

LA ALIANZA DEL PACÍFICO Y SU ESTRATEGIA DE INTEGRACIÓN  
REGIONAL CON MIRAS A LA INTERNACIONALIZACIÓN HACIA LA  
REGIÓN DE ASIA PACÍFICO, 2008 -2017

SANTIAGO CARDONA ERASO

UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA  
ESCUELA DE ECONOMÍA, ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS  
FACULTAD DE ECONOMÍA  
PROGRAMA DE ECONOMÍA  
MEDELÍN  
2019

LA ALIANZA DEL PACÍFICO Y SU ESTRATEGIA DE INTEGRACIÓN  
REGIONAL CON MIRAS A LA INTERNACIONALIZACIÓN HACIA LA  
REGIÓN DE ASIA PACÍFICO, 2008 -2017

SANTIAGO CARDONA ERASO

Trabajo de grado para optar al título de Economista

Asesor

CARLOS ALBERTO MONTOYA CORRALES

Doctor en Filosofía

UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA  
ESCUELA DE ECONOMÍA, ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS  
FACULTAD DE ECONOMÍA  
PROGRAMA DE ECONOMÍA  
MEDELÍN  
2019

## **Dedicatoria.**

Sin duda alguna y, teniendo en cuenta que algunos aspectos de la vida de un ser humano están ligados a una serie de objetivos enmarcados dentro de un contexto familiar, social y académico; me permito dedicar este trabajo de investigación a cada una de las personas que hacen parte de estos círculos de formación y que, gracias a su compromiso y dedicación, me han permitido una formación con criterio.

Bajo este contexto, es necesario para mí reconocer el esfuerzo de algunos actores directos, que durante la trayectoria de mi carrera hicieron parte activa de mi desarrollo académico. Es por lo anterior, que no puedo pasar por alto su participación y apoyo. Con lo anterior, me refiero a cada uno de los miembros de mi núcleo familiar, quienes, económica y moralmente, hicieron de mi proyecto de vida una realidad, así mismo, a los miembros de mi comunidad educativa que sin duda alguna jugaron un papel determinante dentro de mi preparación académica.

“El hombre es un ser social por naturaleza” Aristóteles.

## **Agradecimientos.**

Las relaciones interpersonales les permiten a los seres humanos la obtención de información que poco a poco, a lo largo de la vida, van direccionándolo como ser social y, por ende, formándolo para vivir en comunidad. El motor principal de mi formación en sociedad ha sido mi familia que, gracias a su entrega, ha redireccionado en muchas ocasiones mis pasos, llevándome hoy en día a “casi” la culminación de mi pregrado. Es por esto que, agradezco a mis padres y hermano por su acompañamiento y disposición.

## CONTENIDO

Dedicatoria.....	3
Agradecimientos.....	4
RESUMEN.....	9
CAPITULO I. INTRODUCCIÓN.....	10
1.1.    Introducción.....	10
1.2.    Planteamiento del problema.....	14
1.3.    Objetivo General.....	18
1.4.    Objetivos Específicos.....	18
1.5.    Metodología.....	19
1.6.    Justificación.....	20
Capítulo II. MARCO TEÓRICO.....	23
2.1.    Integración Regional.....	23
2.2.    Teorías sobre la Integración Regional.....	24
2.3.    Conceptos de Integración Regional.....	27
2.4.    Internacionalización Macroeconómica.....	30
2.4.1.    Teorías sobre la Internacionalización Macroeconómica:.....	30
2.5.    Marco Conceptual.....	32
2.5.1.    La Alianza del Pacífico.....	32
2.5.2.    Internacionalización Macroeconómica.....	41
Capítulo III. ANÁLISIS DE LAS ECONOMÍAS DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO....	42
3.1.    Análisis individual de cada país.....	42
3.1.1.    Colombia.....	46
3.1.2.    México.....	55
3.1.3.    Chile.....	62
3.1.4.    Perú.....	71

3.1.5. Análisis de los pilares .....	77
3.2. Relación de la Alianza del Pacífico con el mundo .....	78
3.3. Comercio bilateral de Colombia con la Alianza del pacífico.....	87
3.4. Comercio de Colombia con la AP individualizado .....	97
3.4.1. Colombia - México .....	97
3.4.2. Colombia - Chile.....	100
3.4.3. Colombia - Perú .....	102
3.4.4. Análisis del comercio intracomunitario individualizado .....	105
Capítulo IV. COMERCIO CON ASIA PACÍFICO.....	107
4.1. Asia Pacífico, ¿por qué tan atractivo? .....	109
4.2. Relación AP – Asia Pacífico .....	112
Capítulo V. CONCLUSIONES.....	118
REFERENCIAS .....	134

## Lista de Gráficas

Gráfica 1. Inflación AP .....	80
Gráfica 2. Desempleo AP.....	81
Gráfica 3. Crecimiento anual del PIB (%) de la AP .....	82
Gráfica 4. Comercio exterior de bienes AP .....	83
Gráfica 5. Comercio de servicios AP .....	85
Gráfica 6. Inversión extranjera hacia y desde la AP .....	86
Gráfica 7. Exportaciones e importaciones de Colombia con la AP .....	88
Gráfica 8. Participación de las exportaciones hacia la AP respecto a las exportaciones totales .....	89
Gráfica 9. Participación de las importaciones desde la AP respecto a las importaciones totales .....	91

## Lista de Tablas

Tabla 1. Datos macroeconómicos - Colombia .....	47
Tabla 2. Índice de competitividad de Colombia .....	51
Tabla 3. Datos macroeconómicos - México.....	55
Tabla 4. Índice de competitividad de México.....	59
Tabla 5. Datos macroeconómicos - Chile .....	62
Tabla 6. Índice de competitividad de Chile .....	67
Tabla 7. Datos macroeconómicos - Perú .....	71
Tabla 8. Índice de competitividad de Perú.....	75
Tabla 9. Principales productos comerciados de Colombia con la AP.....	91
Tabla 10. Flujos de inversión directa en Colombia .....	93
Tabla 11. Flujos de inversión directa de Colombia en el exterior .....	94
Tabla 12. Llegada de viajeros extranjeros del mundo y Alianza Del Pacífico .....	95
Tabla 13. Salida de viajeros al mundo y a Alianza Pacífico.....	96
Tabla 14. Exportaciones de Colombia hacia México.....	97
Tabla 15. Importaciones de Colombia desde México.....	98
Tabla 16. Exportaciones de Colombia hacia Chile .....	100
Tabla 17. Importaciones de Colombia desde Chile .....	101
Tabla 18. Exportaciones de Colombia hacia Perú .....	102
Tabla 19. Importaciones desde Colombia desde Perú .....	104



## RESUMEN

La Alianza del Pacífico es un acuerdo de integración, actualmente conformado por cuatro países: Colombia, Chile, México y Perú. Este bloque busca convertirse en una plataforma de articulación política y de integración, económica y comercial, con proyección al mundo, haciendo énfasis en el mercado objetivo de Asia Pacífico. Es por lo anterior que, este trabajo busca identificar los determinantes sobre los cuales reposa el carácter estratégico de la Alianza del Pacífico, los posibles avances en materia de internacionalización alcanzados por los países del bloque y qué componentes viabilizan dicha internacionalización para materializarlo con una mayor presencia en la región de Asia Pacífico. Para esta búsqueda, se recurrió a plataformas con información verídica sobre el comportamiento de las variables macroeconómicas analizadas y su impacto socioeconómico en los países que hicieron parte de esta integración regional. Con la información compilada no se observó impacto significativo en materia macroeconómica tras la firma del acuerdo.

A partir de estos análisis se concluyó que los países integrantes, para lograr ser competitivos y atractivos en el Mercado Asiático, deberían tecnificar su producción para mejorar su productividad.

# CAPITULO I. INTRODUCCIÓN

## 1.1. Introducción

El presente trabajo se refiere a La Alianza del Pacífico, considerada una de las iniciativas de integración de relevancia en el marco de la internacionalización de las economías; la Alianza del Pacífico es estratégica entre países, no sólo por garantizar un mercado libre entre sus integrantes, sino también, porque su visión de bloque está directamente vinculada al mayor protagonismo de los países la región de Asia-Pacífico. Malamud (2012). Más allá de consolidar el mercado, busca permitirles a las economías socias interactuar con grandes economías a nivel mundial.

Los acuerdos de integración han sido utilizados con propósitos diferentes que involucran iniciativas para ingresar en condiciones más seguras a países con mercados de difícil acceso y, de esta manera, acelerar la expansión internacional . Según García, el peso de las alianzas, en la internacionalización, ha ido decreciendo y ha convertido en un reto su adecuada gestión; no obstante, se sigue confiando en las oportunidades que ofrece la fuerza de varios países unidos con un mismo propósito expansivo. (García-Canal, E. 2004). De esto da cuenta las iniciativas de cooperación en las diferentes regiones del mundo bajo objetivos como la creación de áreas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados

comunes o comunidades económicas, que estarían contribuyendo significativamente el propósito de garantizar un mercado mundial libre y mayormente globalizado.

La investigación que se presenta considera relevante el tratamiento de información y análisis de proceso de integración en un periodo que abarca 2008- 2017, el cual da cuenta de los años previos al acuerdo e incorpora los primeros años de su evolución. En lo que a los años previos se refiere su análisis es clave para determinar posibles convergencias entre las economías, al tiempo que el periodo de evolución define en gran medida la variación de los principales indicadores y da cuenta de los primeros resultados que arroja la alianza. La información consignada se apoya en las bases de datos de destacadas fuentes locales e internacionales como el Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Foro Económico mundial, entre otras entidades que brindan información fiable para su análisis.

En este contexto, y considerando que la Alianza para el Pacífico sigue una orientación de estas características, la presente investigación invita a hacer un recorrido por las causas que llevaron a los países integrantes a buscar una unión; resaltando que, las economías arrojan resultados en términos positivos que se traducen en mejoras en su comercio exterior, el crecimiento económico, el empleo y/o los mejores ingresos; incluso en la actualidad, en un contexto de globalización, los acuerdos de integración resultan favorables para los propósitos expansionistas. El Banco Mundial, para el 2019 habría estimado un crecimiento del PIB para la región de 1,6% y que muchos de los países aún no tienen la fuerza suficiente para ser competidores individuales de las potencias económicas.

De ahí, la búsqueda de alianzas siga siendo una oportunidad estratégica generalizada para fortalecerse e incrementar sus oportunidades. Al respecto, Colombia no es la excepción y transita en el escenario de la integración con el propósito de fortalecer su capacidad productiva y competitiva en la región y hacer de esta un apoyo para su proceso de internacionalización. Montoya (2017)

Es importante resaltar que el desarrollo de este trabajo investigativo involucra un componente conceptual y teórico que respalda el desarrollo de este tipo de iniciativas y los resultados esperados del mismo. Su configuración gira en torno a un análisis particular de la situación de cada país involucrado, y la manera en que la Alianza del Pacífico ha permitido la evolución de sus principales variables macroeconómicas: inflación, desempleo, comercio, crecimiento, entre otras. De manera especial se hace énfasis en la economía colombiana, sus características y el sentido que adquiere la integración en la búsqueda de objetivos estratégicos asociados al comercio internacional. El estudio de la situación de competitividad de cada país es importante para entender el papel que juegan los distintos pilares y el comportamiento en las economías latinoamericanas, ofrece coherencia y brida objetividad al análisis del tratado y el rol de Colombia dentro del mismo.

Una vez desarrollada la investigación, el fin es que la misma le brinde al lector la información básica que lo acerque a la comprensión de la Alianza para el Pacífico, al tiempo que se conecte con una serie de referentes analíticos que le permitan formarse una

idea sobre el carácter estratégico que representa frente a los propósitos de las economías: avanzar en su proceso e internacionalización, concentrado la atención en las oportunidades que ofrece la región de Asia Pacífico.

La estructura del texto considera en un primer capítulo los aspectos metodológicos que acompañan su diseño, haciendo especial énfasis en el cuerpo conceptual, el contexto en el que se formula y se desarrolla dicho fenómeno, objetivos y justificación de la investigación. Su presentación se ajusta a los requerimientos de un trabajo de naturaleza monográfica.

Posteriormente, en el capítulo 2 se encontrará el marco teórico, donde estarán los conceptos y proposiciones centrales de la teoría que contribuyen a comprender el desarrollo del trabajo investigativo. En el capítulo 3 se podrá encontrar la metodología utilizada para dar respuesta secuencialmente a cada objetivo específico, que así mismo, responderá el objetivo principal del trabajo de grado. El capítulo 4 estará conformado por los resultados que se pudieron lograr gracias a la metodología, integrando el análisis de la información y exponiendo los contenidos sobre los cuales es posible abordar a la Alianza para el Pacífico como iniciativa de integración de carácter estratégico, las limitaciones asociadas a los diferentes países, en especial Colombia y las demandas que se derivan de su relativo avance. Con ello se espera aportar al mayor reconocimiento de este Acuerdo que, actualmente, cuenta con 59 países observadores, dentro de los cuales 11 son países asiáticos. Filipinas y Kazajistán han recientemente incorporados. La anterior, es una de las

razones por las cuales la firma de este acuerdo es considerada por muchos como el de mayor alcance propósito de servir de puente para el ingreso a uno de los mercados más importantes del mundo: el de los países asiáticos.

## **1.2. Planteamiento del problema**

Las Firmas de acuerdos comerciales, bien sea de carácter subregional o internacional, puede entenderse como la respuesta a la necesidad de las economías de fortalecer los lazos con el comercio internacional y hacer uso de los beneficios tradicionalmente asociados al mismo. De ello ha dado cuenta su larga evolución a partir de la postguerra y de forma notoria, dada la proliferación de acuerdos y su expansión en cada una de las regiones y entre estas. Situación que involucra a los países pobres como a los ricos, quienes comparten la idea de que es una decisión estratégica en medio de una economía mundial ampliamente comprometida con la liberalización de los mercados y frecuentes y significativos avances en materia producción y comercio cada vez más interdependientes.

De esta tendencia no se ha marginado la región latinoamericana, en tanto para sus países la integración se ha convertido en un importante vehículo de acercamiento de las economías, una forma segura de profundizar en el comercio libre e incluso en una estrategia de proyección de los países y las subregiones hacia la internacionalización de sus economías. De ello da cuenta el creciente número de acuerdos notificados ante la OMC:

Chile: 30; Perú: 19; Panamá y México: 17; Colombia; 15; entre otros muchos casos.

(Cantos, M., & Encinas, M. C. 1999).

Consecuentes con el avance de la globalización, no son pocos los acuerdos que enfatizan en las posibilidades de avance hacia la internacionalización e incluso de lograr el mayor avance en medio de la consolidación de iniciativas interregionales. De ello dan cuenta los nuevos impulsos integracionistas al interior de la CAN, Mercosur, La alianza del Pacifico; este último, con grandes expectativas que demandan la atención de otros países como Panamá y Costa Rica que entienden el valor estratégico que representa la posible integración con el bloque de países asiáticos. (Briceño Ruiz, J. 2013).

En medio de los desarrollos en torno a la producción y distribución, al avance de las tecnologías y la presencia de destacadas instituciones (FMI, Banco Mundial, OMC, OCDE, entre otras) puestas al servicio de la economía mundial, que acercan cada vez más a las economías, surgen nuevos protagonismos e intereses que reconocen el potencial que representa para muchas de la economías y subregiones su vinculación a mercados como los asiáticos. (Alfredo Guerra, 2002).

Los años de la postguerra han sido un permanente para avanzar en escenarios de libertad económica apoyado de una nueva arquitectura institucional, que concentra la atención en

las posibilidades que trae la interdependencia y adopción de ideas claras que les permita a los países aprovechar al máximo su potencial económico. En este escenario resulta relevante la integración económica y su contribución, no sólo a la expansión de los mercados, sino también, a la definición estratégica de los países y las regiones en el mercado global.

En el sudeste asiático, cinco países (Indonesia, Filipinas, Malasia, Singapur y Tailandia), con una declaración de tan solo cinco puntos, dieron comienzo en Bangkok, en agosto de 1967, a una iniciativa de integración regional con el establecimiento de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés), considerado junto a la Unión Europea, uno de los esquemas de integración más exitoso del mundo en desarrollo hasta nuestros días. (Secretaría, A. S. E. A. N. 2016).

En este contexto no puede desconocerse que en el marco del nuevo regionalismo, América Latina ha adoptado iniciativas para revitalizar proyectos integracionistas ya existentes, como el Plan de Acción Económica para Centroamérica en el Mercado Común Centroamericano (MCCA) en 1990; el Sistema de Integración Centroamericana (SICA) en 1991; el impulso de la integración andina en el Pacto Andino con la CAN a partir de 1993; y la firma de *acuerdos de complementación económica* en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) durante los años noventa; a los que se sumarían otras iniciativas con objetivos estratégicos aún más ambiciosos entre los que se destacan



Mercosur y la Alianza para el Pacífico, quienes coinciden en su propósito de internacionalización y la búsqueda de oportunidades de integración con la región asiática. (Briceño Ruiz, J. 2013).

En particular, la Alianza del Pacífico es un bloque comercial que se presenta como mecanismo de integración regional alineado a ciertos objetivos de crecimiento, desarrollo y competitividad, que adopta el desafío de abrirse al mundo en un proceso de internacionalización, en especial direccionado a la región de Asia-Pacífico. Malamud, C. (2012). No obstante la existencia de un sinnúmero de retos que condicionan el logro de su visión expansionista (José Antonio Sanahuja, 2012; Malamud, C. 2012). Al respecto surgen una serie de interrogantes a los cuales ha pretendido ofrecer respuesta la presente investigación:

En este orden de ideas y planteando la posibilidad de existencia de un problema, se genera o constituye una serie de interrogantes como objetivos específicos que, secuencialmente, darán respuesta al objetivo principal de este trabajo y que permiten dar paso a la pregunta de investigación: ¿cuál es el propósito estratégico de la alianza al integrar sus economías para alcanzar el mercado Asia Pacífico?

A partir de esto, ¿cuáles son los aspectos que determinan la posible integración entre los países de la Alianza para el Pacífico y los países de Asia y la capacidad de respuesta que podría ofrecer la subregión en su visión estratégica de internacionalización? ¿Cuáles podrían considerarse logros de internacionalización de los países Alianza Pacífico que respalden el objetivo de proyección del Bloque hacia Asia-Pacífico? ¿Cuáles son los principales desafíos y retos que deberán asumir los países de la Alianza para el Pacífico para lograr incursionar como un verdadero bloque a la región asiática?

### **1.3. Objetivo General**

Identificar los determinantes sobre los cuales reposa el carácter estratégico de la Alianza del Pacífico como iniciativa de internacionalización de sus economías.

### **1.4. Objetivos Específicos**

- Identificar las características que revelan los avances de la internacionalización de las economías que integran los países de la Alianza para el Pacífico
- Describir los posibles avances en materia de internacionalización derivados de la adopción del Acuerdo de Integración.
- Determinar cuáles son los componentes que viabilizan el proceso de internacionalización que ha de permitirle a los países de forma unificada una mayor presencia en los mercados de la región Asia Pacífico.

## **1.5. Metodología**

La investigación realizada es de tipo descriptiva, ya que tiene como base central información otorgada por fuentes secundarias con el fin de proporcionar una perspectiva íntegra sobre la de los países en el marco de la Alianza del Pacífico (AP).

En esta investigación se utiliza la metodología deductiva para alcanzar los objetivos y responder la pregunta problema; además, mediante un rastreo inicial de fuentes bibliográficas analizadas de forma cualitativa, se pretende establecer los presupuestos generales que den fundamento a considerar cuáles son los factores determinantes la integración de los países de AP con el bloque asiático y cuales constituyen sus principales desafíos y retos que enfrentar.

La búsqueda realizada en fuentes primarias y secundarias, permitirían conocer los aspectos iniciales que dieron pie a la Alianza del Pacífico, esto con el propósito de tener un contexto específico del acuerdo, superando los contenidos convencionales que vinculan este tipo de iniciativas a las lógicas y bondades del libre comercio. Seguidamente, se analizan las asimetrías existentes entre los países con el propósito de identificar las brechas presentes entre lo teórico y lo práctico del Acuerdo.

Consideración especial recibe el tratamiento de los datos y la consulta de indicadores que develan el comportamiento de las economías, el estado de su competitividad y la forma como expresan los logros en el establecimiento de condiciones adecuadas para el proceso de internacionalización de cada una de las economías, en clave de los países asiáticos, caracterizados por el grado de apertura de sus mercados, nivel de sofisticación de la producción, la apuesta en favor de la C,T,I (Ciencia, Tecnología e Innovación) , que determinan sus dinámicas de producción y consumo.

Finalmente, se busca que la investigación sirva como base para fortalecer el conocimiento del público que esté inquieto en los procesos de integración recientes que tiene Colombia, ya que es trabajo que tiene como enfoque este país.

## **1.6. Justificación**

En aras de tener unas bases informativas más profundas frente a temas económicos de carácter internacional, es importante llevar a cabo esta investigación, con el objetivo único de afianzar y colocar en práctica conocimientos de carácter académicos, frente a temas particulares y sensibles como lo son aquellos acuerdos macroeconómicos de integración regional. Uno de esos acuerdos, el cual involucra a países de nuestro hemisferio y cuyo

objetivo es lograr la internacionalización e incursión a los mercados de Asia Pacifico, es el Acuerdo de Alianza del Pacífico que tiene, de manera particular a Colombia. Es por ello la importancia de esta investigación, la cual gira en torno a un análisis particular de la situación de cada uno de los países integrantes y la evolución de sus principales variables macroeconómicas: inflación, desempleo, crecimiento, entre otras.

Con el presente trabajo, busca realizar, también, un aporte teórico e informativo al campo educativo, especialmente, a las carreras con enfoque económico o relacionadas con la negociación internacional, puesto que, el lenguaje utilizado para los diferentes análisis es técnico y, a lo largo del trabajo, se acude a las variables macroeconómicas para observar el impacto que tiene el Acuerdo sobre la economía en general de los países integrantes de la Alianza del Pacífico. También, la elaboración de la presente investigación ayuda a que los estudiantes de economía amplíen su información sobre la negociación entre países y sus ventajas macroeconómicas, del mismo modo, a los estudiantes de carreras relacionadas con los negocios, les permite comprender la importancia de los factores económicos, en el análisis de la negociación internacional.

Es decir, la investigación servirá para poner en contexto al lector en las diferentes realidades, sociales y económicas regionales, y de paso determinar el alcance y las posibilidades para la economía colombiana en su propósito de lograr grados crecientes de internacionalización.

Es por lo anterior que, no podrá desconocerse que el resultado de esta investigación académica tendrá grandes aportes conceptuales para aquel lector interesado en tener un conocimiento frente a la realidad de la firma de la Alianza del Pacífico; y, así mismo, entender cuáles fueron los fundamentos sociopolíticos, culturales y económicos que motivaron su constitución legal. En este orden de ideas, se espera proveer al lector de conocimiento específicos que amplíe el horizonte de las reflexiones sobre una temática aun poco difundida. Bajo esta premisa, y con base en la información aquí suministrada, se logrará entender de qué manera el lector podrá aportar o hacer parte activa de la economía internacional que tal vez, solo tal vez, como empresario, como empleado, o simplemente como ciudadano le interesaría saber.

En términos generales, este documento investigativo constituye una reflexión útil en materia de enfoques, conceptos y variables clave para la comprensión de la integración y de manera específica para aquellos interesados en la Alianza para el Pacífico; labor realizada con la motivación de ofrecer una interpretación que resulte útil a los académicos e interesados en este tipo de temas, en especial a los negociadores internacionales.

## **Capítulo II. MARCO TEÓRICO**

La Alianza del Pacífico y su estrategia de integración regional con miras a la internacionalización macroeconómica en Asia Pacifico de las economías que la integran son, sin duda, algunas de las variables sobre las cuales se desarrollará el esquema teórico practico de la investigación; esto con el fin de poder entender el alcance de todas y cada una de las diferentes metas propuestas por el bloque.

### **2.1. Integración Regional**

La integración regional consiste en una unión entre Estados nacionales, con el fin de fortalecer su posición económica y comercial frente a países que brinden mayores posibilidades para el crecimiento. Malamud, A. (2011).

Cabe resaltar que, las uniones regionales, a través del tiempo, se han hecho necesarias, pues en pleno siglo XXI no se puede permitir el hecho de que el mundo observe a las américas, desde el punto de vista económico, como un grupo de países tratando de alcanzar un crecimiento comercial, pero de manera individual.

## 2.2. Teorías sobre la Integración Regional

Existen teorías o posiciones académicas frente a la integración regional como las expuestas por Balassa, Bela (1964), Viner, J. (1967), quienes habrían inspirado la comprensión de este fenómeno durante los años 60 y 70, ofreciendo un cuerpo conceptual relevante e incorporando este tipo de procesos a las dinámicas y consecuencias asociadas al libre comercio; contenidos que marcarían un pauta de tratamiento de la integración bajo una concepción propia de unos mercados libres y competitivos homologables a los mercados de competencia perfecta.

De otra parte, podrían mencionarse los aportes realizados por Krugman P. (1991), Krugman P. y Venables A. (1990, 1995, 1996) quienes ofrecen un enfoque que permite ampliar la perspectiva de la integración, bajo la introducción del componente geográfico y el uso de conceptos propios a los de mercados imperfectos; a los que se suma el aporte del profesor Montoya C. (2000) para quien la integración adquiere importancia tanto sea puesta en el contexto de una llamada integración imperfecta y se logre superar el tradicional enfoque de un proceso económico y comercial y sea asumida como un proceso de carácter societal. En ese mismo orden, aduce el doctor Montoya, la necesidad de incorporar en las decisiones de integración los medios e instrumentos usados en los tratados de libre comercio, unificación de mercados, y armonización política, en el análisis de las condiciones específicas y en los objetivos que podrían perseguir los países subdesarrollados en los procesos de cooperación económica. Montoya, A. C. (2017).



De otra parte, Briceño Ruiz (2013) en *Ejes y Modelos en la etapa actual de la integración económica regional en América Latina*, hace hincapié al contexto en el que se desarrollan el proceso de integración. El autor sostiene que la integración latinoamericana está en una nueva fase de su desarrollo en la que emergen nuevas realidades y se ha roto el consenso en cuanto al modelo de integración que existió en la década de 1990. Es decir, este artículo de carácter investigativo visualiza una integración latinoamericana emergente, con nuevas realidades y necesidades desde el punto de vista económico y político, pero aún en etapa de discusión.

Del mismo modo, autores como José Antonio Sanahuja, Pedro Da Motta Veiga y Sandra Ríos, han acuñado la expresión «regionalismo post-liberal», para definir la sustitución del contenido de la agenda de la integración latinoamericana, la cual pasó de estar centrada en la liberalización del comercio y las inversiones para dar prioridad a objetivos políticos, sociales y productivos. (Briceño, 2013).

Pía Rigirozzi, por otro lado, prefiere utilizar la expresión «regionalismo post-hegemónico», en la cual se propone realizar una ruptura con el discurso hegemónico durante la década de 1990, que asociaba el regionalismo a los procesos de globalización bajo inspiración de las ideas neoliberales. En ese marco, el regionalismo se percibía como una respuesta defensiva a esos procesos globales; lo que quiere decir entonces que, para Rigirozzi, el regionalismo que se desarrolla en América Latina en el decenio de 2000 intenta ir más allá de ser un mecanismo defensivo y, en vez de ello, sería un espacio de

contestación y resistencia para enfrentar el neoliberalismo y la hegemonía estadounidense. (Rigirozzi, 2010).

Cada uno de estos desarrollos teóricos ofrece importantes contenidos para el análisis de la integración en el marco de la Alianza para el Pacífico. En este sentido se reconoce que, el actual proceso de integración latinoamericana, incluyendo la Alianza del Pacífico, está atravesando un nuevo escenario el del regionalismo abierto, en el que si bien están activos los diversos procesos de integración, no podría obviarse sus consecuencias, pues están dependerán de una variedad de determinantes que suelen hacer presencia de forma diferenciada en los países y al interior de los diversos acuerdos.

Se considera importante destacar los aportes realizados por Rigirozzi, (2010) en la reflexión sobre la integración sudamericana, donde hace referencia a algunos momentos críticos que ponen en evidencia el grado de influencia de ciertos determinantes: los aportes en el 2003 de Luis Ignacio Lula da Silva y Néstor Kirchner sobre la integración continental; los informes sobre la negociación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), resultado de la Cumbre de la América, realizada en Mar del Plata en noviembre de 2005; y el informe de la reunión de la Cumbre de la Comunidad Sudamericana de Naciones (CASA), realizada en Cochabamba en diciembre de 2006. En estos anteriores se plantea un debate sobre el modelo de integración que condujo a la transformación de esa iniciativa de integración en la Unión de Naciones Sudamericanas (UNASUR), del cual se

desprenden importantes lecciones para el logro de los objetivos de internacionalización del Acuerdo de la Alianza para el Pacífico.

Otra teoría importante, es la emitida por Rosales, V. (2012), director de la División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL); quien aduce que la integración regional es un proceso multidimensional, cuyas expresiones incluyen iniciativas de coordinación, cooperación, convergencia e integración profunda; y cuyo alcance abarca, no solo las temáticas económicas y comerciales, sino también las políticas, sociales, culturales y ambientales. Es decir, este proceso se concentra en la dimensión productiva de la integración y en cómo ella puede contribuir a la estrategia de cambio estructural para la igualdad que la CEPAL viene planteando a la región desde 2010.

### **2.3. Conceptos de Integración Regional**

En palabras de Malamud, A. (2011) La integración regional puede definirse como un proceso por el cual los Estados nacionales "se mezclan, confunden y fusionan voluntariamente con sus vecinos, de modo tal que pierden ciertos atributos fácticos de la soberanía, a la vez que adquieren nuevas técnicas para resolver conjuntamente sus conflictos"; lo que implica, "intento de reconstruir las erosionadas fronteras nacionales a un nivel más elevado".

La integración económica regional, según Malamud,(2011), debe afrontar cuatro etapas: la primera es la *zona de libre comercio*, un ámbito territorial en el cual no existen aduanas nacionales; la segunda etapa es la *unión aduanera* que establece un arancel que pagarán por los productos provenientes de terceros países, lo que implica que los Estados miembros forman una sola entidad en el ámbito del comercio internacional; la tercera etapa es el *mercado común*, unión aduanera a la que se agrega la libre movilidad de los factores productivos: capital y trabajo, la existente movilidad de bienes y, eventualmente, servicios. Finalmente, la *unión económica* consiste en la adopción de una moneda y política monetaria, únicas.

Para Briceño (2013), el concepto de regionalismo se define como un proceso de tipo asociativo en que se producen en ámbitos espaciales delimitados del sistema internacional, denominadas “macro-regiones o regiones internacionales”. Varios aspectos definen estas regiones. En primer lugar, aunque el elemento de la contigüidad geográfica es una variable para delimitar el regionalismo, esta se suele interpretar de manera flexible. De esta manera entonces, el regionalismo comprende iniciativas de integración económica, de cooperación económica, de integración política o cooperación o concertación política. La intensidad de esas modalidades es variable. Esto es citado por Rojas, D., & Teran, J (como se cita en Rojas, D., & Teran, J, 2016).

En este sentido, en el contexto regional de América Latina, Briceño Ruiz, J. (2013), define y profundiza de manera teórica en el tema, concluyendo que la integración latinoamericana está en una nueva fase de desarrollo, en la que emergen nuevas realidades, y se ha roto el consenso en cuanto al modelo de integración que existió en la década de 1990.

Montoya (2017), en su libro, refiere que en los cambios emergen nuevos elementos para la discusión referida a los instrumentos mecánicos y alcance de la integración frente a la perspectiva de desarrollo de la región; en ese orden informa, que no se puede seguir aceptando que los contenidos sobre los cuales se realicen las propuestas se inscriban en el escenario de las generalizaciones. En ellas la fraseología “lapidaria” se constituye en la principal demostración del carácter determinista con el que es asumida la integración.

Ahora bien, los conceptos *regionalismo e integración* en palabras de Gardini, G. L. (2010), evocan de forma inmediata ideas de unidad y cohesión. Desde el principio, entre las nuevas repúblicas latinoamericanas independizadas, la unidad y la solidaridad definió el discurso y teorización de libertadores: Bolívar y San Martín, y más tarde la de los grandes intelectuales que formaron la conciencia latinoamericana: Monteagudo, Alberdi y Martí1. Sin embargo, estos supuestos elementos comunes estuvieron siempre en pugna tanto por rivalidades políticas y de liderazgo como por diferentes intereses y antagonismos en lo concerniente a la seguridad y al terreno económico.

Los partidarios de la integración de América Latina propusieron diferentes interpretaciones en relación con qué partes del continente americano debía abarcar. Los defensores de la América Hispánica, de Ibero-América, de América del Sur o aquellos que impulsaban o rechazaban la inclusión del Caribe, de Estados Unidos o de Brasil, nunca prevalecieron definitivamente los unos sobre los otros. De hecho, los intentos para implementar una unidad latinoamericana a través de proyectos concretos de integración regional de diversas clases se han caracterizado, históricamente, más por las divisiones que por el consenso (Gardini, 2010).

## **2.4. Internacionalización Macroeconómica**

Desde la teoría clásica del comercio internacional, la internacionalización busca que los países ofrezcan productos y/o servicios en los que su costo de producción, en términos de mano de obra, tiempos de elaboración y otros aspectos, sea el menor; a través de la división del trabajo, generando una especialización en la producción de cada país. (Cardozo, P. P., Chavarro, A., & Ramírez, C. A, 2007).

### *2.4.1. Teorías sobre la Internacionalización Macroeconómica:*

No se puede negar que la economía actual es esencialmente internacional, y que cada vez se proyecta más de esta manera, esto lo menciona el doctor Carlos Alberto Montoya, en

su libro *“Integración Latinoamericana ¿Política o Estrategia?”*, basándose en cómo se intensifica la competencia extranjera, aumentando las presiones para salir a otros mercados, donde se establecen patrones de producción basados en el uso del conocimiento, la ciencia y la tecnología; entre otras manifestaciones propias de una economía del mercado ampliamente globalizada. Este aspecto, crea cierta perplejidad en gobiernos y empresarios que aún no logran descifrar el impacto sobre sus negocios e incluso las formas de ofrecer respuestas eficaces, que les permita no solo mantenerse en el mercado, sino aprovechar las ventajas que de este se derivan y alcanzar un mayor posicionamiento y mejores rendimientos.

El doctor Raúl Bernal-Meza, manifiesta que el camino de nuestra región hacia el desarrollo ha presentado diversas alternativas para la inserción internacional, en las cuales las relaciones económicas internacionales han jugado distintos perfiles. En el proceso de desarrollo y de la cooperación hacia este objetivo, la visión sobre la integración ha sufrido importantes cambios, lo que ha puesto de relevancia los vaivenes del proceso de integración regional a través de la sucesión de proyectos y modelos y la dificultad que supone imponer un acuerdo que se proyecte a largo plazo. Bernal-Meza, R. (2008)

En este sentido, y según Luz Dari Botero, el punto de partida para realizar un análisis del proceso de internacionalización, en relación con la competitividad, es la comprensión de esta última como un concepto que encierra múltiples significados y alcances. Puede ser

mirada desde un enfoque macroeconómico y también desde uno microeconómico, pudiéndose hablar tanto de la “competitividad del país”, referida a las condiciones de competitividad del entorno-región en el que opera una organización, como de “competitividad de la empresa” para denotar todas las condiciones de orden interno a la organización que le permiten competir en un determinado entorno (Botero, 2014).

## **2.5. Marco Conceptual**

La dinámica del contexto nos indica que, a partir de este marco conceptual: entendido como un conjunto de definiciones, teorías y conceptos, bajo el criterio de diferentes argumentos que estructuran el desarrollo de la presente investigación; se entrará a conceptualizar los enfoques de cada una de las variables que hacen parte del presente trabajo de grado.

### *2.5.1. La Alianza del Pacífico*

Es un mecanismo de articulación política, económica y de cooperación e integración entre Chile, Colombia, México y Perú, establecido en abril de 2011 con la Declaración de Lima y constituido formal y jurídicamente el 6 de junio de 2012, con la suscripción del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, donde se establecen parámetros, reglas, objetivos y acciones que deben seguir los países que pertenezcan a la alianza y queda



explícitamente mencionado el hecho de que es una alianza abierta a más países que deseen unirse y estén de acuerdo con cumplir lo que allí se encuentra expresado, además de permitir estados supervisores para dar partida de la legitimidad del acuerdo. Actualmente solo son estados miembros estos cuatro países, pero están a la espera de aprobación países como Panamá, además de Australia, Canadá, Nueva Zelandia y Singapur que son estados observadores con candidatura a obtener la categoría de estados asociados. (García, J, 2013).

#### *2.5.1.1. Objetivo*

El principal objetivo por el cual surge esta alianza es construir, de manera participativa y consensuada, un área de integración profunda para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas. Como objetivo complementario la alianza busca el crecimiento, desarrollo y competitividad de los estados miembros con proyección al mundo, con énfasis en la región Asia Pacífico, pues es una de las regiones en mira para convertirse en eje fundamental de la economía mundial y, como consecuencia, lograr un mayor bienestar e inclusión social y una reducción de la brecha de desigualdad socioeconómica de los habitantes de dichos países. (García, J. 2013)

### *2.5.1.2.Diferencia*

Lo que diferencia un TLC o un acuerdo comercial tradicional de la Alianza del Pacífico es que, aunque el libre comercio es uno de los objetivos de este acuerdo, su objetivo no es únicamente comercial, pues su cooperación es más amplia, debido a que busca una colaboración en ámbitos como el emprendimiento, innovación, infraestructura, cultura, tránsito de personas, entre otros. El Protocolo adicional, también conocido como protocolo comercial, busca reafirmar las condiciones que ya existían, en su mayoría bilateralmente, y plantear unas nuevas con miras a la liberalización comercial. Además, la intención del acuerdo no es contrarrestar el efecto de otros acuerdos, ya sean bilaterales, multilaterales o regionales, sino por el contrario complementar dichos acuerdos y tratados, dejando en mano de los comerciantes utilizar el que más beneficio represente para ellos. (García, J. 2013)

### *2.5.1.3.Integración Regional*

Es necesario tener en cuenta que esta estrategia de integración es difícil darle una clasificación exacta del nivel de integración que tiene, esto porque tiene aspectos de varios niveles, como lo es el mercado común sin tener la totalidad de aspectos para ser considerado como uno de estos. Si se habla de una integración entre estos países, se debe mencionar de manera obligatoria el aspecto comercial y de liberación que ofrece un TLC, sin embargo, la Alianza del pacífico también abarca temas del mercado común que se puede evidenciar con el acuerdo de exoneración de visas de trabajo entre los estados

miembro, complementándolo con políticas estudiantiles y además la conformación del Mercado Integrado Latinoamericano (MILA), que unifica las bolsas de valores de dichos países, no obstante, se debe aclarar que la integración de las de Bogotá, Lima y Santiago de Chile, inició desde el año 2009 y opera desde el 2011; pero la Bolsa de Valores de México sólo ingresó en el año 2014, siendo esta resultado de la AP. (Peña, J. A. C, 2016)

Teniendo en cuenta los demás acuerdos de integración macroeconómicos en América Latina, la Alianza del Pacífico es percibida como competencia, específicamente, de MERCOSUR, ya que al ser un acuerdo que capta casi el 40% del PIB de América Latina, puede ser considerado como una amenaza (Bartesaghi, I. 2014).

El doctor Carlos Alberto Montoya, afirma que, al considerar las experiencias integracionistas latinoamericanas, con excepciones, se tiene que su evolución difiere sustancialmente de lo vivido y logrado en Europa. Los procesos de integración económica no solo se han activado o creado sin un compromiso político fuerte y sostenido, y por el contrario han buscado sustento en simples ideologías liberacionistas; no han logrado superar tradicionales obstáculos como aquellas derivadas de las diferentes condiciones macroeconómicas con las que suelen operar los países; son limitados los logros en materia de definición de un patrón de especialización que contribuya a que la región dinamice sus comercios y alcance un mayor protagonismo internacional. (Montoya, 2017)

#### *2.5.1.4. Principales aspectos*

Bajo este contexto se explicarán los principales aspectos del tratado con el fin de generar una mayor comprensión. Uno de los principales objetivos del acuerdo es el libre movimiento de bienes y servicios, en el cual se pactan ciertos parámetros frente a esta temática en miras de una facilidad en la comercialización regulada tanto de bienes físicos como servicios; otro de los objetivos es de atención, pues parte del comercio internacional está dado en la comercialización, e incluirlo es darle amplitud al mercado en el que se transa, buscando que de manera paulatina se eliminen todo tipo de barreras comerciales y así lograr un beneficio conjunto de los miembros. Nolte, D., & Wehner, L. (2014).

Otro aspecto muy importante y que le da un carácter más global al acuerdo, es que este no es solo de índole comercial sino también social, ya que busca, a partir de incentivos: becas y permisos; con el fin de que los habitantes de los países miembros puedan estudiar en los países que hacen parte del acuerdo, con el fin de fortalecer el capital humano, haciéndolo más competitivo y generándole a las personas mayores oportunidades en el mercado laboral, no solo nacional sino también internacional. (Gaitán, Y. 2014)

Como tercer aspecto está el libre movimiento de capitales, el cual permite el intercambio de información tributaria nacional y, así mismo, desarrollar una nueva apoyada en las leyes internacionales existentes que regulan su práctica para evitar comportamientos fraudulentos y lograr mayor transparencia fiscal. Lo anterior, con el fin de que los negociantes puedan

tener facilidad para transar en este mercado de manera legal y sin prácticas desleales, que pondrían en duda, la legitimidad del tratado; es esta, una de las razones por las que se creó el MILA de manera contemporánea a la AP. (Flórez Carvajal, L. V. 2017).

#### *2.5.1.5. El eje del acuerdo*

Se puede afirmar que, al igual que en otros casos históricos de integración, el eje del acuerdo es la cooperación de sus miembros en distintos ámbitos, con acceso a otros países y terceros que negocien con el bloque, pues así todos se pueden complementar e impulsar de manera conjunta para lograr un desarrollo comunitario y atractivo, no solo para que los miembros aseguren su permanencia, sino también para que otros países expresen su deseo de unirse e incrementar la magnitud del alcance, no solo comercial, sino también en innovación, ciencia y tecnologías, desarrollo social, educación, medio ambiente, etc. (Briceño Ruiz, J. 2013).

#### *2.5.1.6. Principales Logros del acuerdo*

El principal logro de la Alianza del Pacífico fue el haber firmado el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco, suscrito el 6 de junio de 2012, que tiene por finalidad profundizar sobre los acuerdos comerciales bilaterales entre los cuatro países miembros de la Alianza del Pacífico. También, busca generar mayores oportunidades para los operadores económicos e impulsar cadenas de valor regionales, con miras a que los cuatro países puedan proyectarse

de manera más competitiva hacía otros mercados internacionales, especialmente a los del Asia Pacífico. Del Pacífico, A. (2014)

Si bien las iniciativas están centradas en gran parte para las PYMES, la reducción arancelaria y de trabas políticas hacen que los insumos sean más baratos y las microempresas también se puedan beneficiar en parte de ello, lo que impulsa las economías pertenecientes a este acuerdo regional por las condiciones óptimas que genera a los empresarios y los incentivos que crea para que utilicen estos medios para su crecimiento. Alianza Del Pacífico. (2014).

Haciendo un análisis particular con Colombia, según la revista Dinero, las microempresas en conjunto con las MIPYMES, generan el 80,8% del empleo en este país de la cual el 30,5% es de las PYMES, aunque el valor de exportaciones y de generación de valor que contribuyen estas empresas no es de la magnitud de las grandes empresas, si generan un valor y estabilidad social, permitiendo que los ciudadanos tengan fuentes de ingresos para subsistir, por lo que darle ese enfoque dentro del tratado, permitirá que estas empresas capten más empleos y puedan crecer, aportándole más beneficios al país en términos económicos y sociales, además de generar un escenario de crecimiento para las microempresas que generan la mitad del empleo que se registra en el país. Revista Dinero (2016)

La oportunidad de mejora social que genera esta institución es bastante amplia, debido a que, gracias a los acuerdos logrados en ella, se elimina la visa de turismo y trabajo entre los

países miembros y, a su vez, les permite a los ciudadanos que puedan obtener mejores oportunidades laborales, debido a la ampliación de este mercado al incluir estos destinos. Los números en términos de turismo y donde se evidencia el incremento del flujo de turismo a la alianza da razón en el siguiente caso: según Zuniga, Quevedo, J (2019), en 2017, de acuerdo con el Organismo Mundial del Turismo (OMT), el crecimiento de los visitantes a Perú aumentó en 7,69%, a México en 12%, a Chile fue en 14,32%, a Colombia en 28,27%, con respecto al 2016.

Otro de los mayores logros de la Alianza del Pacífico, y como ya se había mencionado antes, es la composición del Mercado Integrado Latinoamericano (MILA) el cual se inició con los países de Chile, Colombia y Perú; México se unió en agosto de 2014. MILA es una plataforma de integración bursátil creada para promover la integración financiera entre las bolsas de valores de estos países, pero sin fusionarlas. Lo anterior quiere decir, que los mercados de cada país no pierden su independencia ni autonomía, su objetivo principal es un mercado donde se puedan transar títulos de renta variable de los cuatro países; esto para que los inversionistas puedan incrementar su diversificación y lograr una reducción en el riesgo, buscando mayor beneficio con menor riesgo. Gracias a lo anterior este método de cooperación ha sido bastante efectivo, debido a que lo posiciona como el mayor mercado de capitales de América Latina, además que permite la facilidad de transacción pues es posible transar en las monedas locales de cada país socio. (Peña, J. A. C. 2016)

Otro logro de la alianza, a parte de los nombrados anteriormente, es que para el 2016, según datos de la CEPAL, si este bloque es considerado como un solo país, sería la octava

mayor economía del mundo y la primera de América Latina y el Caribe; representando el 38% del PIB de la última, además su población junta alcanza alrededor de los 225,8 millones de habitantes y un PIB per cápita de US\$17.266. Con estos datos se perfila como un mercado bastante atractivo para la inversión global, ya que provee diversificación de inversiones, seguridad y proyección de crecimiento. Si la AP logra concertar mayores acuerdo con la región asiática y el ingreso de los países que están a la espera de aprobación, generará una mayor atracción de capitales extranjeros, además de un incremento en el ranking debido a que habrá más economías contribuyendo al crecimiento de esta y la posibilidad de un mejoramiento individual de las economías pertenecientes al acuerdo, en consecuencia, habrá mayores beneficios de importación y exportación de sus bienes, servicios y capitales en términos de IED y de portafolio.

Las reglas de origen constituyen otro logro de la Alianza para con sus países socios, pues esto les permite a los países tener un avance hacía una mayor integración productiva y lograr cadenas regionales y globales de producción que incrementen el nivel de competitividad de dichas naciones. Narváez, M. I. M. (2014). En este sentido, lo que permite es que un producto exportado desde Colombia hacia Perú tenga la posibilidad de tener 0% de arancel, si este ha sido producido con materiales colombianos o peruanos.



### 2.5.2. *Internacionalización Macroeconómica*

Analizando el tema de competitividad, se puede observar que, en general, los países latinoamericanos no son altamente competitivos, pues se encuentra en posiciones medias en cuanto al ranking generado por el foro económico mundial y, al observar sus pilares, se puede generalizar el hecho de que el mercado laboral de estos países no está muy capacitado, lo que genera baja productividad en las empresas, además, la mala gestión del gasto público y el bajo nivel de innovación, dependiendo de las dinámicas del mercado global.

En este sentido, es importante resaltar que todas las empresas, o buscan ser competitivas para poder internacionalizarse, o se internacionalizan para ser competitivas, lo que hace que la relación entre estas dos variables sea paralela. Para evaluar la competitividad de las empresas, en palabras de Qiu Gang, Xu Liyan, Sun Xiaofei (2009), “La competitividad de las empresas se evalúa desde tres puntos de vista diferentes. En primer lugar, las áreas de negocio y la escala media de las grandes empresas de un país se comparan con las de los líderes mundiales. En segundo lugar, rentabilidad y habilidad de innovar. En tercer lugar, la competitividad, se ve desde la perspectiva de la internacionalización” (Como se cita en Pinzón, L. D. B, 2014).

## **Capítulo III. ANÁLISIS DE LAS ECONOMÍAS DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO**

### **3.1. Análisis individual de cada país**

Dentro de las variables a analizar se encuentran: crecimiento económico, inflación, desempleo, exportaciones, importaciones y su diferencia la cual se define como déficit o superávit comercial. Es importante resaltar que las exportaciones y las importaciones en los datos del Banco Mundial se encuentran como porcentaje del PIB, por lo que se realizó una operación matemática simple multiplicando los porcentajes de cada año con su respectivo PIB, y para calcular el superávit o déficit comercial se realizó la diferencia entre las exportaciones y las importaciones. Además, para complementar dicha información, se tendrá en cuenta el reporte de competitividad 2017-2018 generado por el Foro Económico Mundial, el cual se basa en doce pilares estratégicos; esto con el fin de: evaluar la situación de competitividad de los países integrantes de la alianza, observar cómo se encuentran al año 2018, haciendo énfasis especial en los pilares en que mejor y peor se encuentra cada país..

De la misma manera, el acuerdo, al ser un proceso abierto y flexible, permite el ingreso de nuevos países que quieran hacer parte de la alianza, esto con el fin de fortalecer las relaciones comerciales, bajo la condición de que los países que deseen pertenecer a este

acuerdo deberán tener tratados de libre comercio con cada uno de países miembro, lo que promete la proyección y ampliación a nuevos mercados, lo que se evidencia en la lista de espera de aceptación a países como Australia o Nueva Zelanda, los cuales mejoran las condiciones de acceso a uno de los objetivos de la alianza: alcanzar el mercado de Asia Pacífico.

Al vincular países con un mayor desarrollo tecnológico, los actuales miembros de este tratado alcanzan mejores niveles de productividad y reducción de costos, gracias a los bajos aranceles y la ausencia de ellos cuando una mercancía es de origen<sup>1</sup>; además, de la creación de cadenas de producción internacionales por los beneficios tributarios que esto conlleva.

Esta estrategia de cooperación dista de ser simplemente un tratado de libre comercio, pues, como anteriormente se nombra, provoca la reducción de aranceles en un 92% y un plazo entre 3 y 17 años para eliminar el 8% restante. También, tiene en cuenta temáticas sociales, ambientales, desarrollo de infraestructura, de innovación, entre otros. No obstante, hay beneficios inherentes a la firma del tratado, pues los miembros de la alianza adquieren una posibilidad de captar mayores recursos y, por lo tanto, mejores beneficios, debido a que los bienes ofrecidos no solo mejoran en cantidad sino en calidad por la mejora en la productividad.

---

<sup>1</sup> La Alianza del Pacífico otorga beneficios arancelarios a las mercancías que son hechas completamente (incluyendo los materiales usados en su fabricación) en uno de los países miembro o que un porcentaje de los insumos pertenezcan al país al que se exportarán los productos, dándole un trato a esta mercancía como si hubiera sido producida en el país de destino.

En este sentido, y teniendo como uno de los beneficios principales el social, el artículo tres del acuerdo marco, que corresponde a los objetivos de la Alianza del Pacífico, plantea el deseo de impulsar el crecimiento, desarrollo y competitividad de los miembros; en aras de mejorar el bienestar, superar la desigualdad socioeconómica y aumentar la inclusión social de los habitantes. Así mismo, plantea una cooperación de las entidades migratorias de cada país, motivando al turismo, el cual moviliza alrededor de 48 millones de personas al año dentro de los países de la alianza y, de este modo, garantizar oportunidades laborales y académicas en los países.

Para una mejor comprensión, se explica brevemente en que consiste cada uno de los pilares de competitividad del reporte realizado por el FEM; los pilares son los siguientes:

- **Primer pilar:** Instituciones, aquí se evalúan factores como confianza en las instituciones, derechos de propiedad, propiedad intelectual, crimen organizado, eficiencia en el gasto público, eficiencia del gasto público, entre otros factores.
- **Segundo pilar:** Infraestructura, En este pilar se evalúan aspectos como la infraestructura en general, la calidad de las vías, puertos, aeropuertos, ferrocarriles, suministro de energía, telecomunicaciones, entre otros.
- **Tercer pilar:** Ambiente macroeconómico, El FEM evalúa con este pilar el balance presupuestario del gobierno, ahorro nacional bruto, inflación, deuda pública y la calificación crediticia del país.

- **Cuarto pilar:** Salud y educación primaria, en este pilar son evaluados elementos como tasa de matriculación en educación primaria y la calidad de la misma, expectativa de vida. Mortalidad infantil, y demás.
- **Quinto pilar:** Educación y formación superior, aquí son evaluados parámetros como tasa de matriculación en educación secundaria y terciaria, calidad de la educación en general y calidad en educación matemática y científica, acceso a internet en las instituciones educativas, entre otros.
- **Sexto pilar:** Eficiencia del mercado de bienes, la institución evalúa en este pilar factores como lo son intensidad de la competencia local, efectividad de las políticas antimonopolio, aranceles comerciales, importaciones, tasas de impuestos, tiempo que se requiere para abrir una empresa, entre otros factores.
- **Séptimo pilar:** Eficiencia del mercado laboral, en este pilar el FEM evalúa aspectos como pago y productividad, prácticas de contratación y despido, capacidad del país para atraer y retener talento, participación femenina en la fuerza laboral y otros.
- **Octavo pilar:** Desarrollo del mercado financiero, aquí es evaluada la disponibilidad y asequibilidad de los servicios financieros, solidez de los bancos, facilidad de acceso a préstamos, entre otros parámetros.
- **Noveno pilar:** Disponibilidad tecnológica, en este pilar son evaluados factores como disponibilidad de las últimas tecnologías, inversión extranjera directa y transferencia de tecnología, porcentaje de la población usuaria de internet y otros.
- **Décimo pilar:** Tamaño del mercado, se evalúan los índices del tamaño de mercado interno y externo, PIB per cápita y exportaciones.

- **Undécimo pilar:** Sofisticación de negocios, en este pilar se evalúan parámetros como la cantidad y calidad de los proveedores locales, sofisticación del proceso de producción, estado del desarrollo de clúster, control de distribución internacional, entre otros.
- **Duodécimo pilar:** Innovación, el FEM evalúa en este pilar aspectos como capacidad de innovación, gasto de las empresas en innovación y desarrollo, disponibilidad de científicos e ingenieros y otros.

Teniendo claras las perspectivas en las que se realizará mayor énfasis para obtener un análisis global de la eficacia del tratado, se procederá a evaluar de manera particular las distintas variables, anteriormente mencionadas, para cada uno de los miembros.

### ***3.1.1. Colombia***

En este numeral se analizará a Colombia desde las perspectivas ya mencionadas y evaluar el estado en el que se encuentra esta economía tras la firma del acuerdo y poder determinar el impacto que ha tenido sobre ella, se debe aclarar que la cifras datan el comportamiento de este país de manera global y no el impacto que tiene cada uno de los países miembro sobre este, debido a que más adelante se hará énfasis en Colombia y su relación con los socios de la Alianza.

**Tabla 1. Datos macroeconómicos - Colombia**

<b>Colombia</b>	<b>Crecimiento del PIB</b>	<b>Desempleo</b>	<b>Exportaciones (Millones USD)</b>	<b>Importaciones (Millones USD)</b>	<b>D/S Comercial</b>	<b>Inflación</b>
2008	3,26%	11,27%	43.859	50.999	-7.140	7,00%
2009	1,21%	12,07%	38.170	43.532	-5.362	4,20%
2010	4,35%	10,88%	46.827	51.364	-4.537	2,27%
2011	7,36%	10,19%	64.566	67.639	-3.073	3,42%
2012	3,90%	9,81%	69.774	74.273	-4.498	3,17%
2013	4,57%	9,19%	69.111	76.042	-6.930	2,02%
2014	4,73%	8,53%	63.397	79.472	-16.075	2,90%
2015	2,96%	8,24%	45.931	66.651	-20.721	4,99%
2016	2,09%	8,35%	41.137	60.465	-19.327	7,51%
2017	1,35%	8,85%	45.762	61.966	-16.204	4,31%
<b>Promedio</b>	<b>3,58%</b>	<b>9,74%</b>	<b>52.854</b>	<b>63.240</b>	<b>-10.387</b>	<b>4,18%</b>

- Datos y cálculos obtenidos del Banco Mundial.

Si se analiza el crecimiento económico de Colombia, entendido como el crecimiento porcentual anual del PIB para el horizonte de tiempo, como lo muestra la Tabla 1, se encuentra que ha tenido un promedio de crecimiento del 3,58%, lo que muestra que el crecimiento siempre fue positivo pero su tendencia, a partir del 2014, ha sido decreciente; por otro lado, la inflación promedio para la fecha establecida ha sido de 4,18%, el déficit comercial promedio en el mismo rango es de \$10.381 millones de dólares.

En este sentido, se debe reconocer que esta iniciativa beneficia a Colombia, pues aparte de ser un tratado que promete una integración completa de las economías, debido a que según el Ministerio de comercio, industria y turismo (2019), en el año 2018 alrededor del 58% de las exportaciones no minero energéticas totales de Colombia, fueron realizadas

hacia la Alianza Pacífico y este mismo se situó en el cuarto destino principal para las exportaciones de Colombia en el mismo año, con un 10 % del total; además, está en pro de la constitución colombiana, ya que brinda un proceso de internacionalización de relaciones políticas con las embajadas compartidas, integración de mercados, sostenibilidad, sociales, ecológicas y que logran una reciprocidad en sus acciones.

En el ámbito académico, se han otorgado alrededor de casi 400 becas estudiantiles para profundizar en sus aspectos particulares como son la evolución de las importaciones y exportaciones para el periodo en cuestión. En términos de exportaciones, Colombia no ha sido tan eficiente aprovechando las ventajas que le ofrece la Alianza del Pacífico, ya que del 2010 al 2012 hubo un incremento de las exportaciones y desde ese punto comenzaron a bajar su nivel, según datos del Banco Mundial, llegando a alcanzar la cifra de \$69.774 millones de dólares en 2012 y al 2017 decrecer al nivel de \$45.762 millones de dólares. No obstante, el nivel más bajo registrado en este rango de tiempo fue en el año 2016, con un valor de \$41.137 millones de dólares. Sumado a esto, se observa que el nivel de importaciones que ha tenido Colombia siempre ha sido superior a las exportaciones realizadas: durante el periodo 2009 a 2014 las importaciones incrementaron continuamente, comenzando con un nivel de \$43.532 millones de dólares y finalizando con un valor de \$79.472 millones de dólares y, a partir de este año, se redujo el nivel de importaciones logrando al 2017 un valor de \$61.966 millones de dólares.

La balanza comercial ha sido deficitaria durante todos los años del periodo en estudio, al inicio estuvo con niveles relativamente bajos, en comparación a años posteriores, con



valores de menos de 10 mil millones de dólares; pese a esto, en el periodo 2013-2014, se da un cambio tangencial en el comportamiento del déficit, pues pasa de ser de \$6.930 millones de dólares a un crecimiento de más del doble, con un valor de \$16.075 millones de dólares en el 2014. Además, entre el 2015 y el 2016 tuvo un crecimiento de alrededor de \$4.000 millones de dólares, pero en 2017 logró reducirlo nuevamente a la barrera de los \$16.000 dólares.

Unido a lo anterior, y analizando este comportamiento, tanto de las importaciones y exportaciones, como el déficit comercial, se puede asegurar que Colombia no ha aprovechado una de las ventajas que provee esta integración y, además, su nivel de productividad ha bajado, ya que, en caso de haber mejorado, se tendría que haber reducido el déficit comercial.

Según el OEC, los principales socios comerciales de Colombia en el resto del mundo a 2016, para destino de exportación, en dólares, son: Estados Unidos, con exportaciones por valor de \$10.5 mil millones, aproximadamente; Países Bajos, con valores de \$1,53 mil millones; Ecuador, con exportaciones del nivel de \$1,24 mil millones y España, con \$1,2 mil millones. Sumado a esto, los principales socios de los cuales importa Colombia son, en dólares:

Estados Unidos con un valor de \$11,6 mil millones; China, en segundo lugar, tomando un valor de \$8,48 mil millones; desde México, las importaciones lograron un nivel de \$3,4 mil millones y, desde Brasil, un valor alrededor de \$2,16 mil millones. Analizando los

valores de exportaciones, se puede observar que, aunque su discurso y las noticias sobre la Alianza del Pacífico, en torno a la desgravación de los productos en alrededor del 92% es alentadora; Colombia realmente no está aprovechando dicha ventaja, y esto debido a que, ni siquiera hay un país perteneciente a esta integración dentro de los primeros cinco socios a los cuales exporta, donde solo se encuentra uno de América Latina que es Ecuador.

Unido a lo anterior, y observando el movimiento comercial colombiano, cabe resaltar que las importaciones que realiza Colombia sí han aprovechado los beneficios que ofrece la Alianza, materializándolo con las importaciones desde México, pues es este el tercer mayor socio desde el cual importa sus bienes, unido a Brasil, que también es latinoamericano, y con el cual se tienen otro tipo de relaciones comerciales.

Con todo lo anterior y, con información obtenida del OEC, es pertinente informar sobre los principales productos que exportó Colombia, en dólares, en 2016: petróleo crudo por un valor de \$8,26 mil millones; briquetas de carbón, alcanzando un nivel de \$5,44 mil millones; café, que es una exportación tradicional, por un valor de \$2,57 mil millones; refinado de petróleo, por valor de \$1,95 mil millones y, así mismo, las exportaciones de oro obtuvieron un nivel de \$1,38 mil millones. Como se puede observar, las exportaciones principales de Colombia no brindan valor agregado significativo, lo que genera que sus precios dependan de lo que indique el mercado, incrementando el nivel de riesgo al ser bienes inelásticos.

Asimismo, si se analizan las importaciones en Colombia, se puede observar que son bienes manufacturados, los cuales dependen poco de un precio fijado en el mercado internacional y que, si su precio llegase a bajar, se complementarían con el incremento en la demanda por ser un bien elástico. Entre sus principales importaciones está el refinado de petróleo por valor de \$3,32 mil millones de dólares, automóviles por valor de \$1,85 mil millones de dólares, medicamentos envasados por \$1,25 mil millones de dólares, equipos de radiodifusión al nivel de \$1,25 mil millones de dólares y computadoras por el valor de \$1,12 mil millones de dólares.

**Tabla 2. Índice de competitividad de Colombia**

PAÍS	COLOMBIA	
	POSICIÓN	PUNTAJE
Primer pilar: Instituciones	117	3,2
Segundo pilar: Infraestructura	87	3,8
Tercer pilar: Ambiente macroeconómico	62	4,8
Cuarto pilar: Salud y educación primaria	88	5,5
Quinto pilar: Educación y formación superior	66	4,5
Sexto pilar: Eficiencia del mercado de bienes	102	4
Séptimo pilar: Eficiencia del mercado laboral	88	4
Octavo pilar: Desarrollo del mercado financiero	27	4,6

<b>Noveno pilar: Disponibilidad tecnológica</b>	<b>65</b>	<b>4,3</b>
<b>Décimo pilar: Tamaño del mercado</b>	<b>37</b>	<b>4,8</b>
<b>Undécimo pilar: Sofisticación de los negocios</b>	<b>64</b>	<b>4,1</b>
<b>Duodécimo pilar: Innovación</b>	<b>73</b>	<b>3,3</b>
<b>POSICIÓN GLOBAL EN EL RANKING</b>	<b>66</b>	<b>4,3</b>

Fuente: Foro Económico Mundial

Como se observa en la *tabla 2*, el pilar de las *instituciones* es en el que peor se encuentra Colombia, pues se encuentra en el puesto 117 de los 137 países, tomados en cuenta para el reporte realizado por el FEM. Dentro de las variables más problemáticas evaluadas en este pilar se encuentra la eficiencia del gasto público, que obtuvo la posición 129, siendo de los peores países en la administración de este recurso; otro aspecto que afecta la calificación de este pilar es la desviación de los fondos públicos, situándose en la categoría 131 y fundamentando así el resultado de la encuesta de opinión ejecutiva del Foro Económico Mundial, donde se obtuvo que el factor más problemático con el que acarrea Colombia es la corrupción. A pesar de lo anterior, la fuerza de protección de la inversión se situó en el puesto 13 indicando que, aunque hay altos niveles de corrupción e ineficiencia, existe un seguro para los inversionistas en este país.

Otro de los pilares en los que Colombia peor se encuentra es el sexto, el cual se refiere a la eficiencia del mercado de bienes, ubicándose en la posición 102. Parámetros como la tasa

impositiva total como porcentaje de las ganancias se ubica en el puesto 135, lo que indica el impacto negativo que tienen las tasas de impuestos en la creación de valor para las empresas, uniendo lo anterior al factor del efecto generado por los impuestos para invertir, ubicado en la posición 131, lo que reafirma así el efecto desfavorable que generan para la inversión local. Los costos de la política agrícola se situaron en el puesto 125, lo que ratifica la ineficiencia en el mercado de bienes que posee este país.

En contraste, se evalúan los pilares en los que mejor se posiciona Colombia. Se observa que el desarrollo de su mercado financiero y octavo pilar, se encuentra situado en el puesto 27. Así mismo, lo que se justifica con uno de los factores evaluados y en el que Colombia se encuentra en la mejor situación posible, es el índice de derechos legales, el cual indica el grado en el que las leyes de garantía y quiebra, protegen los derechos de las partes involucradas; aunque la solidez de los bancos está en la posición 30, es el primer factor el que jalona la posición global de este debido a la asequibilidad de los servicios financieros, por ejemplo, se encuentra posicionado en el lugar 99 del ranking.

En este sentido, otro pilar en el que Colombia se encuentra en una posición relativamente buena, es el tamaño del mercado, situado en la posición 37 del ranking, esto gracias a que el índice del tamaño de mercado doméstico y el PIB per cápita se sitúan en el lugar 31; no obstante, se deben considerar también las exportaciones como porcentaje del PIB que se encuentra en la posición 124, lo que reafirma el hecho del bajo nivel de exportaciones explicado principalmente por su baja eficiencia y nivel de sofisticación de los bienes producidos.

A pesar de que el pilar del ambiente macroeconómico no tuvo un comportamiento relevante, no se puede descartar la visión del FEM frente a este punto, debido a que ayudará a tener un panorama más claro sobre la situación colombiana, situándose en la posición 62. Así mismo, dentro de las variables analizadas se encuentra la inflación como cambio porcentual anual, ubicado en la posición 115, donde se puede establecer que para el año de este reporte Colombia no tuvo una buena gestión de la inflación; otra de las variables es la calificación de crédito del país la cual se encuentra en el puesto 4, indicando una calificación media, pues Colombia, según *Trading Economics (2019)* fue calificado por *Standard and Poors*, BBB- indicando que si bien el país es apto para préstamos, en el caso de obtener una calificación menor podría perder esta virtud por el alto riesgo que implicaría prestarle dinero. El resto de las variables oscilan entre la posición 65 y 79 lo que es una posición promedio, ratificando así los resultados de la *Tabla 1*, donde son evaluadas también algunas variables macroeconómicas y se evidencia que Colombia no se encuentra en el mejor estado.

### 3.1.2. México

**Tabla 3. Datos macroeconómicos - México**

<b>México</b>	<b>Crecimiento del PIB</b>	<b>Desempleo</b>	<b>Exportaciones (Millones USD)</b>	<b>Importaciones (Millones USD)</b>	<b>D/S Comercial</b>	<b>Inflación</b>
2008	1,14%	3,90%	307.484	333.835	-26.352	5,12%
2009	-5,29%	5,38%	244.407	259.328	-14.921	5,30%
2010	5,12%	5,33%	314.142	328.581	-14.439	4,16%
2011	3,66%	5,19%	366.385	382.868	-16.483	3,41%
2012	3,64%	4,92%	387.539	402.385	-14.847	4,11%
2013	1,35%	4,94%	398.973	413.674	-14.702	3,81%
2014	2,80%	4,83%	419.248	434.740	-15.492	4,02%
2015	3,29%	4,34%	404.586	428.462	-23.875	2,72%
2016	2,92%	3,88%	399.873	421.199	-21.326	2,82%
2017	2,07%	3,42%	435.800	456.574	-20.774	6,04%
<b>Promedio</b>	<b>2,07%</b>	<b>4,61%</b>	<b>367.844</b>	<b>386.165</b>	<b>-18.321</b>	<b>4,15%</b>

- Datos y cálculos obtenidos del Banco Mundial.

México es el país más industrializado de la Alianza del Pacífico, además es el que más población posee de los cuatro integrantes, sin duda cuenta con una economía con una buena proyección y que busca aprovechar este acuerdo para impulsar su economía. Sus índices macroeconómicos se han comportado de manera particular en comparación a los demás países miembro, pues ha sido el país que mayor impacto tiene en cuanto al crecimiento de exportaciones y complejidad de los bienes producidos a pesar de su lento crecimiento de su PIB.

Al analizar el crecimiento promedio del PIB, observado en la *Tabla 3*, el valor obtenido para el periodo establecido es de 2,07%, un porcentaje bajo considerando el nivel tan alto de exportaciones e importaciones que tiene este país, en comparación al resto de la alianza.

Su inflación promedio es de 4,15%, la cual no es desmedida teniendo en cuenta que está dentro del promedio de los países de la Alianza. Al analizar el déficit comercial, se debe tener cuidado, ya que aunque su valor es de US\$ 18.321 millones y que puede parecer un poco alto, se debe tener en cuenta que sus exportaciones también han sido bastante altas, y para que un país pueda producir más debe importar materia prima para tener los elementos con que realizar esa producción; además, en comparación con Colombia, el nivel de bienes manufacturados que exporta México es mucho mayor que el de Colombia, por lo que se puede afirmar que hay una ventaja amplia frente al nivel de valor agregado que generan los productos mexicanos frente a los colombianos.

Sin duda alguna, México es el país de la Alianza del Pacífico que más participación tiene dentro de esta y sus niveles de exportaciones y de PIB superan en gran medida a los de los demás países, pues si juntásemos las exportaciones promedio de los otros tres países y la comparamos con las exportaciones promedio de México, estas alcanzan apenas casi la mitad, esto se debe no solo a la demografía y tamaño geográfico, sino que sus exportaciones son más especializadas que las de los demás países ya que dentro de sus exportaciones se encuentran automóviles pues hay varias empresas americanas que tienen sus fábricas en este país.

La evolución ha sido increíble, pues en 2009 las exportaciones mexicanas estaban alrededor de \$244.407 millones de dólares y en el 2017 ya registran exportaciones de \$435.800 millones de dólares, esto significa que en este periodo las exportaciones crecieron



cerca del doble. Aunque ha habido años en los que bajan las exportaciones, estas siempre han tendido al crecimiento.

En cuanto a las importaciones, estas han crecido en conjunto con las exportaciones durante todos los años, y han tenido un comportamiento muy similar a estas últimas, pues en el 2017 el nivel de importaciones fue más alto, con un valor en dólares de \$456.574 millones. Analizando en conjunto dichos indicadores, el déficit comercial siempre ha estado presente en este periodo de tiempo y ha tenido un comportamiento similar al de Colombia. No obstante, el nivel de productividad y valor agregado de sus productos permite que sus exportaciones incrementen cada año aprovechando así las importaciones realizadas y evitando ampliar la brecha y que se generen mayores niveles de déficit.

Los principales socios a los cuales exportó México en el 2016 fueron Estados Unidos, para el cual representa más del 50% de las exportaciones totales, con un valor de \$289 mil millones de dólares y esto se explica, como se mencionaba anteriormente, en el hecho de que muchas empresas automotrices poseen sus fábricas en dicho país; el siguiente socio, y que es significativamente menor al primero, es Canadá, con un valor de \$23 mil millones de dólares que indica que el NAFTA es el principal destino de exportaciones para México,. Los siguientes socios son China, Alemania y Japón con valores de \$7,42, \$5,5 y \$5,38 miles de millones de dólares respectivamente.

Unido a lo anterior, sus importaciones provienen principalmente desde Estados Unidos, con un valor de \$179 mil millones de dólares; su segundo socio es China, del cual importa

un valor de \$63,7 mil millones de dólares; sigue Japón con \$15,5 miles de millones de dólares, el cuarto es Alemania con \$13,2 mil millones de dólares y su quinto origen de importación es Corea del Sur con un nivel de \$12,3 mil millones de dólares.

Si se analizan las principales exportaciones de México en 2016, en comparación con Colombia, estas tienen gran valor agregado por ser bienes manufacturados, lo que representa mayores ingresos para este país, reafirmando la idea planteada anteriormente, de que algunas de las empresas de Estados Unidos poseen una buena parte de fábricas de automóviles en México. Las mayores exportaciones son generadas por los automóviles con un valor de \$34 mil millones de dólares, seguido por piezas y repuestos por valor de \$27,7 mil millones de dólares, su tercer mayor exportación es generada por camiones de reparto que generaron un valor de \$25,1 mil millones de dólares. Las computadoras, ubicadas como la cuarta, alcanzaron un valor de \$22 mil millones de dólares y finalmente la quinta mayor exportación fue generada por los teléfonos registrando un valor de \$17,9 mil millones de dólares.

En este sentido y, para este mismo año, las importaciones que realizó México fueron encabezadas por piezas y repuestos por valor de \$22,8 mil millones de dólares, refinado de petróleo por valor de \$16,9 mil millones de dólares, circuitos integrados alcanzando un valor de \$14,2 mil millones de dólares, seguido por computadoras y automóviles registrando valores de \$10,8 y \$10,2 mil millones de dólares respectivamente. Se puede evidenciar la gran ventaja en industria que posee México frente a Colombia y por lo tanto

su capital humano es más calificado para poder generar este tipo de bienes haciendo de este país más productivo. (Concha, J. R., & Gómez, O. A. 2016).

**Tabla 4. Índice de competitividad de México**

PAÍS	MÉXICO	
	POSICIÓN	PUNTAJE
Primer pilar: Instituciones	123	3,2
Segundo pilar: Infraestructura	62	4,3
Tercer pilar: Ambiente macroeconómico	43	5,2
Cuarto pilar: Salud y educación primaria	76	5,7
Quinto pilar: Educación y formación superior	80	4,1
Sexto pilar: Eficiencia del mercado de bienes	70	4,3
Séptimo pilar: Eficiencia del mercado laboral	105	3,8
Octavo pilar: Desarrollo del mercado financiero	36	4,5
Noveno pilar: Disponibilidad tecnológica	71	4,2
Décimo pilar: Tamaño del mercado	11	5,7
Undécimo pilar: Sofisticación de los negocios	49	4,3
Duodécimo pilar: Innovación	56	3,4
<b>POSICIÓN GLOBAL EN EL RANKING</b>	<b>51</b>	<b>4,4</b>

- Fuente: Foro Económico Mundial

La *Tabla 4*, evalúa los pilares de competitividad para el país de México, donde se puede observar que al igual que Colombia, el pilar de las instituciones es el peor calificado, obteniendo una posición de 123, explicado principalmente por los parámetros de crimen organizado y fiabilidad de los servicios policiales, ambas en el puesto 134, lo cual se ve afectado principalmente por los carteles de narcotráfico en este país. Otro de los aspectos que impactan este pilar, para tener esta calificación, es el de desviación de fondos públicos que se encuentra en el escalafón número 127 y, al igual que Colombia, según la encuesta de opinión ejecutiva del Foro Económico Mundial, la corrupción es el factor más problemático, evidenciando así la correlación con la desviación de los fondos y por lo tanto una ineficiencia en el manejo de los recursos de este país.

Otro pilar en el que tiene deficiencias México es el de la eficiencia del mercado laboral, que se posiciona en el lugar 105 del ranking. Uno de los mayores factores que determinan este pilar, es la participación de mujeres en la fuerza laboral, ubicado en un puesto de 114, lo que indica una baja participación frente a los hombres; otros parámetros que impactan el pilar son el de prácticas de contratación y, así mismo, despido y la redundancia en costos expresada en semanas de salario con las posiciones 98 y 96, respectivamente, evidenciando una ineficiencia con el manejo de la fuerza laboral, lo que puede generar costos adicionales, que reducen la competitividad para participar en el mercado global y, así mismo, disminuyendo posibilidades de captar un mayor mercado.

Por otro lado, uno de los pilares mejor posicionados de México es el de tamaño de mercado, que se encuentra en el puesto 11, una muy buena posición si hablamos de un país latinoamericano. Este pilar lo explican el índice del tamaño de mercado doméstico, el índice del tamaño del mercado extranjero y su PIB per cápita, ubicados en las posiciones 11, 6 y 11 respectivamente. Lo que demuestra que este país no solo posee un extenso mercado interno sino también externo, esto, como se mencionó anteriormente, debido a que los productos manufacturados y que son las principales exportaciones de México, poseen un alto valor agregado que diferencian al resto de países de la Alianza del Pacífico que son bienes primarios en su mayoría.

Un pilar más que se debe resaltar de México es el desarrollo del mercado financiero, pues se sitúa en la posición 36 del ranking que lo explica principalmente el índice de derechos legales en la posición 8, lo que indica el excelente desarrollo legal que posee este país para el mercado financiero; además, la solidez de los bancos que se sitúa en el puesto 47 muestra un comportamiento promedio de estabilidad de las entidades financieras; no obstante, la disponibilidad de servicios financieros no es del todo alentadora para este país, ya que se sitúa en la posición 85.

Finalmente, se analiza el ambiente que se encuentra en el puesto 43, mejor posicionado que Colombia y, esto principalmente, porque su inflación está en la primera posición, lo que se traduce en que México tiene una excelente gestión de la inflación, según el FEM, debido a su tendencia a decrecer a pesar del valor de inflación para el 2017. También, la calificación crediticia para este país es una buena explicación de la posición del ambiente

macroeconómico, pues está en el puesto 34, mostrando que es un país apto para recibir préstamos por su riesgo, pero no en la mejor situación posible, ya que su calificación, según *trading economics*, es un BBB+, la cual no es una situación tan crítica como la de Colombia, pero su riesgo es considerable.

### 3.1.3. Chile

**Tabla 5. Datos macroeconómicos - Chile**

<b>Chile</b>	<b>Crecimiento del PIB</b>	<b>Desempleo</b>	<b>Exportaciones (Millones USD)</b>	<b>Importaciones (Millones USD)</b>	<b>D/S Comercial</b>	<b>Inflación</b>
2008	3,53%	7,80%	74.414	70.716	3.698	8,72%
2009	-1,56%	9,69%	63.854	50.504	13.350	0,35%
2010	5,84%	8,42%	82.487	68.443	14.044	1,41%
2011	6,11%	7,34%	95.255	86.885	8.370	3,34%
2012	5,32%	6,66%	91.147	91.222	-75	3,01%
2013	4,05%	6,21%	89.638	91.238	-1.599	1,93%
2014	1,77%	6,66%	86.267	83.795	2.472	4,40%
2015	2,30%	6,51%	71.655	72.190	-536	4,35%
2016	1,67%	6,74%	70.469	68.333	2.136	3,79%
2017	1,28%	6,96%	79.531	74.787	4.744	2,18%
<b>Promedio</b>	<b>3,03%</b>	<b>7,30%</b>	<b>80.472</b>	<b>75.811</b>	<b>4.661</b>	<b>3,35%</b>

- Datos y cálculos obtenidos del Banco Mundial.

Según Reyes (2019) para la revista Portafolio y, basado en datos de la CEPAL y el BID, en 2017, el intercambio comercial entre Chile y la Alianza del Pacífico alcanzó aproximadamente 7.922 millones de dólares, resaltando también que desde hace años la balanza comercial es superavitaria a pesar de que las exportaciones, en su mayoría, son de bienes con bajo valor agregado. Teniendo en cuenta lo anterior Chile es un país con un

potencial interesante que puede aprovechar en mayor medida con la vinculación de nuevos países a la alianza, como también con la penetración del mercado de Asia Pacífico.

De manera particular, en sus índices macroeconómicos: inflación, crecimiento económico, desempleo y el déficit o superávit comercial; se tratará en el mismo rango de fecha que lo hicimos para los países anteriores y se proveerán algunos datos especiales que llamarán la atención en el análisis.

En términos de inflación promedio, Chile obtiene un valor de 3,35%, que si se tiene en cuenta es relativamente bajo; no obstante, su inflación para los años de 2014 a 2016 fue del 4% aproximadamente, lo cual es un alto considerando que para los años anteriores a esas fechas fue de alrededor de 2%. El crecimiento promedio del PIB que tuvo Chile en este rango de tiempo fue de 3,03%, pero analizando los años de manera particular el crecimiento más elevado se presentó en el año 2011 con un nivel de 6,11% y, a partir de esa fecha, es decir, posterior a la firma del tratado, su crecimiento comenzó a decaer paulatinamente, encontrándose con un crecimiento al 2017 de tan solo el 1,28%. En términos de inflación, Chile ha logrado mantener un nivel entre el 6% y 7% después de vincularse al tratado, hecho que se debe resaltar debido a que antes de la firma sus niveles estaban por encima del 7% llegando incluso a tener un nivel de 9,69% en el 2009.

Chile ha logrado mantener un superávit comercial promedio bastante significativo con un valor de US\$4.661 millones, que si se compara con Colombia se puede observar una gran ventaja comercial de Chile, pues ha logrado que la balanza comercial sea positiva

determinando así que su nivel de exportaciones haya sido mayor al de importaciones en la mayoría de los años que lleva vigente el acuerdo.

Las importaciones, exportaciones y déficit comercial para este país, tiene importante relevancia, pues ha logrado tener periodos de superávit y, además de ser más pequeño que Colombia, tanto a nivel geográfico como demográfico, ha tenido mayores niveles de exportaciones, lo que indica que Chile es más productivo que Colombia y ha logrado aprovechar en mayor medida los acuerdos internacionales que ha celebrado.

De manera específica, en términos de exportaciones, Chile ha tenido un comportamiento similar al de Colombia, pues en el tránsito de 2010 a 2011, tuvo un incremento de sus exportaciones, logrando \$95.255 millones de dólares y, durante los periodos siguientes hasta el 2016, decreció a \$70.469. En el 2017, incrementó nuevamente a \$79.531. Aunque tuvo periodos de decrecimiento, sus niveles de exportaciones siguen siendo mayores a los de Colombia.

Si se analizan las importaciones, estas crecieron gracias al incremento de las exportaciones, pues, para producir más, es necesario consumir más materia prima, para así tener los insumos necesarios y realizar la producción deseada. Sin embargo, en la mayoría de los años ha sido menor que las exportaciones, indicando así que han hecho buen uso de sus factores productivos y han utilizado gran parte de la oferta nacional para suplir dichas necesidades de producción.



En este sentido, los niveles de superávit de Chile han sido más frecuentes que los déficits comerciales en este periodo de tiempo, logrando tener un superávit de \$14.044 millones de dólares en el 2010 y, de \$4.744 millones de dólares en el 2017. Su mejor periodo después de constituida la integración entre los países de la Alianza y su déficit más alto lo obtuvo en el año 2013 con un valor de \$1.599 millones de dólares, los cuales son valores mucho más alentadores que los presentes en Colombia.

Entre los principales socios de Chile en 2016, en términos de exportaciones, está China, con un valor de \$17,4 mil millones de dólares; su segundo socio, en niveles de exportación, es Estados Unidos, que tiene un valor de \$8,86 mil millones de dólares. Lo que realmente sorprende, es que en los casos anteriores fue Estados Unidos el que más bienes importó de estos países y, China no tenía un protagonismo significativo en la exportación que estos países realizaban. El tercer socio es Japón, quien solicitó bienes por valor de \$5,19 mil millones de dólares, seguido de Corea del Sur con un valor de \$4,32 mil millones de dólares y, su quinto socio, para destino de exportación, es Brasil, que realizó importaciones desde Chile por valor de \$2,94 mil millones de dólares.

Ahora, en términos de importaciones, China se encuentra igualmente en primer lugar, con un valor de \$14 mil millones de dólares, donde se percibe una balanza comercial favorable para Chile en este periodo de tiempo. Su siguiente socio, que también se encuentra en segundo lugar, fue Estados Unidos el cual exportó a Chile un valor de \$10,1 mil millones de dólares y, con este se encuentra una balanza deficitaria para este periodo. Brasil, Alemania y Argentina hicieron exportaciones hacia Chile por valores de \$4,45,

\$2,72, y \$2,37 mil millones de dólares respectivamente. Se puede observar que los miembros de la Alianza no generan impacto entre sus socios, sin embargo, no quiere decir que esta no sea efectiva, pues si puede servir como atractivo para otros países comerciar con este bloque, además es relativamente joven por lo que dar una sentencia a este acuerdo sería un poco apresurado.

Al igual que Colombia, en 2016, los principales productos de exportación chilenos no son de significativo valor agregado; sin embargo, sí poseen mayor elaboración y transformación que los generados por Colombia. En primer lugar, se encuentra el cobre refinado, que le generó a Chile ingresos de \$12,6 mil millones de dólares; seguido por mineral de cobre, que también generó un valor de \$12,6 mil millones de dólares en exportaciones; la pasta química de madera obtuvo un nivel de \$2,46 mil millones de dólares; los filetes de pescado generaron un valor de \$2,37 mil millones de dólares y el vino logró generar ingresos por \$1,94 mil millones de dólares.

Las principales importaciones de Chile fueron de bienes manufacturados, pero hubo algunas excepciones; en primer lugar, importó automóviles por un valor de \$3,34 mil millones de dólares; seguido de refinado de petróleo por valor de \$2,97 mil millones de dólares; así mismo, los camiones de reparto, importados por Chile, tomaron un valor de \$1,8 mil millones de dólares y finalmente los equipos de radiodifusión por valor de \$1,68 mil millones de dólares. (Concha, J. R., & Gómez, O. A. 2016).

**Tabla 6. Índice de competitividad de Chile**

PAÍS	CHILE	
	POSICIÓN	PUNTAJE
Primer pilar: Instituciones	35	4,5
Segundo pilar: Infraestructura	41	4,8
Tercer pilar: Ambiente macroeconómico	36	5,4
Cuarto pilar: Salud y educación primaria	66	5,8
Quinto pilar: Educación y formación superior	26	5,3
Sexto pilar: Eficiencia del mercado de bienes	39	4,7
Séptimo pilar: Eficiencia del mercado laboral	49	4,4
Octavo pilar: Desarrollo del mercado financiero	17	4,9
Noveno pilar: Disponibilidad tecnológica	38	5,2
Décimo pilar: Tamaño del mercado	44	4,5
Undécimo pilar: Sofisticación de los negocios	50	4,3
Duodécimo pilar: Innovación	52	3,5
POSICIÓN GLOBAL EN EL RANKING	33	4,7

- Fuente: Foro Económico Mundial

Para la fecha de este reporte, Chile fue el país Latinoamericano mejor posicionado, alcanzando el puesto 33 del ranking en la calificación general realizada por el FEM, como se evidencia en la *Tabla 6*. Es de resaltar que, está por delante de México en 18 puestos, lo que indica que para ser un país competitivo no es necesario tener una gran extensión de territorio, ni una numerosa población que genere grandes niveles de exportaciones y PIB, pues como se evidencia en los pilares evaluados, el panorama global tiene en cuenta más la calidad que la cantidad. La premisa anterior, la ratifica el mismo FEM, posicionando a Suiza como el país más competitivo para la misma fecha. Esta idea también la apoyan las mismas tendencias del comercio, debido a que, como se planteó en el marco teórico, los acuerdos netamente comerciales se han ido desapareciendo para darle entrada a acuerdos que abarquen temáticas sociales, ambientales, tecnológicas, entre otras y que la misma Alianza del Pacífico lo ha planteado dentro del acuerdo macro.

Uno de los pilares peor posicionados que tiene Chile, que se encuentra en la posición 66 y es la salud y educación primaria, que teniendo en cuenta las posiciones de los pilares de los países anteriormente evaluados, esta es la posición promedio. La posición la explica, en mayor medida, la calidad de la educación primaria que se sitúa en el puesto 103 del ranking; ya el resto de los parámetros se encuentran bien posicionados o, por lo menos, dentro del promedio. Por ejemplo, la expectativa de vida está en el puesto 18 indicando que su población tiende a ser longeva en promedio.

Otro de los pilares peor calificados para el caso de Chile es el de Innovación, ubicada en el puesto 52, posición que se ve afectada por la adquisición de productos de tecnología

avanzada por parte del gobierno, pues está en la posición 110, evidenciando que el gobierno chileno tiene baja inversión en productos de alta tecnología. En cierto modo, la calidad de las instituciones de investigación científica se encuentra en una posición media en el puesto 43 que ayuda a mejorar su promedio. La inversión de las compañías en investigación y desarrollo también es baja ya que se encuentra en el puesto 99, ratificando así la naturaleza exportadora de Chile que en su mayoría son bienes con poca intervención y valor agregado.

Otro pilar que se encuentra en una posición baja es el de la sofisticación de los negocios, ya que alcanzó el puesto 50. En este pilar, hay que resaltar que su posición, se debe principalmente a el estado de desarrollo de clúster, lo que es importante, porque ayuda a las empresas a incrementar su eficiencia por la facilidad de acceso a proveedores y empresas complementarias en la posición 96, pero, poseen un buen alcance de comercialización, ya que este parámetro fue calificado por el FEM y situado en el lugar 25 y, la calidad de sus proveedores locales, es relativamente buena, debido a que esta institución le otorgó el puesto 38.

Pasando ahora a resaltar los pilares que se encuentran en la mejor situación para Chile, en comparación a los otros pilares, en la posición 17, el desarrollo del mercado financiero, en el cual este país tiene gran ventaja en comparación a los anteriormente analizados, pues, aunque el índice de derechos legales está en la posición 89, sus bancos tienen solidez. El FEM determinó que en este parámetro este país está en la posición 5, así mismo, la facilidad de acceso a préstamos, la disponibilidad de servicios financieros y la asequibilidad a los mismos, están en posiciones inferiores a 16, mostrando que Chile tiene un gran

potencial en este mercado y que, si se tiene en cuenta que Chile pertenece al MILA, hay posibilidades de potenciar esas ventajas y que los demás países de la alianza puedan invertir allí con mayor facilidad.

Otro pilar en el que Chile encuentra ventajas es el de formación y educación superior el cual se encuentra en el puesto 26. Este pilar sorprende ya que se podría esperar que, al tener una educación primaria regular, según los datos del FEM, su educación superior sería igual. En cierta medida, uno de los parámetros, y que así mismo, contradice esa hipótesis, es el de tasa de matrículas en la educación terciaria, que se encuentra en el puesto 8, indicando que gran parte de la población que termina su primer ciclo, decide y encuentra oportunidades para seguirse formando.

Unido a lo anterior, es importante hacer énfasis en el análisis del ambiente macroeconómico desde la perspectiva de del FEM. Para Chile, este pilar se encuentra en la posición 36, mejor situado que Colombia y México, lo que explica que la posición de los parámetros de la deuda pública, como porcentaje del PIB, y la calificación crediticia, estén en los puestos 12 y 23, respectivamente. Esto lo soportan los datos del Banco Mundial, donde se evidencia un continuo superávit comercial del país durante los últimos años, como se observa en La *Tabla 5*. Asimismo, y según Trading economics, su calificación crediticia es de A+ notablemente mejor calificado que Colombia y México, indicando una seguridad para las entidades financieras, internacionales e inversionistas, y así mismo, realizar inversiones o préstamos por el bajo riesgo implicado en ello.

### 3.1.4. Perú

**Tabla 7. Datos macroeconómicos - Perú**

Perú	Crecimiento del PIB	Desempleo	Exportaciones (Millones USD)	Importaciones (Millones USD)	D/S Comercial	Inflación
2008	9,13%	4,06%	35.837	34.605	1.231	5,79%
2009	1,10%	3,90%	31.948	26.182	5.766	2,94%
2010	8,33%	3,48%	41.052	35.181	5.871	1,53%
2011	6,33%	3,44%	52.392	43.774	8.618	3,37%
2012	6,14%	3,11%	52.881	48.490	4.391	3,66%
2013	5,85%	3,24%	49.908	50.251	-343	2,81%
2014	2,38%	2,96%	45.392	48.684	-3.291	3,24%
2015	3,26%	3,00%	40.404	45.317	-4.912	3,55%
2016	3,96%	3,53%	43.001	43.726	-725	3,59%
2017	2,52%	3,59%	51.291	47.781	3.509	2,80%
<b>Promedio</b>	<b>4,90%</b>	<b>3,43%</b>	<b>44.411</b>	<b>42.399</b>	<b>2.011</b>	<b>3,33%</b>

- Datos y cálculos obtenidos del Banco Mundial.

Perú es una de las economías más prometedoras de la alianza, pues el promedio de crecimiento de su PIB es el más alto de los cuatro países, con un valor de 4,90%. Sin embargo, sus niveles más altos de crecimiento económico se dieron en el 2008 y 2010, con valores de 9,13% y 8,33%, respectivamente y tuvo un decrecimiento continuo en los años posteriores, dejando en duda el aprovechamiento de las condiciones económicas que brinda la Alianza a sus socios.

A nivel de inflación promedio, Perú obtuvo un valor de 3,43%, lo que es relativamente bajo y se acerca bastante a la inflación objetivo que tiene Colombia. Este país, tiene un superávit comercial promedio de US \$2.011 millones, lo que ratifica el buen momento por

el que pasa la economía peruana y su aprovechamiento de recursos propios, por lo que no es viable importar al mismo nivel de lo que exporta.

Perú, aunque es el país de más bajos niveles de exportación, ha presentado un comportamiento estable en los mismos, pues sus cifras durante la vigencia del acuerdo han oscilado entre los 40 mil y 53 mil millones de dólares. sin embargo, el 2015 fue su último descenso y, con un valor de \$40.404 millones de dólares incrementó, en una proporción relativamente significativa, su nivel de exportaciones a 2017, tomando así un valor en ese año de \$51.291 millones.

Las importaciones también han tenido un comportamiento similar a las exportaciones, pues se han mantenido en el mismo rango, tomando valores entre los 43 mil y 50 mil millones de dólares, alcanzando su máximo nivel de importaciones en el 2013 con un valor de aproximadamente \$50 mil millones de dólares y, por el contrario, su nivel más bajo, sin tener en cuenta el año 2010 y anteriores, lo presentó en el año 2016 logrando un valor de \$43.726 millones de dólares. Su déficit comercial nunca ha sido mayor a los 105 millones de dólares y además ha tenido periodos de superávit, siendo el más reciente el de 2017, con un valor de \$3.509 millones de dólares y de 2015 a 2016 hubo un decrecimiento. Se debe tener en cuenta que la población de Perú es superada por la de Colombia en cifras, cercanas a los 20 millones de personas, pero, aun así, este primero ha logrado mantener sus



importaciones proporcionales a sus exportaciones, donde se puede evidenciar una mejor gestión de gasto por parte de los comerciantes.

Entre los principales socios destinos de exportación de Perú, está China, al cual le exportó en el 2016 bienes por el valor de \$8,56 miles de millones de dólares, parte considerable en proporción a su nivel de exportaciones para dicho año; seguido de Estados Unidos, al cual exportó niveles de \$6,31 mil millones de dólares; el tercero, y que se puede nombrar como el más importante, fue Suiza, que importó desde Perú bienes por el valor de \$2,46 mil millones de dólares y en el cuarto y quinto puesto se situaron Canadá y Corea del Sur, respectivamente.

En términos de importaciones, los principales países de origen son: China, situándose en el primer lugar, con un valor de \$8,17 mil millones de dólares, logrando Perú en este año una balanza superavitaria con dicho país; Estados Unidos, con un valor de importaciones de \$6,74 mil millones de dólares; Brasil en el tercer lugar con un nivel de \$2,06 mil millones de dólares y, en este caso, ya se encuentran 2 de los países de la Alianza, en el top 5 de países de origen de importaciones; situando a México con un valor de \$1,68 mil millones de dólares y Chile, en el quinto, con \$1,37 mil millones de dólares. Lo anterior, indicando que Perú, en su proporción de importaciones, ha podido aprovechar los beneficios que esta otorga para sus miembros. Además, cabe resaltar que, dentro de su top cinco de exportaciones hay dos países asiáticos lo que indica que este ya ha venido incursionando y

tiene un recorrido ya realizado para la finalidad de la Alianza para proyectarse a este mercado.

Las exportaciones que generó Perú en 2016, principalmente, fueron minerales de cobre por un valor de 8,77 mil millones de dólares, que significa alrededor de una quinta parte de las exportaciones totales de este país, seguida por oro el cual alcanzó un valor de \$6,25 mil millones de dólares. El refinado de petróleo generó ingresos por \$1,57 mil millones de dólares, seguido por el cobre refinado y mineral de Zinc por valores de \$1,38 y \$1,22 mil millones de dólares, respectivamente. En términos de importaciones estas no tuvieron concentración significativa de productos, pues la principal fue de refinado de petróleo que tuvo un valor de \$2,16 mil millones de dólares, los automóviles alcanzaron un valor de \$1,71 mil millones de dólares y fueron seguidas por petróleo crudo y equipos de radiodifusión, que alcanzaron un valor de \$1,45 y \$1,13 mil millones de dólares, respectivamente. Finalmente, las computadoras generaron egresos por valor de \$844 millones de dólares, sumadas las 5 principales importaciones, no alcanzaron si quiera la quinta parte de las importaciones totales de Perú en dicho año, lo que reafirma la idea de su poca concentración. Además, por la naturaleza de estos bienes, se nota el poco interés por bienes manufacturados para mejorar la calidad de producción. (Concha, J. R., & Gómez, O. A. 2016).

**Tabla 8. Índice de competitividad de Perú**

PAÍS	PERÚ	
	POSICIÓN	PUNTAJE
Primer pilar: Instituciones	116	3,2
Segundo pilar: Infraestructura	86	3,8
Tercer pilar: Ambiente macroeconómico	37	5,4
Cuarto pilar: Salud y educación primaria	66	5,8
Quinto pilar: Educación y formación superior	81	4,1
Sexto pilar: Eficiencia del mercado de bienes	75	4,3
Séptimo pilar: Eficiencia del mercado laboral	64	4,3
Octavo pilar: Desarrollo del mercado financiero	35	4,5
Noveno pilar: Disponibilidad tecnológica	86	3,7
Décimo pilar: Tamaño del mercado	48	4,5
Undécimo pilar: Sofisticación de los negocios	80	3,8
Duodécimo pilar: Innovación	113	2,8
POSICIÓN GLOBAL EN EL RANKING	72	4,2

- Fuente: Foro Económico Mundial

A excepción de Chile, el pilar de las instituciones es un problema común para los demás países de la Alianza del Pacífico debido a que siempre se encuentra entre las peores posiciones donde Perú no es la excepción, pues es el pilar en el que peor se encuentra este país situándose en el puesto 116. La explicación se debe al estado de varios parámetros, por ejemplo, el comportamiento ético de las firmas está en el puesto 121, la desviación de fondos públicos está en el 118, el crimen organizado y la fiabilidad de los servicios policiales, están en una muy mala posición, exactamente la 129 y 130, respectivamente. Al igual que Colombia y México, en la encuesta de opinión ejecutiva del Foro Económico Mundial, la corrupción ocupó el primer lugar en los factores más problemáticos, convirtiéndose en una problemática común para estos países y que no les permite lograr la eficiencia esperada.

En la actualidad, la tecnología juega un papel fundamental en los mercados y la demanda de productos se vuelve más exigente, la innovación juega un papel fundamental pues de esta depende crear diferencias en la producción que creen ventajas frente a la competencia; sin embargo, para el caso de Perú no es un factor alentador, pues este pilar se encuentra en el puesto 113 del ranking, debido a que parámetros, como el gasto de las compañías en investigación y desarrollo, es muy bajo y por esto se encuentra en el puesto 123. También, el gasto del gobierno en la adquisición de productos de alta tecnología es bajo, es por lo anterior que el FEM lo sitúa en el puesto 116, y su capacidad de innovación, la sitúa en el 113; lo que dejan en evidencia las prácticas con poca presencia innovadora de

Perú en general y su tendencia a operar bajo lo ya establecido, realizando el menor esfuerzo en crear nuevos elementos o mejorar los ya existentes para mejorar su producción.

El pilar del desarrollo del mercado financiero para los cuatro países es alentador, en el caso de Perú, es el pilar mejor posicionado, logrando el puesto 35. Los parámetros evaluados que impactan positivamente este lugar son: el índice de derechos legales, que se encuentra en el puesto 22 y, la solidez de sus bancos en el 32; lo que permite asegurar la buena situación del mercado financiero de estos países y ratificar la creación del MILA.

El pilar del ambiente macroeconómico es el segundo mejor situado para este país, logrando el puesto 37, en mayor medida gracias a su gestión de deuda pública que fue calificada por el FEM logrando la posición 16 apalancado por el último año que tuvo un superávit comercial, como lo muestra la Tabla 7 con datos obtenidos del Banco Mundial y su calificación crediticia que está en el puesto 43 y que según Trading Economics su última calificación fue de A3 o su equivalente A-, lo que indica que tiene buena calidad crediticia con baja probabilidad de tensiones a largo plazo o impagos.

### *3.1.5. Análisis de los pilares*

A partir del análisis particular de cada uno de los pilares utilizados para evaluar el nivel de competitividad de los países, se pueden generar varias conclusiones: la primera y más evidente es que el tamaño del mercado no indica competitividad, pues si se compara a Chile con México, el primero tiene un mercado más pequeño y genera menores exportaciones, pero a su nivel puede ser más competitivo y eficiente; por el contrario, México posee

niveles de exportaciones bastante elevados. Un segundo punto es que Chile es el País más competitivo de la alianza, encontrándose generalmente adelante del ranking en cada pilar evaluado. Como tercer punto se puede analizar la idea de que estos países tienen poca preocupación por la innovación, lo que puede generar rezagos tecnológicos acompañados de caídas o poco crecimiento de la productividad de las empresas, además de que estas últimas no realizan gran esfuerzo para desarrollar o traer tecnologías desde países más avanzados, un punto destacable es la relativa estabilidad bancaria generando confianza en el sector financiero y permitiendo mayores inversiones más seguras y llamativas para los inversionistas.

### **3.2. Relación de la Alianza del Pacífico con el mundo**

En el numeral 3.1, se definieron las cifras que permitieron un análisis global desde la perspectiva del Banco Mundial y el FEM principalmente, identificando así los aspectos en los que los países miembros de la AP tienen falencias y deben realizar un énfasis para mejorar su competitividad y estar a la altura del mercado global; sin embargo, también se identificaron los pilares en que mejor situación se encuentra cada país, factor que ayudará a plantear una base para realizar una incursión a la región de Asia Pacífico. Dicho lo anterior, se procederá a realizar un análisis más profundo en la relación entre los países de la Alianza del Pacífico para así, determinar la efectividad real del acuerdo, haciendo un énfasis especial en Colombia y determinar las asimetrías en términos colectivos que limitan las

proyecciones iniciales del acuerdo y las ventajas que se pueden aprovechar para lograr el objetivo principal de incursionar al mercado de Asia Pacífico.

El MINICIT<sup>2</sup>, realizó un estudio en el 2018, donde consolidó la información general de la Alianza del Pacífico y que muestra gráficas y datos de indicadores, como tasa de desempleo, inflación, importaciones, exportaciones, IED; todo considerando a la Alianza como una única economía y, posteriormente, realiza el análisis de la relación de Colombia con la Alianza del Pacífico, lo que ayudará a determinar la situación de este país frente a los demás países de la Alianza, articulando un comportamiento bilateral con esta desde una perspectiva detallada para los últimos años de vigencia del acuerdo y para algunas variables desde un espectro más amplio, cabe resaltar que el MINTIC basó su estudio en cifras de organizaciones internacionales como el Banco Mundial, el FMI, la OIT, la UNCTAD y otras fuentes que respaldan los resultados.

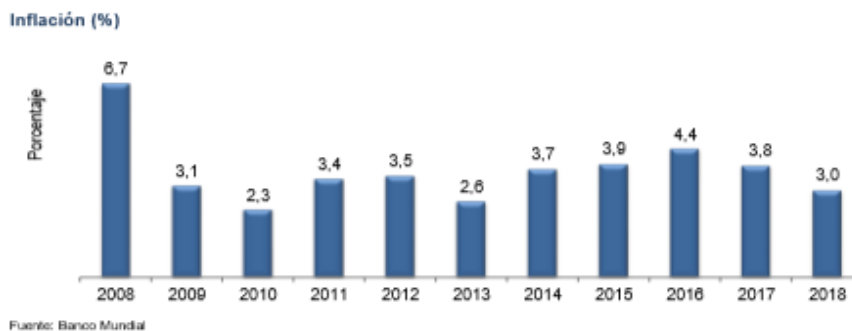
Basados en el estudio mencionado anteriormente, la Alianza del Pacífico tuvo las siguientes cifras conjuntas que evidencian el potencial que tiene el acuerdo, sin embargo, cifras como el PIB se ven apalancadas por economías como la mexicana, que como se observó en el numeral anterior, aunque el crecimiento de su PIB no es tan alto, sus exportaciones considerables en comparación a los demás países y para tener ese nivel se

---

<sup>2</sup> MINICIT: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo del Gobierno de Colombia, este ministerio promueve el desarrollo económico y el crecimiento empresarial, impulsa el comercio exterior y la inversión extranjera y fomenta el turismo, como está descrito en su página oficial: <http://www.mincit.gov.co/ministerio/organizacion/mision-vision-objetivos-normas-principio-etico>.

debe tener un PIB alto que sustente la producción e importación de bienes, dicho esto, el PIB corriente para el año 2018 de la Alianza del Pacífico fue de 2.074.505,5 millones de dólares para un crecimiento real del PIB de 2,6% y su PIB per cápita promedio para el mismo año fue de USD 18.661,6 , también la IED realizada en la Alianza del Pacífico tuvo un total de 55.949,4 millones de dólares, para la inflación el crecimiento del PIB y el desempleo se tuvo en cuenta un histórico representado dentro de gráficas que dejan en evidencia, ciertas tendencias que pueden ayudar a obtener un diagnóstico general de la situación y más cercano a la realidad de la evolución del tratado en lugar de un solo valor para un año en particular, a continuación se presentarán estas gráficas y se hará un breve análisis de ellas para una mejor comprensión:

### Gráfica 1. Inflación AP



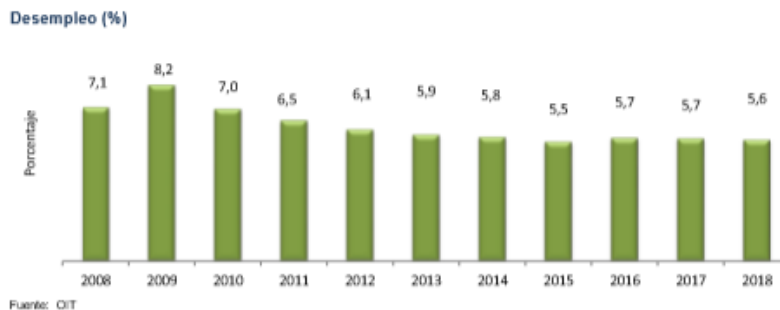
Fuente: MINCIT COLOMBIA

Como se evidencia en la *Gráfica 1*, la inflación no tiene una tendencia clara a decrecer o crecer, por el contrario se puede observar que mantiene valores entre los 3 y 4 puntos



porcentuales fluctuando entre estos durante los años, en 2008 se puede percibir un valor más alto del común con 6,7%, esto debido principalmente a la crisis financiera que se vivenció en dicho año, y aunque esta crisis tuvo repercusiones en distintos sectores y variables económicas, se puede ver que los países de la Alianza del Pacífico tuvieron una buena gestión para que el año inmediatamente siguiente se redujera a más de la mitad, y no evidenciar una alta inflación por varios años que afectase las economías, cabe resaltar también que este trabajo fue realizado de manera independiente por cada uno de los países y no fue una política común de la AP, pues para ese año todavía no había entrado en vigencia el acuerdo.

## Gráfica 2. Desempleo AP

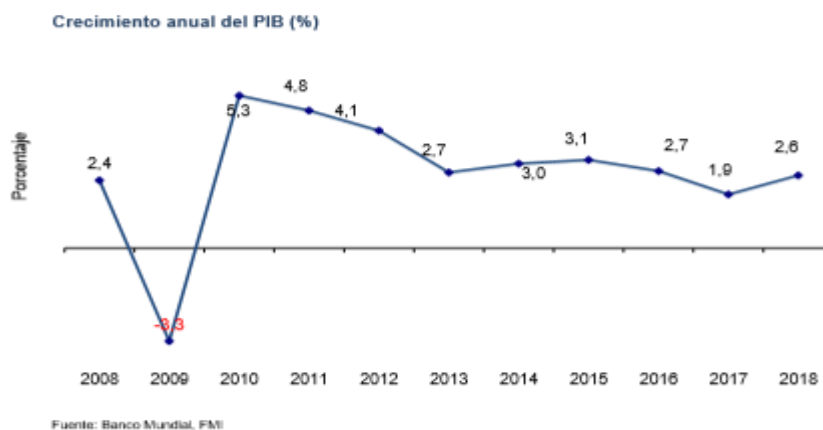


Fuente: MINCIT COLOMBIA

Como se mencionó en el análisis de la gráfica anterior, en el 2008 se presentó la crisis financiera con afectaciones también dentro del desempleo, por ejemplo, en el 2008 como muestra la *Gráfica 2*, se observa como el desempleo alcanza el nivel de 7,1% y el año

posterior a la crisis se vio afectado en mayor medida, llegando a un nivel de desempleo de 8,2% y después comienza un periodo de mejoría donde se redujeron los niveles de desempleo de la AP para luego estabilizarse entre el 5,5% y el 5,7% durante la vigencia del tratado, aspecto que se puede interpretar como una buena gestión de esta variable para sortear dificultades como la presentada en 2008.

### Gráfica 3. Crecimiento anual del PIB (%) de la AP

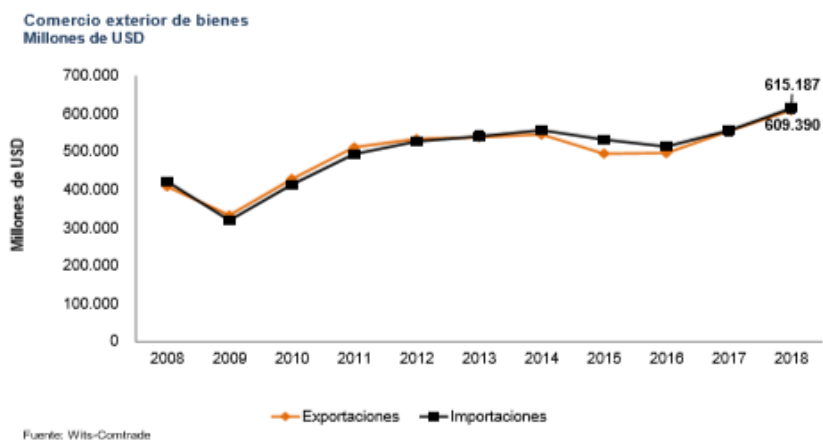


Fuente: MINCIT COLOMBIA.

Visto desde una manera conjunta, la Alianza del Pacífico, como se observa en la *Gráfica 3* y donde se puede evidenciar en mayor medida el impacto de la crisis del 2008 donde el año inmediatamente posterior el PIB decrece de tal manera que logra valores negativos; lo que quiere decir que, en vez de tener un crecimiento, el PIB decreció para este periodo y, sorpresivamente, para el 2010 logra el valor más alto de crecimiento en el espectro de tiempo analizado, aunque para los años siguientes tuvo una tendencia a la baja el valor del crecimiento pero siempre presentando valores positivos, esto demuestra una poco

alentadora situación, pues indica que desde la firma del tratado los niveles del PIB en lugar de crecer están bajando.

**Gráfica 4. Comercio exterior de bienes AP**



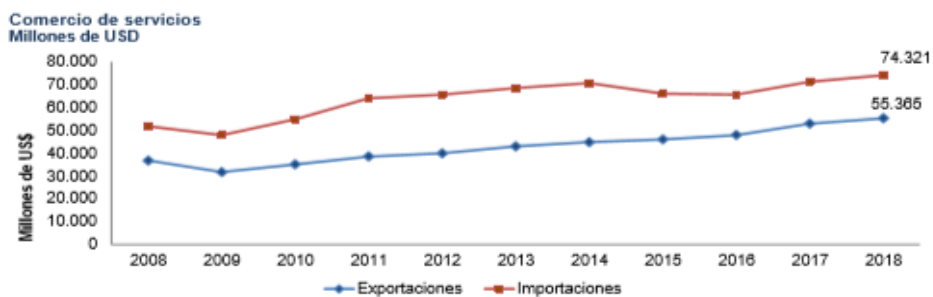
Fuente: MINCIT COLOMBIA

Observando la *Gráfica 4*, se puede ver un comportamiento uniforme entre las importaciones y exportaciones, asimismo, se ve el impacto de la crisis en el año 2009 en una reducción de ambas variables; pero aun así, se observa una pronta recuperación donde se evidencia un crecimiento continuo de ambas variables, que toman valores similares para todos los años sin un superávit o déficit significativo, el incremento

de las importaciones y exportaciones muestran un claro crecimiento de la capacidad productiva de los países y su capacidad para captar mercados.

Según el MINCIT, los bienes que exportó la Alianza del Pacífico, principalmente en 2018, fueron: automóviles de turismo, aceites crudos de petróleo, partes de vehículos automóviles, máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, y otros. Como se puede observar, hay bienes primarios y secundarios en esta lista, pero como se planteó en la situación macroeconómica de los países, los bienes del sector secundario de la economía exportados por la Alianza del Pacífico son apalancados por las realizadas por México, mientras que los bienes del sector primario son el paisaje de exportaciones de los demás países. Ahora, en términos de importaciones, planteados por la misma fuente y para el mismo año, los bienes principalmente importados a la AP fueron: aceites de petróleo, partes de vehículos automóviles, teléfonos (incluidos móviles), circuitos electrónicos integrados, automóviles de turismo y otros; donde se puede observar el predominio de bienes manufacturados que la oferta interna no supe, para este año hubo un déficit de casi 6.000 millones de dólares.

**Gráfica 5. Comercio de servicios AP**



Fuente: OMC

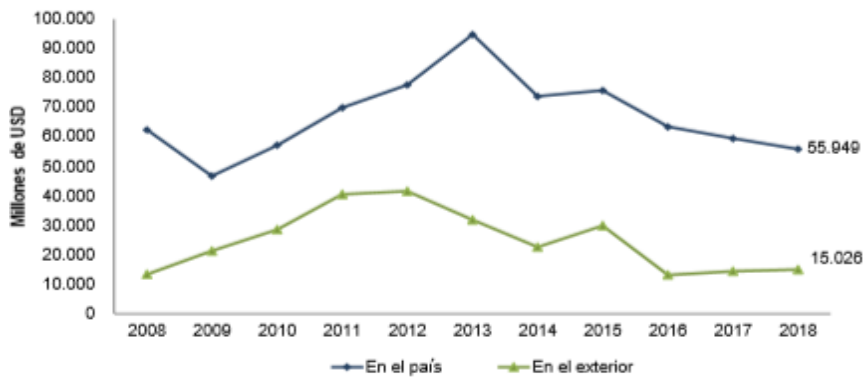
Fuente: MINCIT COLOMBIA

Como se observa en la *Gráfica 5*, el comercio de servicios tiene un menor volumen que el comercio de bienes, sin embargo, se puede observar la misma tendencia que tienen los últimos, con un crecimiento más discreto; además, también puede ser evidenciado un continuo déficit a diferencia del comercio de bienes que presentó años de superávit y, en este sentido, se procederá a indicar los servicios principalmente importados y exportados por la Alianza del Pacífico.

Los servicios que mayores niveles de importaciones tuvieron en el 2018, fueron: viajes, transporte, servicios de seguros y transporte, servicios financieros, entre otros. El mayor impacto lo tuvo el transporte, que registra un valor de 26.255 millones de dólares seguido de los viajes y que tuvieron un valor de 21.127 millones de dólares; estos, en conjunto, suman la mitad de las importaciones de servicios para este año, lo que muestra que gran parte de los servicios importados son de esta índole, además de dejar en evidencia el gran impacto que está teniendo el turismo y, al ser el fortalecimiento de este uno de los objetivos

de la AP, no puede desestimarse; ya que para las exportaciones, los viajes tuvieron un gran impacto al alcanzar el nivel de los 35.179 millones de dólares. Así mismo, se debe fortalecer un poco más las empresas de transporte locales, pues estas, aunque fueron las segundas que más exportaciones reportaron y alcanzaron solo los 8.784 millones de dólares, que, al compararse con las importaciones de este mismo servicio, son relativamente bajos, otros de los servicios que fueron exportados en mayor medida fueron: los servicios de seguros y pensiones, otros servicios empresariales y otros.

**Gráfica 6. Inversión extranjera hacia y desde la AP**



Fuente: UNCTAD

Fuente: MINCIT COLOMBIA

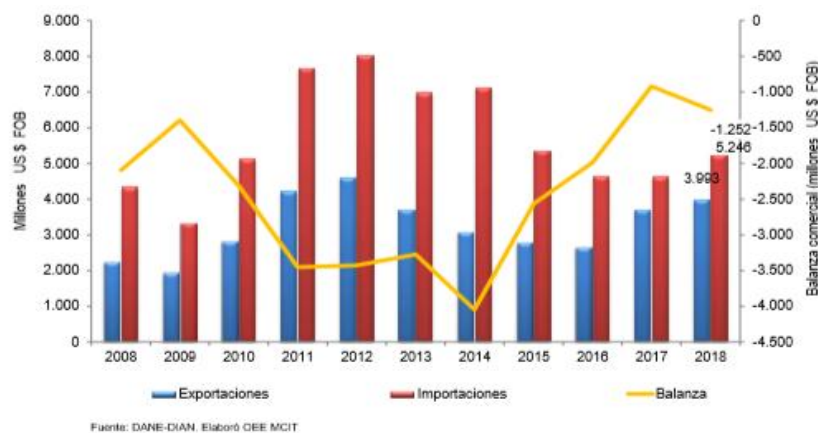
La inversión extranjera directa es un buen indicador para identificar el capital que ingresa a la Alianza del Pacífico para realizar inversiones en estos países, como lo muestra la *Gráfica #6* realizada por el MINCIT. Los niveles de IED realizados en la Alianza del Pacífico son altamente superiores a los que realiza la AP en el mundo, sin embargo se

puede ver que justo un año después de la firma del tratado comienza una tendencia a la baja de los niveles de inversión extranjera directa, lo que podría evidenciar la pérdida de atracción que poseen estos países para ser destinos de este capital, así mismo ellos redujeron sus inversiones en el exterior.

### **3.3. Comercio bilateral de Colombia con la Alianza del pacífico**

Se procederá a evaluar la situación comercial de Colombia con la Alianza del Pacífico para poder determinar el impacto del acuerdo en este país y poder sacar conclusiones de la efectividad de este tratado e identificar las falencias o aspectos en los que se debe realizar un énfasis especial para fortalecer las relaciones y, así, poder sacar un mejor provecho de lo planteado en el acuerdo inicial. Para esto se evaluarán aspectos como: balanza comercial, inversión directa y turismo; que son una de las variables más importantes a las que apunta la Alianza del Pacífico basada en datos compilados por el MINCIT, seguidamente, se hará un análisis individual de cada uno de los países con Colombia para generar un reporte con mayor exactitud del impacto que genere en este país.

**Gráfica 7. Exportaciones e importaciones de Colombia con la AP**



Fuente: MINCIT

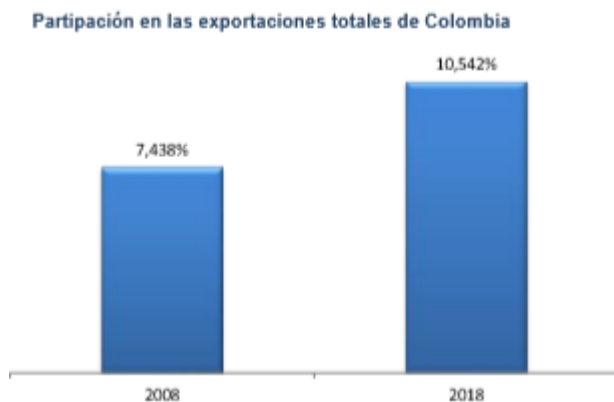
En la *Gráfica 7*, se puede evidenciar los niveles de exportaciones e importaciones de Colombia con destino u origen la Alianza de Pacífico, además de la balanza comercial (la diferencia entre las exportaciones y las importaciones). Primero que todo, se debe analizar el comportamiento de la balanza comercial que para el 2008 tenía un déficit de aproximadamente 2.000 millones de dólares, para el 2009 se redujo este déficit, pero inmediatamente comenzó a crecer hasta llegar al nivel de aproximadamente 4.000 millones de dólares en el 2014, lo que es un déficit de alrededor el doble y, a partir de este, año hubo un punto de convergencia en el que se empezó a reducir el déficit y, donde logró en el 2018 un nivel de 1.252 millones de dólares. Se debe resaltar que para este periodo de tiempo, la balanza comercial siempre fue deficitaria, pero en los últimos años, donde ya se encontraba en vigencia el acuerdo, los niveles de déficit se redujeron; lo que indica el aprovechamiento



del acuerdo para reducir las diferencias comerciales existentes y así crear un mercado amplio para los bienes colombianos.

Para los primeros años, tanto las importaciones como las exportaciones, presentaban valores bajos, lo que indica que el comercio de Colombia con los países de la AP era relativamente bajo. Para los años posteriores, las importaciones comienzan a tener un crecimiento más acelerado en comparación a las exportaciones, lo que explica el crecimiento de déficit; este comportamiento se presentó en mayor medida hasta el año 2014, pues a partir de este año las importaciones comenzaron a decrecer y las exportaciones a crecer, generando una reducción considerable del déficit comercial. Para el 2018, como muestra la siguiente gráfica, la participación de las exportaciones que Colombia mantiene con estos países con respecto a las exportaciones totales, incrementó desde el 2008 un 3,1%, cifra bastante baja teniendo en cuenta que se firmó un acuerdo que busca reforzar las relaciones comerciales e incluso mejorar las ya existentes.

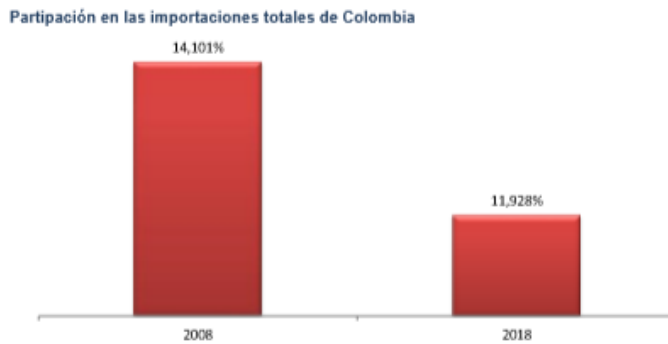
**Gráfica 8. Participación de las exportaciones hacia la AP respecto a las exportaciones totales**



Fuente: MINCIT COLOMBIA

En la Gráfica 8 se puede evidenciar el incremento en la participación de las exportaciones de Colombia que tienen como destino la Alianza del Pacífico, algo claro es que en 10 años la participación solo creció un 3,1% y que, si se tiene en cuenta que en el 2012 se firmó un acuerdo, este incremento es muy bajo, para un espectro de tiempo tan amplio. En la Gráfica 9 se puede observar la participación de las importaciones que tienen como origen la AP en las importaciones totales realizadas por Colombia, allí se puede evidenciar un decrecimiento del porcentaje de participación ya que pasa de un 14,1% en el 2008 a un 11,9% en el 2018, si bien el ideal es exportar más de lo que se importa, una reducción en la importaciones también indica la sustitución que encuentra Colombia en el mercado global para los productos de la AP, aun teniendo un acuerdo que mejora las condiciones comerciales para hacerlo más atractivo, esto quiere decir que la productividad para estos países es baja pues Colombia prefiere otros mercados con los que no posee los mismos beneficios pero aun así obtienen mejores precios o ventajas que lo hacen preferirlos y por lo cual le quita participación a los países de la AP.

**Gráfica 9. Participación de las importaciones desde la AP respecto a las importaciones totales**



Fuente: MINCIT COLOMBIA

**Tabla 9. Principales productos comerciados de Colombia con la AP**

**PRINCIPALES SECTORES 2018**

Exportaciones	Miles de USD	Part. %
Carbón	1.329.188	33,3
Química básica	450.340	11,3
Jabones, cosméticos y otros	309.613	7,8
Automotor	240.250	6,0
Maquinaria y equipo	238.755	6,0
Resto	1.425.331	35,7
<b>Total exportado a Alianza Del Pacífico (FOB)</b>	<b>3.993.457</b>	<b>100,0</b>
Importaciones	Miles de USD	Part. %
Maquinaria y equipo	1.317.820	24,3
Automotor	890.522	16,4
Metalurgia	760.617	14,0
Química básica	520.662	9,6
Demás agroindustriales	416.829	7,7
Resto	1.517.695	28,0
<b>Total importado desde Alianza Del Pacífico (CIF)</b>	<b>5.424.143</b>	<b>100,0</b>
<b>Importaciones (FOB)</b>	<b>5.245.572</b>	
<b>Balanza comercial (FOB)</b>	<b>-1.252.114</b>	

Fuente: DANE-DIAN. Elaboró OEE Mindt.

Fuente: MINCIT COLOMBIA

Como se puede observar en la Tabla 9, la cual muestra los productos comerciados principalmente por Colombia y la Alianza del Pacífico, el sector que más incidencia tiene en las exportaciones realizadas por Colombia es el carbón con una participación del 33,3% de las exportaciones totales realizadas a la AP, se puede evidenciar también que algunos de los sectores que tienen mayor incidencia en esta variable, poseen valor agregado y no son simplemente bienes primarios, a simple vista podría parecer alentador el hecho de que dentro de los bienes principalmente exportados a la AP sean del sector secundario de la economía, sin embargo, como ya se dijo estos solo representan un 10,54% de las exportaciones totales realizadas por Colombia y 33,3% de ellas si pertenecen al sector primario, por lo que no es un comercio representativo de bienes manufacturados. Ahora, analizando las importaciones, la maquinaria, equipo y automotores son los sectores con mayor impacto en las importaciones ya que abarcan casi la mitad del total realizado por la AP en Colombia con un 40,7%, a esto se le deben dar dos miradas, la primera es que, aunque solo se tenga participación del 11,9% en las importaciones realizadas por Colombia gran parte es de bienes del sector secundario y la segunda, es que México se lleva una parte significativa de este porcentaje, pues como se sabe, es en este país existen la mayor cantidad de fábricas de automóviles con respecto al resto de los países de la AP.

**Tabla 10. Flujos de inversión directa en Colombia**

Millones de USD

AÑO	Del mundo en Colombia	De Alianza Del Pacífico en Colombia	
	Total	US\$ millones	Part. % *
2007	8.888	459	5,2%
2008	10.564	638	6,0%
2009	8.035	-387	-4,8%
2010	6.430	-172	-2,7%
2011	14.647	1.161	7,9%
2012	15.039	4.159	27,7%
2013	16.209	952	5,9%
2014	16.167	1.367	8,5%
2015	11.723	682	5,8%
2016	13.850	886	6,4%
2017 pr	13.836	2.061	14,9%
2018 pr	11.352	1.273	11,2%

pr: Provisional. p: Preliminar

Fuente: Banco de la República

Fuente: MINCIT COLOMBIA

El MINCIT, basado en datos del Banco de la República de Colombia, compilo los flujos de inversión realizada por el mundo en Colombia, discriminando el valor y el porcentaje que representa la inversión hecha por la AP con respecto al total en primera instancia se puede observar que para los primeros años los flujos de inversión realizados en Colombia representan solo una pequeña parte del total, incluso registrando valores negativos, en 2012 la AP alcanza un valor histórico de participación con un 27,7% del total, según la marca Colombia, apalancado principalmente por Chile y Perú donde los sectores más atractivos fueron: petróleo y minas, comercio, restaurantes y hotelería. En los años posteriores volvió a bajar su participación y solo hasta 2017 logró nuevamente cifras provisionales de dos dígitos con un 14,9% con una inversión de 2.061 millones de dólares.

**Tabla 11. Flujos de inversión directa de Colombia en el exterior**

Millones de USD

AÑO	De Colombia en el mundo US \$ millones	En Alianza Del Pacifico	
		US \$ millones	Part. %
2007	1.278,9	133,9	10,47%
2008	3.084,7	619,1	20,07%
2009	3.504,7	123,9	3,53%
2010	5.482,2	-162,6	-2,97%
2011	8.419,8	3.961,7	47,05%
2012	-606,2	845,6	-139,49%
2013	7.652,1	1.344,0	17,56%
2014	3.899,0	-42,0	-1,08%
2015	4.217,7	74,3	1,76%
2016	4.517,4	1.376,9	30,48%
2017 pr	3.689,6	970,1	26,29%
2018 pr	5.121,7	1.689,3	32,98%

pr: Provisional. p: Preliminar

Fuente: Banco de la República, Subgerencia de Estudios Económicos.

Fuente: MINCIT COLOMBIA

Ahora analizando la inversión directa realizada por Colombia en los mismos términos de la Tabla 10, es decir, la realizada al mundo y a la Alianza del Pacífico con su respectiva participación en el total, según el MINTIC, como puede observarse en la Tabla 11 basada en datos del Banco de la República de Colombia, la participación que generalmente tienen los flujos de inversión directa realizada a los países de la Alianza del Pacífico es considerable, pues para los primeros años, considerando que son antes de la firma del acuerdo, estos flujos ya representaban cifras de dos dígitos, incluso para el 2008 su participación fue del 20,07%, comenzó una disminución en los años posteriores, pero en 2011 logró una participación del 47,05%, casi la mitad de la total realizada, con una inversión de 3.961,7 millones de dólares, después de esto, vuelve no solo a reducir su porcentaje de participación sino también su nivel de flujos de inversión, hasta que en el 2016, la Alianza del Pacífico vuelve a tomar una importante participación de los flujos de

inversión directa realizada por Colombia, y su inversión total también incrementa, aunque con datos provisionales pero este alto porcentaje de participación se mantiene y logra para el 2018 una inversión directa en la AP de 1.689,3 millones de dólares que representa un 32,98% del total invertido. La Alianza del Pacífico, a partir de los análisis anteriores, se puede afirmar que es un destino atractivo para las inversiones colombianas, sin embargo, en el caso contrario, Colombia no es lo suficientemente atractivo por parte de la Alianza del Pacífico para realizar inversiones en este país, aspecto en que Colombia debería enfatizar para lograr captar más inversionistas de la AP para o solo fortalecer las relaciones sino para potencializar su desarrollo.

**Tabla 12. Llegada de viajeros extranjeros del mundo y Alianza Del Pacífico**

Año	del mundo	de Alianza Del Pacífico	Part. %
2016	2.528.877	426.301	16,86%
2017	2.837.171	451.393	15,91%
2018	3.104.606	476.229	15,34%

Fuente: MINCIT COLOMBIA

El MINCIT, basado en datos de Migración Colombia, identificó el número de extranjeros que llegaron en los años 2016, 2017 y 2018 a Colombia, donde se observa que el número de viajeros siempre tuvo cifras ascendentes al igual a los viajeros provenientes de los países de la Alianza del Pacífico, sin embargo, el crecimiento de visitantes creció en mayor proporción que los de la AP por eso se puede observar que su participación baja,

también se debe considerar que la AP atrajo aproximadamente 47 millones de extranjeros de todo el mundo en 2016, partiendo de esta base la captación de turistas de Colombia frente al potencial de la Alianza fue de aproximadamente 5,4% porcentaje que no ha variado en una medida significativa en los años siguientes. En el mismo informe generado por el MINCIT, se plantea que la Alianza del Pacífico fue el segundo lugar de origen de donde provienen turistas solo estando por encima Estados Unidos, dato de relevancia, pues si se logra percibir la concentración de la población de la AP para visitar a Colombia.

**Tabla 13. Salida de viajeros al mundo y a Alianza Pacífico**

Año	al mundo	a Alianza Del Pacífico	Part. %
2016	3.794.525	631.702	16,65%
2017	4.016.597	678.482	16,89%
2018	4.401.314	767.043	17,43%

Fuente: Migración Colombia

Fuente: MINCIT COLOMBIA

En la Tabla 13, generada por el MINCIT, se puede observar que el número de Colombianos que viajan al exterior es mayor a los turistas que recibe Colombia, teniendo en cuenta también la Tabla 13, así como los Colombianos que viajaron a países de la Alianza del Pacífico, sin embargo, la proporción es similar y muy cercana a la proporción de Extranjeros provenientes de la AP, así mismo, los países miembros del acuerdo se situaron en conjunto como el segundo destino al que los Colombianos más viajan, solo se encuentra por encima el país del norte, Estados Unidos.



### **3.4. Comercio de Colombia con la AP individualizado**

En este numeral se realizará un análisis más detallado, pues permitirá identificar el impacto que genera cada país de la Alianza del Pacífico en las importaciones y exportaciones de Colombia, determinando su comportamiento y la balanza comercial presente entre ellos, así se sabrá de manera más detallada, cuáles son los países con los que Colombia ha aprovechado las ventajas y oportunidades que genera el acuerdo, para esto fueron evaluados los datos recopilados por el DANE que en su página web oficial tiene los datos de exportaciones e importaciones históricos por país.

#### *3.4.1. Colombia - México*

**Tabla 14. Exportaciones de Colombia hacia México**

AÑO	México
2008	582,37
2009	535,71
2010	638,21
2011	704,94
2012	835,10
2013	863,81

2014	914,42
2015	914,26
2016	936,88
2017	1.536,66
2018	1.638,11
Millones de dólares (FOB)	

- Fuente: DANE

Las exportaciones alcanzadas con México han incrementado paulatinamente con la firma del tratado pues en el 2011 las exportaciones realizadas a México apenas alcanzaban los \$704,9 millones de dólares según cifras del DANE, y al 2017 ya logró registrar exportaciones al nivel de alrededor de \$1.536 millones de dólares, este aspecto tiene dos caras, debido a que si bien las exportaciones crecieron en poco más del 100% durante los años de vigencia del tratado y que no se logró con ningún otro país, esto gracias al amplio mercado que tiene este país y que su crecimiento exige materia prima que Colombia suministró y aprovechó las ventajas que este mercado le brindó.

**Tabla 15. Importaciones de Colombia desde México**

AÑO	México
2008	3.125,98
2009	2.297,89

2010	3.856,67
2011	6.059,03
2012	6.452,74
2013	5.495,96
2014	5.272,63
2015	3.852,94
2016	3.410,74
2017	3.436,89
2018	3.947,39
Millones de dólares (CIF)	

- Fuente: DANE

El comportamiento de las importaciones desde México es particular, teniendo en cuenta la firma del acuerdo, pues en 2009, Colombia tenía un nivel de importaciones por 2.297,9 millones de dólares y ya para el 2012, año en el que se firma el acuerdo marco de la Alianza del Pacífico las importaciones desde México alcanzaron un valor de \$6,2 mil millones de dólares, sin embargo, empezaron a reducirse llegando en el 2017 un valor de alrededor del 50% de reducción con un valor de \$3,3 mil millones de dólares, es un aspecto contradictorio pues si hay reducción de aranceles para importar productos mexicanos, que por cierto tienen alto nivel de valor agregado, lo más normal sería aumentar la cantidad de importaciones en términos cuantitativos o por lo menos mantenerla, pues se está logrando un ahorro arancelario cercano al 92% y aprovechar esta ventaja para mejorar los niveles

productivos de la economía local es fundamental ya que si no se tienen insumos se debe buscar un oferente que los provea y México, a pesar de contar con los bajos aranceles o fue utilizado para ello y por el contrario reemplazado.

### 3.4.2. Colombia - Chile

**Tabla 16. Exportaciones de Colombia hacia Chile**

AÑO	Chile
2008	824,07
2009	627,08
2010	1055,98
2011	2205,01
2012	2189,22
2013	1571,63
2014	988,88
2015	736,75
2016	670,05
2017	1037,40
2018	1190,34
Millones de dólares (FOB)	

- Fuente: DANE

Si en términos de la alianza se refiere, Colombia ha tenido un comportamiento contradictorio con relación a Chile, pues en el 2011 según datos del DANE Colombia hizo exportaciones totales hacia Chile por un valor de \$2.205 millones de Dólares y a partir de allí el valor de sus exportaciones comenzaron a reducir incluso hasta llegar en el 2016 a un valor de \$670 millones de dólares, una reducción de más del 50%, y solo hasta el 2017 logró incrementar nuevamente a un valor de alrededor de los \$1.037 millones de dólares, esto indica que para Colombia no ha generado mayor impacto la Alianza del Pacífico para incrementar las relaciones comerciales con Chile en términos de exportaciones, pues en lugar de mantenerlas o incrementarlas, por el contrario se redujeron tras la firma del tratado de integración.

**Tabla 17. Importaciones de Colombia desde Chile**

AÑO	Chile
2008	705,72
2009	589,75
2010	736,50
2011	901,63
2012	965,60
2013	903,84
2014	929,21
2015	780,65
2016	721,05

2017	695,26
2018	726,10
Millones de dólares (CIF)	

- Fuente: DANE

En cuanto a las importaciones, Colombia aumentó estas del 2011 al 2012 pasando de \$901,6 millones de dólares a alrededor de \$965,6 millones de dólares, sin embargo a partir de este año empezaron a decrecer hasta el orden de \$663 millones de dólares, ese aspecto es engañoso pues se creería que por reducir la brecha comercial entre ambos pues se está logrando mayor nivel de competitividad frente a este país, pero esto indica que ambos están desaprovechando las oportunidades pues Colombia podría aprovechar los bajos aranceles que tiene para importar productos de este socio y así aumentar la cantidad importada por la misma reducción en costos arancelarios, ya que con el mismo dinero puede importar más cantidad debido al ahorro que se tiene en aranceles.

### 3.4.3. Colombia - Perú

**Tabla 18. Exportaciones de Colombia hacia Perú**

AÑO	Perú
2008	845,84
2009	788,03
2010	1131,84

2011	1322,79
2012	1582,09
2013	1273,93
2014	1186,63
2015	1148,08
2016	1050,80
2017	1138,25
2018	1165,00
Millones de dólares (FOB)	

- Fuente: DIAN

La relación de las exportaciones que ha realizado Colombia a Perú durante la vigencia del tratado ha sido relativamente estable, pues se ha mantenido por el orden de los \$1.500 y \$1.000 dólares, sin embargo, según cifras del DANE en 2012 Colombia exportó a Perú un valor total de \$1.582 millones de dólares, pero sus cifras decrecieron hasta alcanzar un nivel de exportaciones en el 2017 de \$1.138 millones de dólares, lo que nos obliga a redundar dentro del tema de bajo aprovechamiento del acuerdo por parte de Colombia, pues al adquirir reducciones de aranceles de alrededor del 92% tras la firma del tratado en lugar de incrementar sus exportaciones hacia estos países por el contrario se han ido reduciendo, del único que se puede sacar algo bueno en términos de exportaciones es con México y aun así no es el ideal de exportaciones que se podría tener si las industrias colombianas

estuvieran mejor capacitadas, desarrolladas y gestionadas para el incremento de la productividad y aumento de los bienes manufacturados.

**Tabla 19. Importaciones desde Colombia desde Perú**

AÑO	Perú
2008	731,53
2009	623,29
2010	786,25
2011	1.024,54
2012	928,83
2013	870,18
2014	1.204,81
2015	937,23
2016	682,25
2017	662,59
2018	750,65
Millones de dólares (CIF)	

- Fuente: DANE

En el caso de las importaciones desde Perú, estas empezaron creciendo hasta el 2011 donde alcanzó el valor de 1.024,5 millones de dólares, luego volvieron a decrecer, pero en 2014 se logró el valor más alto de importaciones registrados para el periodo de estudio con



un valor de \$1.204,8 millones de dólares y nuevamente volvió a decrecer casi un 50% para 2017 y ya en 2018 registro un valor de importaciones por 750,6 millones de dólares, se puede observar un ciclo en que esta variable comienza creciendo pero vuelve a tener recaídas, y si se observa el valor de importaciones para 2012 que es cuando se firma el acuerdo y el 2018 que es el último año para el que se tienen datos las importaciones decrecen en aproximadamente un 20%, por lo que realmente no se aprovecha el acuerdo para generar mayores importaciones de insumos que ayuden con la productividad local.

#### *3.4.4. Análisis del comercio intracomunitario individualizado*

Con el presente análisis del comportamiento comercial intracomunitario de Colombia en relación con los demás países, se puede determinar que no solo Colombia no está aprovechando completamente las oportunidades que ofrece el acuerdo de integración, sino que, unido a esto, los países tampoco ven a Colombia como mercado atractivo para el cual exportar e importar, como se puede evidenciar en el comportamiento de estas variables, que resulta poco alentador.

Unido a lo anterior, en el caso particular de México, los bienes que ofrece podrían ser aprovechados por la reducción en costos para mejorar la industria nacional en términos de productividad y tecnificación del proceso productivo; además, se encuentra muy difícil establecer una cadena de producción regional, que es uno de los objetivos del presente

acuerdo, por lo menos para Colombia, teniendo en cuenta los resultados del análisis individual a nivel comercial, en los cuales se ve muy poco aprovechamiento en términos de importación de bienes para realizar la producción local y, donde se podría determinar, que Colombia encontraría más beneficios en importar materia prima.

En términos de exportación, existe una similitud para con Chile y Perú, debido a que se observa un crecimiento considerable en esta variable, pero, tras la firma del acuerdo, se observa un decrecimiento; factor contradictorio, por lo anteriormente planteado, referente a las ventajas que se tienen en el papel. Es con México el único país que se tuvo un crecimiento sostenido, sin embargo, con una aceleración baja y, solo hasta 2017, se logra ver un cambio significativo.

## **Capítulo IV. COMERCIO CON ASIA PACÍFICO.**

Es predominante hablar sobre la incidencia que ha tenido el mercado de Asia Pacífico en los países pertenecientes a la Alianza del Pacífico, no solo por ser uno de los objetivos principales que se plantea el acuerdo en su inicio, sino también porque no es ajeno el hecho de que Asia en general ha tenido un crecimiento acelerado en los últimos años, volviéndolo un mercado atractivo para el mundo y para la Alianza del Pacífico ya que está teniendo una demanda creciente de materias primas para su producción, esto puede ser aprovechado por estos cuatro países latinoamericanos por su naturaleza exportadora de bienes del sector primario, para el análisis de este capítulo se mencionará de manera más detallada el atractivo que se encuentra en el mercado de Asia Pacífico y para darle más rigurosidad al análisis y determinar el estado del comercio con los países asiáticos se presentarán datos que sustenten el deseo por incursionar y potenciar este mercado.

Según Herreros (2016), para International Centre for Trade and Sustainable Development, en términos generales, Colombia, Chile y Perú guardan una convergencia con los mercados asiáticos ya que los primeros países exportan materias primas y los segundos bienes industrializados, sin embargo, México tiene una industria mayor desarrollada por lo que debe competir con la manufactura asiática; por otro lado, para el 2016, Asia representa casi la mitad de las exportaciones totales de Chile, alrededor de un

tercio de las exportaciones de Perú y un porcentaje menos significativo para Colombia y México.

Se debe dejar claro los acuerdos bilaterales vigentes que tienen los países miembros de la AP con las economías asiáticas para poder determinar el nivel de incursión que tienen en este mercado y el potencial inicial con el que cuentan estos países latinoamericanos para lograr penetrar el Asia Pacífico; Chile, por su parte, es el país de la Alianza del Pacífico con más acuerdos con los países de Asia Pacífico, pues dentro de su portafolio se encuentran suscritos siete acuerdos, lo que sustenta el factor de las exportaciones mencionado en el párrafo anterior, los países con los que tiene acuerdos vigentes son: China, Hong Kong, Malasia, Vietnam, República de Corea, Tailandia y Australia. Por otro lado, Perú es el segundo país con más acuerdos suscritos con la región de Asia Pacífico, pues ha firmado cinco acuerdos comerciales con los siguientes países: República de Corea, Japón, China, Singapur y Tailandia. Colombia y México tienen una menor relación comercial con este mercado y solo tienen vigente un acuerdo, el primero con la República de Corea y el segundo con Japón. Se debe tener en cuenta que México, Perú y Chile pertenecen al Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC por sus siglas en inglés), que si bien no es un acuerdo bilateral deja por sentada una relación importante y prometedora por la cantidad de países de la región Asia Pacífico que lo integran y en el que más adelante se hará un mayor énfasis para determinar su impacto.

#### **4.1. Asia Pacífico, ¿por qué tan atractivo?**

Si bien a lo largo de este documento se ha venido hablando acerca de la alianza del pacífico, dentro de la cual se firmó un acuerdo macroeconómico en un bloque de cuatro países, con el objetivo de lograr una integración regional y por supuesto visualizando una incursión comercial y financiera hacia un mercado internacional de suma importancia comercial como lo es el Asia Pacífico, debemos conocer a fondo el concepto o en que consiste el Asia Pacífico, o mejor aún, conocer cuáles son sus atributos que la hacen tan interesante para un grupo de países como los antes mencionados que atraídos por este importante atractivo comercial, hicieron realidad dicho acuerdo.

Pues bien, bajo este contexto lo primero que se debe decir, es que a partir de los inicios de los años noventa y finales de los ochenta, comienza una tendencia generalizada en el sistema internacional, cuya base son una serie de principios que permiten una liberación económica como mecanismo de crecimiento y desarrollo, esta tendencia se concentra en la implementación de distintos instrumentos que permitan avanzar en la construcción unilateral de tratados de libre comercio hasta la formación de bloque más profundos. En ese orden, dicha dinámica económica es amparada e impulsada por la Organización Mundial del comercio (OMC) donde en 1995 surge un gran bloque comercial conocido como el APEC, cuya dinámica de integración económica no seguirá los parámetros de integración formal, al contrario, se conformó en un proceso de regionalización espontánea dinamizada

principalmente por empresarios y académicos, que impulsarían una tendencia de los gobiernos en la región de Asia Pacífico, a cooperar en lo económico, este es el caso de la región del Asia Pacífico donde se produce una interdependencia económica espontánea y dinamizada por el intercambio económico entre los países que crean una estructura comercial dinámica.

Entre las veintiuna economías que conforman el APEC y dentro del marco de la OMC, se propuso una dinámica nueva de formar una regionalización formal con miras a la posibilidad de crear un tratado de libre comercio entre estas economías, y formaron subregiones económicas que desde el año 2004, se configuró como el acuerdo transpacífico, que involucraba la asociación de naciones del sudeste asiático, como China Japón Y Corea del Sur. Así las cosas, un elemento importante a tener en cuenta es que desde el año 2004 la región de Asia Pacífico ha impulsado una nueva configuración de relaciones económicas basadas en la firma de tratados de libre comercio, donde según Isabel, A. R. (2015) se han venido creando subregiones estratégicas que se mueven en dos dinámicas:

Por un lado, una dinámica de cooperación que busca avanzar en función de la meta del APEC 2020, que consiste en formar un área de libre comercio regional en la Cuenca del Pacífico, y, por otro lado, dinámicas de rivalidad que permean estas subregiones en función de los intereses de las principales potencias de la región, como Estados Unidos y China. A su vez, en esta nueva configuración, los países participantes de América Latina, como

Colombia, México, Perú y Chile, también entran en estas dinámicas. Su objetivo es buscar alianzas para ampliar mercados y relacionarse con estas principales economías a nivel global, y lo hacen construyendo la Alianza del Pacífico, una subregión de integración profunda que es más que un tratado de libre comercio.

Ahora bien, existen una serie de economías que integran el APEC, que le dan una dinámica económica internacional bastante fuerte, haciendo del Asia Pacifico uno de los mayores atractivos económicos del mundo, estas son economías que se han venido integrando al cuerdo (APEC) a medida que el mismo ha venido progresando, permitiendo con ello la creación de nuevos tipos de procesos subregionales tales como el P4 conocido como el acuerdo transpacífico de asociación económica, firmado en el año 2005 conformado por Nueva Zelanda, Singapur, Brunei Darussalam y Chile. Así mismo, el acuerdo económico firmado por Australia, Estados Unidos, Perú, Vietnam y Malasia; que conforman el TPP. Todos estos países que llevaron a cabo dichos acuerdos económicos hacen parte del tan apetecido mercado de Asia Pacifico, entendiendo estos como “Economías” y no como Estados miembros, a raíz de la naturaleza netamente comercial y económica del propósito por el cual cooperan entre sí. Las 21 economías que lo integran son: Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, China, Hong Kong, Indonesia, Japón, Corea, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papua, Nueva Guinea, Perú, Filipinas, Rusia, Singapur; Taipei chino, Tailandia, Estados Unidos y Vietnam.

Fácilmente, podría surgir la pregunta de por qué es importante el APEC para la alianza del pacífico, pues bien, el APEC reúne a las economías más significativas y dinámicas del Asia Pacífico y sus miembros representan un porcentaje considerable de la población mundial, del comercio internacional y del PIB global. Participar en APEC es una oportunidad extraordinaria para estrechar los vínculos con sus demás miembros y fortalecer el comercio internacional de la región. APEC sirve de plataforma para impulsar acuerdos de relaciones económicas internacionales con el fin de fomentar alianzas estratégicas que dinamicen el crecimiento de la región. Algunos ejemplos de esto, que sirven para ilustrar lo que ha venido haciendo APEC, son las negociaciones para los TLC con Singapur y Tailandia; el inicio de las negociaciones con Canadá y los Estudios Conjuntos de Factibilidad con China y Corea. Es decir, que gracias al desempeño de las funciones de APEC es posible, no solo mejorar las condiciones económicas y comerciales de la región de Asia Pacífico, sino también, las condiciones de vida de la población que la conforma (ICESI, 2009).

#### **4.2. Relación AP – Asia Pacífico**

Según Morales (2017), para la Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, China se ha convertido en un importante socio comercial para Chile, debido que para 2016 las exportaciones realizadas a China representaron un 28,5% y alcanzaron un valor de 17.067 millones de dólares, situándose como el primer destino de exportaciones, incluso por encima de Estados Unidos que ocupó el segundo lugar con 14% de las exportaciones totales



de Chile, este dato es de destacar, ya que como se evidenció en el capítulo anterior, los países de la AP tienen gran dependencia del mercado americano y Chile está mutando al percibir el gran potencial que tienen los países de la región de Asia Pacífico para sus productos; Japón y Corea del Sur se situaron en el tercer y cuarto puesto llevándose una participación del 8,6% y 6,9% de las exportaciones totales de Chile, como se puede evidenciar, tres de los cuatro primeros países son asiáticos y juntos suman el 44% de las exportaciones totales de Chile para 2016, además, se poseen acuerdos comerciales bilaterales con China y Japón, lo que indica que Chile ha aprovechado las ventajas que le proveen estos acuerdos para potenciar sus ingresos por exportaciones y potencializar nuevas relaciones comerciales.

La relación comercial de México con la región de Asia Pacífico no es tan significativa como la que tiene Chile, pues las exportaciones hacia esa región no se realizan en la misma proporción, para el caso de México, aun se evidencia la alta dependencia que este país posee frente a la economía estadounidense pues más de la mitad de las exportaciones se llevan al país vecino, esto puede ser explicado por varios factores, primero el geopolítico, al ser un país vecino a Estados Unidos, se mantiene una relación activa al pasar de los años que ha beneficiado a México en una alta proporción pues según el Observatorio de Complejidad Económica (2017), las exportaciones del país latinoamericano con destino al país del norte fueron de 307 mil millones de dólares, mientras que las importaciones fueron por 181 mil millones de dólares, por lo que mantuvo una balanza comercial superavitaria frente a su socio, otro de los aspectos que beneficia a México es el tratado del NAFTA que

también incluye a la economía canadiense, según Diamond (2018), para CNN en español, Donald Trump, presidente de EE.UU., suspendió las negociaciones para reafirmar la continuidad en el NAFTA y emprender un tratado bilateral con sus integrantes para poder tener mejores términos de negociación que no dejen a su país en la desventaja comercial que presenta por su balanza deficitaria, sin embargo, esto no ha afectado a México como se esperaba, por último y no menos importantes se encuentran las empresas americanas que prefieren producir en México por menores costos e importar sus productos a EE.UU., esto también implica una IED en ese país al instalar fábricas allí para realizar su producción.

Retomando el tema de Asia Pacífico y dejando clara la alta dependencia de México frente a Estados Unidos, según el Observatorio de Complejidad Económica (2017), China y Japón se situaron en la tercera y quinta posición como destinos principales para las exportaciones de México, sin embargo, los valores exportados no son tan significativos como los de EE.UU., pues fueron realizadas exportaciones a China por valor de 8.980 millones de dólares y a Japón por 5.570 millones de dólares, cifras desproporcionalmente menores a las realizadas por Estados Unidos. Para México no debe ser un capricho el empezar a captar el mercado asiático, primero por las tendencias económicas mundiales que ya hemos mencionado en ocasiones previas, sino también por el riesgo que implica no tener unas exportaciones diversificadas y que dependan en tan alta proporción de un solo socio comercial.

Como se mencionó al inicio del capítulo, Perú es el segundo país de la Alianza del Pacífico que posee mayor proporción de exportaciones a la región de Asia Pacífico, incluso en una situación similar a la de Chile, según Aquino (2013), para el año 2012 las exportaciones al continente asiático representaron un 30,6% siendo el mayor destino, seguido por Norteamérica que representó el 23,2% y Europa con 14,8%, lo que evidencia que Perú, al igual que Chile, comenzaron un trabajo de diversificación de exportaciones de manera más prematura que otros países de la AP para no depender de un único cliente y así incurrir en menor riesgo y como lo expresa Reinoso (2019), el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, compiló datos estadísticos que determinaron que solamente China, para el año 2018, representó el 28% de las exportaciones totales de Perú y en un menor porcentaje Japón con un 4,5%, sin embargo, Perú cuenta con un inconveniente común para la mayoría de países latinoamericanos, y es su naturaleza exportadora, pues según Reinoso (2019) las exportaciones tradicionales para China, Japón y Corea del sur fueron cercanas al 90%, por lo que si bien se diversifican los socios, no se está generando una diversificación de la producción.

Finalmente, para el caso de Colombia, Legiscomex.com (2013), registró algunos datos del 2012 que ayudarán a determinar el comercio de Colombia con Asia para el año en que se firmó el acuerdo, por ejemplo, para ese año, 13,3% de las exportaciones fueron a este continente, además, se expresa que una desventaja que puede presentar Colombia para penetrar el mercado de Asia Pacífico es la infraestructura de acceso al puerto de

Buenaventura, el utilizado para los destinos del pacífico, pues esto genera mayores costos e inseguridad.

Más adelante, Quintero (2018), para la revista Portafolio, plantea el rezago presenta en las exportaciones colombianas con respecto a los demás países para los primeros 10 meses de ese mismo año (Enero – Octubre), situándose como el país que menos ha exportado a esa región, cuando Colombia culminó el décimo mes del 2018 había exportado 3.237 millones de dólares a China, mientras que Chile y Perú habían tenido exportaciones por 20.560 y 11.037 millones de dólares para el mismo destino y periodo de tiempo, México hasta Septiembre de ese año había logrado exportaciones a China por valor de 5.458 millones de dólares, sin embargo, no es del todo desalentador, pues aunque Colombia es el que menores ingresos por exportaciones hacia Asia Pacífico genera, entre enero y octubre de 2018 las exportaciones crecieron un 80,8%, ha sido lento el proceso pero mantiene “vivas” las esperanzas de una mayor penetración de este mercado.

Es imperativo decir que no se puede lograr penetrar un mercado de manera eficiente sino se tiene un plan establecido como respaldo y que sus actores trabajen homogéneamente con este, prueba de ello es Chile y Perú que en un corto tiempo relativamente lograron posicionar a China como su mayor socio comercial, pues el mercado asiático en general es exigente con normas fitosanitarias que se deben cumplir para exportar estos países, además, la insistencia por generar acuerdos que beneficien ambas partes, cosa que Colombia ha

tomado con menos ligereza por su alta dependencia de Estados Unidos y su conformismo hasta la fecha con este mercado; casi la totalidad de las exportaciones realizadas a Asia Pacífico son de bienes primarios, por lo que el riesgo de depender de los precios establecidos por terceros no cesan, por lo que trabajar por mejorar la calidad de las exportaciones, brindándole mayor valor agregado permitirá que los países latinoamericanos puedan obtener mayores ingresos, sin embargo, se debe tener en cuenta el plan de desarrollo mencionado anteriormente, pues teniendo en cuenta que la complementariedad que existen en las exportaciones de la AP con los de Asia Pacífico es la mayor razón de su crecimiento, debido a que los primeros ofrecen bienes primarios y los segundos bienes del sector secundaria de la economía, por lo que esta transición podría amenazar las relaciones con esta región.

## Capítulo V. CONCLUSIONES

Con base en las teorías integracionistas mencionadas en este trabajo de grado, se examina el estadio actual del regionalismo latinoamericano, que, en términos generales, nos muestra una no muy productiva pero notoria integración económica regional. En este sentido, se observa que en la nueva etapa post-liberal del regionalismo latinoamericano hallamos la existencia de varios ejes de integración regional, que expresan la adopción de distintos modelos económicos, lo que a su vez es resultado de complejos procesos políticos macroeconómicos que están teniendo lugar en la región desde inicios de la primera década del nuevo milenio.

En este sentido, y aunque pueda existir consenso alrededor de la importancia estratégica que representa el llamado a la internacionalización de las economías, empresas y sectores, dados los beneficios a largo plazo de la inserción en los mercados internacionales, el éxito de las iniciativas de la internacionalización dependen no solo de reformas de aperturas y sostenibilidad en el tiempo; se requiere implementar reformas políticas e institucionales, establecer nuevas formas de organización y especialización de la producción e incluso garantizar el acceso a recursos más productivos, todo ello de manera coordinada; pues si bien es cierto que no existe consenso absoluto en relación con la gradualidad y las secuencias de las reformas, es claro que el éxito de las estrategias de internacionalización se mide en las formas en cómo se insertan las economías en el comercio internacional y como

crece su participación en el mercado de capitales, en particular para los países en desarrollo en como logran convertirse en escenario atracción de capital.

Con base a todo lo anterior, y después de haber realizado un profundo análisis contextualizado que permitió haber llevado el hilo conductor de la investigación enfocando la misma en una metodología , es importante resaltar varios aspectos desde el punto de vista académico, es decir, esta investigación, nos permite ubicar en contexto los diferentes propósitos por los cuales el acuerdo macroeconómico Alianza del Pacífico se llevó a cabo, y dichos propósitos no pueden ser otros diferentes a la necesidad de países como Colombia, Chile, México y Perú de suplir aquellas necesidades de carácter económicas y sociales que, por años han proliferado gracias a las mal llamadas políticas públicas de dichos países y que sin lugar a dudas se han convertido en las grandes falencias económicas, políticas y sociales que no han permitido un desarrollo sistemático en la región. Ciertamente la Alianza Para el Pacífico como iniciativa de desarrollo se apoya en el convencimiento de que como proceso de integración se generan una serie de cambios en la actividad productiva que, gracias a las posibilidades que otorga el mercado, terminan por generar el bienestar de los países. Así, a la búsqueda de un bienestar generado desde su interior se sus economías, se suma el potencial que deriva de la interrelación generada por el proceso integracionista.

Sin embargo, es importante precisar que dichos beneficios deberán provenir de la capacidad de mejoramiento y adaptación de las economías a los mercados internacionales, específicamente a los países socios; y en este contexto es claro que los países AP no están ajenos a las demandas derivadas de dinámicas asociadas a la globalización, la proliferación de tratados comerciales, el acelerado cambio tecnológico, incluso a la expansión de la sociedad del conocimiento. Estos últimos han puesto a las economías frente al valor que representa la innovación. El Acuerdo y los avances del mismo deberían ser exponentes de unas sociedades que se comprometen con la innovación, en tanto el papel de algunas de sus economías dependerá de la efectividad que estos países tengan para generar innovación, es decir, el éxito de sus economías en lograr una integración satisfactoria a la economía mundial dependerá del grado en que consigan vincular su sistema de investigación con la producción industrial.

De otra parte, es necesario incorporar a la idea de que los Acuerdos de integración se constituyen en nuevas realidades institucionales, y que son estas precisamente importantes dinamizadores de la economía. De ahí la necesidad de imprimirle valor a esta nueva institucionalidad, la cual exige como condición previa el fortalecimiento de la institucionalidad de cada uno de los países. Bajo este contexto, no puede omitirse que en el marco de la Alianza Pacífico y sus integrantes existe una responsabilidad compartida, pero que, al momento de ser individualizada, corresponde a algunos de ellos un mayor peso y compromiso; es decir, Colombia al igual que Perú, son sin duda alguna los países llamados a fortalecer distintos factores políticos internos que les permitirán responder de manera



eficiente a las necesidades y exigencias del acuerdo. No quiere decir ello que los otros miembros como México y Chile, al primero tener altos niveles de exportaciones y al segundo estar vinculado en mayor medida con países asiáticos, no estén llamados a fortalecer una serie de situaciones incompatibles desde el punto de vista político y social que afectan el buen desempeño del acuerdo, como lo son la corrupción, aumento de la productividad, diversificación de la producción y de socios comerciales, entre otras falencias.

Sin embargo, son Colombia y Perú los inmediatos responsables de fortalecimiento de la buena dinámica comercial que deba proyectar el acuerdo de la Alianza del Pacífico, pues son estos quienes deben hacer un mayor esfuerzo para aumentar la productividad y competitividad según lo indica el ranking compilado por el Foro Económico mundial; se debe recordar que este acuerdo comercial es uno de los primeros pasos que da la región en cabeza de estos cuatro países para poder alcanzar el importante mercado asiático y que frente a este gran propósito los desarrollos institucionales y su contribución a la economía ponen en evidencia las limitaciones y que estas se traducen en menores condiciones de competitividad del bloque.

Este es un paso previo para el logro de una institucionalidad acorde con los esquemas de integración. De acuerdo con lo anterior y según Florina, R. T. (2016) esto crea un nuevo paradigma de competitividad donde se trata de integrar de forma sistemática a la empresa,

la industria y el gobierno. Ante esta nueva situación, la competencia en el mercado implica cooperación y se concreta mediante alianzas estratégicas que surgen entre los diversos actores: competidores, clientes y proveedores, gobiernos y universidades. Toda vez que es precisamente bajo este paradigma de competitividad sistémica en el escenario internacional que surgen acuerdos regionales, como es el caso de la Alianza del Pacífico, y que por ello los países miembros deben alinear sus políticas públicas para corresponder en alto nivel a las exigencias de este. (Florina R. T., 2016).

Ahora bien, un importante propósito de la alianza al momento de integrar sus economías para alcanzar el mercado Asia Pacifico es proyectar y mostrar la región al mundo como un solo bloque comercial, solido en lo económico y viable en el desarrollo, siendo capaz de lograr una mayor integración empresarial para impulsar la innovación, que permita llamar la atención de los países que conforman los bloques comerciales de Asia Pacifico. Sin innovación y una transformación productiva no será posible que la alianza de los países logre este propósito. Y dadas las condiciones de los diferentes miembros es claro que está bien podría provenir de nuevas formas de interrelacionamiento, en las cuales la organización de la producción se suma a la activa y conjunta participación de las instituciones de educación superior, los centros de investigación, centros tecnológicos entre otros actores del sistema que permitan impulsar la innovación y el desarrollo, ya que este tema en particular ha sido un talón de Aquiles para nuestros países. Tal como lo confirma s, T, & J., (2016), quien manifiesta que esa ha sido una de las grandes debilidades de la

región, específicamente en lo relacionado al desarrollo de patentes, ya que estas no forman parte de las ventajas competitivas en Latinoamérica.

La evidencia empírica señala que, entre los países de la Alianza del Pacífico, países como México y Chile presentan una ventaja competitiva en innovación por su capacidad de desarrollar patentes, aspecto que puede resultar una diferencia significativa, considerando la precariedad de este factor en el resto de la región. De esta forma, a través de los proyectos desplegados por la Alianza del Pacífico será posible potencializar la transferencia de conocimiento y el desarrollo de tecnologías entre los países miembros y avanzar hacia una economía regional basada en el conocimiento. (Carlos, T, & J., 2016); hecho que puede materializarse con el actual compromiso de la Alianza del Pacífico otorgando becas a estudiantes para adquirir conocimientos que puedan brindar los países miembros, esto también, acompañado de una adecuada promoción y un mayor esfuerzo para hacer reconocida esta iniciativa y pueda existir esa transferencia de conocimiento de manera más rápida y efectiva.

Bajo este contexto, una de las conclusiones pertinentes después del análisis y la información obtenida a lo largo de la elaboración del trabajo, es que la Alianza del Pacífico necesitará del apoyo y compromiso de cada uno de los diferentes mandatarios de turno en dichos países; adicionalmente a ello, estos compromisos, si bien fueron asumidos por el ejecutivo, son las diferentes clases sociales y políticas quienes deberán apoyar, en sentido

estricto, a que dichos acuerdos sean minuto a minuto una realidad. Allí se necesita, no solo del sector gubernamental, sino también del compromiso de diferentes sectores sociales; es decir, los diferentes gremios, las diferentes empresas y las diferentes instituciones que permitan una mayor integración nacional desde el punto de vista comercial y que afecte, de manera positiva y directa, el acuerdo; para que de esta manera sea posible desde cada uno de los países miembros el alcance del objetivo principal, que no es otro más, que el mercado internacional: Asia Pacifico. Estos resultados no provendrán del simple diseño estratégico se requiere de acciones concretas conjuntas, y antes de una preparación de cada uno de sus miembros para adaptarse y ofrecer respuestas eficaces en beneficio de la integración.

Más allá del propósito de integrar las economías del Acuerdo a las del mercado asiático, y poder entrar como un solo bloque comercial, la integración deberá avanzar hacia la construcción de condiciones básicas que dinamicen la producción, les permitan a los países la transformación productiva que se requiere para ganar terreno en los mercados internacionales a través de la libre circulación de bienes, capitales, servicios y personas. Esto requiere una estrategia común, para que mediante inversiones y políticas internas pueda llegarse a una meta general, la cual se plantea dentro del acuerdo como la conformación de un área de integración profunda con miras a la región de Asia Pacífico.

De otra parte, si bien motiva el estimado de un potencial que nos podría ubicar el escenario de los países asiáticos, se requiere construir una institucionalidad que, basada en valores comunes de integración y democracia, permitan la construcción de una visión de futuro, la utilización de instrumentos de integración como los acuerdos comunitarios y la negociación en bloque, con el propósito de lograr alcanzar el desarrollo, la promoción del comercio, y el mejoramiento de ofertas competitivas.

Ahora bien, con el ánimo de determinar las condiciones básicas en las cuales se soporta la viabilidad de la integración, es necesario tener en cuenta varios aspectos relevantes: el primero de ellos es que, más allá de observar condicionantes en el marco de los acuerdos, lo que se examina es la capacidad y voluntad del bloque comercial para afrontar los mismos, y, en ese orden, la Alianza del Pacífico ha arrojado resultados positivos a muy corto plazo, es el caso de la puesta en funcionamiento del Mercado Integrado Latinoamericano; la eliminación de visas de viajeros para sus países miembros; la consolidación de acuerdos de comercios como el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco suscrito en el 2016, que profundizó los acuerdos comerciales bilaterales ya consolidados en la medida en que desgrava desde ese momento el 92% del universo comercial y, el 8% restante gradualmente; lo que claramente muestra una viabilidad y alcance de éxito de manera temprana en los acuerdos alcanzados, que les permite una construcción pragmática de objetivos propuestos mediante compromisos consecutivos de integración.

No se puede desconocer que las metas proyectadas a un futuro amplio solo son alcanzables al determinar las principales asimetrías existentes entre los países, que les permita tener claro un plan que permita consolidar el acuerdo. Bajo este contexto, la presente investigación arroja una serie de componentes prácticos que permiten analizar, desde un punto de vista objetivo, las necesidades en cuanto a asimetría, donde se observa que presentan una serie de vicisitudes y debilidades al momento de afrontar, de manera unitaria, cada uno de los retos exigidos por la alianza; es decir, el acuerdo como objetivo general exige esa articulación competitiva e innovadora por cada uno de los países firmantes, los cuales, para cumplir a cabalidad con el objetivo principal del acuerdo, necesitan corregir las falencias presentadas al interior de sus estructuras políticas y financieras.

En este orden de ideas, y según el análisis realizado por la universidad ICESI (Ernesto & Felzensztein, 2012), la evaluación de cada uno de los países que conforman la alianza del Pacífico, desde una proyección competitiva e innovadora, encuentran que, en el caso de Chile, por ejemplo, es un país considerado como la economía más competitiva de Latinoamérica. Gran parte de sus ventajas radican en contar con una fuerte estructura institucional, con un bajo nivel de corrupción y un gobierno eficiente. Sin embargo, Chile necesita hacer grandes esfuerzos para enfrentarse a algunas debilidades que pueden afectar a su desarrollo, como lo es la poca diversidad de su economía, una reducida inversión en innovación, una mejora en la calidad educativa y una mano de obra con poca capacidad para el desarrollo de proyectos innovadores.

Este tipo de factores han dado lugar a una transición lenta de una economía basada en la producción y en el conocimiento, lo cual pudiera ser un detonante para el desarrollo del país. En materia de innovación, Chile precisa capitalizar sus fortalezas innovadoras en la región, en las que destacan: la colaboración universidad-industria en investigación, el apoyo gubernamental en productos de tecnología avanzada, la disposición de científicos para innovar, y continuar avanzando en la producción de patentes, que es la más elevada en la región. Adicionalmente, Chile precisa impulsar su capacidad de innovación, la calidad de las instituciones de investigación científicas, así como la inversión privada en investigación y desarrollo de esta manera podrá potencializar su capacidad innovadora, no solo en Latinoamérica, sino en el entorno global (Amoros, Rodrigo, & Giovani, 2016).

En esa misma línea de análisis, se encuentra que Colombia es un país que se considera haber tenido un crecimiento económico constante, aunque la mayoría de sus recursos provienen de la producción petrolera, lo que hace que su industria sea poco diversificada. Además, se señala la necesidad de mejorar la calidad de su sistema educativo, pues esto no consigue responder a los requerimientos productivos que precisan las empresas innovadoras y sofisticadas. Esta situación, aunada a una baja inversión privada en investigación y desarrollo y una limitada calidad de la investigación en instituciones científicas, arroja una tasa de innovación con un crecimiento poco significativo. Por otra parte, dentro de la región se destaca por el apoyo gubernamental para desarrollo de productos con tecnología avanzada como parte de su potencial innovador.

Es de resaltar que varios de los países comparten restricciones asociadas a la alta corrupción, no menos lo es de que en el caso de Colombia esta se suma a un sinnúmero de realidades (impunidad, ilegalidad, inoperancia de las instituciones, escándalos políticos, etc) que dejan en claro la débil institucionalidad, que afectan la proyección del país. De igual forma comparte con los países AP una estructura productiva poco desarrollada, caracterizada en gran parte por la producción de bienes para la exportación de carácter primario. El reto en favor de la I&D se ha ido quedado rezagada a la que se suma una problemática estructural que ha impedido mejoras en la productividad total y afecta sus aspiraciones de competitividad.

En el caso de otros de los miembros del acuerdo como lo es México, se observa que este país ve afectado por sus políticas públicas y económicas debiendo fortalecer sus instituciones, sobre todo en temas como la corrupción y la inseguridad. México debe impulsar su capacidad de innovación por medio de actividades económicas de valor agregado, así como fomentar el uso de tecnologías de la información, pues esto reduce su capacidad de desarrollar ventajas competitivas. En materia de innovación, para México es necesario sacar ventaja de las fortalezas innovadoras en las que se destaca regionalmente: la capacidad de innovación, la inversión privada en investigación y desarrollo, la colaboración universidad-industria en investigación y desarrollo y la disponibilidad de investigadores. Adicionalmente, México tendrá que poner especial atención en estas áreas de oportunidad



que aún refleja como país: el apoyo gubernamental en productos de tecnología avanzada, incrementar la generación de patentes, así como la calidad de las instituciones de investigación científica para poder impulsar la innovación como pilar de competitividad en Latinoamérica (Arredondo, J, & Jorge, 2016).

Finalmente, Perú impone retos importantes, en el país andino el deficiente nivel educativo ha generado una brecha muy profunda entre los requerimientos de las empresas y la mano de obra que se ofrece, lo que da lugar a un limitado sistema de investigación, una casi nula capacidad de diversificación de su economía y, por ende, una baja tasa de innovación. Perú también requiere impulsar su capacidad de innovación, la calidad de las instituciones de investigación científica, la inversión privada en investigación y desarrollo, la colaboración universidad-industria en investigación y desarrollo, el apoyo gubernamental en productos de tecnología avanzada, así como la disposición de científicos e ingenieros para poder impulsar la innovación como ventaja competitiva en la región (Florina, José, & Jogé, 2016).

Ahora, al momento de analizar uno de los objetivos de esta investigación, encontramos que si se quiere determinar cuáles son los componentes que viabilizan un proceso de internacionalización que les permita a los países mayor presencia en los mercados asiáticos, es necesario que cada uno de estos países, es decir prioricen en cada uno de los objetivos específicos del acuerdo, los cuales están orientados al establecimiento de un área de

integración profunda, así como a fomentar el crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las Partes; buscando hacer de la integración una plataforma de articulación política, de integración económica y comercial, de proyección al mundo. Y esto requiere de una nueva institucionalidad fuerte y actuante. Crear condiciones de estabilidad macroeconómica y que acompañen los procesos de transformación productiva y mejoren la competitividad es aún una tarea pendiente para los países AP, siendo esta una tarea con imperativos y demandas muy específicas para cada uno de los de estos.

Para vincular a la Alianza del Pacífico con la región de Asia Pacífico es necesario resaltar el vínculo que tienen los países de manera individual y conjunta. En 2016, Chile es el país que presenta mayores relaciones comerciales con esta región, por esto no es ajeno el hecho de que sea China su principal socio comercial, al igual que el caso de Perú, aunque México tiene mayor relación con los países de Norte América, dentro de sus principales socios comerciales se encuentran China y Japón, finalmente para el caso de Colombia, China es el único país asiático que figura dentro de su relación comercial, sin embargo, se debe considerar que es por las importaciones que este país genera que tienen como origen este país asiático, pero no por ser una relación bilateral. Por otro lado, analizando la relación conjunta con la región asiática, es importante mencionar la participación de Chile, Perú y México en el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico desde los años 90, hecho que deja en evidencia la perspectiva que tenían estos países frente al desarrollo que prometía el continente asiático, para el caso de Colombia, presenta situaciones de

relaciones bilaterales como lo es el tratado de libre comercio con Corea del Sur, pero no una relación con un bloque comercial presente en dicho continente.

En términos generales, si bien los acuerdos firmados por las partes, configuran mecanismos para articular sus objetivos, es necesario que los mismos se concentren específicamente en aspectos como la liberalización del comercio de bienes y servicios, cambios en los esquemas organizacionales y fortalecimiento de capacidades productiva, la libre circulación de capitales e inversiones, la facilitación comercial y aduanera, la cooperación en materia migratoria y consular para facilitar el movimiento de las personas, la coordinación en materia de seguridad contra la delincuencia transnacional y los mecanismos de cooperación para promover la integración de las Partes.

Caso especial merece el tratamiento que se dé a la inversión extranjera. Este es en general un buen indicador de que las economías son interesantes y llamativas para los inversionistas del mundo, ya que visualizan oportunidades de negocio y garantías suficientes para sus inversiones; su crecimiento y de forma especial como realidad intracomunitaria, constituye una evidencia de la identificación de capacidades y oportunidades al interior del mercado ampliado.

Adoptar acciones que encausen el proceso de integración por esta vía, sin duda alguna permitiría materializar ese componente político social, que le daría la viabilidad al proceso de internacionalización y presencia en los mercados asiáticos, objetivo este que es el más importante para los miembros del acuerdo y por el cual tomaron la decisión un día de integrar sus economías y proyectarlas al mundo.

Tras un análisis de las variables recopiladas para evaluar la evolución que han tenido los países que hacen parte de la Alianza del Pacífico y la efectividad del esfuerzo realizado para penetrar el mercado de Asia Pacífico, se observa la necesidad de crear cadenas de producción internacional ya sea mediante inversión extranjera o por el aprovechamiento de las políticas planteadas dentro del acuerdo marco que permiten una reducción total arancelaria a productos de origen, para así, tener acceso a materiales en que los países tengan una ventaja al producirlos y pueda aumentar su productividad para que con economías de escala se logre una mayor competitividad en los mercados extranjeros y pueda volverse llamativo para los países de Asia Pacífico no solo por materias primas sino por productos con un valor agregado, para que así las exportaciones realizadas por este bloque no sean afectadas en mayor medida por la volatilidad en el comportamiento de los precios del sector primario y se pueda empezar a tener ganancias vía margen de utilidad y no por cantidades únicamente.

Dado lo anterior, es evidente que para lograr un aprovechamiento efectivo del acuerdo principalmente en lo referente a la penetración del mercado de Asia Pacífico, además de los temas arancelarios y económicos, es imperativo realizar una transformación productiva, acompañada por cadenas de producción internacional que generen oportunidades en un mercado, que para los países pertenecientes a la alianza del pacífico.

El Acuerdo se ha edificado en medio de grandes expectativas, y los resultados indican que aún es poco explorado y no genera ingresos significativos en especial Colombia. El escaso impacto en materia de valor de exportaciones dentro el bloque, su poca influencia en cuanto a cambios en la estructura de comercio y de producción, la incapacidad manifiesta para actuar en bloque frente a las dinámicas del comercio mundial, son indicios de una tarea pendiente y de un objetivo yuxtapuesto por realidades ajenas a la integración. Sin embargo, se puede afirmar que la Alianza del Pacífico no es el problema, sino la articulación superficial existente entre los países miembros y la ausencia de una política común que lleve a los países a actuar conjuntamente por un mismo fin, que los países dejen de actuar de manera individual y se planeen como uno solo, para que así, juntando todos los recursos disponibles, se pueda generar y ejecutar un plan para que de manera efectiva se pueda penetrar el mercado de Asia Pacífico y sentar un precedente en una vinculación representativa de los países de la Alianza del Pacífico en el mercado global.

## REFERENCIAS

4 NACIONES UN ACUERDO DE INTEGRACIÓN PROFUNDA. (2018). Recuperado de:

<https://alianzapacifico.net/wp-content/uploads/cartilla-turismo.pdf>

A.F.Reinoso. (2019). Relaciones económicas del Perú con el Asia en el nuevo contexto mundial. Recuperado de: <http://www.cries.org/wp-content/uploads/2019/08/018->

[Reinoso.pdf](http://www.cries.org/wp-content/uploads/2019/08/018-Reinoso.pdf)

Alberto, M. C. (2017). Integración Latinoamericana ¿Politica o Estrategia? En M. C. Alberto, Integración Latinoamericana ¿Politica o Estrategia? Medellín: UNAULA.

Alianza del Pacífico. (2015). Abecé de la Alianza del Pacífico. Recuperado de

[https://alianzapacifico.net/wp-content/uploads/2015/06/abc\\_AP.pdf](https://alianzapacifico.net/wp-content/uploads/2015/06/abc_AP.pdf)

Amoros, J., Rodrigo, B., & Giovani, R. (marzo de 2016). Revista Internacional de Emprendimiento y Gestión . Obtenido de Determinantes de la temprana internacionalización de nuevas empresas: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11365->

[014-0343-2](https://link.springer.com/article/10.1007/s11365-014-0343-2)

Andres, M. (6 de diciembre de 2001). Conceptos, teorías y debates sobre la integración regional. Obtenido de S cielo : [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1870-35502011000200008&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1870-35502011000200008&script=sci_arttext)

Arredondo, T. F., J, P. V., & Jorge, G. (1 de septiembre de 2016). UNIVERSIDAD ICESI . Obtenido de Factores de innovación para la competitividad en la Alianza del Pacifico : <http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v32n141/0123-5923-eg-32-141-00299.pdf>

Balassa, Bela (1964), Teoría de la integración económica, Uteha, México

Banco Mundial (2019). Crecimiento del PIB. Banco Mundial. Recuperado de:

<https://datos.bancomundial.org/indicador/ny.gdp.mktp.kd.zg?end=2017&start=2012>

Bartesaghi, I. (2014). El MERCOSUR y la Alianza del Pacífico, ¿ más diferencias que coincidencias?. Mundo Asia Pacífico, 3(1), 43-56.

Bernal-Meza, R. (2008). Argentina and Brazil in the Internacional Politics: regionalism and Mercosur (strategy, cooperation and factors of tension). Revista Brasileira de Política Internacional, 51(2), 154-178.

Briceño Ruiz, J. (2013). Ejes y modelos en la etapa actual de la integración económica regional en América Latina. *Estudios Internacionales (Santiago)*, 45(175), 9-39.

C.A.Rodríguez (2013).El Perú y el Apec, Relaciones del Perú con Asia: Situación actual y políticas para hacer más provechosa esta relación. Recuperado de:  
[https://economia.unmsm.edu.pe/art/2013/Relaciones\\_1.10.13.pdf](https://economia.unmsm.edu.pe/art/2013/Relaciones_1.10.13.pdf)

Cancillería de Colombia. (2020). Recuperado de:  
<https://www.cancilleria.gov.co/international/consensus/pacific-alliance>

Cantos, M., & Encinas, M. C. (1999). *Introducción al comercio internacional*.  
Editorial UOC.

Cardozo, P. P., Chavarro, A., & Ramírez, C. A. (2007). *Teorías de internacionalización*.  
*Panorama*, 1(3), 2.

Carlos, V. P., T, F. A., & J., d. l. (1 de 09 de 2016). UNIVERSIDAD ICESI. Obtenido de ESTUDIOS GERENCIALES : <http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v32n141/0123-5923-eg-32-141-00299.pdf>



Concha, J. R., & Gómez, O. A. (2016). Análisis de atracción de inversión extranjera a países de la Alianza del Pacífico. *Estudios Gerenciales*, 32(141), 369-380.

del Pacífico, A. (2014). Protocolo adicional al acuerdo marco de la Alianza del Pacífico. Documentos de la VIII Cumbre, 11.

Ernesto, A. J., & Felzensztein, S. E. (diciembre de 2012). *Esic Market Economic and Business Journal*. Obtenido de *Emprendimiento Internacional en latinoamerica. desafíos para el desarrollo:*

[https://www.esic.edu/documentos/revistas/esicmk/121011\\_162117\\_E.pdf](https://www.esic.edu/documentos/revistas/esicmk/121011_162117_E.pdf)

Ffrench-Davis, R. (1977). Pacto Andino y libre comercio. *Estudios Internacionales*, 10(38), 3-11.

Flórez Carvajal, L. V. (2017). Impacto en el sector externo del acuerdo comercial Alianza del Pacífico y del acuerdo de integración financiera MILA (Mercado integrado Latinoamericano) en Perú: Un análisis econométrico periodo 2005-2015 (Bachelor's thesis, Universidad de La Sabana)

Florina, A., José, V., & Jogé, G. (1 de septiembre de 2016). UNIVERSIDAD ICESI.

Obtenido de Factores de innovación para la competitividad en la Alianza del Pacifico :

<http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v32n141/0123-5923-eg-32-141-00299.pdf>

Florina, R. T. (9 de 2016). Estudios Gerenciales. Obtenido de Factores de innovación para

la competitividad en la Alianza del: [http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v32n141/0123-5923-](http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v32n141/0123-5923-eg-32-141-00299.pdf)

[eg-32-141-00299.pdf](http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v32n141/0123-5923-eg-32-141-00299.pdf)

Gaitán, Y. (2014). La Educación Superior en Colombia y su relación con la Alianza del  
Pacífico.

García, J. (2013). Alianza del Pacífico. ¿Hacia dónde vamos? Agenda Internacional,  
20(31), 43-54.

García-Canal, E. (2004). El papel de las alianzas estratégicas en la internacionalización de  
la empresa española. UCJC Business and Society Review (formerly known as Universidad  
Business Review), (3).

Gardini, G. L. (15 de octubre de 2010). Proyectos de integración regional Sudamericana.

Obtenido de Relaciones Internacionales :

[https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/678124/RI\\_15\\_2.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/678124/RI_15_2.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Gardini, G. L. (2010). Proyectos de integración regional sudamericana: hacia una teoría de convergencia regional. Relaciones Internacionales.

Giovanni E. Reyes. (2019). Condiciones de las balanzas comerciales de la Alianza del Pacífico. Recuperado de: <https://www.portafolio.co/economia/condicionantes-de-las-balanzas-comerciales-de-la-alianza-del-pacifico-528426>

González, A. (2016). Emprendedores chilenos aterrizan los beneficios de la Alianza del Pacífico para potenciar sus negocios. Recuperado de: <https://www.emol.com/noticias/Economia/2016/06/29/809989/Cumbre-Alianza-del-Pacifico-en-Chile-impacto-beneficios.html>

Guerra-Borges, A. (2002). Globalización e integración latinoamericana. Siglo XXI.

Herreas.S.(2016). La Alianzas del Pacífico: ¿un puente entre América Latina y Asia Pacífico? Recuperado de:

<https://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/la-alianza-del-pac%C3%ADfico-%C2%BFun-puente-entre-am%C3%A9rica-latina-y-asia-pac%C3%ADfico>

Ibáñez, J. (2000). El nuevo regionalismo latinoamericano en los años noventa. Revista Electrónica de Estudios Internacionales, 1, 1-11.

ICESI, U. (23 de ENERO de 2009). CONSULTORIO DE COMERCIO EXTERIOR .

Obtenido de APEC – Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico:

<http://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2009/01/23/apec-foro-de-cooperacion-economica-del-asia-pacifico/>

Isabel, A. R. (2015). Sistema de Información CientíficaRed de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal. Obtenido de Nuevas Configuraciones Económicas en elAsia-Pacífico y sus Consecuencias para AméricaLatina: Desde el APEC a la Alianza del Pacífico: <https://www.redalyc.org/html/218/21831470009/>

J, A., R, B., & G., R. (marzo de 2016). Revista Internacional de Emprendimiento y Gestio .

Obtenido de Determinantes de la temprana internacionalización de nuevas empresas:

<https://link.springer.com/article/10.1007/s11365-014-0343-2>

Johan C. Nonsoque. (2019).Recuperado de: [https://www.larepublica.co/responsabilidad-](https://www.larepublica.co/responsabilidad-social/crecimiento-verde-en-la-alianza-del-pacifico-2883319)

[social/crecimiento-verde-en-la-alianza-del-pacifico-2883319](https://www.larepublica.co/responsabilidad-social/crecimiento-verde-en-la-alianza-del-pacifico-2883319)

Klaus Schwab. (2019). The Global Competitiveness Report. Recuperado de:

<http://www3.weforum.org/docs/GCR2017->

[2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf](http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf)

Krugman P. (1991): Geography and trade, Leuven University Press.

Krugman P. y Venables A. (1990): "Integration and the competitiveness of peripheral industry" in Unity with diversity in the European Economy, C. Bliss and J. Braga de Macedo (eds.) Cambridge University Pres.

Krugman P. y Venables A. (1995): "Globalization and the inequality of nations", Quarterly Journal of Economics 110(4), pp. 857-880

Krugman P. y Venables A. (1996): "Integration, specialization and adjustment", European Economic Review 40, pp. 959-967.

Kuwayama, M., & Rosales, V. (2012). China y América Latina y el Caribe: Hacia una relación económica y comercial estratégica. CEPAL

Kuwayama, M., & Rosales, V. (2012). China y América Latina y el Caribe: Hacia una relación económica y comercial estratégica. CEPAL.

Legiscomex. (Sin Fecha). Colombia y Asia continúan fortaleciendo sus relaciones comerciales. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/Documentos/COLOMBIA-ASIA-RELACIONES-COMERCIALES-LEGISCOMEX-ACTUALIZACION>

Lichtensztein, S. (2012). El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial: Sus relaciones con el poder financiero. Economía UNAM, 9(25), 14-28.

Luz, B. L. (diciembre de 2014). INTERNACIONALIZACIÓN y COMPETITIVIDAD. Obtenido de Ciencias Estratégicas : <https://www.redalyc.org/pdf/1513/151339264001.pdf>

Malamud, A. (7 de diciembre de 2011). Conceptos, teorías y debates sobre la integración regional. Obtenido de S Cielo: [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1870-35502011000200008&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1870-35502011000200008&script=sci_arttext)

Malamud, C. (2012). La Alianza del Pacífico: un revulsivo para la integración regional en América Latina. Documento ARI, 46, 2012.

Marín, R. C. (1997). La migración china en el norte de Baja California, 1877–1949. Destino México: Un estudio de las migraciones asiáticas a México, siglos XIX y XX.

Mincit. (2019). Recuperado de:

<http://www.mincit.gov.co/CMSPages/GetFile.aspx?guid=da538111-cef8-40a6-89ea-c88cc763470e>

Montes, S. (2018). América Latina Tendrá un Crecimiento del PIB de 1,6% para el 2019 según el Banco Mundial. La República.

Montoya C., Carlos (2000) Teoría de la integración: los procesos de integración económica en América Latina. Fondo Editorial Universidad EAFIT 2000, 164 páginas

Narváez, M. I. M. (2014). Las reglas de origen en los tratados de libre comercio. Revista de derecho, (41), 32-50.

Nolte, D., & Wehner, L. (2014). La creciente presencia de la Alianza del Pacífico en América Latina. Iberoamericana (2001-), 14(53), 173-177.

OECD. (Sin Fecha). Recuperado de: <https://oec.world/en/profile/country/mex/>

Peña, J. A. C. (2016). Análisis y perspectivas de la Alianza del Pacífico. Estudios de Deusto: revista de la Universidad de Deusto, 64(1), 281-305.

Pinzón, L. D. B. (2014). Internacionalización y competitividad. Revista Ciencias Estratégicas, 22(32), 187-196

Portafolio. (2019). Crece inversión extranjera directa en la Alianza del Pacífico. Recuperado de: <https://www.portafolio.co/economia/inversion-extranjera-directa-en-la-alianza-del-pacifico-530079>



Revista Dinero (2016). Pymes contribuyen con más del 80% del empleo en Colombia.

Dinero. Recuperado de: <https://www.dinero.com/edicion-impresa/caratula/articulo/porcentaje-y-contribucion-de-las-pymes-en-colombia/231854>

Revista Dinero, (2018). Alianza del Pacífico firmó acuerdo de reconocimiento mutuo.

Dinero. Recuperado de: <https://www.dinero.com/empresas/confidencias-online/articulo/nuevo-reconocimiento-a-empresas-de-la-alianza-del-pacifico/260342>

Revista Dinero. (2017). Recuperado de:

<https://www.dinero.com/economia/articulo/alianza-del-pacifico-acuerdo-de-libre-comercio-en-colombia/246555>

Rojas, D., & Teran, J. (2016). La Alianza Del Pacifico: Nueva Muestra Del Regionalismo En América Latina (The Pacific Alliance: A New Sample of Regionalism in Latin America).

Sanahuja, J. A. (2012). Regionalismo post-liberal y multilateralismo en Sudamérica: El caso de UNASUR. Anuario de Integración Regional de América Latina y el Caribe, 19-72.

Santiago M. Cibrián. (2018). Recuperado de:

[https://www.cepal.org/sites/default/files/presentations/5santiago\\_mateos.pdf](https://www.cepal.org/sites/default/files/presentations/5santiago_mateos.pdf)

Secretariat, A. S. E. A. N. (2016). About ASEAN. European Journal of Social Theory, 427,  
447.

Trading Economics. (2019),Credit Rating, Recuperado de:

<https://tradingeconomics.com/country-list/rating>

Viner, J. (1967). Teoría económica de las uniones aduaneras, una aproximación al libre  
comercio. California: Fondo de Cultura Económica.

Zuniga, Quevedo, J(2019). El Turismo en la Alianza del Pacífico. Panorámica. Recuperado  
de: <https://www.panoramical.eu/columnas/el-turismo-en-la-alianza-del-pacifico/>