pacífico se han desarrollado de manera diferente y los intereses de las fuerzas económicas y geopolíticas son diversas, pareciera que esa posibilidad de «convergencia dentro de la diversidad» de estos dos acuerdos de integración se está tornando relativamente más factible. Ya Chile y Brasil iniciaron este acercamiento (Giacalone, 2015; Peña, 2015; Price, 2015). Esta posibilidad se ha abierto por varias razones. La primera está relacionada con la posibilidad de un *mega* acuerdo entre la Unión Europea y los Estados Unidos (el Tratado Transatlántico para el Comercio y la Inversión) que tiene por objetivo la reversión de las consecuencias negativas de la crisis global del 2008 (Giacalone, 2015; Rosales, 2014). Este acuerdo representaría más del 45% del PIB del mundo y más del 25% del comercio mundial (Kotschwar, 2014).

Una segunda razón está relacionada con el aislamiento de la economía brasileña de la economía mundial, debido a la pérdida de competitividad con China y otros países causada hasta hace poco por la apreciación de la moneda brasileña (Giacalone, 2015). Brasil se ha aislado de las cadenas productivas globales y paralelamente no ha firmado recientemente ningún acuerdo de libre comercio norte-sur (Veiga, Rios y Naidin, 2013). Esto ha afectado severamente a Mercosur. Por ejemplo, desde el 2011 hasta 2014 (inclusive), el PIB combinado de los países del Mercosur creció a una tasa interanual de -5,14%. Dado lo anterior, no se observa un crecimiento de oportunidades y, por el contrario, estas se están evaporando. Las economías de Brasil y Argentina persiguen intereses distintos y la incorporación de Venezuela como miembro pleno en 2012 no ha aportado dinamismo al bloque debido a que sus intereses políticos han estado por encima de sus intereses económicos (Ghazalian, 2013). Brasil busca terminar esa falta de dinamismo del bloque porque entiende que el tratado transatlántico entre la Unión Europea y Estados Unidos significaría una reducción importante de las exportaciones de su agroindustria, de la inversión extranjera directa (IED) y de las exportaciones a China e India, entre otras (Gayá y Rozemberg, 2014). En contraste, los países de la Alianza

del Pacífico han presentado un crecimiento combinado promedio interanual del 1,7% para ese mismo periodo.

Como tercera razón se puede argumentar que Mercosur, a pesar del tamaño de Brasil y Argentina, no ha logrado aumentar el comercio *intra*-bloque. Un fenómeno similar con respecto al comercio *intra*-bloque ocurre con la Alianza del Pacífico. De hecho, esta posibilidad de convergencia puede representar para ambos una expansión significativa de sus mercados. De acuerdo con Rosales (2014), para el 2013 el valor de las exportaciones de la Alianza del Pacífico a Mercosur fue igual al de las de Mercosur a la Alianza del Pacífico, con la diferencia que los bienes exportados por Mercosur tenían más valor agregado. Como cuarta razón, Chile es el país con los mayores flujos de IED en Mercosur (Rosales, 2014) y por eso muestra un interés particular por la posibilidad de convergencia en la diversidad. A esto hay que agregar también que el incremento del número de acuerdos bilaterales de los países latinoamericanos con Estados Unidos, la Unión Europea y algunos países de Asia podrían suponer pérdida de representatividad para Latinoamérica en las negociaciones internacionales. Y, finalmente, los cambios políticos que se están observando en Suramérica, donde, en noviembre del 2015, Mauricio Macri fue electo presidente de Argentina; en diciembre del 2015, la oposición ganó la Asamblea Nacional de Venezuela; en febrero del 2016, los bolivianos dijeron «no» a la posibilidad de reelección del presidente Evo Morales; y, en agosto del 2016, la renuncia a la reelección por parte del presidente Rafael Correa en Ecuador y la destitución de la presidenta de Brasil, Dilma Rousseff, constituyen elementos relevantes que muestran aires de cambios políticos importantes que pueden favorecer mucho más las negociaciones entre la Alianza del Pacífico y Mercosur.

Esta oportunidad de convergencia representa para ambos bloques alternativas económicas y geopolíticas muy importantes. De acuerdo con información extraída de las estadísticas del Fondo Monetario Internacional (FMI) y de la base de datos sobre el comercio y el desarrollo de la Organización de las Naciones Unidas (UNCTADSTAT, por sus siglas en inglés), los países de Mercosur tienen un PIB combinado de US\$3.184 billones, una población de más de 280 millones de habitantes y un comercio total de US\$959.340 millones, mientras que el PIB combinado de los países de la Alianza del Pacífico es de US\$2.130 billones (67% del de Mercosur), más de 215 millones de habitantes y su comercio total es superior al de Mercosur, que supera los US\$1.200 billones y representa aproximadamente el 50% del comercio total de Latinoamérica. La Alianza del Pacífico, aunque aún se encuentra en proceso de creación y consolidación, ha mostrado progresos importantes en sus negociaciones que se han materializado en la apertura e integración de sus mercados financieros.

Este trabajo estudia el problema de convergencia de las economías de la Alianza del Pacífico y de Mercosur desde el criterio de convergencia económica utilizado por la Unión Europea para su constitución, pero evidentemente con un objetivo completamente diferente. El criterio de convergencia de Maastricht de la Unión Europea, como se le conoce comúnmente, se estableció con el propósito de alcanzar dos objetivos básicos: estabilidad de precios y finanzas públicas transparentes para alcanzar un crecimiento económico sostenible (Ghymers, 2001). Este trabajo apunta en una dirección parecida. Se intenta demostrar que mientras más convergentes económicamente sean estos países, mayores posibilidades de integración tendrán, debido a que habrá también mayores posibilidades de alcanzar acuerdos de forma rápida y mayores posibilidades de coordinación de las políticas económicas entre ellos, ya que menores serán los costos asociados al objetivo de conseguir resultados conjuntos.

La metodología empírica requiere la construcción de un índice de convergencia económica (ICE) para cada país y el cálculo de correlaciones entre las variables macroeconómicas más relevantes. Los resultados obtenidos en la presente investigación no son

definitivos, aunque los patrones observados sobre las decisiones de los países miembros para lograr una mayor convergencia económica sugieren que los gobiernos de cada uno de los países otorguen más recursos políticos y económicos que les permitan alcanzar resultados económicos estables y sostenibles dentro del proceso de integración en el largo plazo.

Finalmente, este artículo se encuentra organizado de la siguiente manera: en la segunda sección se presentan el marco teórico sobre la convergencia económica y los principales hallazgos en investigaciones similares realizadas para algunos países suramericanos. Seguidamente, en la tercera se presenta la metodología empírica mientras que en la cuarta sección se abordan la presentación de la base de datos, los resultados y las implicaciones derivadas de estos. Finalmente, la sección quinta presenta las principales conclusiones obtenidas en esta investigación.

2. Marco teórico

En el estudio de las áreas monetarias óptimas se ha utilizado frecuentemente el criterio de convergencia económica de Maastricht como herramienta que permite identificar, junto con el análisis de correlaciones de las principales variables macroeconómicas, los costos y beneficios para cada país que se derivarían de la constitución de una unión monetaria. Esta metodología es bien interesante porque, además de las características destacadas previamente, permite también interpretar la convergencia económica como una condición necesaria para el acercamiento entre países con el propósito de alcanzar logros conjuntos derivados de mayores grados de integración. Vista de esa manera, una mayor convergencia económica implica menores asimetrías y mayores posibilidades de comercio *intra*-bloque. De igual manera, una mayor convergencia facilitaría la coordinación de políticas económicas y la toma de decisiones orientadas, por ejemplo, a disminuir el impacto que diversos *shocks* pudieran tener sobre las economías de los países miembros. Los avances en el proceso de integración requieren de esta coordinación de políticas económicas ya que todos persiguen un objetivo común: crecimiento sostenible. Este crecimiento sostenido, traducido en una expansión del mercado dentro del bloque y en estímulos hacia el comercio *intra*-bloque, puede garantizar la estabilidad del proceso.

Esta convergencia económica puede ser interpretada desde dos puntos de vista que, aunque se plantean de manera diferente, están bastante relacionados. En primer lugar, la convergencia está relacionada con la adopción por parte de los países de políticas económicas orientadas a estimular un crecimiento económico sostenido, de baja inflación y de baja volatilidad cambiaria dentro de un esquema de apertura hacia el resto del mundo. Esto permitiría a los países moverse progresivamente hacia arriba en la distribución del ingreso a nivel mundial; este concepto está bastante relacionado con la hipótesis de convergencia, y de manera particular con la hipótesis de convergencia condicional, en la teoría del crecimiento económico. Y, en segundo lugar, la convergencia económica se refiere a la disminución progresiva de las asimetrías económicas entre los países. En este caso, la apertura y la ejecución de la política económica conducen a un mayor intercambio comercial, tasas de cambio estables, ciclos económicos más sincronizados y crecimiento económico menos volátil. Esto reduciría las asimetrías y haría que muchos *shocks* tiendan a ser más comunes que específicos y, por tanto, se puedan canalizar los esfuerzos políticos y económicos mediante la coordinación de políticas macroeconómicas para la disminución de los efectos de esas innovaciones. Como se dejó entrever previamente, ambas interpretaciones pudieran tener cabida en el presente análisis; sin embargo, el segundo criterio constituye el referente utilizado en el presente trabajo.

En cuanto a trabajos previos que hayan hecho uso del criterio de convergencia económica, con el propósito específico de este trabajo, no son frecuentes en la literatura. Sin embargo, Socas (2002) y Mora (2006, 2008) han utilizado esta metodología, pero como instrumento para determinar cuán factible es la conformación de una unión monetaria entre algunos países de Suramérica. Socas (2002), por ejemplo, compara las posibilidades de conformación de un área monetaria óptima entre los países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) con las posibilidades entre los países de Europa usando información estadística para el periodo 1969–1998. Socas (2002) calculó el IEC para los países de la Comunidad Andina de Naciones y encontró que estos países tenían altas posibilidades de convergencia económica y por tanto de conformar una unión monetaria. Por su parte, Mora (2006) haciendo uso de la misma metodología compara las posibilidades de convergencia entre los países suramericanos para el periodo 1975–1998 con las de los países de la Unión Europea y encuentra resultados ligeramente diferentes a los de Socas (2002): los índices de convergencia económica son variados indicando para ese momento una baja posibilidad de conformar una unión monetaria entre los países suramericanos. Mora (2008) complementa el análisis de convergencia con un análisis entre las tasas de depreciación de las monedas domésticas frente al dólar, las tasas de crecimiento del producto real y las tasas de inflación, y con un análisis de cointegración entre las tasas de cambio, las tasas de crecimiento del PIB real per cápita y las tasas de inflación. Aunque encuentra evidencia de la existencia de *shocks* comunes que pudieran favorecer la convergencia y las posibilidades de coordinación en el uso de la política económica, sus resultados no son del todo concluyentes y señala que el éxito de un acuerdo más profundo de integración en Suramérica tiene que estar relacionado con los esfuerzos y la voluntad política de los países.

Como se puede apreciar, esta metodología no ha sido muy utilizada en la literatura y además se ha empleado para estudiar la factibilidad de esquemas de integración más avanzados y para diferentes periodos de tiempo. Adicionalmente, como señala Ghymers (2005), existen investigaciones recientes como la de Lacunza y Carrera (2003) que ha demostrado que los *shocks* que afectan a los miembros de Mercosur son comunes a todos ellos y además comparten las mismas dinámicas de las coyunturas comerciales. También sugieren que si los países de Mercosur avanzan hacia un proceso de cooperación macroeconómica, implica evidentemente sacrificar, en cierto grado, la discrecionalidad de la política macroeconómica. De igual manera, Machinea (2003) por medio de un indicador de correlación coyuntural encuentra que las interdependencias entre subregiones de América Latina, aun cuando no sean tan elevadas como las de Asia y las de la Unión Europea, no son desdeñables. En ese sentido, esta investigación considera que la metodología de convergencia, con la introducción de nuevos indicadores e información más reciente, pudiera arrojar resultados interesantes para los avances de las negociaciones entre la Alianza del Pacífico y el Mercosur.

3. Metodología empírica

El criterio de convergencia económica de Maastricht se centra en la construcción de un ICE, como el usado por Socas (2002) y Mora (2006), y el análisis de correlaciones entre los componentes cíclicos del producto real, las tasas de crecimiento de la economía, las tasas de inflación, las tasas de cambio y su volatilidad, las variables externas, y otras variables macroeconómicas.

El ICE es un indicador que se construye con la información de 10 indicadores macroeconómicos que corresponden a las variables nominales tasa de inflación, tasa de interés de largo plazo, deuda gubernamental, déficit presupuestario y volatilidad del tipo de cambio, y a las variables reales tasa de interés de corto plazo, tasa

Tabla 1

Criterios para la interpretación del índice de convergencia económica (ICE)

Valor del índice	Grado de convergencia
ICE = 0	Máxima
0 < ICE ≤ 30	Alta
30 < ICE ≤ 60	Significativa
60 < ICE ≤ 90	Moderada
90 < ICE ≤ 120	Reducida
120 < ICE ≤ 150	Polarizada
ICE ≥ 150	Muy polarizada

Fuente: tomado de Socas (2002, p. 190).

de crecimiento del PIB real, brecha del producto, tasa de desempleo y saldo en cuenta corriente, variables utilizadas en la definición de los criterios de convergencia europeos.

En este trabajo se propone un índice ligeramente diferente del utilizado en el criterio de convergencia de la Unión Europea porque se incluye el porcentaje de deuda a PIB, el porcentaje del gasto del gobierno a PIB, la IED como porcentaje del PIB y la tasa de inversión. Se destaca que en la construcción de este indicador se han incluido variables consideradas importantes desde el punto de vista teórico pero que no fueron consideradas para la construcción del ICE de la Unión Europea. No obstante, por falta de disponibilidad de información estadística para algunos años y algunos países, no fue posible incluir variables como, por ejemplo, la tasa de interés de corto plazo en la construcción del índice. Como se explicará más adelante, las series o indicadores que finalmente se consideraron para su construcción fueron: la tasa de interés de largo plazo, la volatilidad de la tasa de cambio, la balanza comercial (% PIB), el saldo neto de la IED (% PIB), el gasto total del gobierno (% PIB), la tasa de inversión, la tasa de desempleo, la deuda externa (% PIB), la tasa de inflación, la brecha del producto real y la tasa de crecimiento del PIB real.

El ICE se obtiene como una suma ponderada de la suma de los cuadrados de los valores normalizados de los n indicadores económicos en un mismo año, tal como lo muestra la siguiente ecuación:

$$ICE_t = \sum_{j=1}^n \left[\sum_{i=1}^t \frac{(d_i - d_A)}{\sigma_d} \right]^2 P_j \quad (1)$$

donde d_i es el valor absoluto para cada año de la diferencia entre el indicador económico del país i y el promedio del grupo de países (ponderada por el PIB de cada economía), d_A es la media de los d_i en el correspondiente grupo de países, σ_d es la desviación estándar de los d_i y P_j es la ponderación asignada al indicador j . De esta manera, los valores del índice son diferencias asimétricas positivas que se corresponden con una distribución Chi-Cuadrado χ^2 con δ grados de libertad que se obtienen de la suma de $k - 1$ variables estándares independientes. Estos valores miden el grado de convergencia entre los indicadores macroeconómicos de un país y el promedio del área medida a través de las diferencias entre los d_i y d_A .

A continuación, la tabla 1 detalla los criterios para la interpretación del índice. Por ejemplo, un valor del índice relativamente bajo (cercano a cero) muestra evidencia de un elevado grado de convergencia del país respecto a los otros países, y un valor relativamente elevado (superior a 100) señala que la posibilidad de convergencia es reducida o muy polarizada.

Una herramienta metodológica auxiliar para este estudio lo constituye el cálculo y análisis de correlaciones entre los componentes cíclicos del producto real, las tasas de crecimiento de la economía, las tasas de inflación, las tasas de cambio y su volatilidad, las variables externas, y otras variables macroeconómicas, entre otras.

4. Evidencia empírica

Esta sección presenta y discute los principales hallazgos de este trabajo. Para ello, en la primera subsección se hace referencia a las fuentes de información y a los indicadores económicos utilizados para la construcción de la base de datos y, en la segunda, se presentan y analizan los resultados.

4.1. Base de datos

Para la construcción de la base de datos se recurrió a diversas fuentes de información, donde prácticamente toda está disponible en la web, aunque en forma dispersa, como ocurre casi siempre con la información económica. La disponibilidad de la información para todos los países o todos los años limitó ligeramente el alcance de este trabajo. No obstante, se logró construir una base de datos representativa ya que las variables o series incluidas son de relevancia teórica. Algunas series como la tasa de interés, tasas de cambio, exportaciones e importaciones, PIB y ahorro nacional, o algunos años de estas, se obtuvieron del Banco Mundial (BM)¹, del FMI, de la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL)² y de las páginas web de los bancos centrales o de organismos oficiales de estadísticas de los países. La información sobre la IED y el índice de precios al consumidor (IPC base 2005) se consiguieron de UNCTADSTAT³. La tasa de desempleo y el gasto del gobierno como porcentaje del PIB se obtuvieron de la página web del Penn World Table⁴, el FMI y la CEPAL. Y, finalmente, la deuda externa se obtuvo de la CEPAL.

Los indicadores construidos y seleccionados para la elaboración de la base de datos son los siguientes: la tasa de interés, la volatilidad de la tasa de cambio —calculada como la tasa de depreciación de la moneda local, $\left(\frac{x_{i,t} - x_{i,t-1}}{x_{i,t-1}}\right) \times 100$ —, la balanza comercial (% PIB), el saldo neto de la IED (% PIB), el gasto total del gobierno (% PIB), la tasa de inversión —obtenida como la razón porcentual del ahorro nacional respecto al PIB—, la tasa de desempleo, la deuda externa (% PIB), la tasa de inflación —calculada como la tasa de crecimiento del IPC entre un período y otro—, la brecha del producto real —obtenida como la diferencia entre el PIB potencial y el PIB observado, donde el PIB potencial se obtuvo mediante la metodología del filtro de Hodrick y Prescott (1980)— y la tasa de crecimiento del PIB real.

4.2. Evidencia empírica

Esta subsección presenta, en primera instancia, los resultados derivados del cálculo de los ICE y, posteriormente, muestra y discute las correlaciones entre las principales variables macroeconómicas.

4.2.1. Índice de convergencia económica

La tabla 2 muestra los ICE para los países de la Alianza del Pacífico y de Mercosur. De acuerdo con los resultados, se observan diversos grados de convergencia que van desde *alta*, para Colombia, hasta *moderada*, para Perú. También se observa que, con excepción de Perú, los países de la alianza son relativamente más convergentes que los países de Mercosur, exceptuando a Uruguay y Paraguay. Desde esta perspectiva general, los países tienen elevadas posibilidades de convergencia. No obstante, es necesario profundizar este análisis por indicador económico y por país.

La tabla 3 muestra el promedio del ICE por indicador. En primer lugar, se aprecia que con algunas excepciones los ICE por indicador

económico son bastante consistentes con los resultados presentados en la tabla 2. Colombia, con 5 de los 11 indicadores, es el país que muestra indicios de una elevada convergencia que ayuda significativamente a su ICE, mientras que Perú, Argentina y Brasil son los países con más indicadores desfavorables. Colombia es el país más convergente en balanza comercial, tasa de inversión, deuda externa, componente cíclico y tasa de crecimiento del PIB real. En segundo lugar, con excepción de Argentina y Brasil, la mayoría de los países muestran una alta convergencia en tasas de interés y tasas de desempleo. Igual ocurre con la deuda externa como porcentaje del PIB, en donde el país menos convergente es Chile, aunque este es el indicador en el que la mayoría de países tienen ICE más bajos, que van desde 1,054 para Colombia a 5,677 para Chile. Probablemente, los problemas de deuda externa sufridos por Chile a mediados de la década de los 80 pudieran estar afectando negativamente su valor del ICE. Seguidamente, Perú es el menos convergente en tasas de inflación y volatilidad de la tasa de cambio, en donde los periodos de hiperinflación observados entre 1988 y 1991 pudieran estar influyendo sobre su elevado ICE. Y, finalmente, se observa que los países de la Alianza del Pacífico, con excepción de Perú, son mucho más convergentes que los países de Mercosur.

En vista de los problemas de hiperinflación, volatilidad en los mercados cambiarios y de deuda que tuvieron algunos países latinoamericanos durante gran parte de la década de los 80 y la primera mitad de los 90, se procedió a dividir el periodo en dos partes para de esta manera comparar las dinámicas de convergencia de los países de la Alianza del Pacífico y Mercosur. Las tablas 4 y 5 presentan los ICE para los periodos 1980–1995 y 1996–2014, respectivamente. La tabla 4 muestra el mismo patrón de convergencia observado en la tabla 2. En primera instancia, todos los países tienen elevadas posibilidades de convergencia, siendo Colombia seguido por Uruguay y Venezuela los países con una alta convergencia. Perú, muy cerca del límite inferior, muestra un grado de convergencia significativa. Sin embargo, al comparar estos resultados con los del segundo periodo (tabla 5) se observa una dinámica ligeramente diferente ya que, aunque los países tienen altos niveles de convergencia económica y Colombia sigue siendo el país más convergente, los roles de los que siguen han cambiado de posición. Ahora son Chile, Paraguay y Perú los que siguen en orden de importancia. México, debido a la crisis de la segunda mitad de los 90, y Venezuela, probablemente debido a las políticas económicas populistas de la última década, cambiaron su posición. Una primera conclusión que se puede extraer de estas dos tablas estaría relacionada con el hecho de que los índices de convergencia calculados reflejan un aumento de las posibilidades de convergencia cuando se pasa del primer al segundo periodo.

Las tablas 6 y 7 presentan el ICE por indicador para los dos periodos y para cada país. De acuerdo con estos resultados, los países presentan un elevado grado de convergencia en la mayoría de sus indicadores en ambos periodos, lo cual es consistente con los cálculos del ICE (acumulado) presentados en las tablas 4 y 5. Colombia en el primer periodo y Chile y Brasil en el segundo son los países con el mayor número de indicadores que influyen en favor de un mayor grado de convergencia económica. Chile y México se intercambian roles entre periodo y periodo. No obstante, es importante enfatizar que, a nivel de indicador, sus resultados no están muy alejados de los respectivos valores de sus contrapartes. Particularmente, y prestando atención a los resultados del segundo periodo, la volatilidad de la tasa de cambio y la tasa de inflación presentan los ICE más bajos y son los que más han favorecido la convergencia durante los últimos años; adicionalmente, los ICE por indicador para el segundo periodo son mucho más bajos que los obtenidos para el primer periodo.

Un elemento común que tienen todos estos países es que, con excepción de Venezuela y Argentina, han tomado decisiones importantes. En los últimos 20 años han decidido adoptar programas de liberalización y de apertura económica, firmando acuerdos de

¹ Ver <http://data.worldbank.org/>

² Ver <http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB.CEPALSTAT/Portada.asp>

³ Ver <http://unctadstat.unctad.org/EN/>

⁴ Ver <http://cid.econ.ucdavis.edu/pwt.html>

Tabla 2
Índices de convergencia económica (ICE) en Alianza del Pacífico-Mercosur (1980-2014)

País	ICE (suma acumulada)	Promedio ^a	Máximo ^a	Mínimo ^a	Desviación estándar ^a	Coefficiente de asimetría
Argentina	55,465	0,854	0,110	4,856	0,965	0,000
Brasil	51,517	0,992	0,237	3,469	0,719	0,000
Chile	23,823	0,419	0,145	1,731	0,331	0,005
Colombia	11,204	0,293	0,134	0,485	0,094	-0,005
México	22,997	0,699	0,300	2,504	0,495	0,011
Paraguay	23,108	0,454	0,181	1,404	0,309	0,003
Perú	65,077	0,585	0,099	2,154	0,419	0,000
Uruguay	23,810	0,727	0,188	1,680	0,426	-0,050
Venezuela	36,999	1,271	0,272	3,851	0,894	0,001

Fuente: cálculos propios a partir de información obtenida de las bases de datos del Banco Mundial, FMI, CEPAL, UNCTADSTAT, Penn World Table y de las páginas web de los bancos centrales o de organismos oficiales de estadísticas de los países.

^a Estos indicadores consideran los ICE de cada año y no la suma acumulada de este.

Tabla 3
Comparación de los índices de convergencia económica (ICE) por indicador (1980-2014)

Indicador	Países								
	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
Tasa de interés	18,843	8,803	0,080	0,076	0,078	0,080	0,452	0,057	0,077
Volatilidad tasa de cambio	7,557	3,324	0,131	0,121	0,117	0,123	16,688	0,376	0,109
Balanza comercial (% PIB)	1,472	1,006	1,666	0,746	1,201	6,144	8,825	0,894	6,591
Saldo neto de la IED (% PIB)	1,855	1,644	4,755	1,587	0,902	1,541	7,155	6,720	2,387
Gasto total del gobierno (% PIB)	1,894	6,652	0,262	2,480	1,691	5,765	1,262	2,582	5,958
Tasa de inversión	1,263	5,139	4,121	0,781	0,804	1,702	2,772	1,590	10,373
Tasa de desempleo	6,218	4,218	3,402	2,271	4,622	0,964	0,488	3,426	2,935
Deuda externa (% PIB)	4,499	3,947	5,677	1,054	2,643	1,232	3,466	3,829	2,198
Tasa de inflación	4,681	4,366	0,126	0,117	0,109	0,119	18,850	0,088	0,090
Componente cíclico PIB real	2,922	9,931	0,838	0,750	8,958	1,618	0,770	1,409	1,351
Tasa de crecimiento PIB real	4,262	2,487	2,764	1,220	1,873	3,820	4,348	2,840	4,931

Fuente: cálculos propios a partir de información obtenida de las bases de datos del Banco Mundial, FMI, CEPAL, UNCTADSTAT, Penn World Table y de las páginas web de los bancos centrales o de organismos oficiales de estadísticas de los países.

Tabla 4
Índices de convergencia económica (ICE) en Alianza del Pacífico-Mercosur (1980-1995)

País	ICE (suma acumulada)	Promedio ^a	Máximo ^a	Mínimo ^a	Desviación estándar ^a	Coefficiente de asimetría
Argentina	38,437	0,694	0,377	0,940	0,254	0,000
Brasil	37,359	1,931	0,878	3,469	1,100	0,000
Chile	15,640	0,377	0,167	0,707	0,255	0,000
Colombia	5,236	0,214	0,145	0,286	0,058	-0,001
México	10,074	0,769	0,395	1,406	0,399	0,008
Paraguay	14,057	0,367	0,265	0,559	0,132	0,000
Perú	55,954	0,983	0,667	2,154	0,656	0,000
Uruguay	8,208	0,370	0,188	0,444	0,105	-0,004
Venezuela	9,543	0,608	0,272	1,068	0,331	0,004

Fuente: cálculos propios a partir de información obtenida de las bases de datos del Banco Mundial, FMI, CEPAL, UNCTADSTAT, Penn World Table y de los bancos centrales u organismos oficiales de estadísticas de los países.

^a Estos indicadores consideran los ICE de cada año y no la suma acumulada de este.

Tabla 5
Índices de convergencia económica (ICE) en Alianza del Pacífico-Mercosur (1996-2014)

País	ICE (suma acumulada)	Promedio ^a	Máximo ^a	Mínimo ^a	Desviación estándar ^a	Coefficiente de asimetría
Argentina	17,028	0,896	0,110	4,856	1,080	0,001
Brasil	14,158	0,745	0,237	1,328	0,287	-0,129
Chile	8,183	0,431	0,145	1,731	0,354	-0,027
Colombia	5,967	0,314	0,134	0,485	0,092	-0,020
México	12,924	0,680	0,300	2,504	0,525	0,028
Paraguay	9,050	0,476	0,181	1,404	0,340	-0,026
Perú	9,123	0,480	0,099	1,064	0,271	-0,028
Uruguay	15,601	0,821	0,202	1,680	0,430	0,270
Venezuela	27,456	1,445	0,387	3,851	0,918	0,002

Fuente: cálculos propios a partir de información obtenida de las bases de datos del Banco Mundial, FMI, CEPAL, UNCTADSTAT, Penn World Table y de los bancos centrales u organismos oficiales de estadísticas de los países.

^a Estos indicadores consideran los ICE de cada año y no la suma acumulada de este.

Tabla 6
Índices de convergencia económica (ICE) por indicador

Indicador	(1980-1995)								
	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
Tasa de interés	18,815	8,772	0,032	0,030	0,029	0,034	0,403	0,013	0,035
Volatilidad tasa de cambio	7,503	3,322	0,054	0,049	0,039	0,052	16,616	0,061	0,047
Balanza comercial (% PIB)	0,533	0,473	0,436	0,369	0,380	3,311	8,255	0,377	1,595
Saldo neto de la IED (% PIB)	0,798	0,927	0,890	0,582	0,537	0,665	2,588	0,900	0,730
Gasto total del gobierno (% PIB)	0,794	6,422	0,141	1,806	1,165	5,509	0,893	0,671	1,630
Tasa de inversión	0,708	2,035	3,082	0,450	0,643	1,316	2,036	1,347	1,527
Tasa de desempleo	1,534	2,882	3,095	0,312	2,305	0,658	0,337	1,009	0,575
Deuda externa (% PIB)	0,625	0,893	5,308	0,560	0,608	0,505	2,809	1,184	1,823
Tasa de inflación	4,622	4,362	0,049	0,045	0,034	0,047	18,780	0,019	0,041
Componente cíclico PIB real	0,652	6,389	0,402	0,483	3,465	0,761	0,282	0,676	0,227
Tasa de crecimiento PIB real	1,853	0,881	2,150	0,551	0,867	1,199	2,956	1,952	1,313

Fuente: cálculos propios a partir de información obtenida de las bases de datos del Banco Mundial, FMI, CEPAL, UNCTADSTAT, Penn World Table y de los bancos centrales u organismos oficiales de estadísticas de los países.

libre comercio con sus principales socios comerciales, han decidido buscar otros bloques comerciales con la finalidad de diversificar el conjunto de socios comerciales y han decidido hacer esfuerzos conjuntos para integrarse económicamente. No obstante, Venezuela y Argentina han visto la integración más como un problema geopolítico.

Finalmente, desde el análisis del ICE se puede concluir que existe evidencia de convergencia macroeconómica en este grupo de países. Estos han venido tomando decisiones importantes que progresivamente han reducido sus asimetrías y, por ende, han podido facilitar una mayor integración comercial y financiera. Sin embargo, para tener una visión más completa del problema de integración y reducción de asimetrías se recurre al cálculo y análisis de correlaciones entre los principales indicadores de convergencia.

4.2.2. Análisis de correlaciones

Este análisis se llevará a cabo para todo el periodo y dividiendo los indicadores en cuatro grupos: indicadores relacionados con el producto real, con problemas monetarios, con el sector externo y, finalmente, con otras variables reales.

La tabla 8 presenta las correlaciones del producto real, particularmente las correlaciones entre las tasas de crecimiento y entre las brechas del producto real. Estos dos indicadores señalan cuán sincronizados se encuentran los ciclos económicos de estas economías. Esta tabla muestra, primero, que el patrón de correlaciones es similar cuando se comparan los dos componentes de la tabla (tasa de crecimiento y componente cíclico del PIB real). Segundo, que las fluctuaciones económicas se encuentran más sincronizadas entre los países suramericanos que entre estos y México. No obstante, las correlaciones observadas no son elevadas, lo cual implica que, en presencia de *shocks* comunes, los impactos simultáneos sobre

el producto real son relativamente bajos o, en su defecto, hay muy pocos factores o *shocks* comunes que causen oscilaciones cíclicas simultáneas.

La tabla 9 presenta las correlaciones entre las tasas de inflación, las tasas de cambio y las volatilidades de la tasa de cambio. Con respecto a las correlaciones entre las tasas de inflación de los países se observa que esta es positiva y relativamente alta, especialmente entre Uruguay con Colombia y Paraguay y Perú con Argentina. Sin embargo, no se observa evidencia empírica entre las tasas de inflación de México con Venezuela, Brasil, Perú y Argentina. Luego, entre las tasas de cambio se observa que la correlación es significativa ya que durante el periodo las monedas locales perdieron valor significativamente frente al dólar, como ocurrió en Perú durante la hiperinflación de finales de los 80 y principios de los 90, en Brasil durante las décadas de los 80 y 90, y en Argentina durante la década de los 90. Finalmente, en cuanto a la variabilidad de la tasa de cambio, Chile con Colombia, Paraguay con Argentina y Colombia y Brasil con Perú presentan correlaciones positivas importantes; no obstante, las correlaciones de la tasa de depreciación de México con el resto de países son bajas y en algunos casos negativas.

Las correlaciones entre las balanzas comerciales como porcentaje del PIB y los saldos netos de la IED como porcentaje del PIB se presentan en la tabla 10. En primer lugar, la correlación de la balanza comercial con el resto de países es baja e incluso negativa. Esto se debe fundamentalmente al hecho de que estos países comercian poco entre sí. Uruguay es el que muestra una mayor sincronización (positiva) con la mayoría de países, excepto Paraguay, Perú y Venezuela. Ahora, en cuanto a IED como porcentaje del PIB, las correlaciones son positivas y relativamente bajas, con excepción de la de Brasil con Argentina y las de Uruguay con Colombia y Perú, respectivamente.

Tabla 7
Índices de convergencia económica (ICE) por indicador

Indicador	(1996-2014)								
	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
Tasa de interés	0,027	0,031	0,048	0,046	0,048	0,046	0,049	0,044	0,043
Volatilidad tasa de cambio	0,054	0,002	0,077	0,072	0,077	0,071	0,072	0,315	0,062
Balanza comercial (% PIB)	0,939	0,533	1,231	0,378	0,821	2,833	0,569	0,517	4,996
Saldo neto de la IED (% PIB)	1,057	0,718	3,864	1,006	0,365	0,876	4,568	5,820	1,656
Gasto total del gobierno (% PIB)	1,100	0,230	0,121	0,674	0,526	0,256	0,369	1,911	4,328
Tasa de inversión	0,555	3,103	1,039	0,331	0,161	0,386	0,737	0,243	8,846
Tasa de desempleo	4,684	1,336	0,307	1,959	2,317	0,306	0,152	2,417	2,360
Deuda externa (% PIB)	3,874	3,053	0,369	0,495	2,035	0,727	0,657	2,645	0,375
Tasa de inflación	0,059	0,004	0,077	0,073	0,075	0,072	0,070	0,069	0,048
Componente cíclico PIB real	2,270	3,542	0,436	0,267	5,492	0,857	0,488	0,733	1,124
Tasa de crecimiento PIB real	2,409	1,606	0,614	0,670	1,006	2,621	1,392	0,888	3,618

Fuente: cálculos propios a partir de información obtenida de las bases de datos del Banco Mundial, FMI, CEPAL, UNCTADSTAT, Penn World Table y de los bancos centrales u organismos oficiales de estadísticas de los países.

Tabla 8

Correlaciones del producto real (1980-2014)

	Arg	Bra	Chi	Col	Méx	Par	Per	Uru	Ven
<i>Tasas de crecimiento del PIB real</i>									
Argentina	1,00								
Brasil	0,21	1,00							
Chile	0,27	0,38	1,00						
Colombia	0,38	0,37	0,46	1,00					
México	0,18	0,12	0,36	0,10	1,00				
Paraguay	0,15	0,40	0,47	0,46	0,35	1,00			
Perú	0,36	0,57	0,16	0,35	0,16	0,34	1,00		
Uruguay	0,62	0,41	0,57	0,47	0,38	0,50	0,51	1,00	
Venezuela	0,51	0,15	0,29	0,48	0,10	0,04	0,24	0,41	1,00
<i>Componente cíclico del PIB real</i>									
Argentina	1,00								
Brasil	0,42	1,00							
Chile	0,57	0,40	1,00						
Colombia	0,56	0,40	0,76	1,00					
México	0,34	-0,13	0,40	0,18	1,00				
Paraguay	0,42	0,33	0,66	0,69	0,21	1,00			
Perú	0,49	0,69	0,38	0,39	-0,05	0,37	1,00		
Uruguay	0,73	0,49	0,62	0,52	0,29	0,61	0,50	1,00	
Venezuela	0,67	0,35	0,50	0,61	0,34	0,22	0,29	0,52	1,00

Fuente: cálculos propios a partir de información obtenida de las bases de datos del Banco Mundial, FMI, CEPAL, UNCTADSTAT, Penn World Table y de los bancos centrales u organismos oficiales de estadísticas de los países.

La tabla 11 presenta los resultados sobre cuán correlacionados están los indicadores gasto del gobierno como porcentaje del PIB, tasa de inversión y tasa de desempleo, respectivamente. Con excepción de Paraguay, Argentina presenta correlaciones positivas y relativamente altas con los otros países en cuanto a gasto del gobierno. Sin embargo, Paraguay presenta una situación diametralmente opuesta: las correlaciones son negativas o no significativas. En el resto de casos las correlaciones son positivas pero inferiores a 0,50. Seguidamente, en cuanto a tasas de inversión,

en algunas pocas excepciones los coeficientes de correlación son positivos y relativamente altos, pero gran parte de los casos son relativamente no significativos e incluso negativos. Nuevamente Paraguay presenta coeficientes de correlación negativos en la mayoría de sus casos. Por último, en cuanto a tasas de desempleo se observa que Brasil presenta correlaciones elevadas y positivas con Colombia, Perú y Uruguay, al igual que ocurre entre Colombia con Venezuela y Paraguay y Venezuela con Argentina y Paraguay.

Tabla 9

Correlaciones de la inflación y la tasa de cambio (1980-2014)

	Arg	Bra	Chi	Col	Méx	Par	Per	Uru	Ven
<i>Tasas de inflación</i>									
Argentina	1,00								
Brasil	0,59	1,00							
Chile	0,40	0,37	1,00						
Colombia	0,39	0,52	0,78	1,00					
México	0,11	0,01	0,58	0,54	1,00				
Paraguay	0,57	0,64	0,79	0,74	0,48	1,00			
Perú	0,82	0,73	0,34	0,36	0,03	0,58	1,00		
Uruguay	0,56	0,63	0,84	0,83	0,50	0,92	0,56	1,00	
Venezuela	0,33	0,33	-0,11	0,20	-0,18	0,09	0,25	0,15	1,00
<i>Tasa de cambio</i>									
Argentina	1,00								
Brasil	0,74	1,00							
Chile	0,68	0,89	1,00						
Colombia	0,72	0,97	0,95	1,00					
México	0,84	0,91	0,89	0,92	1,00				
Paraguay	0,77	0,96	0,92	0,98	0,92	1,00			
Perú	0,65	0,91	0,94	0,94	0,91	0,90	1,00		
Uruguay	0,83	0,96	0,86	0,95	0,93	0,98	0,87	1,00	
Venezuela	0,95	0,65	0,53	0,61	0,77	0,65	0,53	0,73	1,00
<i>Variabilidad de la tasa de cambio</i>									
Argentina	1,00								
Brasil	0,32	1,00							
Chile	0,19	0,12	1,00						
Colombia	0,35	0,28	0,70	1,00					
México	0,03	-0,07	0,54	0,49	1,00				
Paraguay	0,68	0,23	0,39	0,59	0,18	1,00			
Perú	0,43	0,66	0,09	0,32	-0,04	0,20	1,00		
Uruguay	0,12	0,09	0,06	0,24	0,06	0,23	0,05	1,00	
Venezuela	0,53	0,24	-0,10	0,14	-0,05	0,56	0,17	0,14	1,00

Fuente: cálculos propios a partir de información obtenida de las bases de datos del Banco Mundial, FMI, CEPAL, UNCTADSTAT, Penn World Table y de los bancos centrales u organismos oficiales de estadísticas de los países.

Tabla 10
Correlaciones entre variables externas (1980–2014)

	Arg	Bra	Chi	Col	Méx	Par	Per	Uru	Ven
<i>Balanza comercial como porcentaje del PIB</i>									
Argentina	1,00								
Brasil	0,43	1,00							
Chile	0,46	0,40	1,00						
Colombia	0,08	0,45	0,16	1,00					
México	–0,05	0,34	–0,10	0,07	1,00				
Paraguay	0,42	–0,07	0,39	–0,02	–0,55	1,00			
Perú	0,22	0,46	–0,04	0,29	0,46	–0,56	1,00		
Uruguay	0,46	0,79	0,40	0,55	0,35	0,11	0,25	1,00	
Venezuela	0,46	0,05	0,25	–0,15	–0,17	0,49	–0,04	0,14	1,00
<i>Saldos de IED como porcentaje del PIB</i>									
Argentina	1,00								
Brasil	0,56	1,00							
Chile	0,61	0,33	1,00						
Colombia	0,26	0,32	0,36	1,00					
México	0,26	0,39	0,49	0,22	1,00				
Paraguay	0,21	0,25	0,05	0,27	–0,10	1,00			
Perú	0,42	0,31	0,46	0,53	0,30	0,34	1,00		
Uruguay	0,20	0,17	0,21	0,54	0,04	0,02	0,59	1,00	
Venezuela	0,29	0,44	0,31	0,26	0,44	0,58	0,11	–0,23	1,00

Fuente: cálculos propios a partir de información obtenida de las bases de datos del Banco Mundial, FMI, CEPAL, UNCTADSTAT, Penn World Table y de los bancos centrales u organismos oficiales de estadísticas de los países.

Como se ha podido apreciar, los resultados de las correlaciones no son tan reveladores como los obtenidos a partir del ICE. Es decir, al comparar ambas metodologías no se aprecia una dirección definitiva que señale el rumbo a los países. Sin embargo, para lograr el objetivo que pretenden Chile y Brasil, de ampliar y profundizar la integración económica en Latinoamérica, es necesario unir voluntades para hacer concesiones, pero a su vez exigir el cumplimiento de los acuerdos logrados. Es necesario no solo que hagan reformas y ajustes aislados, sino que los países trabajen conjuntamente en la

toma de decisiones. Por ejemplo, podrían promover reformas institucionales con la finalidad de facilitar los procesos de innovación y emprendimiento; adoptar reglas fiscales que signifiquen mayor transparencia en las finanzas públicas; establecer restricciones al comportamiento de las variables macroeconómicas fundamentales; crear bancos de inversión destinados a financiar proyectos en los que participen empresas de dos o más países; establecer programas de incentivos para empresas que comercien dentro del bloque, y crear programas que faciliten la movilidad *intra*-bloque de

Tabla 11
Correlaciones de otras variables macroeconómicas (1980–2014)

	Arg	Bra	Chi	Col	Méx	Par	Per	Uru	Ven
<i>Gasto del gobierno como porcentaje del PIB</i>									
Argentina	1,00								
Brasil	0,42	1,00							
Chile	0,47	0,12	1,00						
Colombia	0,62	0,91	0,23	1,00					
México	0,63	0,21	0,58	0,24	1,00				
Paraguay	–0,35	–0,87	0,02	–0,86	0,05	1,00			
Perú	0,66	0,47	0,59	0,55	0,67	–0,32	1,00		
Uruguay	0,49	0,93	0,22	0,93	0,13	–0,90	0,48	1,00	
Venezuela	0,56	0,56	–0,10	0,62	0,09	–0,61	0,24	0,66	1,00
<i>Tasas de inversión</i>									
Argentina	1,00								
Brasil	0,10	1,00							
Chile	0,13	0,42	1,00						
Colombia	0,40	0,62	0,66	1,00					
México	0,57	–0,17	–0,38	–0,12	1,00				
Paraguay	–0,11	0,34	0,22	0,03	–0,43	1,00			
Perú	0,45	0,00	–0,53	–0,07	0,73	–0,12	1,00		
Uruguay	0,57	0,11	0,62	0,58	0,07	–0,16	–0,08	1,00	
Venezuela	0,66	–0,04	0,24	0,17	0,52	–0,22	0,18	0,42	1,00
<i>Tasas de desempleo</i>									
Argentina	1,00								
Brasil	0,45	1,00							
Chile	–0,35	0,06	1,00						
Colombia	0,47	0,80	–0,02	1,00					
México	–0,05	–0,20	0,18	0,02	1,00				
Paraguay	0,45	0,49	0,21	0,66	0,16	1,00			
Perú	0,43	0,60	–0,11	0,41	–0,09	0,42	1,00		
Uruguay	0,57	0,59	0,45	0,49	0,01	0,69	0,35	1,00	
Venezuela	0,67	0,54	0,13	0,63	–0,03	0,68	0,33	0,85	1,00

Fuente: cálculos propios a partir de información obtenida de las bases de datos del Banco Mundial, FMI, CEPAL, UNCTADSTAT, Penn World Table y de los bancos centrales u organismos oficiales de estadísticas de los países.

trabajadores, técnicos y profesionales de empresas de los sectores agroindustrial y manufacturero, etc.; es decir, pensar en programas conjuntos que impulsen un mayor comercio *intra-bloque* y una mayor integración financiera, mejoren las condiciones institucionales y progresivamente disminuyan las asimetrías y favorezcan un crecimiento económico sostenido.

5. Conclusiones

Este trabajo investiga sobre las posibilidades, desde la convergencia económica, que tienen los países miembros de la Alianza del Pacífico y Mercosur de conformar un mercado común. Desde el punto de vista metodológico se propone, primero, la construcción de una variación del ICE utilizado originalmente por la Unión Europea y, segundo, se hace un análisis de las correlaciones con el fin de determinar si ante esta propuesta estos países están convergiendo y por tanto se pudiera pensar en la reducción de sus asimetrías. Esto se realiza considerando información estadística para el periodo comprendido entre los años 1980 y 2014.

Los resultados no son concluyentes, aunque los patrones observados sobre las decisiones de los países miembros para lograr una mayor convergencia económica sugieren que esta pudiera ser bastante factible en el mediano plazo. Particularmente, el ICE apunta en esa dirección. Los resultados indican que los países tienen un grado de convergencia que va desde significativa a alta, donde el país más convergente es Colombia cuando se considera el periodo completo de 35 años, que va desde 1980 hasta 2014. Sin embargo, al dividirse la muestra y comparar los resultados se observa que para el segundo periodo (1996–2014) todos los países exhiben grados de convergencia económica altos, aunque las dinámicas sugieren que Perú y Chile han adoptado un papel más importante en sus estrategias de convergencia económica. Esto probablemente sea producto de la política de apertura económica emprendida a finales de los años 90.

Por su parte, el análisis de costos y beneficios muestra varias correlaciones positivas entre los diferentes indicadores; no obstante, estas no son significativas. Los ciclos económicos están más sincronizados entre los países suramericanos que entre estos y México, por ejemplo. Las correlaciones de tasas de inflación reflejan que Chile y Colombia están correlacionados con el resto de países, pero, nuevamente, estas son relativamente altas, más no muy elevadas. Perú, evidentemente, después de la hiperinflación de finales de la década de los 80 y principio de los 90, muestra correlaciones de volatilidad de tasas de cambio y de inflación más bajas que el resto. Estos patrones se repiten para los distintos indicadores, pero no se observa un patrón definitivo.

Por último, para lograr el objetivo que pretenden Brasil y Chile de ampliar y profundizar la integración económica en Latinoamérica, cada país debe seguir esforzándose en mejorar las condiciones institucionales y laborales y, simultáneamente, estar dispuestos a ceder espacios que permitan los diálogos para la coordinación de políticas económicas y sociales. Es decir, pensar en políticas armonizadas que impulsen el comercio *intra-bloque* y la integración financiera, fortalezcan las instituciones y promuevan un crecimiento económico sostenido. Todo esto contribuiría a aminorar las asimetrías y aumentaría las posibilidades de convergencia económica.

Conflicto de intereses

Los autores declaran no tener ningún conflicto de intereses.

Bibliografía

- Barcena, A. (2014). Prólogo. En O. Rosales (Ed.), *La Alianza del Pacífico y el MERCOSUR. Hacia la convergencia en la diversidad* (pp. 7–8). Santiago de Chile: CEPAL-Naciones Unidas.
- Da Silva, L. y Lagos, R. (19 de junio de 2014). América Latina: dos océanos, una voz. *El País* [consultado 10 Sep 2016]. Disponible en: http://elpais.com/elpais/2014/06/11/opinion/1402515021_275792.html
- Gayá, R. y Rozemberg, R. (2014, agosto). Los mega acuerdos: nuevas reglas, nuevos actores. Impactos sobre el MERCOSUR. Documento presentado en Cámara de Exportadores de la República Argentina. Buenos Aires [consultado 25 Abr 2016]. Disponible en: http://www.cera.org.ar/new-site/contenidos_o.php?language=es&seccion.sup.id=291
- Ghazalian, P. (2013). Mercosur enlargement: Predicting the effects on trade in primary agricultural commodities. *Economic Change and Restructuring*, 46(3), 277–297.
- Ghymers, C. (2001, enero). Macroeconomic and regional integration: EMU and the stability programmes. Some possible lesson for Latin America. En: Lerda, J.C. (Presidencia). La política fiscal, monetaria y cambiaria en los programas de estabilidad y crecimiento del área del Euro: implicaciones y lecciones para la integración regional en América Latina y el Caribe. Simposio llevado a cabo en el XIII Seminario regional de política Fiscal. Brasilia [consultado 17 Ago 2016]. Disponible en: <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/20254>
- Ghymers, C. (2005, septiembre). Fomentar la coordinación de las políticas económicas en América Latina. El método REDIMA para salir del dilema del prisionero. *Libros de la CEPAL*, 82. Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) [20 Ago 2016]. Disponible en: <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/2421>
- Giachalone, R. (2015). Latin American answers to mega-regional projects: Options and limits. En J. Roy (Ed.), *A new Atlantic community: The European Union, the US and Latin America* (pp. 176–188). Miami: The Miami-Florida European Union Center of Excellence-Jean Monnet Chair of the University of Miami.
- Hodrick, R. y Prescott, E. (1980). Postwar US business cycles: An empirical investigation. Discussion Paper 451, Carnegie Mellon University.
- Kotschwar, B. (2014). Los mega-acuerdos: nuevos actores y nuevas reglas. *Boletín Informativo Techint*, 345, 7–20 [consultado 7 Dic 2015]. Disponible en: <http://www.19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2014/15038.pdf>
- Lacunza, H. y Carrera, J. (2003). *Cooperación macroeconómica en el Mercosur. Un análisis de la interdependencia y una propuesta de coordinación*. Buenos Aires: Centro de Economía Internacional (CEI). Estudios del CEI, 4 [consultado 11 Sep 2016]. Disponible en: <http://www.cei.gov.ar/userfiles/4%20SERIE%20DE%20ESTUDIOS.pdf>
- Machinea, J.L. (2003, diciembre). Mercosur: en busca de una nueva agenda. La inestabilidad cambiaria en el Mercosur: causas, problemas y posibles soluciones. Documento de trabajo IECL, 6. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo (BID)/Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) [consultado 10 Sep 2016]. Disponible en: <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/2618/MERCOSUR%3a%20en%20busca%20de%20una%20nueva%20agenda.%20La%20inestabilidad%20cambiar%20en%20el%20MERCOSUR%3a%20causas%20y%20problemas%20y%20posibles%20soluciones.pdf?sequence=1>
- Mora, J. U. (2006). Análisis comparativo sobre la factibilidad de una unión monetaria suramericana. *Economía*, 17, 49–68.
- Mora, J. U. (2008). ¿Moneda común o régimen independiente para la integración suramericana? En R. Giachalone (Ed.), *Alternativas para la integración económica suramericana*. (pp. 51–75). Mérida, Venezuela: Publicaciones Vice-rectorado Académico, Universidad de Los Andes.
- Muñoz, H. (12 de marzo de 2014). Convergencia en la diversidad: la nueva política latinoamericana de Chile. *El País* [consultado 5 Sep 2016]. Disponible en: http://elpais.com/elpais/2014/03/12/opinion/1394642773_153377.html
- Peña, F. (2015). Regional integration in Latin America: The strategy of convergence in diversity and the relations between MERCOSUR and the Pacific Alliance. En J. Roy (Ed.), *A new Atlantic community: The European Union, the US and Latin America* (pp. 189–198). Miami: The Miami-Florida European Union Center of Excellence y The Jean Monnet Chair of the University of Miami.
- Price, J. (2015). Latin America in search of a mission. *Latin Trade (English)*, 23(3), 11 [consultado 23 Feb 2016]. Disponible en: <http://latintrade.com/latin-america-in-search-of-a-mission/>
- Rosales, O. (2014). *La Alianza del Pacífico y el MERCOSUR: hacia la convergencia en la diversidad*. Santiago de Chile: CEPAL-Naciones Unidas [consultado 10 May 2016]. Disponible en: <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37304/S1420838.es.pdf>
- Socas, J. L. (2002). *Áreas monetarias y convergencia macroeconómica. Comunidad Andina*. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello-Banco Central de Venezuela.
- Veiga, P., Rios, S. P. y Naidin, L. C. (2013). *Políticas comercial e industrial: o hiperativismo do primeiro biênio Dilma*. Rio de Janeiro: CINDES. Texto 35 [consultado 14 Abr 2016]. Disponible en: http://www.cindesbrasil.org/site/index.php?option=com_jdownloads&Itemid=0&view=finish&cid=713&catid=7