# Perspectivas y oportunidades de la Alianza del Pacífico

Isabel Rodríguez Aranda
Edgar Vieira Posada
(Editores)

Colección
Globalización e integración



40 AÑOS 1975 - 2015
Colegio de Estudios Superiores de Administración

Universidad del Desarrollo




Colegio de Estudios
Superiores de Administración



# Perspectivas y oportunidades de la Alianza del Pacífico

Isabel Rodríguez Aranda
Edgar Vieira Posada
(eds.)

# Perspectivas y oportunidades de la Alianza del Pacífico

CESA – Colegio de Estudios Superiores de Administración
Centro de Estudios sobre Globalización e Integración – CEGLI
Universidad del Desarrollo – UDD, Chile
Centro de Estudios de Relaciones Internacionales – CERI
Colección Globalización e Integración –Tomo V

382.1 / P391p 2015
Vieira P., Edgar (Editor)
Rodríguez A., Isabel (Editor)

Perspectivas y oportunidades de la Alianza del Pacífico / Edgar Vieira P., Isabel Rodríguez A. (Editores). Bogotá: Colegio de Estudios Superiores de Administración –CESA–. Editorial CESA, Centro de Estudios sobre Globalización e Integración –CEGLI 2015. Tomo V, 391 p.

ISBN : 9789588722788

Descriptores:

1. Desarrollo Económico – América Latina. – 2. Alianzas estratégicas – Política económica. – 3. Comercio internacional – Política económica. – 4. Estrategias de mercadeo. – 5. Acuerdos comerciales de integración.

© 2015 CESA – Colegio de Estudios Superiores de Administración
© 2015 Centro de Estudios sobre Globalización e Integración – CEGLI
© 2015 Universidad del Desarrollo
© 2015 Centro de Estudios de Relaciones Internacionales – CERI
© 2015 Edgar Vieira Posada – [edgar.vieira@cesa.edu.co]
© 2015 Isabel Rodríguez Aranda – [isabelrodriguez@udd.cl]

ISBN: 978-958-8722-78-8
Editorial CESA
Casa Incolda
Diagonal 34a No 5a - 23
www.editorialcesa.com
www.cesa.edu.co
editorialcesa@cesa.edu.co

Grupo de Investigación en Innovación y Gestión Empresarial
Centro de Estudios sobre Globalización e Integración – CEGLI
Línea de Investigación en Globalización y Gestión
Proyecto: Oportunidades en acuerdos de integración económica suscritos por Colombia e infraestructura necesaria.
Código interno:40008

Bogotá, D.C, julio de 2015

Coordinación Editorial: Editorial CESA
Corrección de estilo y diagramación: José Ignacio Curcio Penen
Diseño de portada: Juan Camilo Corredor
Impresión: Imageprinting Ltda

Todos los derechos reservados. Esta obra no puede ser reproducida sin el permiso previo escrito.

Impreso y hecho en Colombia
Printed and made in Colombia

# Contenido


Prólogo 17
*Henry Bradford Sicard*
Rector del CESA – Colombia

Prólogo 19
*Federico Valdés Lafontaine*
Rector Universidad del Desarrollo – Chile

Introducción 23
*Isabel Rodríguez Aranda*
*Edgar Vieira Posada*
(eds.)

Estructura de la obra 27

Capítulo 1
Oportunidades y desafíos que plantea la Alianza del Pacífico para la política exterior y para los nuevos modelos de integración regional de sus miembros 33
*Isabel Rodríguez Aranda*
Universidad del Desarrollo – Chile

Introducción 33
¿Un debate teórico para la Alianza del Pacífico? 35
Regionalismo abierto y postliberal 36
El Regionalismo Estratégico "hacia afuera" de la Alianza del Pacífico (AP) 42
Metas y logros de la Alianza del Pacífico 46
Convergencia de intereses 46
Integración Económica Efectiva 48
Énfasis en el comercio extra bloque 50

Una integración profunda 52
Desafíos de la Alianza del Pacífico 53
Efectos en el Mercosur 53
Brasil y Venezuela, potencias excluidas 54
Afinidades políticas y de política exterior 56
Nuevos Miembros y los avances del TPP 57
Reflexiones finales 59
Referencias bibliográficas 60

Capítulo 2
La Alianza del Pacífico, ¿integración profunda hasta qué grado? 63
*Edgar Vieira Posada*
CEGLI/CESA – Colombia

Introducción 63
Los espacios ampliados de integración en un nuevo orden mundial 67
Evolución en el marco teórico de la integración
y elementos para el presente 71
Mayores propósitos y contenidos de una "integración profunda" 81
Hacia una integración multidimensional 81
¿Ampliación al Mercosur? 83
Acciones para la construcción de un "Mercado Único Interior" 85
Las Cadenas Globales de Valor (CVG) 85
Libre circulación de mercancías 87
Acceso al mercado 88
Normas de origen 89
Normas técnicas y normas sanitarias 90
Facilitación del comercio 90
Libre circulación de servicios 91
Libre circulación de capitales 92
Libre circulación de personas 93
Otros temas 93
Infraestructura 94
Integración territorial 96
El papel del sector privado 97
Conclusiones 97
Referencias bibliográficas 100

Capítulo 3
Geopolítica de la Alianza del Pacífico en América Latina, el continente americano y Asia Pacífico 105
*Alberto Rocha Valencia*
*Daniel Efrén Morales Ruvalcaba*
Universidad de Guadalajara – México

Introducción 105
Posicionamiento estructural de los Estados en América Latina 107
Antecedentes, naturaleza, principios y objetivos de la Alianza del Pacífico 108
Orientación geoestratégica inicial de la Alianza del Pacífico 112
Posicionamiento estructural de los Estados de la Alianza del Pacífico 114
Capacidades materiales de los integrantes de la Alianza del Pacífico 114
Capacidades semi-materiales de los integrantes de la Alianza del Pacífico 116
Capacidades inmateriales de los integrantes de la Alianza del Pacífico 118
Geografía económica de los Estados miembros de la Alianza del Pacífico 122
Geopolítica de los Estados miembros de la Alianza del Pacífico 134
Conclusiones 141
Referencias bibliográficas 142
Anexo 1. Exportaciones e importaciones entre países socios y socios potenciales de la Alianza del Pacífico(2000-2011) 146

Capítulo 4
La Alianza del Pacífico y su vínculo comercial con Asia 153
*Adriana Roldán Pérez*
*Alma Sofía Castro Lara*
Universidad Eafit – Colombia

Introducción 153
Elementos relevantes de la teoría constructivista 154
El constructivismo en el Asia Pacífico 155
La Alianza del Pacífico, integración con rasgos constructivistas 161
La cercanía de la Alianza del Pacífico con el Asia Pacífico: Tratados de Libre Comercio vigentes entre el Asia Pacífico y la Alianza del Pacífico 165
La Alianza del Pacífico como socio comercial del Asia Pacífico 167
Conclusiones 175
Referencias bibliográficas 176

Capítulo 5
Flujos de inversión directa e inserción en las cadenas de valor globales: ¿qué puede cambiar la Alianza del Pacífico? 179
*Geneviève Marchini*
Universidad de Guadalajara – México

Introducción 179
Fragmentación de la producción y cadenas de valor globales: beneficios y riesgos para las economías en desarrollo 181
El impacto sobre las políticas 187
Apertura, inserción diferenciada en la economía global y desempeño económico de las economías de la Alianza del Pacífico 191
La apertura económica 191
Las asimetrías de la inserción comercial 194
IED y especialización exportadora 200
El desempeño macroeconómico: puede mejorar… 209
La Alianza del Pacífico y las cadenas productivas globales y regionales: ¿qué puede cambiar? 214
Los acuerdos y avances principales 214
Las asimetrías en las relaciones comerciales entre las economías de la AP 218
La integración a través de la inversión directa 222
Conclusiones 223
Referencias bibliográficas 225

Capítulo 6
La Alianza del Pacífico: una mirada desde el Perú 229
*Alan Fairlie Reinoso*
Pontificia Universidad Católica del Perú

Introducción 229
La política comercial del Perú 230
La Alianza del Pacífico y el Perú 236
Perú en la Alianza del Pacífico 239
Alianza del Pacífico, ¿valor agregado? 243
Inversiones 245
Coordinación del sector público y privado: agencias y gremios AP 246
Encadenamientos productivos 247
Conclusiones 248
Referencias bibliográficas 251
Anexo A 253
Anexo B 255

Capítulo 7
El MILA y la integración financiera en el marco de la Alianza del Pacífico 257
*Ángela María Cobos*
CEGLI – Colombia

Introducción 257
La relevancia del estudio de la integración regional de los mercados financieros y antecedentes del MILA 259
El propósito de integración financiera en la Alianza del Pacífico: hacia un mercado de capitales más allá de los TLC 262
Antecedentes directos: el G2 y la CAN 263
Algunos ejemplos de integración financiera a nivel mundial 265
La conformación de una plataforma común de negociación a través de la integración de los mercados accionarios de Chile, Colombia, México y Perú 268
El MILA: definiciones y conceptos 270
México: la nueva frontera 274
Beneficios que se esperan con la entrada de México 276
Retos para la inversión, las políticas tributarias y la participación de los fondos de pensiones 276
Conclusiones 279
Referencias bibliográficas 280

Capítulo 8
Actores en los procesos de integración latinoamericana: gobierno, partidos políticos y empresarios en la incorporación de Chile a la Alianza del Pacífico 285
*Javier Recabarren Silva*
Universidad del Desarrollo – Chile

Introducción 285
Distintos actores en la política exterior y en los esquemas de integración regional 287
Desde el total apoyo a la mirada más escéptica: los gobiernos de Piñera y Bachelet en la Alianza del Pacífico 290
Los partidos políticos chilenos frente a la Alianza del Pacífico: apoyo mayoritario y dudas sobre sus consecuencias políticas 301
Acelerando la integración: los empresarios chilenos en la Alianza del Pacífico 311
Conclusiones 317
Referencias bibliográficas 319

Capítulo 9
Percepciones del Atlántico latinoamericano ante la Alianza del Pacífico y profundización del proceso de integración de la Alianza del Pacífico con nuevas membresías 327
*Iván Witker*
*Diego Leiva*
Universidad del Desarrollo – Chile

Introducción: el *soft balancing* y la estructura de poder de América Latina y el Caribe 328
La Alianza del Pacífico y el *soft balancing* sobre el liderazgo de Brasil 333
Percepciones desde el Atlántico latinoamericano: divergencias México-Brasil, el BRICS y el MIST 335
Alianza del Pacífico: cuatro discontinuidades 344
Nuevas membresías: ¿profundización del proceso de integración regional? 347
Conclusiones 350
Referencias bibliográficas 351

Capítulo 10
Los intereses económicos y geopolíticos de China y Estados Unidos en las proyecciones de la Alianza del Pacífico 355
*Yun Tso Lee*
Universidad del Desarrollo – Chile

Introducción 355
Una mirada a las relaciones internacionales de América Latina en la década de los noventa 357
La ampliación de las relaciones internacionales: China en el escenario latinoamericano 359
Estados Unidos y la Alianza del Pacífico 363
China y la Alianza del Pacífico 368
El atractivo económico de los cuatro países de la Alianza del Pacífico 370
Un espacio geoeconómico para China 372
La Alianza del Pacífico y los intereses políticos de China 375
Conclusiones 376
Referencias bibliográficas 378

Anexo 1
Principales reuniones y acuerdos de la Alianza del Pacífico 383

Anexo 2
Países Observadores de la Alianza Del Pacífico 384

Los autores 385

## Índice de Gráficas

Gráfica 1. Índice de Poder Mundial para países seleccionados de América Latina (1990-2012) 108
Gráfica 2. Índice de Capacidades Materiales para países de la Alianza del Pacífico (1990-2012) 115
Gráfica 3. Índice de Capacidades Semi-Materiales para países de la Alianza del Pacífico (1990-2012) 117
Gráfica 4. Índice de Capacidades Inmateriales para países de la Alianza del Pacífico (1990-2012) 119
Gráfica 5. Índice de Poder Mundial para países de la Alianza del Pacífico (1990-2012) 121
Gráfica 6. Exportaciones de México a países de la Alianza del Pacífico (2000-2011) 123
Gráfica 7. Importaciones de México desde países de la Alianza del Pacífico (2000-2011) 124
Gráfica 8. Exportaciones de Chile a países de la Alianza del Pacífico (2000-2011) 125
Gráfica 9. Importaciones de Chile desde países de la Alianza del Pacífico (2000-2011) 126
Gráfica 10. Exportaciones de Colombia a países de la Alianza del Pacífico (2000-2011) 127
Gráfica 11. Importaciones de Colombia desde países de la Alianza del Pacífico (2000-2011) 128
Gráfica 12. Exportaciones de Perú a países de la Alianza del Pacífico (2000-2011) 129
Gráfica 13. Importaciones de Perú desde países de la Alianza del Pacífico (2000-2011) 129
Gráfica 14. Exportaciones de Costa Rica a países de la Alianza del Pacífico (2000-2011) 130
Gráfica 15. Importaciones de Costa Rica desde países de la Alianza del Pacífico (2000-2011) 131

Gráfica 16. Exportaciones de Panamá a países de la Alianza del Pacífico (2000-2011) 132
Gráfica 17. Importaciones de Panamá desde socios de la Alianza del Pacífico (2000-2011) 132
Gráfica 18. Participación en el comercio Asia Pacífico (promedio 2008-2012) 167
Gráfica 19. Participación de las exportaciones de la Alianza del Pacífico y del Asia Pacífico en las exportaciones al mundo de la Alianza del Pacífico 168
Gráfica 20. Exportaciones de la Alianza del Pacífico al Asia Pacífico (2008-2012) 169
Gráfica 21. Destino de las exportaciones de la Alianza del Pacífico hacia el Asia Pacífico (promedio 2008-2012) 170
Gráfica 22. Importaciones de la Alianza del Pacífico desde el Asia Pacífico (2008-2012) 170
Gráfica 23. Origen de las importaciones de la Alianza del Pacífico desde el Asia Pacífico (promedio 2008-2012) 171
Gráfica 24. (a-d) Comercio de bienes de los países de la Alianza del Pacífico 197
Gráfica 25. (a-d)Alianza del Pacífico. IED por sectores económicos 203
Gráfica 26. (a-d) Alianza del Pacífico. IED por país de origen (2012-2013) 206
Gráfica 27. (a-d) Alianza del Pacífico, cuenta corriente (1980-2012) 210
Gráfica 28. Perú y la Alianza del Pacífico, exportaciones e importaciones 240
Gráfica 29. Exportaciones de Perú a miembros de la Alianza del Pacífico 240
Gráfica 30. Importaciones de Perú desde miembros de la Alianza del Pacífico 241
Gráfica 31. Balanza comercial del Perú 242
Gráfica 32. Coeficiente exportación intra-Alianza/mundial (%) Alianza del Pacífico 243
Gráfica 33. Stock inversión extranjera según país de origen (2013) 245
Gráfica 34. Ventajas del MILA 270
Gráfica 35. Comportamiento comparado, índices del MILA (enero 2013-enero 2014) 273
Gráfica 36. Integración de México al MILA 275

## Índice de Tablas


| | | |
|---|---|---|
| Tabla 1. | Etapas del proceso de construcción de la Alianza del Pacífico (2010-2014) | 113 |
| Tabla 2. | Comparativo del posicionamiento estructural de Estados entre la Alianza del Pacífico y el Mercosur | 135 |
| Tabla 3. | Volumen de las exportaciones de los cuatro miembros fundadores de la AP a Estados Unidos y la proporción de éstas (%) en el total de las exportaciones a las economías de APEC | 138 |
| Tabla 4. | Volumen de las exportaciones de los cuatro miembros fundadores de la AP a China y la proporción de éstas (%) en el total de las exportaciones a las economías de APEC | 139 |
| Tabla 5. | Acuerdos Comerciales Bilaterales entre la Alianza del Pacífico y el Asia Pacífico | 166 |
| Tabla 6. | Comercio con el Asia Pacífico en 2012 (en US$millones, %) | 168 |
| Tabla 7. | Principales productos exportados por los países de la Alianza del Pacífico al Asia Pacífico en 2012 (en US$millones) | 173 |
| Tabla 8. | Índice de Similitud de las canastas exportadoras de la Alianza del Pacífico al Asia Pacífico | 175 |
| Tabla 9. | Aranceles NMF aplicados en 2012 | 192 |
| Tabla 10. | Acuerdos comerciales firmados por los países fundadores de la Alianza del Pacífico | 193 |
| Tabla 11. | Alianza del Pacífico: Inversión Extranjera Directa (2005-2012) | 201 |
| Tabla 12. | Alianza del Pacífico, indicadores de relaciones intraindustriales (2010-2011) | 221 |
| Tabla 13. | Acuerdos Comerciales del Perú | 231 |
| Tabla 14. | Exportaciones del Perú por principales Acuerdos Comerciales (diciembre de 2013) | 232 |
| Tabla 15. | Importaciones del Perú por principales Acuerdos Comerciales (diciembre de 2013) | 234 |
| Tabla 16. | Balanza comercial del Perú (septiembre 2012-agosto 2014) | 235 |
| Tabla 17. | Exportaciones Intra-AP (2012, cifras en %) | 239 |
| Tabla 18. | Ejemplos de integración bursátil | 267 |
| Tabla 19. | Características entidades financieras | 271 |
| Tabla 20. | Capacidades económicas y militares de los países latino-americanos | 330 |

# Prólogo

Al celebrar los 40 años de fundación del Colegio de Estudios Superiores de Administración - CESA, la Institución continúa haciendo aportes a los estudios que sobre internacionalización se realizan en el país, en esta oportunidad con el quinto tomo de la colección sobre Globalización e Integración del Centro de Estudios sobre Globalización e Integración –CEGLI.

El libro *Perspectivas y oportunidades de la Alianza Pacífico* es el resultado de la reflexión de académicos de diversa procedencia acerca de uno de los procesos que más expectativas genera en las actividades económicas de los últimos años en el continente americano. Esta alianza, de la cual forman parte Colombia, Chile, Perú y México, países de creciente importancia en el mercado mundial, tiene como objetivo fundamental abrir sus fronteras con el fin de fortalecer una integración económica, comercial y de libre circulación de capitales, bienes, servicios y personas. La Alianza del Pacífico (AP) posibilita acceder a un mercado potencial de 212 millones de habitantes, de economías más abiertas y dinámicas, con una clase media en aumento, lo que genera grandes oportunidades para nuestros compatriotas; así como el enfoque de recursos conjuntos para el desarrollo de programas en temas de educación, medio ambiente e infraestructura. Adicionalmente, la AP permitirá desarrollar acciones conjuntas de inserción en los mercados mundiales, en particular en los de Asia Pacífico.

Este libro –fundamental en la coyuntura económica americana, cuando el proyecto integracionista resulta imprescindible– es el resultado de un arduo trabajo de coedición entre la Universidad del Desarrollo (UDD) de Santiago de Chile y el CESA de Bogotá; es uno de los proyectos contemplados dentro del convenio de cooperación de las dos universidades e incluye la participación de colaboradores de la Universidad de Guadalajara de México y de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Ante las perspectivas de comercio y de inversión existentes en los mercados con los que Colombia se ha relacionado tradicionalmente, como son los Estados Unidos y la Unión Europea, es de resaltar que los países sudamericanos decidan enfrentar el desafío de posicionarse en el área de mayor desarrollo en el siglo XXI, la del Asia Pacífico, que cuenta con importantes y variados mercados como China, Japón y Corea del sur, a los que se suman los participantes en la Asociación de Naciones del Sureste Asiático, ya posicionados en el mercado de la región, y con los que Colombia aún no tiene tratados de libre comercio. Es una oportunidad única para que el país establezca encadenamientos productivos que le permitan incorporar valor agregado en las Cadenas Globales de Valor (CGV), lo que constituye la nueva modalidad en el comercio internacional.

Se trata de un reto único para el empresariado colombiano. Desde estas páginas los invito a explorar el potencial y las posibilidades que abre la vinculación a la Alianza del Pacífico, descritas por quienes –en los cuatro países miembros– elaboraron esta obra.

Henry Bradford Sicard

Rector CESA

# Prólogo

El presente libro *Perspectivas y oportunidades de la Alianza Pacífico* es el resultado del trabajo conjunto del Centro de Estudios de Relaciones Internacionales (CERI) de la Facultad de Gobierno de la Universidad del Desarrollo de Chile, y el Centro de Estudios sobre Globalización e Integración (CEGLI) del Colegio de Estudios Superiores de Administración (CESA) de Colombia. El proyecto fue liderado por sus editores, Isabel Rodríguez del CERI y Edgar Vieira del CEGLI, quienes convocaron a distintos académicos de los cuatro países que conforman la Alianza del Pacífico con el fin de conocer, desde una mirada amplia y a la vez diversa, cómo se observa este proyecto regional desde los distintos países miembros.

Cuando se busca ponderar la importancia de un determinado acontecimiento o proceso, es legítimo hacerlo de manera comparativa con una situación equivalente. Desde hace ya algunos años asistimos en América Latina al concierto de varios esquemas de integración que coexisten entre sí con sus distintas amplitudes y énfasis. Cada uno, en su momento de creación, ha sido lanzado con gran entusiasmo y altas expectativas en el cumplimiento de los objetivos propuestos. Sin embargo, por diversas razones ninguno de estos proyectos ha logrado concretarse en el tiempo, perdiendo fuerza, dinamismo y, sin duda, mucho del "encanto" inicial. En este contexto, la Alianza del Pacífico, que nació en el año 2012 gracias al esfuerzo de los gobiernos de México, Chile, Perú y Colombia, ha dado muestras de ser un proyecto de integración regional que merece una mirada seria, y un certero análisis de los distintos aspectos de su evolución, así como sus proyecciones hacia el futuro.

Los autores del libro han buscado plasmar la idea central, a saber, que este proyecto de integración es una novedad dentro de la región, una idea importante que debe comprenderse bien y ponderar sus verdaderos alcances.

Al surgir la Alianza no se presentó ante el mundo con discursos retóricos sobre la necesidad de una integración latinoamericana, tan propia de los acuerdos pasados, pero en cambio, por medio de las cumbres presidenciales y ministeriales, y de reuniones técnicas, se concentró en avanzar, bajo un estilo pragmático y en sintonía con los cambios mundiales, y sin duda que con mucha voluntad política, para enfrentar desafíos claros.

Por otra parte, es necesario mencionar dos aspectos de este proyecto que llaman la atención para cualquiera que comprenda los cambios a nivel mundial. El primero, relacionado con la idea de que vivimos en un mundo donde cada vez más los países dialogan y negocian en conjunto, permitiéndoles tener una voz más fuerte en el concierto internacional. La Alianza, con las características que la distinguen, está abierta a la inclusión de cualquier país de la región, e incluso, a establecer puentes con otros acuerdos regionales, tal como se ha intentado con el Mercosur, con el ánimo de que sus países miembros, y América Latina en su conjunto, sean escuchados, respetados y su posición considerada; se puede observar ahora cómo los cuatro países de la Alianza dialogan y negocian en conjunto frente a otras grandes economías como la China o a importantes esquemas regionales como ASEAN y la Unión Europea.

En segundo lugar, la sintonía de la Alianza con el nuevo escenario internacional se hace patente cuando se observa su esfuerzo, orientado también a negociar como bloque a y mejorar las relaciones económicas con la más importante región del mundo actual: la región Asia Pacífico. Esta proyección no es algo transitorio ni de poca importancia, puesto que las dos primeras potencias mundiales miran hacia el Pacífico y su principal comercio se realiza a través de ese vasto océano; además, los países de esa región representan más del 55% del PIB mundial y en conjunto representan alrededor del 60% de la producción de bienes a nivel mundial. Así, la proyección económica de los cuatro países de la Alianza –o cinco, considerando que pronto se integrará Costa Rica– al Pacífico es sin lugar a dudas inteligente, estratégica y con visión de futuro.

A tres años de su lanzamiento los resultados positivos están a la vista, entre otros importantes resultados: liberación de más del 92% de los bienes y servicios que comercian entre sí; eliminación de las visas para las personas de los países miembros; promoción de becas pregrado y postgrado; coordinación empresarial al más alto nivel; acuerdos para compartir embajadas,

oficinas comerciales y promocionarse conjuntamente a nivel turístico; reglas de origen para beneficiar la producción de bienes al interior del esquema, y varios encuentros empresariales con símiles de otros países, sobre todo de China. Estos logros, junto a una estrategia de integración abierta al mundo, han hecho de la Alianza en sus cortos tres años de vida, "la niña bonita del barrio", como la prensa la ha llamado, lo cual se traduce en que treinta y dos países han solicitado ser miembros observadores, con el fin de seguir de cerca las decisiones y acciones que estos cuatro países tomen.

Es necesario mencionar también la novedad que implica para Chile este proceso de integración. Han pasado treinta y seis años desde que Chile dejó de pertenecer a algún acuerdo de integración como miembro pleno y protagonista, al abandonar el Acuerdo de Cartagena durante el Gobierno Militar. La membrecía chilena en la Alianza, y el hecho de que dos gobiernos de distinto signo político la hayan estado apoyando con protagonismo y voluntad política, insinúa que es posible esperar ser parte de este esquema regional.

Por consiguiente, debemos aplaudir la iniciativa, el desarrollo y el aporte de este libro que busca propiciar una mejor comprensión de los esquemas de integración en América Latina y, en particular, en la Alianza del Pacífico. Sin duda este trabajo es importante para el mundo académico, donde quizás más se valorará este tipo de investigación, pero también para los empresarios y políticos de los países miembros a quienes ayudará a ponderar con mejor perspectiva la importancia de la Alianza en el desarrollo de sus países y en la integración regional.

Federico Valdés Lafontaine

Rector Universidad del Desarrollo – Chile

Países que conforman la Alianza del Pacífico



Miembros plenos

México
Colombia
Perú
Chile

Requisito para ser Miembro

Contar con tratados de libre comercio
con los países de la Alianza del Pacífico

Miembros Observadores

Panamá (abril de 2011)
Costa Rica (marzo de 2012)

Fuente: [http://image.slidesharecdn.com/].

# Introducción

El presente libro constituye el primer producto conjunto entre el Centro de Estudios de Relaciones Internacionales –CERI, de la Universidad del Desarrollo –UDD de Santiago de Chile, y el Centro de Estudios sobre Globalización e Integración –CEGLI, del Colegio de Estudios Superiores de Administración –CESA de Bogotá. Se trata del quinto tomo de la colección sobre globalización e integración publicada por la Editorial CESA, en la cual se exploran las posibilidades y condiciones de las negociaciones comerciales adelantadas recientemente por el gobierno colombiano. El CERI/UDD de Chile ya había colaborado en los dos tomos anteriores con capítulos sobre la participación de dicho país en los acuerdos comerciales con Canadá y Estados Unidos, los cuales sirven de experiencia para la reciente instrumentación colombiana en dichos mercados de América del Norte mediante sendos TLC.

Esta obra versa sobre la Alianza del Pacífico (AP) y tiene un carácter intencionadamente académico e internacional, como lo evidencia la participación de autores de universidades de los cuatro países integrantes de la Alianza, donde, además de la Universidad del Desarrollo de Chile y del Colegio de Estudios Superiores de Administración –CESA de Colombia, presentan sus aportes la Universidad de Guadalajara de México y la Pontificia Universidad Católica del Perú. Asimismo, el análisis académico está motivado en el hecho de que la AP es un proceso en construcción, con logros por concretar, con aspectos conceptuales por precisar y con un entorno en la integración latinoamericana divergente en varios de sus procesos.

La importancia de analizar la experiencia de integración de la AP en América Latina se basa en dos razones principales. En primer lugar, porque es un proyecto de integración subregional que se enmarca en una búsqueda constante por institucionalizar la cooperación de los países, para lo cual se han

ensayado distintas formas de integración –cerrada-abierta– y con distintos propósitos –económico-políticos–. Por lo tanto, la AP es una experiencia que sigue esta tradición pero que también propone en la actual coyuntura nuevos objetivos y nuevas formas de llevar a cabo el proceso de integración. En segundo lugar, la AP es un actor regional interesante en cuanto responde al momento de inserción internacional de América Latina caracterizado por la diversificación de sus relaciones comerciales y políticas hacia distintas regiones a nivel internacional. Y es precisamente por eso que la AP se conforma con el objetivo principal de potenciar sus relaciones comerciales con una de las regiones de mayor dinamismo económico como es el Asia Pacífico.

La AP constituye uno de los más novedosos procesos de integración acordados en América Latina en los últimos tiempos, en la medida que utiliza experiencias del pasado para determinar unos objetivos que enmarquen sus acciones dentro un mínimo marco conceptual: asegurar la libre circulación de mercancías, servicios, capitales y personas. Al mismo tiempo, en su proceder pretende ser ágil y pragmática, dejando de lado formas cerradas y aislacionistas todavía utilizadas por algunos países latinoamericanos, para acomodarse a un entorno de apertura de los mercados mundiales, con una estructura operativa y funcional que le permita desarrollarse sin mucha formalidad.

Integrada inicialmente por Colombia Chile, Perú y México, y con la perspectiva de ampliarse en el corto plazo con la presencia de Costa Rica y Panamá, al iniciar el 2014 la AP sumaba aproximadamente US$2 billones de Producto Interno Bruto, equivalentes al 36% de la economía de América Latina, al 50% de todo su comercio internacional y al 41% de toda la inversión extranjera.

La AP reúne alrededor de 210 millones de personas y muestra un comercio intra-alianza que supera los US$500 mil millones. Si fuera un solo país sería la octava economía del mundo y la séptima potencia exportadora. Sus integrantes lideran las economías latinoamericanas más competitivas y el potencial de crecimiento de su intercambio comercial parte de la liberación total de aranceles para el 92% de los productos de exportación. Según cifras del Fondo Monetario Internacional, será el cuarto contribuyente al crecimiento mundial, después de China, India y Estados Unidos.

A diferencia de los demás procesos de integración latinoamericanos, la AP se fija no solo un propósito interno de alcanzar entre sus miembros el equivalente a la fase de integración económica de mercado común con la

libre circulación de factores, sino también un propósito externo de llegada a determinada área del planeta, con los trabajos para acceder conjuntamente a los mercados del Asia Pacífico, la región de mayor crecimiento en el siglo XXI.

Esto responde a la reorientación en la dirección de las corrientes de comercio de los países integrantes, donde ya se observa que más del 50% de las exportaciones chilenas se dirigen hacia el espacio asiático, mientras disminuye la participación de Unión Europea (UE); más del 25% de las ventas peruanas al exterior van a dicho continente, mientras descienden las dirigidas a Estados Unidos y a la Unión Europea: en particular, la China pasa a ser el primer socio comercial de Chile y Perú, y se va consolidando en el mismo sentido con México y Colombia.

La AP es el instrumento ideal para fortalecer la tendencia internacional a formar Cadenas Globales de Valor (CGV), tal como se están rediseñando las corrientes del comercio mundial, lo que permitiría, frente a sus dos objetivos centrales, comenzar por encadenamientos productivos sencillos al interior del espacio económico ampliado de la Alianza y, gradualmente, ir incorporando cadenas más sofisticadas de mayor valor agregado con la presencia de empresas del Asia Pacífico.

En estas cadenas participarían los cuatro países fundadores, los cuales podrían interactuar con países observadores aprovechando el gran interés despertado por la AP, lo que le ha permitido disponer de un número superior a la treintena de países observadores interesados en incorporarse a acciones conjuntas. La propia Alianza crecerá a corto plazo con la incorporación, como miembros plenos, de Costa Rica y Panamá, al cumplir con el requisito de disponer de tratados de libre comercio negociados con los países fundadores. Una AP "ampliada" aumentaría todavía más la importancia económica y geopolítica del bloque, cuyo comercio internacional superaría el de Mercosur, y quedaría muy cerca de los montos de inversión extranjera.

No obstante, lo interesante de la AP no es solo la experiencia del proceso de integración en sí, sino, además, las posibilidades de reflexionar sobre la integración latinoamericana, su pasado, presente y futuro. La AP permite desarrollar un análisis teórico acerca de lo nuevo en formas de integración regionales, pero también desafía el análisis de experiencias anteriores que siguen vigentes en la región. Por otro lado, y en el ámbito político, la AP desafía la voluntad y los intereses de los gobiernos en cuanto procesos decisionales enmarcados en sus respectivas políticas exteriores, los cuales deben

hacer frente al cumplimiento estratégico de los compromisos y metas que se plantea el nuevo bloque.

En ese sentido, no solo existe una concepción diferente acerca del modelo de desarrollo y sobre la forma de articularse al mundo los países del Atlántico y del Pacífico, sino que subsisten antiguas rivalidades de liderazgo regional: de una parte, México y su zona de influencia del Gran Caribe, reforzada con su activa participación en la recién creada Comisión Económica Latinoamericana y Caribeña (CELAC), y de otra Brasil y su área de influencia suramericana, que llevaron a la creación de instrumentos como la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur) y el Mercado Común del Sur (Mercosur), horizonte en el cual la AP es ajena a su influencia y representa más bien una ampliación de la influencia regional de México.

De otra parte, tendría poco sentido una ampliación de la AP a países latinoamericanos de la vertiente del Atlántico, pues la mayoría de sus integrantes tienen una concepción opuesta y diferente sobre el modelo de desarrollo y la inserción internacional a través de procesos de integración, lo que entrabaría el funcionamiento de la AP, que se ha caracterizado por el pragmatismo y rapidez con que se toman las decisiones y se instrumentan los programas y las acciones.

Este libro busca abordar el análisis de la AP a partir de una visión académica e internacional que permita un examen multidimensional de los aspectos que se conjugan en este reciente proceso de integración regional, y para ello el objetivo es articular las distintas dimensiones de análisis –teórica, económica y comercial, y política e institucional–, mostrando la complejidad del proceso pero también contribuyendo a simplificar la comprensión acerca de las metas que este bloque se propone lograr y los desafíos que debe enfrentar. Logros que también son parte del proceso actual que vive América Latina, caracterizado por la reflexión sobre el modelo de desarrollo adecuado y posible de alcanzar.

Lo anterior, con el propósito de aportar al debate público y académico sobre las formas e instrumentos que la región debe adoptar en su afán por encontrar estrategias que le permitan lograr un fuerte crecimiento y un adecuado desarrollo. Sin duda la AP provoca la discusión en cuanto, independiente de sus fortalezas y debilidades, considera su proceso de integración como un instrumento para alcanzar el desarrollo. Por ello, el libro presenta distintas perspectivas de análisis, algunas más optimistas y otras más críticas, pero, contrario a ser una limitante, se trata de una oportunidad para contribuir a enriquecer el debate sobre los actuales procesos económicos y políticos de la región.

## Estructura de la obra

El propósito del libro es contar con análisis procedentes de los cuatro países integrantes de la AP. Se trata de una mirada que proviene principalmente de la academia (universidades chilenas, colombianas, peruanas y mexicanas), y que trata sobre aspectos de mutuo interés, pero con aplicabilidad, posibilidades e inserción diferente en el proceso de integración, lo cual le permite al lector formarse una idea desde las distintas interpretaciones y lecturas acerca de los compromisos del proceso, y disponer de diversos análisis que van desde el "regionalismo abierto", hasta algunas posiciones más proteccionistas, fiel reflejo de las diferencias ideológicas que en estos momentos caracterizan los enfoques de la integración latinoamericana.

Pero el que existan visiones diferentes no impide que la obra tenga una secuencia y un ordenamiento lógicos en el desarrollo de los temas, para que en su propósito divulgativo el lector disponga de contextos generales, características particulares y posicionamientos al interior de cada uno de los países miembros o desde aquellos que rodean el proceso o juegan un papel protagónico en la escena internacional.

De esta forma en los primeros capítulos se presentan algunas reflexiones conceptuales sobre el marco teórico que debería contemplar la AP en su proceso de integración en el entorno latinoamericano, y sobre el peso geopolítico y económico que puede representar en el ejercicio del poder en la escena mundial. En seguida se presentan diversos análisis acerca de uno de los aspectos de mayor relevancia para el proceso de integración de la AP: el cambio mundial conducente a reorientar el comercio internacional hacia la implantación de CGV, el cual se debe realizar en un entorno comercial específico como es el espacio económico del Asia Pacífico que comparte con otras configuraciones económicas como la ASEAN. En dicho contexto, países como Perú, de donde partió la propuesta de crear la AP, tienen intereses propios de consolidar su vinculación al Asia Pacífico, para lo cual la atracción de inversión extranjera y la formación de un mercado de capitales ya cuenta con mecanismos prácticos como la integración de las bolsas de valores de los cuatro países. El libro finaliza con diversas observaciones sobre la manera como empresarios y políticos intervienen en la formación de estos procesos, para lo cual es fundamental la experiencia chilena, y la mirada que los países vecinos del Atlántico, encabezados por Brasil, tienen sobre la posible interacción con los países de la Alianza, así como lo que la AP puede representar para las actuales potencias mundiales: Estados Unidos y China.

El libro está dividido en diez capítulos. En el primero, la investigadora Isabel Rodríguez de la Universidad del Desarrollo de Chile, sostiene que existe una nueva etapa en la integración latinoamericana, posible de explicar teóricamente como "regionalismo estratégico hacia fuera" y que surge con la creación de la AP. La autora argumenta que lo particular de este nuevo bloque es que a partir de la trayectoria del regionalismo abierto, mantiene la idea de aumentar el comercio intrabloque hasta llegar a formar un área con libre circulación de bienes, servicios, capital y personas. Pero a la vez, es innovadora en cuanto considera de igual importancia hacer más competitivo el comercio extrabloque, principalmente con el Asia Pacífico. Asimismo, deduce que la AP mantiene del regionalismo postliberal la necesidad de trabajar en la convergencia y concertación de los temas políticos y sociales de los países, pero su capacidad de innovar está en que propone hacerlo de forma complementaria a las metas de integración económica. Por último, señala que existe una fuerte influencia de la experiencia del Foro de Cooperación del Asia Pacífico (APEC) en los principios de la AP, en cuanto se concibe la integración como un proceso flexible y pragmático para alcanzar las metas establecidas, sin embargo, se diferencia en cuanto sus cuatro miembros han firmado acuerdos que establecen la reciprocidad de obligaciones.

En el segundo capítulo, Edgar Vieira, del CESA, reflexiona sobre los alcances de la AP al autodefinirse como proceso de "integración profunda", lo cual encierra una indefinición, que puede ser positiva si permite un avance cualitativo importante, pero que igualmente puede contribuir al desorden en la marcha del proceso con la incorporación de temas que no responden a unos objetivos de integración específicos, sino a la coyuntura y circunstancias del momento. El autor hace una revisión del marco teórico que ha rodeado el desarrollo de la integración en el mundo y plantea que una libre circulación de mercancías, servicios, capitales y personas se debe tratar claramente como el compromiso de construir un mercado común, y recomienda trabajar en la AP el concepto de "gobernanza multinivel" que permitiría una función más activa con las regiones. Finalmente, evalúa las principales acciones que está desarrollando la AP en la conformación de un "mercado único interior", el cual, con la convergencia de compromisos ya existentes de libre comercio entre sus miembros, permitirá consolidar rápidamente el aspecto de liberación comercial, pero que tiene varios retos en otro tipo de compromisos como, entre otros, el desarrollo de encadenamientos productivos, la liberación de capitales y el movimiento de personas, o el aseguramiento de una infraestructura.

En el tercer capítulo Alberto Rocha y Daniel Morales, de la Universidad de Guadalajara de México, abordan los aspectos geopolíticos y geoeconómicos de la AP partiendo del reconocimiento de la existencia de gobiernos diferentes en América Latina vinculados a modelos opuestos de integración regional, por un lado, de "regionalismo semicerrado" con fuerte participación del Estado, y por otro, de "regionalismo abierto" regido por el mercado, con un claro liderazgo en disputa entre las dos potencias del área, Brasil y México, donde éste último asume un mayor protagonismo latinoamericano al incorporarse a la AP, mientras que Brasil ve erosionada su presencia dominante realizada a través de Mercosur y de Unasur. Los autores detallan los componentes geopolíticos y geoeconómicos de los países integrantes de la Alianza, así como de los que países que están por ingresar, sus relaciones con Estados Unidos y con el Asia Pacífico, así como el posicionamiento estructural y el lugar que ocupan en el ejercicio del poder a nivel mundial según sus capacidades para el comercio internacional, en un entorno latinoamericano dividido entre corrientes progresistas y neoliberales, en donde es valiosa la iniciativa de buscar un acercamiento entre la AP y el Mercosur.

En el cuarto capítulo, Adriana Roldán y Alma Sofía Castro, de la Universidad EAFIT de Medellín, exploran el surgimiento de procesos de integración en ambos lados de la cuenca del Pacífico, analizándolos desde la teoría "constructivista" de las relaciones internacionales, la cual otorga importancia a las formas en que el comportamiento de los distintos actores es moldeado e influenciado por creencias y valores vinculados a la cooperación y a la interacción, antes que a la confrontación. Analizan cómo, para el caso de Asia Pacífico, a pesar de los históricos enfrentamientos de larga data, el constructivismo ha permitido aclimatar elementos de cooperación e interacción gracias a un regionalismo local bajo liderazgos exitosos que desembocaron en la conformación de espacios de integración como la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), la cual avanza hacia la creación de una comunidad y es protagonista de la negociación de mega acuerdos en la región. De otra parte, caracterizan las identidades que unen a los integrantes de la Alianza, y analizan lo que han sido y pueden ser las relaciones comerciales entre los integrantes de la AP y el Asia Pacífico en la medida en que se logren involucrar en CGV que aseguren la inserción latinoamericana en esa región.

En el quinto capítulo, Geneviève Marchini, de la Universidad de Guadalajara de México, estudia en profundidad el importante papel de las CGV para

la AP, partiendo de su desarrollo inicial en los países desarrollados con el rico marco conceptual y los factores que contribuyeron a acelerar el cambio en la organización productiva, y la incorporación sucesiva de países en desarrollo, en particular de Asia Pacífico, que han pasado a tener una vinculación cada vez mayor. Analiza los encadenamientos productivos desarrollados en los países integrantes de la Alianza, previo señalamiento de la manera como afrontaron la apertura económica, el cuidado que tuvieron de no agravar las asimetrías existentes entre sus miembros, con México como país inserto en cadenas manufactureras, mientras los otros integrantes lo hacen principalmente con productos primarios asociados al tipo de IED recibida, lo cual les genera el reto de ingresar en cadenas de mayor contenido tecnológico, atrayendo inversiones, involucrando a las Pymes, distribuyendo los beneficios equitativamente y desarrollando vínculos productivos con otras economías latinoamericanas.

En el sexto capítulo, Alan Fairlie Reinoso, de la Pontificia Universidad Católica del Perú, efectúa un análisis de la participación del Perú en la AP, comenzando por el comportamiento de la política comercial peruana, basada en los últimos años en la consolidación de la apertura y el libre intercambio comercial, reflejado en el número de tratados de libre comercio negociados a través del mundo, con un comportamiento exitoso en cuanto al intercambio comercial, pero en procesos no exentos de complicaciones como las vividas en la Comunidad Andina de Naciones (CAN). El autor destaca la orientación de la política comercial peruana hacia el Asia Pacífico, región donde con Chile fue pionero en su pertenencia a la APEC, que espera consolidar con alianzas de distinto tipo en su participación en la AP. Luego de analizar en detalle los compromisos y algunas de las acciones adelantadas hasta ahora por la AP, procede a evaluar el nivel de intercambio comercial realizado por el Perú con sus integrantes, para finalizar con las perspectivas de mejoramiento de ese intercambio con el desarrollo de CGV, la captación de inversión extranjera y la realización de acciones conjuntas de promoción en Asia Pacífico.

En el séptimo capítulo, Ángela María Cobos, consultora de una empresa que opera desde Colombia, aborda uno de los compromisos básicos en la conformación de un mercado común: la libre circulación de capitales. Para el caso de la AP, en los últimos años se trabajó intensamente en una herramienta que permite asegurar y facilitar ese movimiento a través de la compraventa de acciones y otros títulos de inversión mediante la puesta en marcha de un mecanismo de integración entre las bolsas de valores. Luego

de algunas consideraciones teóricas sobre la libre circulación de capitales en un proceso de integración económica y algunas experiencias en otros lugares del mundo, la autora explica cómo se integraron inicialmente las bolsas de Chile, de Colombia y del Perú, y el resultado final recientemente obtenido con la incorporación de la bolsa de valores de México, lo que consolida la conformación del Mercado Integrado Latinoamericano (MILA), con el de Brasil, los más importantes de América Latina, y el cual contribuirá a hacer más atractiva la realización de inversiones en la región.

En el octavo capítulo, Javier Recabarren, de la Universidad del Desarrollo de Chile, hace un interesante análisis sobre la influencia de actores políticos y empresariales en la decisión de Chile de incorporarse como miembro pleno en la AP. Lo cual es un aspecto relevante, en cuanto hasta ahora el país se había mantenido al margen de participar en proyectos de integración profunda en América Latina. Al respecto, el autor sostiene que diferentes actores, como pueden ser los partidos políticos y los grupos empresariales, han tenido una participación e incidencia más o menos institucionalizada en las decisiones de política exterior de ese país ayudando a construir un discurso coherente sobre los beneficios de su incorporación al nuevo bloque regional. Para ello analiza seis partidos políticos de Chile –Renovación Nacional, Unión Demócrata Independiente, Demócrata Cristiano, Socialista, Comunista y Partido por la Democracia–, así como algunos grupos empresariales privados (la Sociedad de Fomento Fabril [Sofofa] y la Confederación de la Producción y el Comercio [CPC]). La importancia de este capítulo radica en que pone su atención en la participación de los países en un esquema de integración profunda, lo cual es un asunto de intereses y consensos de largo plazo que sobrepasa las decisiones y acciones de los gobiernos de turno y que, por lo tanto, requiere del apoyo de los actores internos de sus sociedades.

En el noveno capítulo, Iván Witker y Diego Leiva, de la Universidad del Desarrollo, de Chile, hacen un interesante análisis desde las teorías neorrealistas de las relaciones internacionales para explicar la actual estructura de poder regional en América Latina. Sostienen los autores que la creación de la AP ha otorgado nuevas dinámicas en la distribución de poder y en las estrategias de relacionamiento entre los países. Para ello proponen el concepto de *soft balancing*, el cual ha sido utilizado para explicar procesos de balance de poder de carácter no coercitivo ni defensivo en todo el mundo, caracterizados cada vez menos por el aumento de capacidades militares-económicas (balance interno) y/o por la generación de alianzas de seguridad frente a

una amenaza común (balance externo), y cada vez más por la promoción de lazos de cooperación, que en algunos casos se cristalizan en la creación de una organización internacional regional. Este sería el caso de la AP en la región, principalmente en relación con Brasil, representando un cambio de eje histórico en la evolución de los asuntos estratégicos del hemisferio. Lo provocador de este planteamiento es su resultado: el efecto escisionista que está generando en el espacio latinoamericano donde la AP representa la economía más dinámica de la región, sin estridencias ideológicas y portadora de gérmenes propios de una etapa nueva de desarrollo interdependiente con el Asia Pacífico.

En el décimo capítulo, Yun Tso Lee, investigador de la Universidad del Desarrollo de Chile, analiza los intereses económicos y geopolíticos de China y Estados Unidos en las proyecciones regionales e internacionales de la AP. Al respecto, señala que el momento actual de América Latina se caracteriza por la ampliación y diversificación de sus relaciones internacionales, de la mano con un proceso iniciado con fuerza desde comienzos del siglo XXI, cual su mayor autonomía y autoafirmación misma a través de la creación de instituciones propiamente regionales, logrando tener una voz de mayor resonancia a nivel internacional y más respetada por las grandes potencias. El autor explica que para Estados Unidos el interés en la AP se expresa fundamentalmente en tres aspectos: generar un área de influencia en la región que le permita volver a acercarse a Latinoamérica; profundizar y diversificar sus relaciones comerciales, y concretar sus intereses geopolíticos al incluir a países de la región en la creación del Transpacific Partnership (TTP, por sus siglas en inglés). El autor enfatiza que los aspectos de convergencia de intereses entre la China y la AP se expresan, primero, en buscar el aumento del comercio e inversión, y segundo, en vislumbrar un área de libre comercio de gran envergadura al sumar la AP más la ASEAN a su esfera de influencia y liderazgo económico.

Isabel Rodríguez Aranda

Universidad del Desarrollo – UDD
Santiago de Chile

Edgar Vieira Posada

CESA – Colegio de Estudios Superiores de Administración
Bogotá, Colombia

# Capítulo 1

# Oportunidades y desafíos que plantea la Alianza del Pacífico para la política exterior y para los nuevos modelos de integración regional de sus miembros

*Isabel Rodríguez Aranda**

## Introducción

Después de una larga trayectoria en propuestas de integración regional, América Latina se estrena en 2012 con la creación de la Alianza del Pacífico (AP) compuesta por Chile, Perú, Colombia y México. Un proyecto de integración profunda que busca avanzar hacia la libre circulación de bienes, servicios, personas y capital entre las economías miembros, y constituirse como una plataforma de proyección al mundo, con especial énfasis en el Asia Pacífico.

Este nuevo proyecto es el resultado del contexto regional actual y de los intereses estratégicos de sus países miembros. En el plano internacional, y a partir de los inicios de la década del dos mil, América Latina ha diversificado sus relaciones internacionales desde el tradicional centro, Estados Unidos y Europa, a nuevas potencias como China, India, Rusia e Irán, entre otras. Situación que en el plano comercial y económico ha llevado a un crecimiento y desarrollo de relaciones de intercambio principalmente con el Asia Pacífico. Asimismo, en el plano regional, en esta década se produjo un proceso de construcción de autonomía que se plasmó en la creación de instituciones

* Universidad del Desarrollo – Chile.

propiamente latinoamericanas como la Unión de Naciones Sudamericanas (Unasur), la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA) y, más recientemente, la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), con dos fines: por una parte, unir políticamente a la región, y por otra, excluir y disminuir la influencia de Estados Unidos en las decisiones que van diseñando el futuro en temas políticos y económicos. Lo anterior también se explica a nivel de la política exterior de los países, donde sus formas de inserción económica internacional han ido cambiando de acuerdo con la conjunción de las dos variables mencionadas, llevando a varios países de la región a indagar sobre nuevas formas de cooperación económica que, reconociendo el estancamiento de los bloques económicos de los noventa como, por ejemplo, el Mercado Común del Sur (Mercosur) y la Comunidad Andina (CAN), les permitan una inserción más exitosa. Esas nuevas formas se debaten entre la firma de Tratados de Libre Comercio (TLC) en forma bilateral o conjunta, o la creación de nuevos bloques que buscan una integración profunda.

Este primer capítulo se propone explicar este debate sobre las nuevas formas de inserción económica internacional en América Latina, analizando la experiencia de los países miembros de la AP, en cuanto son casos donde sus respectivas políticas exteriores han combinado distintas experiencias de inserción internacional según los diferentes momentos de la integración latinoamericana: bloques de regionalismo cerrado en la década del sesenta, abierto en la década de los noventa, TLC bilaterales, y actualmente, lo que se denomina en este capítulo, un regionalismo estratégico "hacia fuera" con el proyecto de Alianza del Pacífico.

Así, se sostiene que existe una nueva etapa en la integración latinoamericana posible de explicar teóricamente, que para el efecto se denomina "regionalismo estratégico hacia fuera", y que surge con la creación de la AP. Este bloque representa un hito en el proceso de integración regional, donde importantes países líderes en lo económico comienzan a integrarse recogiendo lo mejor de sus experiencias anteriores, adaptándolas al nuevo contexto de las economías latinoamericanas para proyectarse al mercado más dinámico de la economía global, el Asia Pacífico.

Lo particular de la AP es que mantiene la idea de aumentar el comercio intrabloque, proveniente de la trayectoria del regionalismo abierto, hasta llegar a formar un área con libre circulación de bienes, servicios, capital y personas. Pero a la vez, es innovadora en cuanto considera tan importante como lo anterior aumentar y hacer más competitivo el comercio extrabloque,

principalmente con el Asia Pacífico. Asimismo, mantiene del regionalismo postliberal la necesidad de trabajar en la convergencia y concertación en los temas políticos y sociales de los países, pero con una enorme capacidad de innovación al hacer complementario lo anterior con las metas de integración económica. Por último, hay una alta influencia de la experiencia del Foro de Cooperación del Asia Pacífico (APEC) en los principios de la AP, en cuanto se concibe la integración como un proceso flexible y pragmático, diseñado para alcanzar las metas establecidas, el cual, sin embargo, se diferencia de aquel en cuanto sus cuatro miembros han firmado acuerdos que establecen la reciprocidad de obligaciones.

En consecuencia, dichos aspectos han llevado a que los países participantes opten estratégicamente por una integración profunda pero con vocación externa a la región. Tal decisión explica que países con formas de inserción internacional tan distintas se sientan cómodos y comprometidos con la AP. Es el caso de Perú y Colombia, que formaban parte de la CAN desde los noventa (antes Pacto Andino) en la cual apostaban por negociar en bloque los TLC aspirando a crear una unión aduanera. Por otro lado, está el caso de Chile y México, que desde los noventa optaron por firmar TLC y no ser parte de bloques de unión aduanera o mercado común.

El capítulo se estructura en tres partes: en la primera se analiza el "regionalismo estratégico hacia fuera" en su contenido teórico, como una nueva forma de regionalismo latinoamericano; en la segunda se examinan las causas y los objetivos de la AP como mercado común y su vocación al Asia Pacífico, y en el tercero se observan los desafíos que enfrenta este nuevo regionalismo en cuanto a las externalidades que ha producido en la región, afectando la política exterior de los países, como, por ejemplo, al catalizar una reactivación de bloques clásicos como Mercosur; al desafiar el posicionamiento de las dos potencias regionales, Brasil y Venezuela, que quedan fuera de este nuevo bloque; al arriesgar que los gobiernos de derecha o izquierda no mantengan la voluntad, los intereses y el compromiso de integración profunda, y al enfrentar la decisión de incorporar nuevos miembros de la región.

## ¿Un debate teórico para la Alianza del Pacífico?

América Latina se ha caracterizado por ser una región en la cual desde hace ya muchos años sus organismos regionales han buscado la creación de un mercado común, sin embargo, en la práctica no han alcanzado los resultados

esperados, por lo cual es fundamental revisar en sus distintas etapas el proceso de integración regional en América Latina a la hora de tener como objetivo analizar la AP y comprender sus avances en un periodo breve de existencia. De esta manera, la AP se presenta como una nueva estrategia económica y comercial que busca conformar un espacio de libre circulación de factores productivos incluyendo el comercio extra bloque, y no un mero proyecto, proceso que denominamos "regionalismo estratégico hacia fuera".

A continuación se analizan las experiencias previas de integración en América Latina, a fin de entender qué recoge de ellas la AP y qué es lo nuevo que implementa.

## Regionalismo abierto y postliberal

Fue a partir de 1960, de la mano del denominado regionalismo cerrado, que la integración económica de América Latina comenzó a ser una prioridad en la región. Desde entonces se comenzó a promover la idea de crear bloques económicos con el objetivo de impulsar una estrategia de desarrollo basada principalmente en el modelo de "industrialización por sustitución de importaciones" (Modelo ISI), en el cual los diferentes países priorizan el desarrollo de la industria nacional y el intercambio comercial entre los miembros del bloque.

Esta iniciativa surgió como resultado de un diagnóstico realizado por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) en los años sesenta, en el cual se concluyó que el desequilibrio existente en el comercio y en el desarrollo de los países latinoamericanos se debía resolver ampliando los mercados nacionales a escala regional bajo el proteccionismo arancelario. En concreto, se buscaba promover la expansión industrial y los intercambios intra-regionales para alcanzar una diversificación de los productos incluyendo manufacturados e industriales (Magariños, 2005).

La materialización de este regionalismo cerrado se impulsó con la creación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y del Mercado Común Centroamericano (MCCA) en 1960, el Pacto Andino en 1969 y la Comunidad de Estados del Caribe (CARICOM) en 1967. Si bien es cierto que dichos organismos alcanzaron un fuerte impulso inicial, ya hacia la década del ochenta, producto de los conflictos políticos internos existentes en la gran mayoría de los países latinoamericanos, aunado al peso de la deuda externa, el proceso de integración regional se comenzó a estancar.

Además, la producción industrial alcanzada tenía un gran problema: su fin era el mercado interno y eso la limitaba en volumen y competitividad.

Hacia la década de los noventa se comenzó a vivir una segunda etapa en el proceso de integración regional. Dentro de la literatura, y por una parte de los académicos enfocados en las relaciones internacionales, se comenzó a propagar el concepto de *regionalismo abierto*, término utilizado a partir de la creación del Foro de Cooperación del Asia Pacífico (APEC) en 1989, donde se proponía un enfoque de integración económica abierta, esto es, sin tratado vinculante, y sustentado en el compromiso unilateral y concertado de sus miembros de liberalizar sus economías (Rodríguez, 2005). Por lo tanto, el concepto es posterior en América Latina, donde surgió específicamente en 1994, cuando la CEPAL definió "regionalismo abierto"

> … el proceso de creciente interdependencia económica a nivel regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración, como por otras políticas en un contexto de creciente apertura y desreglamentación, con el objetivo de aumentar la competitividad de los países de la región y de constituir, en la medida de lo posible, un cimiento para una economía internacional más abierta y transparente (CEPAL, 1994: 8).

La característica fundamental radicaba en la creación de acuerdos de integración sustentados en tratados vinculantes, influenciados y reforzados por la cercanía geográfica y la afinidad cultural existente entre los diferentes países. Además, se seguía el modelo de integración económica europeo, por lo que todos los procesos de integración que se activaron durante esa década fueron proyectos de mercados comunes que comenzaban creando uniones aduaneras.

Entonces se comenzó a desarrollar en América Latina un regionalismo abierto, es decir, "un preferencialismo que crea comercio entre los miembros del acuerdo, pero sin incrementar las barreras preexistentes respecto a los restantes países del mundo" (Di Filippo y Franco, 2000: 21), el cual se plasmó en la conformación de nuevos bloques como el Mercado Común del Sur (Mercosur) en 1991, y el Pacto Andino, que dio paso a la Comunidad Andina (CAN) en 1996. Además, dado este nuevo proceso de integración, se comenzaron a reestructurar los diferentes esquemas regionales cerrados ya existentes, por ejemplo, la ALALC que se transformó en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), lo que mismo el CARICOM y el MCC. El espíritu integracionista se encontraba presente no solo en Sudamérica, sino que se extrapoló a todo el continente, creándose el Área

de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), a lo cual se sumaó posteriormente el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), cuyo objetivo principal era integrar todo el continente en un área de libre comercio para el año 2005.

En consecuencia, si se trata de establecer una característica común entre los diferentes bloques dicho objetivo se torna difícil y termina siendo la heterogeneidad el mínimo común denominador (Rodríguez, 2005), considerando además, que algunos países se marginaron de los bloques como miembros plenos y se centraron en firmar únicamente TLC como en el caso de Chile y México.

El análisis de estas experiencias permite establecer la existencia de un vicio de origen en el regionalismo abierto, por cuanto se firmaron proyectos de integración –casi todos planteados como mercados comunes– centrados en las metas y no en los requisitos del proceso, los cuales permitirían avanzar en el cumplimiento de las metas, es decir, en el logro de una integración profunda. La paradoja de este vicio de origen es que, si bien se sigue el modelo europeo en cuanto al mercado común, no se entiende la integración como un proceso cuyos requisitos deben ser cumplidos paulatina y permanentemente.

Bajo la teoría de Jan Tinbergen (1988), lo vivido en la región hace alusión a la "integración negativa", lo que en otras palabras significa una liberalización comercial intragrupo, a diferencia de la "integración positiva", donde las políticas comunes y la construcción de instituciones se convierten en pilares fundamentales para alcanzar una integración profunda y real. Así, para lograr el éxito es imperativo incorporar instituciones nacionales, las cuales son indispensables a la hora de lograr la eficacia de los objetivos previamente establecidos y necesarias para la lograr la integración, es decir, normas comunitarias y políticas comunes. En la misma línea de argumentación, Fernando Rueda Junquera (2009), al hacer un análisis del proceso de integración europeo, señala que los requisitos para su éxito han sido tres: la existencia de un compromiso político fuerte y sostenido por los distintos países miembros; la construcción de un sistema jurídico e institucional supranacional, y políticas y acciones comunes tendientes a consolidar la integración económica. A juicio del autor, esta triada de elementos no estaría presente en el regionalismo abierto de América Latina y explicaría el estancamiento permanente de estos procesos de integración.

Con respecto al compromiso político, este se atribuye a los gobiernos y sus respectivas políticas exteriores, las que deben trascender a la etapa inicial del

proceso de integración, manteniéndose y reforzándose para el cumplimiento de metas de forma gradual y constante. Este requisito permite la irreversibilidad del proceso.

Asimismo, el sistema jurídico e institucional es requisito ineludible en cuanto es necesario construir reglas y normas que den certeza jurídica a los actores para mantener el compromiso político. A su vez, la institucionalidad permite que las legislaciones nacionales se acoplen a las normas del bloque, ya que cualquier contradicción jurídica supone un retroceso en los compromisos comunes, e impide avanzar hacia la supranacionalidad institucional. Lo anterior requiere competencias y normas comunes, así como recursos financieros para su coordinación y aplicación.

Finalmente, son necesarias políticas y acciones comunes en el ámbito económico por parte de los participantes en el proceso de integración, en cuanto un mercado común requiere coherencia en la liberalización comercial intrabloque, además de una unión aduanera que permita la libre circulación de los factores productivos.

En consecuencia, el análisis del proceso de regionalismo abierto en América Latina permite observar una falta de integración profunda, pues en lo económico el énfasis se puso en la meta más que en la forma del proceso para lograr dicha meta; en lo comercial, el mercado principal para las exportaciones se sitúa por fuera de la región, por lo que será difícil aumentar el comercio intrabloque, y tampoco se lograrán sólidos y permanentes compromisos institucionales, por cuanto el grado de soberanía en torno a las materias económicas y políticas que los gobiernos están dispuestos a ceder en pos del organismo son mínimos.

Entre las causas posibles que explican la carencia de marcos jurídicos e institucionales en el regionalismo abierto, se pueden mencionar, en primer lugar, la falta de un compromiso político a la hora de poner en marcha una integración profunda en la región, la cual podría estar asociada a "la cultura política de muchos países latinoamericanos, marcadamente nacionalistas que se resiste a aceptar marcos supranacionales y rechaza el concepto de soberanía compartida, y las ideas 'post westfalianas' de democracia y de participación social más allá del marco del Estado" (Sanahuja, 2009: 80), y en segundo lugar, el fuerte presidencialismo existente, debido principalmente a la idea de conservar márgenes de maniobra en la política nacional y en la defensa de los intereses nacionales frente a los diferentes países de la región, producto

de las asimetrías existentes en torno al tamaño, poder, riquezas y recursos que poseen los diferentes Estados.

En el mismo sentido, una integración completa o positiva requiere

> … el consenso de los Estados miembros y de la acción correctora de los Parlamentos, que exige acuerdos políticos básicos de carácter intergubernamental y juegos de suma positiva que permiten mejoras comunes, preferibles al status quo, que a menudo no son fáciles de alcanzar (Sanahuja, 2009: 88).

Sin embargo, falta un elemento aún más fundamental a la hora de implementar una política: el proceso de regionalismo en América Latina no cuenta con el apoyo de una parte importante de la población de los países involucrados, pues a pesar de la existencia de una historia, unas costumbres y un lenguaje común, el sentimiento de identidad fundamental para alcanzar un proyecto en común exitoso no está presente.

La suma de todas estas características ha llevado a que los proyectos que buscaban en sus inicios convertirse en mercados comunes, después de veinte años de su puesta en marcha todavía se encuentran en las primeras etapas de desarrollo lejos aún de cumplir los objetivos planteados.

Desde mediados de la década del dos mil se comenzó desarrollar una tercera etapa del proceso de integración latinoamericano, la cual se denominó *regionalismo postliberal,* y fue concebida como un complemento coexistente con el regionalismo abierto del periodo anterior. De esta manera en 2004 nació la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA) y la Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN), convirtiéndose esta última en la Unión de Naciones Sudamericanas (Unasur) en el año 2008. Durante ese período los países comenzaron a tomar consciencia, de un lado, de la existencia de problemas comunes –no económicos–, y de otro, de que la integración podía ser el mecanismo para solucionarlos de manera conjunta. Así, se puso en duda el regionalismo abierto desarrollado en los años noventa, cuyo énfasis era económico, y se comenzaron a priorizar temas políticos, sociales, energéticos y de seguridad.

El proceso de integración regional en América Latina se puede dividir en etapas: la primera, la del regionalismo abierto, se desarrolló entre los años 1990 y 2005, principalmente en un contexto dominado mayormente por un mundo unipolar, donde Estados Unidos se presentaba como el principal actor económico y político a nivel mundial, lo cual generó que la dinámica internacional entre los países en vías de desarrollo y los desarrollados se basara

principalmente en la búsqueda constante de la liberalización del comercio, ya fuera por bloques abiertos o a través de TLC.

Por el contrario, el elemento que caracterizó segunda etapa, la del regionalismo postliberal, fue el desacople con los valores de la comunidad internacional que la región comenzó a vivir a partir de la década del dos mil, elemento que se convirtió en un obstáculo a la hora de avanzar en una integración real. Las crisis asiática y latinoamericana golpearon fuertemente las economías de la región, produciendo grandes pérdidas económicas en casi todos los países y su consecuencia directa fue que varios Estados latinoamericanos optaron por abandonar el modelo de desarrollo adoptado hasta ese momento. Fue así como Brasil, Argentina y Bolivia, entre otros, comenzaron a ver al libre mercado como la causa principal de las crisis y de la situación crítica interna que se vivía en sus países. Pese a esto, diferentes Estados, como Chile y México, siguieron firmes a la visión de que el libre mercado continuaba siendo la mejor opción para el desarrollo del país. De esa manera se produjo una separación de valores entre los países que siguen la vía del libre mercado y los del resto de la región, de forma que lo que antes servía para estrechar las diversas posiciones se convirtió en un elemento de división.

En consecuencia, la experiencia de las crisis recientes revela que los bloques del regionalismo abierto no cuentan con mecanismos capaces de impedir medidas unilaterales –devaluaciones, instrumentos de defensa comercial, uso indebido de reglamentos técnicos o sanitarios– que inducen un comportamiento pro cíclico en los flujos comerciales, perjudican a los socios regionales y agravan las asimetrías en la distribución de sus costes y beneficios, restando apoyo social a los procesos. La "doble crisis" de Mercosur, causada por la crisis brasileña de 1998 y Argentina de 2001, ilustra estos problemas. Paradójicamente, al mismo tiempo que se han adoptado medidas unilaterales que perjudican al más alto nivel el proceso de integración de los órganos regionales, se acuerdan nuevos compromisos políticos estableciendo metas integracionistas aún más ambiciosas, que tampoco se cumplen de forma consensuada y eficiente. El resultado de esa "huida hacia adelante" del regionalismo postliberal es la generación de una constante incertidumbre y "el deterioro de la credibilidad de los grupos regionales ante terceros, que tienden a mostrarse cada vez más escépticos ante esos compromisos" (Sanahuja, 2009: 70).

La tercera etapa comenzó en diciembre de 2011 con la creación de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), la cual reúne a todos los países de América Latina y se propone respetar la diversidad

económica, política, cultural y social de la región, profundizando el diálogo respetuoso en temas como el desarrollo social, la educación, el desarme nuclear, la agricultura familiar, la cultura, las finanzas, la energía y el medio ambiente.

Dado lo anterior, es posible sostener que con la Alianza del Pacífico surge una integración de nuevo tipo en la región, en cuanto las características globales y regionales han cambiado y, por lo tanto, también los intereses de la política exterior de los países miembros. A diferencia del regionalismo abierto de los noventa, la AP se propone ser una plataforma política, económica y comercial que proyecte al mundo los países de la región, con especial énfasis en el Asia Pacífico.

Así, su objetivo principal se encuentra en:

> Construir de manera participativa y consensuada, un área de integración profunda para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas. Asimismo, impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las partes, con miras a lograr un mayor bienestar, la superación de desigualdad socioeconómica y la inclusión social de sus habitantes. Su propósito va más allá de aumentar el comercio entre sus miembros sin incrementar barreras a terceros, sino que busca adoptar políticas que impulsen la competitividad e internacionalización de sus economías, especialmente de las PYMES, con el fin de promover sus exportaciones y su incorporación en las cadenas globales de valor. Y lo más importante, la Alianza Pacífico corrige el vicio de origen anterior en la región, en cuanto se focalizan las prioridades en el proceso más que en las metas. Convertirse en una plataforma de articulación política, de integración económica y comercial y de proyección al mundo, con especial énfasis en Asia Pacífico (Alianza del Pacífico.net, 2014).

Junto con dichos elementos, la AP ha buscado establecer vínculos con las sociedades civiles de los diferentes países miembros a través de intercambios estudiantiles, becas y pasantías, con el objetivo de fortalecer y generar lazos de mayor profundidad.

### *El Regionalismo Estratégico "hacia fuera" de la Alianza del Pacífico (AP)*

La AP es un caso de integración que no se explica por las teorías existentes, es decir, aquellas sustentadas en planteamientos surgidos de la integración europea, del regionalismo abierto de los noventa o del regionalismo postliberal de la década pasada. En todo caso, se está ante un nuevo tipo de integración

por cuanto responde a un contexto global y regional distinto, y a políticas exteriores de los gobiernos que leen y comprenden ese escenario como una oportunidad. Este proceso de integración reúne a cuatro países que comparten tres características comunes: tratados recíprocos de libre comercio; preferencias por un regionalismo flexible con metas de integración profunda, y un interés por exportar y atraer inversión principalmente del mercado del Asia Pacífico (Centro de Estudios, 2014).

El propósito de la AP es partir de una zona de libre comercio (desde el 2014 están desgravados el 92% de los productos intrabloque) que permita avanzar hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, sin necesariamente construir una unión aduanera, y, además, ir más allá de lo económico, definiéndose como "un mecanismo de articulación política, económica y de cooperación e integración profunda" (SELA, 2013), y, lo más importante, con énfasis en la región del Asia Pacífico. Este propósito ha tenido sustanciales avances con la firma del Acuerdo Marco en junio de 2012, del Memorándum de Entendimiento en diciembre de 2011, y del Protocolo Comercial en febrero de 2014.

Lo particular de la AP, considerando la trayectoria de las experiencias de integración revisadas, es que reúne aspectos de todos los anteriores proyectos, de forma que del regionalismo abierto recoge la idea de aumentar el comercio intrabloque y llegar a formar un área de libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas; sin embargo, difiere de él, en cuanto desde sus inicios ha mostrado un énfasis en el proceso y no solo en la meta de la integración. Así, aumentar el comercio intrabloque ya no es el objetivo principal, pues se comprende que lograr la libre circulación de los factores productivos es condición necesaria para aumentar y hacer más competitivo el comercio extra bloque, principalmente con el Asia Pacífico. En ese sentido, también toma como referencia las etapas de la integración europea, pero no coloca el orden de esas etapas como parte necesaria del proceso que busca desarrollar.

Por otra parte, del regionalismo postliberal recoge la necesidad de trabajar en la convergencia y concertación de temas políticos y sociales, aunque la diferencia de la experiencia de la AP consiste en que esto no tiene por qué ser excluyente de lo económico, trabajando entonces en una integración profunda en lo económico y en todos los otros aspectos necesarios para alcanzar el desarrollo.

Por último, también existe una alta influencia de la experiencia de cooperación económica de APEC en el proceso de integración de la AP, en cuanto

todos los aspectos explicados se enmarcan en la comprensión de la liberalización comercial intra y extra bloque como condición necesaria para avanzar en el proceso, además de la membresía de Chile y México en este foro y la experiencia que han construido en ese sentido. Así, el bloque se autodefine como un regionalismo flexible y pragmático a las condiciones y avances de cada país, y lo que difiere en este caso es que los cuatro miembros de la AP han firmado acuerdos que establecen la reciprocidad de obligaciones entre los miembros, el Acuerdo Marco de 2012 y el Protocolo Comercial de 2014.

En consecuencia, es meritorio de la Alianza del Pacífico el que recoja lo mejor de las experiencias anteriores de América Latina, y las adapte al nuevo contexto de las economías latinoamericanas y de las particularidades de cada uno de los cuatro países miembros.

Bien es sabido que la relevancia que adquiere un actor internacional en un mundo globalizado depende de su capacidad de reinventarse de forma exitosa. En ese sentido, la AP se representa una de las estrategias de integración más innovadoras de la región, por ser un proceso con avances en pro de metas claras y pragmáticas, pero también coherentes con el modelo de desarrollo y la política de comercio exterior que han seguido los países miembros. Si bien se podría decir que, de forma especial para Chile y México, la participación activa en un organismo de integración regional representa una innovación en su política de no formar bloques regionales, las medidas adoptadas dentro de la AP han estado acordes con la política y el comercio exterior desarrollado en dichos países.

En el tratado de la AP quedan claros los propósitos estratégicos como un área de libre comercio que avanza hacia la libre circulación de los factores productivos, planteándose "ser un mecanismo óptimo para la vinculación entre las economías de Latinoamérica y de Asia Pacífico", y al mismo tiempo,

> … fortalecer los distintos esquemas de integración de la América Latina con espacios de concertación y convergencia orientados a fomentar el regionalismo abierto, que inserte a las partes eficientemente en el mundo globalizado y vincule a otras iniciativas de regionalización.

Para ello, se consideran acciones acordes a estos propósitos, tal como lo declararon los cuatro países en Cali en 2013,

> … promover la presencia de bienes y servicios de los países de la Alianza del Pacífico en los mercados internacionales, la promoción de las inversiones

extranjeras, aumentar el intercambio comercial entre los países y la instalación de representaciones de promoción conjunta para llegar a nuevos mercados.

Si se tuvieran que puntualizar los incentivos a este nuevo proceso que, además, configuran sus características, se pueden mencionar tres aspectos clave: 1. Los cuatro países miembros son exportadores de recursos naturales y se esfuerzan por exportar manufacturas, por lo tanto, cualquier proyecto de un área de libre circulación de factores productivos tiene que impulsarse considerando el potencial del mercado externo; 2. Para diversificar exportaciones e incluir productos con valor agregado se debe tomar un enfoque de cadenas productivas intra y extra bloque, y 3. El bloque tiene vocación externa, es decir, se configura "hacia fuera", entendiendo que el mercado con mayor potencial en la economía global es el Asia Pacífico, el cual, además, contiene a China como la principal economía emergente.

Hay, por lo tanto, metas claras en este proceso de integración, lo cual significa un valor agregado a las anteriores experiencias de integración en América Latina que se enfocaron solo en las metas y tomaron como referente a la Unión Europea. En esta nueva etapa, la AP crea un área de libre comercio y prepara un proceso de formación de un área de libre circulación de factores productivos para internacionalizar sus economías de forma más competitiva e integrada a la economía global, en lo que se denomina regionalismo estratégico "hacia fuera".

De esta manera la AP representa un punto de quiebre en el proceso de integración latinoamericano, donde importantes países líderes en lo económico comienzan a tomar un rumbo diferente. Más aún cuando por primera vez Chile y México, dos países que se habían marginado del regionalismo abierto latinoamericano, se incorporan como miembros plenos en un organismo de integración regional del tipo mercado común.

A su vez, a estos dos países se suman Perú y Colombia en este nuevo proyecto, las dos economías de la región que mayor proyección de crecimiento presentan de aquí a veinte años, en cuanto a diversificación de sus sistemas productivos y sus exportaciones. Ambos países fueron nombrados por el *The Wall Street Journal* en el 2013 los "Tigres Andinos", "… por su bajo nivel de deuda pública, la captación de inversión extranjera directa y su capacidad de resistencia ante la recesión económica" (Centro de Estudios Internacionales, 2014: 56). Así también, Colombia forma parte de los CIVET junto a Indonesia, Vietnam, Egipto y Turquía, que según HSBC superarán al BRICS en

crecimiento económico (Centro de Estudios, 2014: 56). En consecuencia, no es casual que este nuevo bloque ha sido el grupo regional que últimamente más ha llamado la atención en América Latina, y que también ha provocado el interés de diversos países alrededor del mundo. Lo anterior queda demostrado por el hecho de que con tres años de existencia el bloque cuenta ya con treinta y dos miembros observadores, número alto en comparación con los diferentes organismos regionales existentes.

## Metas y logros de la Alianza del Pacífico

Para comprender la sinergia de las políticas exteriores de los cuatro países miembros se deben explicar cinco antecedentes importantes que predisponen a una integración efectiva que avanza de forma permanente hacia el cumplimiento de las metas establecidas. Estos antecedentes son: existencia de una convergencia de intereses entre los países miembros; avances en una integración económica efectiva; énfasis en el comercio extra bloque, y una integración que va más allá de lo económico al involucrar aspectos políticos y culturales.

## Convergencia de intereses

Este regionalismo estratégico hacia fuera se creó a partir de la invitación realizada por Alan García, ex Presidente peruano (2006-2011), a Chile, Colombia, Ecuador y México, para que juntos crearan la alianza latinoamericana. Así, como el 28 de abril del 2011, en Lima se comenzó a gestar esta iniciativa, cuyo surgimiento formal se dio en junio de 2012 en el observatorio Paranal, en Chile, con la suscripción del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico. Desde su fundación la característica estratégica común ha sido la vocación de estos países hacia el Asia Pacífico, al comprender que dicha región económica es la más dinámica a nivel mundial y una oportunidad para el comercio de América Latina. Es más, previo a la Alianza del Pacífico, los cuatro países participaron activamente del proyecto Arco del Pacífico, iniciado en 2006 y consolidado en 2008, el cual se define como:

> … un espacio informal de coordinación y concertación de alto nivel para la identificación e implementación de acciones conjuntas dirigidas a generar sinergias entre los países participantes en materia económica y comercial, teniendo en cuenta su interés común de fortalecer sus relaciones con las economías del Asia Pacífico (Arco del Pacífico.org, 2008).

Sus temas son principalmente económicos y comerciales, fomentando las inversiones, la cooperación técnica y la facilitación del comercio entre sus once países miembros: Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y Perú. La iniciativa fue promovida respondiendo a un contexto regional complejo dados los cambios que comenzó a experimentar la región a inicios del siglo XXI (Rodríguez, 2014).

El ascenso a principios de siglo de gobiernos de izquierda en América Latina (Correa en Ecuador, Morales en Bolivia, Ortega en Nicaragua), críticos de los modelos de regionalismo abierto y de la proliferación de TLC, trajo consigo modelos de integración pos-liberales como el ALBA y Unasur (Briceño, 2010). Más concretamente, en 2006 Hugo Chávez, Presidente de Venezuela, anunció su decisión de sacar a su país de la CAN, generando una crisis en dicha organización que ya venía siendo cuestionada en sus metas de integración por el incumplimiento de algunos de los reglamentos por parte de sus países miembros.

Ante esto, García buscó promover un mecanismo de cooperación paralelo a la CAN –incluyendo a Chile– que integrara a los países ribereños del Pacífico (Briceño, 2010). En primera instancia se pensó en crear un bloque dentro del foro APEC, pero luego se modificó la estrategia para considerar a todos los países ribereños, fuesen o no miembros de este foro, considerando que los únicos países latinoamericanos miembros de APEC que se sitúan geográficamente en la cuenca del Pacífico son Perú, Chile y México (Rodríguez, 2014).

Por lo tanto, el Arco del Pacífico, cumpliría tres funciones (Briceño, 2010: 55). 1. Actuar como bastión para defender las políticas neoliberales aplicadas desde los ochenta; 2. Ser una respuesta al ALBA y su propuesta de crear un "eje antisistémico", no capitalista y anti-imperialista, y 3. Ser una instancia para tratar de institucionalizar un espacio regional a partir del cual se pueda negociar de mejor forma con Asia, especialmente con China. Respecto de la última función es interesante remarcar que el comercio con Asia ha sido muy importante para América Latina desde principios de siglo. Según algunos datos, Chile destinó el 34% de sus exportaciones a esa región en el 2010, Perú el 22% y Costa Rica un 12% (Briceño, 2010: 57), además de que estos tres países son los únicos en la región que tienen tratados de libre comercio con China. En consecuencia, el Arco del Pacífico se constituyó en un espacio de cooperación, negociación y generación de confianza entre los

países miembros de la Cuenca del Pacífico, propicio para el nacimiento de un nuevo proyecto intra-regional: la Alianza del Pacífico (Rodríguez, 2014).

Finalmente, los miembros del Arco Pacífico se dividieron políticamente, y tomaron caminos independientes del acuerdo inicial. Así, por ejemplo, Ecuador y Nicaragua decidieron integrarse al ALBA, los países centroamericanos apostaron por avanzar en el acuerdo comercial con Estados Unidos, y México, Chile, Colombia y Perú se embarcaron en un proyecto propio (la Alianza del Pacífico), quedando Costa Rica y Panamá desde el primer minuto para sumarse a la iniciativa tras firmar tratados de libre comercio con cada uno de esos cuatro Estados.

Como se explica en el documento del Centro de Estudios Gilberto Bosques (2014), los principales motivos que hicieron divergir los intereses de los cuatro miembros fundadores de la Alianza del Pacífico de los otros miembros del Arco del Pacífico fueron:

1. Los países centroamericanos tienen economías altamente dependientes del mercado norteamericano.

2. La llegada de Ortega en Nicaragua y Correa en Ecuador afectaron la convergencia política.

3. El PIB de México, Perú, Colombia y Chile "era inmensamente superior al de los otros miembros" (2014: 7).

En consecuencia, en América Latina se comenzó a desarrollar, de la mano de la Alianza del Pacífico, un regionalismo estratégico, donde desde el comienzo es posible observar metas y objetivos claros en torno a lo que se pretende realizar con la implementación de este nuevo organismo. Tal como ya se dejó entrever, en los más de veinte años desde su creación, los diferentes bloques regionales que buscaban la integración latinoamericana a través de la creación de un mercado común no han logrado llevar a cabo sus objetivos, quedando estancados en las primeras etapas. Así, en sus tres años de puesta en marcha la AP ya muestra avances significativos a la hora de alcanzar el mercado común entre los países miembros.

### *Integración Económica Efectiva*

Una de las características que ha generado beneficios para impulsar este bloque de integración es que los países miembros ya cuentan con acuerdos

de libre comercio entre sí, lo cual se convierte en una plataforma fundamental que facilita la integración de las cuatro economías que la conforman (Informe de la Comisión de Relaciones Exteriores, p. 2). En efecto, Chile, Perú, Colombia y México ya tienen firmados TLC, y previo a la creación de la Alianza del Pacífico ya habían iniciado una estrategia de diversificación de TLC bilaterales. Así, por ejemplo, tanto Chile como Perú, México y Colombia tienen TLC firmados con Estados Unidos, diferentes tratados con la Unión Europea, además de tratados con países del Asia Pacífico. Es posible observar también que Chile, Perú y México, forman parte de APEC y, además, se encuentran negociando el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP). En el caso de APEC, el requisito es que el país candidato tenga amplios volúmenes de intercambio comercial con las veintiún economías miembros, y en el caso de la AP es que el país candidato tenga TLC con al menos tres países del bloque.

La Alianza del Pacífico posee un gran potencial en cuanto a lograr una integración regional, lo cual constituye un impulso importante para el crecimiento económico y el desarrollo de los países, al eliminar las barreras al comercio, crear sistemas de preferencias arancelarias y establecer normas que permitan la acumulación de origen, elementos que hacen posible una mayor participación de las economías locales en CGV. Esto significa una gran inyección a la economía de los países participantes, al presentarse como un fuerte impulso para aumentar la dinámica de sus economías.

Ser miembro de la AP implica avances considerables en torno a la integración económica debido al incentivo intra-regional que implica la Alianza, junto con el aumento de los flujos comerciales que trae, todo esto sumado a los buenos índices macroeconómicos que poseen las economías miembro.

> Los países que conforman la Alianza del Pacífico son economías que presentan diversas estructuras productivas y que han experimentado importantes tasas de crecimiento económico y comercial en años recientes. Tal es el caso de Perú, que exhibe un crecimiento promedio anual de un 7,1% en el período entre el 2005 y 2011, seguido por Colombia con una tasa media anual de un 4,1% en igual lapso. Para estas economías, el Fondo Monetario Internacional (FMI) estima, durante el año en curso, una expansión anual de un 5,5% y un 4,7%, respectivamente. Por su parte, con un menor crecimiento, se espera un alza anual del PIB de México de un 3,6% para el año 2012 y un 3,7% para el año 2013 (Mensaje Presidencial, 2013: 4).

Siguiendo la línea de argumentación, a la hora de ilustrar en cifras el significado y el alcance potencial que tiene la Alianza, se puede decir que los cuatro países que la conforman tienen una población de 207 millones de habitantes, lo que representa casi el 35% de la población total de América Latina y el Caribe. Posee además un PIB de US$2,1 billones y un PIB per cápita cercano a los US$13.000. Las exportaciones alcanzan el 55% del total de América Latina y el Caribe, superando en volumen al Mercosur. Junto con esto, los cuatro países que conforman el bloque se caracterizan por su alta estabilidad macroeconómica y una capacidad de ampliación anual del mercado.

Tal como lo muestra el "Abecé: Alianza del Pacífico" (2014), documento creado a partir de la VII Cumbre Alianza del Pacífico realizada el 23 de mayo de 2013, en Cali, Colombia:

- La tasa promedio de desempleo de los países de la Alianza fue de 7,1% y la inflación promedio de 2,7%, inferior al regional de 4,6%, en 2012.

- En conjunto, los cuatro miembros de la Alianza del Pacífico representan el 50% del comercio de la región con exportaciones de US$556 mil millones e importaciones por US$551 mil millones en 2012.

- Los principales productos de exportación de los países de la Alianza del Pacífico son productos mineros, combustibles, productos agrícolas y manufacturas, por lo que su oferta resulta complementaria con los mercados de Asia Pacífico.

- Y, los países de la Alianza del Pacífico representan el 26% del total de flujos de Inversión Extranjera Directa de América Latina y el Caribe. 571444

## Énfasis en el comercio extra bloque

Si bien la AP se propone la vinculación específica con Asia Pacífico, ha diversificado sus relaciones con treinta y dos estados observadores de los distintos continentes, ha formalizado relaciones con el BID, la OCDE, y ha implementado embajadas conjuntas en Europa y África (p. ej., Turquía, Marruecos, Argelia), e incluso en Vietnam. El sello particular de este regionalismo estratégico es que busca su internacionalización mediante la diversificación de sus relaciones internacionales, y una menor dependencia de la relación unilateral tradicional con el mercado estadounidense.

Así, de esta nueva entidad regional se derivan numerosos beneficios tanto para el comercio intra-regional como para el comercio extra-regional, tenien-

do como prioridad el mercado del Asia Pacífico, la región que es fundamental para alcanzar los objetivos, especialmente dadas las proyecciones económicas estimadas. Según el estudio "La República Popular China y América Latina y el Caribe: diálogo y cooperación ante los nuevos desafíos de la economía global" realizado por la CEPAL, para el año 2016 las economías industrializadas representarán la cuarta parte del crecimiento mundial, lo que significa que su contribución se verá reducida a la mitad. En contraposición, los países en desarrollo conforman cada vez más una fracción mayoritaria del crecimiento de la economía mundial, de forma particular se proyecta que hacia el año 2016 la contribución de los países asiáticos en desarrollo, liderados por China, aportarán alrededor del 55% del crecimiento mundial (CEPAL, 2012).

Es un hecho que la región del Asia Pacífico se encuentra en apogeo, pues según estudios realizados se demostró que para el 2000, Japón, la UE y Estados Unidos representaban el 54% del PIB mundial, China el 7%, y el resto del mundo un 39%. Para el año 2009, Japón, la UE y Estados Unidos representaron el 47%, China el 13% y el resto del mundo el 40%, y las proyecciones indican que para el 2015, Japón, la UE y Estados Unidos representarán el 41%, China el 16% y el resto del mundo el 43%. De esta manera, del 13% que perderían Japón, la UE y Estados Unidos, el 9% sería captado por China (el estudio fue medido a precios de poder de paridad de compra [PPP]) (Ferrado: 2012). Sin embargo, donde se debe centrar el foco de la Alianza del Pacífico es en los países que integran la ASEAN, conformada por Myanmar, Indonesia, Filipinas, Malasia, Singapur, Tailandia, Vietnam, Brunei, Camboya y Laos, los cuales en su conjunto conforman la quinta mayor economía del mundo.

En la AP participan también Costa Rica y Panamá en calidad de países observadores, pero en vía de ser países miembros. Junto con ellos están en calidad de observadores: Canadá, Estados Unidos, El Salvador, Guatemala, Honduras, República Dominicana, Ecuador, Paraguay, Uruguay, Australia, China, Corea, Japón, India, Israel, Nueva Zelandia, Singapur, Alemania, España, Finlandia, Francia, Italia, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suiza, Turquía, Trinidad y Tobago, Bélgica y Marruecos.

De esta manera, la AP alcanza un total de treinta y seis países, entre miembros plenos, miembros observadores "candidatos a ser miembros plenos" y miembros observadores. Esta cifra no es menor si se tiene en cuenta que en promedio los bloques existentes en la región tienen solo dos miembros observadores cada uno: son los casos de Mercosur, la CAN y Unasur, siendo solo CARICOM el que sobrepasa ese promedio con siete miembros.

## *Una integración profunda*

Algunos de los elementos que han llamado la atención acerca de la forma como se ha adelantado el proceso de implementación de la Alianza del Pacífico han sido los sólidos compromisos y las efectivas medidas implementadas, más allá de lo meramente comercial, buscando la colaboración política en una serie de aspectos que ayudan al posicionamiento estratégico del bloque. De esta manera es posible observar los siguientes logros:

– Desde noviembre de 2012 se estableció la supresión de visado para visitantes colombianos y peruanos que viajen a México, aunque sin permiso para realizar actividades remuneradas, hasta por ciento ochenta días. Siguiendo la misma línea, se llegó a un acuerdo que permite la supresión de visas para los ciudadanos mexicanos, colombianos, peruanos y chilenos, a fin de que se puedan desplazar libremente por esta zona de integración.

–En cuanto a la incorporación de la sociedad civil, se lanzó una plataforma de movilidad estudiantil y académica. En 2013 se otorgaron hasta cien becas por país para estudiantes de pregrado, doctorado y profesores. Además, se conformó el Consejo Empresarial de la AP con el objetivo de promocionar a la Alianza, realizar recomendaciones y sugerencias para una mejor integración e impulsar acciones conjuntas hacia terceros mercados, particularmente con Asia Pacífico.

– Asimismo, la colaboración se ha concretado en áreas culturales y de investigación que han ido caracterizando el proyecto y reforzando el compromiso de los países miembros; por ejemplo, se han creado redes de investigación científica y de estudio sobre el cambio climático, se ha impulsado el intercambio académico y estudiantil, se han generado estrategias conjuntas de participación en ferias, exposiciones y seminarios, y se trabaja conjuntamente en el desarrollo de estrategias que permitan impulsar las Pymes y el turismo.

Comienza de esta manera una clara transformación en América Latina, donde la integración regional giraba principalmente en torno a la economía con la creación de bloques de regionalismo o TLC, o bien, lideraba objetivos políticos separados de los económicos como fue el caso del regionalismo postliberal. Se trata de un cambio relevante, que brinda nuevos contenidos económico-políticos a la etapa del mercado común como integración en la región.

## Desafíos de la Alianza del Pacífico

Para que los resultados positivos que se han detallado se mantengan en el tiempo es necesario que los países involucrados en la AP logren sobrepasar algunos desafíos intrabloque, y de convivencia regional que se vislumbran en el camino, en especial cuatro de ellos: 1. Se ha catalizado una reactivación de bloques clásicos como Mercosur; 2. Se ha desafiado el posicionamiento de las dos potencias regionales, Brasil y Venezuela, que quedan por fuera de este nuevo bloque; 3. La Alianza del Pacífico se arriesga a que los gobiernos de derecha o izquierda mantengan la voluntad, los intereses y el compromiso de integración profunda, y 4. Se enfrenta a la decisión de incorporar nuevos miembros de la región.

## Efectos en el Mercosur

Si bien la AP se ha presentado como un organismo de integración regional no excluyente, uno de los desafíos que ha enfrentado en su corta vida es la convivencia con los antiguos bloques de integración en la región, especialmente con Mercosur.

Al respecto, es innegable que ha generado un efecto demostración en el Mercosur en cuanto ha puesto en evidencia en la agenda regional sus debilidades y pocos avances en más de veinte años de integración, bajo la meta de conformar un mercado común. Además, la situación ha tomado ribetes de controversia por la posición de dos de sus miembros, en cuanto Uruguay ya es miembro observador de la Alianza del Pacífico y Paraguay lo está considerando.

Como ya se explicó, la Alianza del Pacífico difiere del regionalismo abierto que representa Mercosur por cuatro razones: i. Focaliza en el comercio intra y extra bloque; ii. No tiene instituciones pesadas y burocráticas que coarten la liberalización individual de sus miembros; iii. Busca potenciar el mercado asiático, y iv. Es un bloque atractivo para Estados Unidos, la Unión Europea, y para los treinta y seis miembros observadores con los que ya cuenta.

Las cifras de la Alianza como mercado de 214 millones de habitantes aventajan a las de Mercosur, pues corresponde al 36% de la población de América Latina, concentra el 38% del PIB regional y es la séptima potencia exportadora a nivel mundial (Centro de Estudios, 2014: 38). Adicionalmente, México, Perú y Chile ya son miembros de APEC, México y Chile son

miembros de la OCDE y Colombia está esperando su ingreso. En el reporte *Doing Business* 2014 aparece que "de los 32 países de la América Latina y el Caribe, Chile, Perú, Colombia y México ocupan el primer, tercer, cuarto y quinto puesto, en el ranking de facilidad de hacer negocios" (Centro de Estudios Internacionales, 2014: 38).

A pesar de las diferencias, y en procura de buscar un acercamiento bajo el concepto de "convergencia", en diciembre de 2014 se realizó el Seminario "Diálogo sobre integración regional Alianza del Pacífico-Mercosur", al que asistieron los cancilleres de Perú, México, Colombia, Argentina, Brasil, Guatemala, Paraguay y Uruguay, oportunidad en la que se analizaron distintos aspectos en los que podría haber convergencia entre ambos procesos de integración. Sin embargo, a nuestro juicio, no se cumple la condición primera de todo proceso de cooperación e integración económica, esto es, la existencia de intereses comunes y una voluntad política conjunta entre ambos bloques. Al respecto, durante el encuentro se hicieron patentes algunas diferencias, especialmente en los modelos de desarrollo que ha implementado cada país de acuerdo al bloque que conforma, y principalmente, quedó demostrado que los países de la AP son más competitivos en cuanto han desarrollado más medidas en pro de la liberalización comercial y facilitan el comercio a bloques o países de otras regiones.

## Brasil y Venezuela, potencias excluidas

Es innegable el liderazgo sostenido que ha desarrollado Brasil en las últimas décadas en el ámbito latinoamericano lo cual le ha permitido ganar el reconocimiento de potencia regional. Precisamente su posicionamiento se ha sustentado en crear y liderar bloques regionales en lo económico y lo político como Mercosur y Unasur.

Como señalan Vigevani y Ramanzini Jr., la política exterior brasileña se funda esencialmente en dos principios: autonomía y universalismo. Mientras el principio universalista se refiere a "la preocupación por diversificar al máximo las relaciones exteriores del país pluralizando y ampliando los canales de diálogo con el mundo", el principio autonomista "se refiere al intento constante de Brasil de mantener la capacidad de influencia del país en el sistema internacional" (Vigievani y Ramanzini Jr., 2009: 81). Ambos principios han permitido la inserción internacional de Brasil y su reconocimiento como potencia, tanto a nivel regional al liderar los procesos que

traza la región, como en el resto del sistema internacional, vislumbrándose como la potencia que representa a una América del Sur que se mueve bajo sus influencias, que propicia escenarios de cooperación y consensos al liderar instancias como la Cumbre de Río y la Cumbre América del Sur-África.

No obstante, un rasgo que ha caracterizado la política exterior brasilera ha sido el escaso compromiso con la profundización de los procesos de integración regional que ha promovido, por ejemplo, Mercosur y Unasur. Existen una serie de limitantes internas y externas que impiden que Brasil cumpla su rol de liderazgo en este nuevo proceso, las cuales demandan indirectamente la generación de equilibrios y liderazgos que impidan que estos bloques sigan dependiendo exclusivamente de los intereses y proyectos brasileños pues, como han señalado Vigevani y Ramanzini Jr., Brasil considera a la integración regional no como un fin en sí mismo sino como un instrumento de su estrategia de desarrollo (2009: 93).

Ante Brasil, la AP aparece como un esquema de integración atractivo como mercado en la región y en el mundo, demostrando que sus formas de integrarse focalizadas principalmente en el proceso –y no en la meta de mercado común– demuestran efectividad y rapidez en avanzar en la creación de un área de libre circulación de componentes productivos. También ha sido un factor importante el hecho de que México sea parte de la Alianza del Pacífico, superando la división tradicional entre América del Sur y América Latina que era favorable al liderazgo de Brasil con bloques como Mercosur y Unasur.

Para superar estas desconfianzas, el gobierno chileno se ha destacado por buscar formas de convergencia de la Alianza con Mercosur; sin embargo, a pesar de las buenas intenciones expresadas en la Cumbre de Santiago de diciembre de 2014, aun existen sutilezas que afectan la voluntad y el interés de Brasil por buscar la convergencia, porque antes que Mercosur como un fin, está su afán de liderazgo en la región y sus aspiraciones de liderazgo global que incluso se proyectan al Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas.

En cuanto al ALBA y al liderazgo regional de Venezuela, el roce y la desconfianza se ha expresado en una fuerte crítica del gobierno de ese país hacia la Alianza del Pacífico, centrada en criticar el impulso fundante de gobiernos de derecha, y la afinidad económica que tendría el nuevo bloque con Estados Unidos. Por otra parte, la presencia de México en la región no es tan preocupante para Venezuela, por cuanto se ha ampliado paulatinamente ya que lidera un bloque de integración excluyente como es el ALBA, y se

ha posicionado como miembro pleno de Mercosur. Además, Venezuela, a diferencia de Brasil, busca mantener su posición de potencia regional y no tiene necesariamente metas de potencia global, esto hace que su compromiso de liderazgo en los bloques no esté limitado por intereses contradictorios a ese fin.

## Afinidades políticas y de política exterior

Una de las principales críticas a la Alianza del Pacífico gira en torno a sus eventuales intereses políticos e ideológicos, debido principalmente al hecho de que los cuatro países miembros tienen al libre mercado como elemento fundamental para lograr el desarrollo económico y social, lo cual marca la diferencia con lo ocurrido con otros Estados de la región, en los que se privilegia una estrategia económica de preferencialismo intrabloque, o bien, marcadamente proteccionista, como se ha visto en los casos de Mercosur y del ALBA.

Por lo tanto, el desafío de este nuevo bloque consiste en transformarse en un esquema de integración que supere los gobiernos de turno, institucionalizando sus metas de integración profunda en una política exterior de Estado que supere las diferencias políticas e ideológicas de los nuevos partidos o coaliciones en el poder.

Hasta el momento los cambios de gobierno de los países miembros no han jugado en contra de la AP, como se ha podido observar en el caso de Alan García a Ollanta Humala en Perú, y de Felipe Calderón a Enrique Peña Nieto en México. En cuanto a Colombia la reelección de Juan Manuel Santos no debe propiciar cambios en la estrategia de compromiso con la AP. Sin embargo, muy posiblemente se presente un cambio en la tendencia política de acuerdo con los resultados de las futuras elecciones: en Perú en diciembre de 2016; en Chile y México en diciembre de 2017; y en Colombia en junio de 2018.

Un ejemplo de este desafío es el caso chileno. Durante el 2014 los ojos se centraron en el nuevo gobierno de Michelle Bachelet, quien demostró en sus primeros días de gobierno una mayor afinidad ideológica con los países del Atlántico, en especial con el Mercosur, producto de que en su anterior gobierno priorizó en su programa internacional las relaciones con América Latina. Sin embargo, con el paso del tiempo el gobierno chileno despejó las dudas, y si bien actualmente se mantiene firme en la idea de avanzar con la

AP, ha decidido tomar la iniciativa de acercamiento a la región, como se vio en la IX Cumbre del bloque realizada el 20 de junio de 2014, donde Bachelet remarcó la necesidad de que la Alianza del Pacífico logre mayores niveles de convergencia con el Mercosur y los países del Atlántico.

Dicha posición se puede observar en las palabras del canciller chileno Heraldo Muñoz:

> No quisiéramos que la Alianza del Pacífico sea concebida como una suerte de bloque político excluyente, que se contraponga al Atlántico. Este no es un bloque de los librecambistas y eficientes, versus los estatistas ineficientes. Debemos tener respeto por los países del Atlántico y buscar convergencia en la diversidad (*El Mercurio*, 2014).

Siguiendo esa línea, en palabras de Michelle Bachelet,

> Más allá de las legítimas diferencias, es perfectamente posible alcanzar niveles de convergencia entre los países de la alianza y el Mercosur, entre el Atlántico y el Pacífico. No solo es posible: es también necesario.

Pese a lo anterior, tanto la presidenta como el canciller chileno han respaldado la idea de mantenerse firmes a los compromisos establecidos dentro de la Alianza del Pacífico. En el Seminario "Diálogo sobre integración regional Alianza del Pacífico-Mercosur" de diciembre de 2014, realizado en Santiago de Chile, se concluyó que es posible buscar la convergencia en decisiones y regulaciones en cuanto a temas como la facilitación del comercio, la acumulación de origen, la política industrial, la movilidad de personas, el desarrollo energético, el turismo, y todo ello en la dinámica intrabloque. Asimismo, se concluyó que también puede haber una aproximación conjunta entre Mercosur y la Alianza del Pacífico hacia el Asia.

No obstante, a nuestro juicio, todas estas son intenciones que se podrán concretar en cuanto Mercosur demuestre capacidad real de avanzar en su proceso de integración y de mantener los compromisos en el tiempo. Por ahora la AP debe continuar sus avances de colaboración económica y política para cumplir las metas de integración profunda.

## Nuevos miembros y los avances del TPP

Otros dos desafíos de la AP son su expansión a nuevos miembros y la relación de membresía o asociación con el proyecto del TPP que lidera Estados Unidos.

El artículo 11 del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico señala que cualquier Estado puede solicitar la membresía, la cual es evaluada y decidida por el Consejo de Ministros por unanimidad, siendo requisito fundamental tener vigente un acuerdo de libre comercio con cada uno de los miembros del bloque.

Hasta ahora solo hay dos candidatos a miembros plenos: Costa Rica y Panamá. El primero concretará su membresía una vez ratificado el TLC con Colombia, y el segundo, una vez firmados y aprobados por los congresos los TLC con México y Colombia de reciente negociación.

Ambos candidatos a nuevos miembros tienen aspectos estratégicos para la AP. Costa Rica, por su parte, es candidato a la OCDE y tiene un TLC con China; a su vez, Panamá tiene el control sobre el Canal por el cual transita gran parte del comercio de los países de la Alianza. En consecuencia, hay voluntad e intereses por los cuatro países miembros de concretar estas nuevas membresías.

Asimismo, se exige a los miembros y nuevos miembros del Acuerdo la denominada "cláusula democrática", tan propia de la integración europea y latinoamericana, que exige la vigencia del estado de derecho, la democracia, la separación de los poderes del Estado, y el respeto por los derechos humanos y las libertades fundamentales.

Con respecto al Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), la Alianza del Pacífico no demuestra incompatibilidades con este en cuanto comparten las ideas sobre la liberalización del comercio y la importancia del mercado del Asia Pacífico. Así como tampoco les incomoda el liderazgo de Estados Unidos en este proceso de negociaciones, ya que Chile y Perú son parte de estas. Asimismo, como explican Dade y Meacham (2013: 9), la AP muestra ventajas sobre el TPP que son importantes de destacar para entender su lugar estratégico en la región del Asia Pacífico: en primer lugar, la Alianza del Pacífico ha demostrado alta capacidad para avanzar en su proceso de integración, por el contrario el TPP puede demorar años en ratificarse en los distintos países y, principalmente, en el Senado de Estados Unidos; en segundo lugar, aunque la Alianza y el TPP "coinciden en la liberalización de servicios, propiedad intelectual y contrataciones públicas, mantiene elementos proteccionistas en varias sectores sensibles para Estados Unidos"; en tercer lugar, la Alianza tiene mayores probabilidades de firmar primero un acuerdo de libre comercio con ASEAN, además de que este bloque del sudeste asiático está considerando ser miembro observador del bloque latinoamericano.

## Reflexiones finales

Independientemente de los aspectos positivos y de las críticas, resulta innegable la importancia de la creación de la Alianza del Pacífico en el proceso de integración regional vivido en América Latina desde los años sesenta, dando paso a un nuevo tipo de regionalismo de carácter estratégico con vocación hacia los mercados externos a la región. Más allá de lo que pueda pasar en el futuro con este bloque económico, lo que es seguro es que cuenta con el apoyo de los gobiernos, tanto de los países miembros como de aquellos que se encuentran en calidad de países observadores, demostrado en el gran interés por participar en la AP. Igualmente cuenta con el apoyo de los empresarios, pilares fundamentales para que iniciativas como estas tengan éxito. Es la acción conjunta de todos estos actores, quienes ven este proceso de integración como algo serio, confiable y de largo plazo, lo que ha convertido a la AP en un importante actor regional.

Un nuevo actor que se embarca en lo que hemos denominado un *regionalismo estratégico hacia afuera,* en cuanto ha tenido la capacidad de adaptarse a un contexto global y regional distinto, y a políticas exteriores de los gobiernos que leen y comprenden ese escenario como una oportunidad. Se autodefine como un proceso de integración profunda que busca la libre circulación de bienes, servicios, capital y personas, al mismo tiempo que intenta hacer competitivas sus economías para aprovechar los mercados externos, con especial énfasis en el Asia Pacífico. Aunque no se autodenomina mercado común, la unión aduanera no ha sido considerada una etapa previa, y tampoco se han construido instituciones ni burocracias que coordinen el proceso. Esto, sin duda, abre un nuevo debate teórico sobre los procesos de integración en América Latina.

En sus proyecciones generales la tendencia en el mediano plazo es a aumentar el número de miembros plenos y de observadores, la permanencia de los gobiernos democráticos y el crecimiento económico de los países. Destaca, además, la alta probabilidad de un acuerdo de libre comercio con ASEAN, aunque se presentan asimismo oportunidades para afianzar el comercio y la colaboración con la UE. Por último, muestra una tendencia a avanzar en acuerdos de colaboración política, social y cultural de la mano con lo económico, que proyecten una cooperación amplia y profunda entre los miembros.

## Referencias bibliográficas

Alianza del Pacífico.net (2014). "El Abecé de la Alianza del Pacífico". Disponible en [http://alianzapacifico.net/documents/2014/ABC_ALIANZA_PACIFICO_2014.pdf], recuperado el 10 de septiembre de 2014.

Arco del Pacífico.org (2008). "Declaración de los Jefes de Estado de los Países Miembros del Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano", El Salvador, 31 de octubre. Disponible en [http://www.arcodelpacifico.org/nosotros/cumbres], recuperado el 9 de mayo de 2012.

Briceño, José (2010). "La Iniciativa del Arco del Pacífico latinoamericano: un nuevo actor en el escenario de la integración regional", *Revista Nueva Sociedad,* No. 228, julio-agosto.

Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques (2014). "La Alianza del Pacífico ¿El futuro de la integración latinoamericana?", Documentos de Análisis No. 1. Disponible en [www.centrogilbertobosques.senado.gob.mx/docs], recuperado el 2 de diciembre de 2014.

CEPAL (1994). "América Latina y el Caribe: políticas para mejorar su inserción en la economía mundial". Disponible en [http://www.cepal.org/publicaciones/xml/7/4377/lcg1801e.htm], recuperado el 25 de mayo de 2010.

CEPAL (2012). "La República Popular China y América Latina y el Caribe: diálogo y cooperación ante los nuevos desafíos de la economía global". Disponible en [http://www.cepal.org/es/publicaciones/la-republica-popular-china-y-america-latina-y-el-caribe-dialogo-y-cooperacion-ante-los], recuperado el 11 de enero de 2013.

Dade, Carlo y Meacham Carl (2013). "The Pacific Alliance: an example of lessons learned". En Center for Estrategic & International Studies. Disponible en [http://csis.org/files/publication/130711_CDadeCMeacham_PacificAlliance.pdf], recuperado el 2 de diciembre de 2014.

Di Filippo, Armando y Franco, Rolando (2000). *Integración Regional, Desarrollo y Equidad.* México: Editorial Siglo XXI.

Magariños, Gustavo (2005). "La integración económica latinoamericana". Disponible en Biblioteca UADE [http://biblio.uade.edu.ar/], recuperado el 15 de noviembre de 2013.

Mensaje Presidencial (2013). Disponible en [http://www.camara.cl/pley/pley_detalle.aspx?prmID=9207&prmBL=8801-10] recuperado el 5 de octubre de 2014.

Rueda-Junquera, Fernando (2009): "¿Qué se puede aprender del proceso de integración europeo?". *Revista Nueva Sociedad*, No. 219, enero-febrero.

Rodríguez, Isabel. (2005). "APEC 2004: Desde la Regionalización al Regionalismo". *Revista Diplomacia*, No. 102, julio-agosto.

Rodríguez, Isabel (2014). "Nuevas configuraciones económicas en el Asia Pacífico y sus consecuencias para América Latina: desde APEC a la Alianza de Pacífico". *Dados, Revista de Ciências Sociais,* vol. 57, No. 2.

Sanahuja, José Antonio (2009). "Del 'regionalismo abierto" al 'regionalismo postliberal'. Crisis y cambio en la integración regional en América Latina". En *Anuario de la integración regional de América Latina y el Gran Caribe 2008-2009*. Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales (CRIES).

SELA (2013). "La Alianza del Pacífico en la integración latinoamericana y caribeña". *Relaciones Intrarregionales*, No. de mayo.

Timbergen, Jan (1988). "*Hacia una economía mundial. Sugerencias para una política económica internacional*. Barcelona: Orbis Biblioteca de Economía.

Vigievani, Tullo y Ramanzini, Haroldo Jr. (2009). "Brasil en el Centro de la Integración". *Revista Nueva Sociedad*, No. 2019, enero-febrero.

# Capítulo 2
# La Alianza del Pacífico,
## integración profunda ¿hasta qué grado?

*Edgar Vieira Posada**

## Introducción

La Alianza del Pacífico (AP) es el resultado de una iniciativa política del ex presidente peruano Alan García Pérez, respaldada en ese momento por los presidentes Sebastián Piñera de Chile, Felipe Calderón de México y Juan Manuel Santos de Colombia (Declaración Presidencial sobre la Alianza del Pacífico, 2011).

Desde su lanzamiento en Lima el 28 de abril de 2011, se la estuvo presentando durante un tiempo como un "Área de integración profunda" (Declaración Presidencial sobre la Alianza del Pacífico, 2011), algo que no dejaba de ser gaseoso e inexpresivo con relación a la fundamentación conceptual y teórica que deberían tener los procesos de integración. Al no disponer de ninguna precisión de parte de sus promotores, los medios de comunicación adoptaron tal denominación para referirse a la Alianza, poniéndole incluso la sigla AIP y fue solo, al comenzar a concretarse las negociaciones, que se pasó a hablar, como debía ser, de la Alianza del Pacífico (AP), aunque quedó en el aire el grado de profundidad de integración que se propone lograr este nuevo proceso de integración en América Latina.

---

* CEGLI/CESA, Colombia.

Y en los tres años trascurridos, esa falta de precisión sobre el grado de profundidad se mantiene[1], al pretender realizar una construcción eminentemente pragmática que va incorporando en una misma canasta diversos tipos de compromisos económicos, comerciales, políticos, sociales y de cooperación, sin esbozar una mínima conceptualización en sus objetivos.

Cuando se suscribió, el 6 de junio de 2012, el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico en Paranal, Antofagasta, Chile, al definir los alcances y propósitos puntuales en materia de integración, el artículo 3.º reiteró como en Cumbres anteriores y desde la declaración inicial en abril de 2011, que el objetivo de la AP es crear "… un área de integración profunda para avanzar en la construcción de una libre circulación de mercancías, de servicios, de capitales y de personas" (Acuerdo Marco, 2012), objetivo que se ha venido reiterando en las declaraciones de las diferentes cumbres realizadas, entrando cada vez más en detalle sobre los variados temas a negociar en el campo comercial con la conformación de una zona de libre comercio de segunda generación sobre bienes y servicios, con asuntos aduaneros y no aduaneros, de facilitación del comercio, de defensa frente a prácticas restrictivas de la libre competencia, de inversión y de propiedad intelectual, entre otros.

Estas declaraciones de los primeros mandatarios en las diferentes Cumbres se han referido igualmente a aspectos que tendrían que ver con una integración multidimensional, además de lo económico-comercial, en el campo político, en el terreno social y de cooperación y en la actuación conjunta en escenarios internacionales, particularmente en la llegada al Asia Pacífico.

Por ejemplo, en la Cuarta Cumbre realizada en Antofagasta, Chile, en junio de 2012, se señalaron como objetivos "estrechar las relaciones bilaterales, profundizar el intercambio comercial, la cooperación e intensificar los flujos de inversión entre la Alianza del Pacífico y terceros mercados" (Declaración de Paranal, 2012); en la Quinta Cumbre en Cádiz, España, en noviembre de 2012, los mandatarios reiteraron que la Alianza del Pacífico "debe convertirse

---

1 En junio de 2013 un documento de la Dirección de Integración Económica del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, refiriéndose a qué áreas debe abarcar una zona de integración profunda, afirmaba: "Si bien, el principio de integración profunda abarca tantas áreas como sea posible, también es claro que algunas son más fácilmente realizables que otras, o tienen efectos más claros en materia económica" (MinCIT, 2013). ¿Qué significa o qué implica esa afirmación de que la integración profunda abarca tantas áreas como sea posible? ¿Cómo se orienta y responsabiliza a un proceso de integración al que le cabe cualquier cosa?

en una plataforma de coordinación y de integración económica y comercial, y de proyección al mundo, con especial énfasis en la región Asia Pacífico" (Declaración de Cádiz, 2012); y en el Preámbulo del Protocolo acordado en Cartagena en la Octava Cumbre, se ratificó el interés por "construir un espacio común con el propósito de profundizar la integración política, económica, social y cultural, así como de establecer compromisos efectivos de acción conjunta para mejorar el bienestar y niveles de vida de sus habitantes y promover el desarrollo sostenible en sus respectivos territorios" (Protocolo Adicional, 2014).

Todo lo anterior fue ratificado en la Novena Cumbre en Punta Mita, México, en junio de 2014, en la que los presidentes manifestaron que continuarían siendo pilares fundamentales las cuatro libertades: la circulación, la cooperación, la consolidación de la AP como una iniciativa de integración profunda en América Latina y el fortalecimiento de los diferentes esquemas de integración de América Latina como espacios de concertación y convergencia orientados a fomentar el regionalismo abierto (Declaración de Punta Mita, 2014).

Cabe, entonces, formular algunos interrogantes: ¿Qué nivel de "integración profunda" se pretende construir? ¿Se refieren las declaraciones y propósitos a alguna o algunas de las fases de integración económica y comercial en particular? Si se parte de un marco teórico básico con el que se desarrollaron los procesos de integración en el mundo y se le actualiza en el contexto actual de regionalismo abierto, de universalización de los mercados, ¿qué conceptualización mínima teórica se le podría atribuir a la Alianza del Pacífico (AP) para que logre construir un proceso multidimensional más ordenado?

Porque hacer integración solamente de manera pragmática sumando acciones aisladas no asegura necesariamente buenos resultados en un entorno institucional débil que se presta para la improvisación, en una América Latina plena de incumplimientos y de pérdida de rumbo en varios de sus procesos grupales de integración, donde según internacionalistas como el profesor Carlos Malamud: "[…] nadie define de qué integración estamos hablando, qué características debería tener, qué objetivos y metas se deberían fijar y cuáles deberían ser las instituciones adecuadas para conducir el proceso" (Malamud, 2009: 108).

Ahora bien, es evidente que ya no se está en la época de realizar una integración comercial mediante la construcción secuencial de las fases clásicas del profesor Bela Balassa de zona de libre comercio y de unión aduanera, seguidas de la liberalización de todos los factores de producción en un mer-

cado común, para avanzar finalmente hacia la armonización de políticas económicas en un unión económica (Balassa, 1964).

Pero hay que enfrentar el desorden conceptual y la explosión de tratados de libre comercio motivada por el proceso globalizador aclimatado desde la década de los años noventa y calificada de *spaghetti bowl*, así como las consecuencias del freno al proceso de negociaciones multilaterales en la Organización Mundial del Comercio (OMC), que ha conducido a asumir al tiempo compromisos tanto para bienes y servicios como para el movimiento de personas, y, a que se produzca un reduccionismo en los objetivos de integración a lo puramente comercial, dejando de precisar aspectos de armonización de políticas que, al menos en el caso latinoamericano, era y sigue siendo importante lograr algún día.

La propia indefinición de los textos de la AP sobre lo alcanzable como "integración profunda", se debería aprovechar para ir más allá, para que el proceso no se quede en una sumatoria de los compromisos de libre comercio existente entre sus miembros, adicionados de algunas acciones de promoción de exportaciones para llegar conjuntamente a mercados extra zona.

La preocupación central de este capítulo es, entonces, explorar las condiciones para avanzar en un mínimo marco conceptual para la Alianza, adaptado al contexto actual de globalización, de regionalismo abierto y de apertura generalizada de mercados a nivel transcontinental, que dé sentido a la noción de integración profunda. Con tal propósito se hace un repaso de las principales teorías de integración económica utilizadas en lugares de integración mundial exitosa, para llegar, entre otras reflexiones, a considerar la conveniencia para la AP de trabajar y desarrollar el concepto de gobernanza multinivel, el cual permitiría trabajar en niveles no solo estatales, sino locales, trasfronterizos y macro regionales.

Igualmente, se comentan las medidas adoptadas inicialmente para la conformación de un Mercado Único Interior, característico de un mercado común, evaluando la utilización de los instrumentos necesarios para estructurar una libre circulación de factores, en la cual se deben programar acciones equilibradas y continuadas en cada uno de los frentes de circulación de mercancías, servicios, capitales y personas. Lo anterior, acompañado de instrumentos recomendables para la profundización de este proceso de integración en aspectos de bienes públicos regionales, donde se hace referencia a algunos temas vitales que sería conveniente desarrollar en aspectos de infraestructura, por el atraso existente todavía en la región y la necesidad de asegurar mejores condiciones competitivas para acceder a mercados transcontinentales; y de

desarrollo de las regiones, para procurar una redistribución de la participación en los beneficios del proceso de integración que permita mejores resultados en términos de cohesión social.

## Los espacios ampliados de integración en un nuevo orden mundial

Los cambios en el entorno internacional han ido condicionando tanto el marco conceptual como los términos y condiciones de los procesos de integración. Es bien conocido que al finalizar la Segunda Guerra Mundial la negociación de los primeros procesos de integración en Europa y en América Latina se realizó en un entorno de proteccionismo, por lo que la integración resultante abría mercados entre los socios vecinos pero conformaba tratamientos discriminatorios frente a terceros, debido a estructuras de aranceles elevados (Wionczek, 1964; Rodríguez, 1984; Grien, 1994).

Los intentos por integrarse en espacios mayores no han funcionado en América Latina, como lo demuestra el hecho de que tras sesenta años de ensayar diversos formatos no se haya logrado consolidar la integración. Formatos grandes como el de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), en funcionamiento desde 1960, sustituida veinte años después por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), no pudieron avanzar de manera significativa en sus propósitos integracionistas ante las grandes asimetrías entre los países participantes. Otros de alcance medio como la Comunidad Andina (CAN), el Mercado Común Centroamericano, hoy Sistema de la Integración Centroamericana (SICA), la Comunidad del Caribe (CARICOM), y el más reciente Mercado Común del Sur (Mercosur), junto a pequeños procesos como el desaparecido Grupo de los Tres (G-3), tampoco han podido instrumentar plenamente las etapas previstas (Wionczek, 1964; Grien, 1994; Vieira, 2008).

El entorno cambió desde finales de los años ochenta y comienzos de los noventa con la generalización del proceso globalizador[2], y se pasó a la

2 Después del largo *boom* de la posguerra, llamado edad de oro del capitalismo, los cambios producidos en las décadas de los años setenta y ochenta modificaron totalmente el entorno de la economía mundial, representado por el reemplazo del sistema fordista de producción, la eliminación del patrón oro y la liberación de capitales, la desaparición del sistema socialista, la aparición de nuevos competidores en los mercados internacionales a nivel de países y de empresas transnacionales, la generalización de formas de producción

universalización de los mercados con la aparición del "regionalismo abierto" como forma de apertura de las economías, y el consiguiente interés en desarrollar una integración abierta con los diferentes mercados mundiales y no solo con los países vecinos (CEPAL, 1993). Al nuevo regionalismo le correspondió un nuevo orden mundial que dejó de ser bipolar y pasó a ser multipolar, donde, además del Estado, otros actores juegan un importante papel, con una integración económica que dejó de ser interdependiente con la economía mundial y ahora es abierta.

Para América Latina, acostumbrada a la integración limitada al entorno del vecino, el nuevo contexto la llevó a seguir intentando construir una espacialidad mayor en el ámbito latinoamericano, pero una vez más no se lograron los objetivos establecidos y se encuentra sometida a tendencias y modelos encontrados. Es el caso del fallido intento de conformar una Comunidad Latinoamericana de Naciones (CLAN) en los años noventa, y las limitaciones institucionales para abordar la integración de un espacio económico suramericano por parte de la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur), que en 2007 sustituyó la recién creada Comunidad Suramericana de Naciones, la cual es un proyecto más político que económico, diseñado para intermediar en la solución de conflictos entre miembros de concepciones de desarrollo y democracia diferentes (Vieira, 2008).

En efecto, el intento de una espacialidad mayor se ha complicado por la existencia de visiones opuestas sobre el modelo de desarrollo, uno de fuerte presencia del Estado en el manejo de la economía y en la conducción política, neoproteccionista y contrario a los acuerdos comerciales de integración, como es el de los integrantes de la Alianza Bolivariana para los pueblos de nuestra América (ALBA), con gobiernos personalistas y autocráticos liderados por Cuba y Venezuela, con un acento marcadamente antiestadounidense.

El otro, diametralmente opuesto, corresponde a los cuatro integrantes de la Alianza del Pacífico y a los dos candidatos para ingresar (Costa Rica y Panamá), quienes son partidarios de la democracia representativa, del libre

---

flexible, el desarrollo de tecnologías de punta y la necesidad de grandes inversiones en investigación, la imposibilidad del marco de regulación del Estado-providencia de superar situaciones de estancamiento, la revolución en los campos de los transportes y de las comunicaciones informáticas, y el desplazamiento del Estado-nación por nuevos actores internacionales gubernamentales y no gubernamentales, la desaparición de las fronteras y la revalorización de los territorios y de las regiones (Vieira, 2008: 235).

comercio, de los TLC con Estados Unidos, de la búsqueda de una mejor inserción en la globalización económica trabajando juntos el Asia Pacífico y, en general, de una inserción en los mercados mundiales en un proceso globalizador de integración abierta que corresponde al nuevo entorno mundial de "regionalismo abierto"[3].

En estas circunstancias, hay que aprovechar la oportunidad que ofrece la Alianza del Pacífico de contar con socios con una visión similar sobre el modelo de desarrollo a construir, sobre la conveniencia de articularse con un mundo globalizado, en particular con el área de mayor proyección a futuro como es el Asia Pacífico, para intentar sobre nuevas bases la construcción de un proyecto de integración con elementos mínimos de conceptualización de sus propósitos.

Con ello se podrá afrontar otro cambio fundamental en el entorno mundial con respecto al alcance territorial de los procesos de integración económica, que, como se ha comentado, en el entorno proteccionista era esencialmente entre vecinos con poco interés de abrir sus mercados y sus economías frente a otras regiones del mundo, mientras que en el nuevo entorno de apertura económica de los mercados y regionalismo abierto, el interés ya no es solo con los vecinos sino con otras áreas del mundo, se trate de naciones desarrolladas o en desarrollo.

En el renovado interés por negociar en distintos frentes acuerdos regionales y bilaterales de integración ha incidido el estancamiento de las negociaciones multilaterales de la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que ha impedido profundizar el relacionamiento comercial mediante acuerdos multilaterales como hubiera sido preferible. El resultado ha sido la inclinación a firmar gran número de tratados de libre comercio a

3 Justamente se debe tener presente que antes de la Alianza del Pacífico hubo otra iniciativa creada en 2007 por los países del Pacífico latinoamericano, denominada el Arco del Pacífico, integrado por once países: Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y Perú. Pero el mayor acercamiento de los integrantes del Triángulo del Norte (Honduras, Guatemala y El Salvador) a América del Norte, y en especial el acercamiento de Ecuador y Nicaragua a Venezuela y a la Alternativa Bolivariana de las Américas (ALBA) con lo que ésta representa como concepción de desarrollo y de la geopolítica mundial, condujo a que cuatro países (Colombia, Chile, México y Perú) de mentalidad diferente decidieran crear la AP y a que dos centroamericanos (Costa Rica y Panamá) decidieran ser observadores con miras a su posterior vinculación.

nivel regional e incluso bilateral, con el riesgo de superponer compromisos y generar dificultades en la administración por las autoridades gubernamentales y su aprovechamiento por el empresariado.

En este contexto mundialista de "regionalismo abierto", las negociaciones de integración se están reorientando hacia proyectos de integración transcontinental, en verdaderos mega acuerdos entre Asia, América y Oceanía y entre América del Norte y Europa, y esto lo evidencia la negociación del Acuerdo Transpacífico (Trans-Pacific Partnership –TPP), que en el inicio tuvo a países alejados geográficamente (el P4: Nueva Zelanda, Chile, Singapur y Brunei), al que se incorporaron luego países de tres continentes: Australia, Malasia, Vietnam, Chile, Perú, México, Estados Unidos, Canadá y recientemente Japón. Se debe destacar la participación latinoamericana de tres de los cuatro integrantes de la Alianza del Pacífico, circunstancia que debería llevar al gobierno colombiano a evaluar la conveniencia de incorporarse también en el TPP.

Paralelamente se está negociando la consolidación de la integración asiática entre los integrantes del sudeste asiático agrupados en ASEAN y las tres economías más fuertes de la región, China, Japón y Corea del Sur, en el gran espacio de ASEAN + 3, el cual se habrá de convertir a su vez en un espacio todavía mayor de ASEAN + 6, con la incorporación de la India y de Australia y Nueva Zelanda, dando origen al mega bloque de la Asociación Económica Integral Regional (Regional Comprehensive Economic Partnership –RCEP).

Finalmente, se están realizando las negociaciones de otro mega acuerdo comercial y de inversión en el Acuerdo Transatlántico (Transatlantic Trade and Investment Partnership –TTIP) entre Estados Unidos y la Unión Europea (UE), el cual representaría otro importante bloque transcontinental, en este caso en el Atlántico Norte entre dos continentes.

Es pues en este entorno mundial de nuevo alcance territorial transcontinental, donde los intereses de las potencias y de naciones emergentes en un mundo multipolar se disputan la territorialidad del "regionalismo abierto", en donde se debe proceder a analizar una propuesta como la de la Alianza del Pacífico (AP), la cual tendrá no solo el objetivo de integrar a sus socios en niveles de "integración profunda", sino que además está concebida para contribuir y facilitar el relacionamiento con otras regiones del planeta, en particular con la de Asia Pacífico.

## Evolución en el marco teórico de la integración y elementos para el presente

Luego de la Primera Guerra Mundial surgió la corriente teórica del "idealismo" basada en los planteamientos kantianos sobre advenimiento de una Confederación de Estados en la escena internacional, que tuvo como expresión el fallido intento de la Sociedad o Liga de las Naciones, pero que sirvió para formular como base del relacionamiento internacional la cooperación e integración de las naciones en vez de la confrontación defendida por el "realismo"[4]. Estuvo acompañada en las décadas siguientes por planteamientos sobre "federalismo", capaces de compatibilizar en el siglo XXI identidades de nación y de región con interdependencias y globalización mundiales (Sidjanski, 1992; Martín y Pérez de Nanclares, 2003).

El directo precedente teórico sobre integración correspondió al británico David Mitrany en los años treinta con la teoría del "funcionalismo", ubicable entre el idealismo de los años veinte y el federalismo, la cual, terminada la Segunda Guerra Mundial, sirvió de base al "neofuncionalismo" de Haas, Schmitter y Lindberg, primera teoría formal de integración coincidente con los primeros procesos de integración en Europa de la Comunidad del Carbón y el Acero (1951) y de la Comunidad Económica Europea (1957).

El "funcionalismo" de David Mitrany planteaba una red de agencias internacionales que integrara las necesidades de las naciones mediante la selección de tareas funcionales de acuerdo con necesidades compartidas, y la determinación de los órganos de acuerdo con las funciones (Mitrany, 1943: 72-73); mientras el "neofuncionalismo", con Ernst Haas a la cabeza, aportaba el concepto del efecto inducido o "*spill over*" producido por un proceso de integración como el europeo, ante una lógica expansiva de integración sectorial, de desbordamiento de los beneficios de la integración de un sector a otro (Haas,1958), concepto que sigue siendo válido en nuestros días. Estos conceptos fueron retomados luego del relanzamiento del proceso de integración europeo en los años ochenta y noventa en el Acta Única Europea y en el Tratado de

4 En este escrito solo se comentará sobre teorías de la integración derivadas del "idealismo", y que se fundamentan en principios de cooperación e interdependencia, por lo cual no se hará referencia a las teorías de las relaciones internacionales basadas en el ejercicio del poder, como fueron, en los años treinta y cuarenta, el "realismo" de autores como Edward Carr y Hans Morgenthau, y en los años setenta el "neorrealismo" de Kenneth Waltz.

Masstrich (Mariscal, 2003) y es aplicable a procesos como el de la Alianza del Pacífico en la conformación de un espacio ampliado.

En la década de los cincuenta, años de surgimiento de los primeros procesos de integración, aparecieron tres de los autores más vinculados al análisis económico y conceptual de la integración: el premio nobel Jan Tinbergen, con su análisis de la integración económica como proceso independiente del análisis macroeconómico tradicional (Tinbergen, 1954); el teórico Jacob Viner, quien analizó los efectos de creación o desviación del comercio en la fase de unión aduanera (Viner, 1950), y el mencionado profesor húngaro Bela Balassa, con la clasificación de las etapas de los procesos de integración económica correspondientes a una integración comercial mediante la formación de zonas de libre comercio y de uniones aduaneras, la integración de factores en la fase de mercados comunes, y la integración de políticas en uniones económicas, para alcanzar finalmente la integración total (Balassa, 1964).

¿Qué queda de esta clasificación clásica de las fases de integración económica y comercial? Considero que no ha desaparecido sino que debe ser reacomodada a las circunstancias del nuevo entorno de apertura de los mercados mundiales en una integración abierta. En primer lugar, la fase de zona de libre comercio ya no está limitada a la apertura de bienes sino que, en una segunda generación de zonas de libre comercio en un entorno de apertura, además de la liberación de mercancías se realiza la de servicios, dado el crecimiento e importancia que estos han adquirido en el comercio internacional.

Un cambio igualmente importante es que en el anterior entorno proteccionista los altos aranceles convertían las zonas de libre comercio en objetivo central de la negociación. Hoy ya no, pues con el proceso globalizador se redujeron sensiblemente los techos arancelarios y la tendencia es hacia la eliminación progresiva de todos los aranceles, bien sea en las negociaciones multilaterales o en las negociaciones de acuerdos bilaterales o regionales. En cambio, ha adquirido mucha importancia la eliminación o armonización de barreras no arancelarias como normas sanitarias y obstáculos técnicos al comercio, que hoy en día forman parte del contenido de todos los Tratados de Libre Comercio (TLC).

Se ha pasado entonces a áreas de libre comercio de segunda generación con la apertura de bienes y también de servicios, con temas adicionales a la clásica eliminación de aranceles al incorporar la eliminación de barreras no arancelarias, y con normas sobre temas de inversión extranjera y de propiedad intelectual. Eso está claro. Lo que no parece claro es acomodar este nuevo

contexto de zonas de libre comercio de segunda generación a "una integración profunda" como lo hace la CEPAL, uno de los organismos serios y de tradición en el análisis de la integración latinoamericana, en un documento de finales de 2014 donde afirma:

> Por acuerdos "profundos" se entiende aquellos cuyo alcance excede la eliminación de los aranceles y otros obstáculos en frontera al comercio de bienes, abordando también diversos aspectos regulatorios internos ("detrás de la frontera") que pueden representar barreras al funcionamiento de las cadenas de valor. Entre dichos temas se cuentan el tratamiento de la inversión extranjera, el comercio de servicios, la protección de la propiedad intelectual y las normas y estándares técnicos, entre otros (CEPAL, 2014: 23).

Es grave esta limitación conceptual, por cuanto la profundidad de un proceso de integración seguramente va más allá de una zona de libre comercio de segunda generación, y no es sino ver lo que representan las fases de Mercado Común y de Unión Económica con armonización de políticas que sí son de mayor profundidad, para apreciar el grado de confusión en el que se encuentra inmersa América Latina respecto a la conceptualización de la integración.

En segundo lugar, la fase de unión aduanera conformada con una tarifa o arancel externo común, frente a las importaciones procedentes de terceros, aseguraba condiciones de mayor transparencia para la competencia en la zona de libre comercio y, especialmente, aumentaba el poder negociador de la unión aduanera frente a otros países o bloques de comercio, en un primer proceso de cesión de soberanía, al pasar a manejar conjuntamente la política arancelaria. Pero esta fase de la integración está desapareciendo en la medida en que, como consecuencia del nuevo entorno liberalizador mediante tratados de libre comercio con toda clase de países y de grupos, hay cada vez menos importaciones a las cuales aplicarles el cobro del arancel externo común.

En tercer lugar, al desaparecer la etapa de unión aduanera entre zona de libre comercio y mercado común, la fase de mercado común referente a la libre circulación de todos los factores de producción (bienes, servicios, capitales y personas) se ve muchas veces subsumida en los compromisos de los tratados de libre comercio, los cuales mezclan la apertura comercial con la libre circulación de factores, cuando sería mucho más beneficioso que cada tipo de compromiso se manejara dentro de lo que corresponde a cada fase, tanto por su dirección como por las distintas implicaciones que tiene. En efecto, es muy diferente acordar las condiciones de apertura comercial para

una mercancía inanimada (para una mesa de madera), que negociar la libre circulación y movimiento de personas (de seres humanos), con consecuencias en las políticas poblacionales, migratorias, laborales en cuanto a condiciones de trabajo y de remuneración, de salud pública, de habitación, de derechos políticos de voto y de residencia, entre los principales temas.

Y esto es precisamente lo que sucede con la AP: los negociadores no asumen una posición frente a las fases clásicas de integración económica y comercial porque piensan que ya son obsoletas; los compromisos se refieren a una "integración profunda", algo indefinido que se presta para cualquier cosa y a lo que es difícil hacerle seguimiento; se establece como objetivo de integración avanzar hacia la libre circulación de mercancías, servicios, capitales y personas, lo cual, antes o después de la apertura sigue siendo el de un mercado común, con liberación de todos los factores de la producción. Es decir, incorpora al mismo tiempo, tanto acuerdos para una zona de libre comercio de segunda generación con temas adicionales que incluyen las barreras no arancelarias, como compromisos para conformar un mercado común donde hay temas tan delicados como la liberación de la circulación de personas, según se acaba de explicar.

Entre lo más rescatable del marco teórico de la integración en el contexto actual está el aporte sobre los vínculos entre comunidades, desarrollado por el autor del "transaccionalismo", Karl Deutsch, que considera la integración como una relación entre unidades mutuamente interdependientes, y ofrece los beneficios de mayor especialización y utilización de las ventajas de cada región (Deutsch, 1990), algo que es perfectamente aplicable a la AP, en la que se debe aprovechar que países como Chile y México, que han realizado hasta ahora sus procesos de integración de manera independiente, están dispuestos a participar en actividades conjuntas, como comunidad, aportando no solo beneficios al interior de la región, sino proyectándose comunitariamente hacia otras regiones como la de Asia Pacífico.

Además, está el contexto conceptual, favorable a la AP, que incluye el "transnacionalismo", la "interdependencia" y el "globalismo", conceptos que fueron más allá del papel central de los Estados, para acoger la red de interacciones constituida por una diversidad de actores de la escena mundial, tales como los organismos internacionales, las organizaciones no gubernamentales y las compañías transnacionales intervinientes activamente en el desarrollo de formas de cooperación y de integración (Del Arenal, 1994).

Una teoría infaltable que aporta de manera importante a la integración económica es la de la "interdependencia compleja" de Robert Keohane y

Joseph Nye, quienes desde los años setenta analizaron la "interdependencia" en términos de interacciones o transacciones con efectos recíprocamente costosos para las partes, en donde se producen unas relaciones de poder con dimensiones de "sensibilidad" en cuanto a los costos que afectan a un actor al cambiar de política y de "vulnerabilidad", al ajustar su política a la nueva situación o al soportar acontecimientos externos, incluso después de que la política se haya modificado (Keohane y Nye, 1977).

Estos planteamientos sobre los relacionamientos de la AP con el Asia Pacífico siguen siendo válidos en cuanto al grado de "sensibilidad" por mayores costos de la negociación y en cuanto a una más débil capacidad de reacción ante un grado superior de "vulnerabilidad" inherente a ser países en desarrollo y deberían formar parte de las evaluaciones de los sectores públicos de los países socios y del Consejo Empresarial, pues es evidente, en el contexto de interdependencia del proceso globalizador, el paso del poder soportado en la autarquía de las fronteras a una interdependencia más estrecha entre los Estados, en la cual el poder proviene de su capacidad para obtener mejores y más eficaces relaciones con otros Estados.

En el plano teórico, las interacciones de la integración latinoamericana fueron tenidas en cuenta en su momento por Fernando Enrique Cardoso y Enrico Faletto en su análisis estructuralista de la "teoría de la dependencia", en un entorno mundial bipolar de confrontación entre capitalismo y comunismo, y entre sociedades "periféricas" y "centrales", determinantes de unaa posición periférica de dependencia de los diferentes "centros" del mundo desarrollado (Cardoso y Faletto, 1996). Esto, que generaba una relación de términos de intercambio desfavorables para la periferia latinoamericana, fue analizado además de Cardoso y Faletto, por Raúl Prebisch, Celso Furtado y Theotonio Dos Santos, entre otros, y constituyó una de las razones que llevaron a iniciar una integración que contribuyera a la industrialización en un proceso sustitutivo de importaciones preconizado por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) (Rodríguez, 1984; Grien, 1994)[5].

---

5 Algunos autores, como el internacionalista francés Philippe Braillard, plantean un vínculo entre las teorías de la "interdependencia" y de la "dependencia", mediado por el estudio de las interacciones transnacionales y las relaciones de dependencia de la periferia con el centro, respectivamente, y con interacciones que se desarrollan entre actores sociales que no tienen el mismo poder y que constituyen la fuente de una penetración controlada desde el exterior con efectos de dominación (Braillard, 1977: 127).

"Dependencia" e "interdependencia compleja" fueron conceptos que acompañaron la integración latinoamericana hasta los años noventa cuando se pasó a un proceso globalizador, sustituyéndose entonces por el concepto de "regionalismo abierto", creado en Asia Pacífico e incorporado por la CEPAL para reinterpretar los procesos de integración latinoamericanos en un modelo económico neoliberal de apertura de mercados (CEPAL, 1993), pasando, por consiguiente, de una integración cerrada y proteccionista, a una abierta, de inserción en los diferentes mercados mundiales, principalmente a través de tratados de libre comercio.

La generalización de una integración abierta en un entorno de globalización coincidió con el retorno del pensamiento caudillista latinoamericano, traducido en el manejo de los procesos de integración conducidos y liderados desde las relaciones netamente intergubernamentales, lo cual acabó con los pocos organismos supranacionales con capacidad de proposición de ideas, pensados en función de los intereses comunitarios del grupo, y que buscaban la integración, con poder para ejecutarlas, como ocurrió, durante las primeras décadas del proceso andino de integración, con la Junta del Acuerdo de Cartagena como órgano responsable para pensar la integración y para hacer propuestas, y desarrollar un ordenamiento jurídico imperativo y de aplicación obligatoria en todos los países (Salazar, 1998).

La Alianza del Pacífico es reflejo de esta tendencia, pues no cuenta con una estructura institucional fuerte, es un proyecto intergubernamental donde el país sede de la cumbre anual de presidentes ejerce la presidencia pro témpore, y en donde el Consejo de Ministros tiene facultades para adoptar medidas sin ningún órgano técnico de integración que le colabore.

En este contexto, la teoría de integración que se adapta al entorno actual de negociar desde intereses y posicionamientos nacionales, y que interpreta las actuaciones de los países en la conformación de la AP, es el "intergubernamentalismo liberal", desarrollada principalmente por Andrew Moravcsik en Europa en los años noventa, y en la cual se plantea cómo, en un contexto racionalista de maximización de beneficios y de minimización de costos, los gobiernos indican sus preferencias nacionales, las cuales son confrontadas con las de los otros gobiernos en las negociaciones interestatales, y las instituciones supranacionales de integración existentes asumirán la responsabilidad de desarrollar los acuerdos logrados entre los gobiernos, como ejecutores de lo que éstos negocien, pero sin capacidades propias de manejo y decisión (Moravcsik, 1999).

En un clima de manejo intergubernamental de la integración, y de prelación de los intereses nacionales como el que se percibe actualmente en nuestro continente, es necesario considerar otro elemento conceptual: que la AP pueda flexibilizar los compromisos adquiridos o por adquirir en el proceso, adaptándolos a distintas velocidades y a una geometría variable, pues la historia ha demostrado que es más importante continuar avanzando aunque a un ritmo diferente, que insistir en el pleno cumplimiento de los compromisos cuando no existen las circunstancias para llevarlos a cabo.

Para ello se puede considerar la experiencia de la integración europea, que desde los años noventa, ante las perspectivas de crecimiento y ampliación del bloque, contempló formulaciones teóricas por parte de diversos autores que permitieran diferentes grados de compromiso frente a la integración acordada, a través de figuras como

- "Integración a la carta": los Estados que quieran continuar ciertas políticas lo hacen;
- "Proceso de varias velocidades": los Estados capaces de progresar van adelante de los que tengan motivos para no hacerlo;
- "Integración diferenciada": se acepta la no participación en campos delimitados;
- "Círculos concéntricos": es decir, que los compromisos pueden adoptar variadas formas;
- "Geometría variable": algunos de los Estados desarrollan proyectos comunes o se maneja diversas estrategias de flexibilidad, y
- "Núcleo central": un núcleo firme con la misión de contraponer un centro fuerte a fuerzas centrífugas de una unión cada vez mayor (Vieira, 2008: 163-164)[6].

En Europa se han desarrollado formulaciones teóricas más recientes, correspondientes al entorno de globalización, mientras que América Latina

6 Autores como Helen Wallace y Adam Ridley evalúan diversas estrategias en el proceso europeo como, por ejemplo, Europa a dos velocidades, dos niveles, directorio triangular, Europa a la carta, geometría variable, diferenciación, integración graduada, subsidiariedad, círculos concéntricos, núcleo comunitario, etc. (Wallace y Ridley, 1985: 81).

se ha quedado sin planteamientos teóricos propios, a menos que se quieran considerar como tales los propugnados por los integrantes del ALBA, con su proceso de "Socialismo del siglo XXI", de carácter profundamente estatista e intervencionista en la economía, lo cual es contrario a los principios de libre mercado y de "regionalismo abierto" practicados por los integrantes de la Alianza del Pacífico y opuesto a la negociación de aspectos del libre comercio, y de desarrollo de procesos de inserción en la economía mundial.

Finalmente, la integración europea ha trabajado durante las dos últimas décadas teorías tales como la del "nuevo institucionalismo" y la de la "gobernanza multinivel", que deberían recibir mayor consideración de parte de los responsables de los procesos de integración latinoamericanos. En la teoría del "nuevo institucionalismo" se busca profundizar en el papel de las instituciones en los aspectos jurídicos, y en las estructuras políticas del proceso de integración como estructuras de gobernanza supranacionales, intergubernamentales e internas (Bulmer, 1994), dando respuesta al continuo crecimiento de sus miembros, el cual exige reformular la institucionalidad de la Unión Europea (Mariscal, 2003).

Lamentablemente, esta teoría tendría poca aplicabilidad en el contexto actual de la integración de América Latina, pues como se ha venido señalando, más bien se ha procedido a desmontar la poca institucionalidad que se había creado, para regresar gradualmente a un manejo puramente intergubernamental que le permita al caudillismo controlar más directamente los procesos latinoamericanos. La pregunta que surge es: ¿podría ser considerada por la Alianza del Pacífico la teoría del "nuevo institucionalismo" con miras a concretar una "integración profunda", con el establecimiento de unas instituciones con mínimas funciones para llevarla a cabo?[7].

La teoría que sí puede ser interesante es la de la "gobernanza multinivel", en la que la negociación se realiza a distintos niveles territoriales, como el supranacional (existente en el caso europeo), el nacional (de intervención de los gobiernos de los distintos países), el regional (con participación de regiones dentro del país o transfronterizas) y el local (en el nivel municipal)[8].

---

7 Este sería tema para otra investigación sobre los niveles de institucionalidad requeridos por este proceso. Ver al respecto: Tremolada, Eric (2013). La Alianza del Pacífico: ¿una organización consecuente con sus objetivos?, en Eric Tremolada (ed.). *Repensando la integración y las integraciones*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

8 Decía Gary Marks sobre la Gobernanza Multinivel: "Yo sugiero que estamos viendo

Con esta teoría se logra una mayor democratización y cohesión social de la integración, mediante la incorporación de los Estados y de otros niveles de territorialidad mediante la conformación de espacios regionales, ya no solo a nivel interno, sino transfronterizo, transnacional o macro-regional, incorporando incluso regiones alejadas del núcleo central de los territorios vecinos (Marks, 1993; Benko y Lipietz, 1992, Moncayo, 2002).

Dicha participación de otros niveles territoriales es reafirmada por la internacionalista Susan Strange, para quien con la globalización se produce una difusión creciente de la autoridad, que era de los Estados en otras instituciones y asociaciones, y en órganos locales y regionales (Strange, 2001), y por otros autores para quienes las regiones y las ciudades se convierten en centros claves de la regulación económica y de la autoridad política, y pasan a ser marco adecuado para nuevos tipos de comunidades y aproximaciones de asuntos de ciudadanía (Scott, 2001; Pipitone, 2003).

Es preciso entender que en el nuevo entorno mundial se están transformando estructuras tradicionales de producción vertical y centralizada en nuevas producciones horizontales y deslocalizadas territorialmente, flexibles y de geometría variable, lo cual modifica el principio del control territorial, característica hasta hace poco de la acción del Estado.

A partir de su universalización en la década de los noventa, los diferentes niveles en las competencias de los Estados han sido reconocidos como una característica del proceso globalizador donde lo que define a los Estados-nación ya no es tanto la ubicación de sus fronteras políticas sino el que su talla y su escala sean suficientes para volverlos unidades operacionales de la economía planetaria contemporánea, lo cual conduce a la formalización del marco teórico de la Nueva Geografía Económica liderada por Paul Krugman, donde el crecimiento regional obedece a una lógica de "causación circular" en la que los encadenamientos de las empresas producen una aglomeración de actividades que se auto-refuerza progresivamente (Ohmae, 2005; Moncayo, 2002).

En el caso del proceso de integración de la Unión Europea se procedió a la creación de un Comité de las Regiones, el cual maneja la tercera parte del

---

la emergencia de la gobernanza multinivel (*multilevel governance*), un sistema de negociación continua entre Gobiernos ubicados en varios niveles territoriales –supranacional, nacional, regional y local– como resultado de un amplio proceso de creación institucional y de reasignación decisional que ha impulsado hacia arriba hasta el nivel supranacional algunas funciones previamente centralizadas del Estado y algunas hacia abajo al nivel local regional" (Marks, 1993: 392).

presupuesto comunitario a través de unos fondos estructurales destinados a obtener un desarrollo más equilibrado entre las diferentes regiones, como un claro ejemplo de la gobernanza multinivel[9]. Es digno de mención el objetivo de "Cooperación Territorial Europea" que contempla la cooperación territorial en los niveles interregional, transfronterizo y transnacional, éste último con once zonas de cooperación transnacional que permite ir más allá de las fronteras nacionales, estructurando programas entre partes de distintos territorios nacionales, por ejemplo: la Periferia Norte, el Mar Báltico, el Noroeste de Europa, el Mar del Norte, el Sudoeste de Europa, la Costa Atlántica, el Espacio Alpino, la Europa Central y Oriental, el Mediterráneo, el Sudeste de Europa y las Azores-Madeira-Canarias (Parlamento Europeo, 2006).

La deslocalización productiva es una condición que permite que las regiones sean escogidas como lugares indicados en los cuales desarrollar la producción de bienes y servicios, lo que facilita el incremento de regiones asociativas en una descentralización del poder de decisión territorial. Se trata de posibilidades que se le presentan al nivel regional para que la flexibilización de la producción y la descentralización, como características esenciales del nuevo modelo de deslocalización productiva conducentes a la construcción de CGV, más fácilmente desarrollables por unidades reducidas como las regiones, sean consideradas en los programas de la AP.

Es evidente que la integración ha estado acompañada de una importante riqueza conceptual y teórica, aplicada principalmente en Europa, y que esa es una explicación de por qué ha avanzado mucho más ese proceso al estar siempre acompañado de diferentes teorías que se van acomodando al correspondiente entorno en el que les toca desenvolverse y aplicarse. En el inicio hubo acompañamiento teórico en la integración latinoamericana, sin embargo, la llegada de la globalización y de la apertura económica no le ha permitido acomodarse a las directrices y pensamientos provenientes de los países eje que impulsan esta etapa del capitalismo pos industrial (la deslo-

9 El Comité de las Regiones fue creado por el artículo 198 del Tratado de Maastricht de febrero de 1992 y administra los Fondos Estructurales del Fondo Europeo de Desarrollo Económico Regional (FEDER), el Fondo Social Europeo (FSE), el Fondo de Cohesión, el Fondo Europeo Agrícola para el Desarrollo Rural (FEADER) y el Fondo Europeo para la Pesca (FEP). Para el período 2000-2006 el total de las ayudas representó €$213 mil millones, lo cual significó la transferencia de más de 35% del presupuesto de la Unión Europea hacia zonas más vulnerables, y para el período 2007-2013 alcanzó la suma de €347 mil millones, más de la tercera parte del presupuesto total de la Unión Europea (Vieira, 2008).

calización productiva y la universalización de los mercados), o y más bien la ha hecho reaccionar negativamente con formas de neoproteccionismo que la aíslan de un mundo interconectado e interdependiente.

Todo ello se refleja en las limitaciones conceptuales y en las falencias teóricas que muestra la AP, razón para que sea recomendable buscar una mayor reflexión y fundamentación teórica en el acompañamiento de este proceso.

## Mayores propósitos y contenidos de una "integración profunda"

### *Hacia una integración multidimensional*

La AP podría tener objetivos de integración más profundos si hubiera un verdadero interés de hacerlos comunes, lo cual, lamentablemente, no es el caso en la América Latina de las dos últimas décadas, donde el renacer del caudillismo lleva a visualizar la construcción de la integración desde posiciones personalistas y nacionalistas, sin renunciar o ceder alguna dosis de soberanía para volverla una soberanía comunitaria, compartida[10].

Ese va a ser el reto para la Alianza: definir si se pasa a compartir metas e intereses comunes o si se pretende adelantar su construcción desde las posiciones individuales de cada país. Desarrollar actividades conjuntas de promoción como, por ejemplo, participar con un pabellón conjunto en las ferias es algo fácil de llevar a cabo pues no toca visiones "nacionales", pero avanzar en la conformación de un "Mercado Único Interior" mediante la libre circulación de mercancías, servicios, capitales y personas es algo distinto que requiere una construcción más colaborativa y comunitaria alejada del voluntarismo personalista de cada país.

Desarrollar formas más elaboradas de integración, como la armonización de políticas económicas, será posible en la medida en que al construir en la AP un Mercado Único Interior se logre generar una mayor interdependencia entre las economías de sus socios, pues mientras no exista, difícilmente habrá

---

10 Los regímenes personalistas y autoritarios que caracterizan cada vez más a la América Latina del siglo XXI, tienen tendencia a pasar por encima de los compromisos integracionistas comunitarios, y son más bien propensos a asumir posiciones nacionalistas que priorizan la concepción de Estado nacional, decidiendo en solitario su relacionamiento con los países vecinos.

interés en trabajar el tema de las armonizaciones, a pesar de que en procesos como el de Mercosur ya se produjeron crisis y limitaciones en el avance de los compromisos establecidos, justamente por la falta de armonización de las políticas cambiarias, que colocó a Brasil, luego de devaluar, en mejores condiciones para aprovechar el mercado argentino, sin que este pudiera reaccionar por estar atada su moneda a un tipo de cambio de paridad fija frente al dólar.

En particular, Colombia y Perú deben recordar que en el relanzamiento de la integración andina, que buscaba responder a la apertura de la economía mundial en la década de los noventa, se tuvo el mandato presidencial de conformar un mercado común andino para el año 2005, meta imposible de cumplir por las dificultades surgidas a raíz de los múltiples liderazgos políticos, en general opuestos, de las concepciones de desarrollo diametralmente diferentes y de las distintas prioridades de relacionamiento internacional que culminaron con el retiro de Venezuela de la CAN en abril de 2006. Al participar ahora los dos países en la AP, y dado el alejamiento ideológico con respecto al modelo de desarrollo de sus socios andinos, Bolivia y Ecuador, la "integración profunda" podría significar contar con la decisión política de todos los presidentes para construir un mercado común al interior de la Alianza.

Como evidentemente no existe un entorno apropiado para desarrollar soberanías compartidas, una forma en que la AP podría abordar las futuras precisiones del grado de profundidad de su integración, sería trabajar con el reciente concepto teórico de integración impuesto por la realidad de la globalización, es decir, desarrollar una "gobernanza multinivel" que, además de la presencia de los Estados, le dé participación a las regiones y a las municipalidades (Marks, 1993; Benko y Lipietz, 1992, Ohmae, 2005). Así mismo, procurar avanzar en la fase de armonización de ciertas políticas económicas sin que explícitamente se haga referencia al desarrollo e implementación de determinada fase o etapa de integración económica, lo cual ha servido en Europa, pero que en América Latina no ha aportado suficiente grado de entendimiento y de compromiso con lo que se debe realizar.

Esto supone para la AP trabajar no solo temas de integración económica, sino también de una integración multidimensional, lo cual ampliaría las perspectivas de integración a variados campos, con la puesta en marcha, además de las anunciadas cuatro libertades inherentes a un mercado único interior (circulación de mercancías, servicios, capitales y personas), de la convergencia gradual de políticas de alcance social en materia de salarios, empleo, condiciones de trabajo, inclusión y protección social, igualdad de género, migración y residencia en otro país, mejora de infraestructura y medio ambiente, investi-

gación y desarrollo tecnológico, innovación y competitividad, mecanismos de redistribución de recursos hacia zonas atrasadas y mejoras a la institucionalidad para asegurar condiciones de mayor gobernabilidad (Vieira, 2011: 148).

### *¿Ampliación al Mercosur?*

En cuanto a la ampliación de la AP con el ingreso de más miembros plenos, considero que se debería construir primero el mercado común entre los socios de la alianza antes de involucrar a los vecinos del Mercosur. En primer lugar, la incorporación de un gigante como Brasil desvirtuaría la identidad y las características del proyecto (Carta BID INTAL julio 2014); adicionalmente, la ampliación puede responder a intereses muy particulares del nuevo gobierno de la presidenta Michelle Bachelet de Chile, quien no quiere continuar una política comercial de acercamiento a los Tratados de Libre Comercio (TLC) con países desarrollados, y se más bien inclina por un reacercamiento a América Latina, en particular con sus vecinos Argentina y Brasil, ya que es bueno tener presente que hoy por hoy, Chile y México tienen mayor intercambio comercial con Mercosur que con sus socios de la Alianza del Pacífico.

El no concentrarse por ahora en la consolidación del mercado común de la AP estaría mostrando una vez más la falta de continuidad en los proyectos de integración que se establecen en América Latina, ante la incorporación sorpresiva de nuevos elementos al calor de la inmediatez de cada gobierno, en lugar de trabajar un proyecto de integración como política de Estado, respetando los principios y objetivos con los que surgió, sin que se estén cambiando sobre la marcha[11].

Con el agravante del ingreso traumático de Venezuela al Mercosur, que hasta última hora tuvo fuerte oposición por parte de los sectores brasileños

11 Lamentablemente son varias las situaciones recientes de este tipo en la integración latinoamericana. Tras construirse durante años los mandatos presidenciales de los países de la CAN para culminar la fase de Mercado común andino, y pasar a desarrollar una serie de mandatos de integración social y política, el régimen venezolano abandonó en abril de 2006 la CAN alegando que se trata de un esquema que solo se ocupa de lo comercial. Cuando apenas se acababa de crear la Comunidad Suramericana de Naciones en 2004 y se la había dotado de unos objetivos, se la abandonó para crear en su lugar la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur) centrada en los aspectos políticos y que pretende lograr una integración "en el marco del fortalecimiento de la soberanía e independencia de los Estados" (art. 2.º del Tratado de Unasur), cuando la verdadera integración debe dar paso a una soberanía compartida.

y paraguayos, del ingreso de Bolivia ya aprobado en diciembre de 2012, y del posible ingreso de Ecuador, el cual se encuentra en trámite y que desmembraría a la CAN, todos tres integrantes del ALBA y con marcada preponderancia de objetivos dirigidos a la integración política, dejando de lado la integración económica y comercial, como ya está sucediendo con el estancamiento que muestra Mercosur en los compromisos relacionados con estos temas. Por consiguiente, mientras no se aclare cómo va a quedar compuesto el Mercosur, y qué nuevos rumbos va a tomar, en estos momentos no parece conveniente un acercamiento de parte de la AP.

La Alianza ha definido hasta el momento un grupo de acciones basadas en la integración económica y comercial dentro de un mercado único interior, y de un pronunciamiento conjunto en otras áreas del mundo desarrollado, las cuales no deben ser desvirtuadas por las posiciones del nuevo gobierno chileno, recogidas en la Declaración de Punta Mita, México, en junio de 2014, al incorporarse la señora Bachelet a las cumbres presidenciales y plantear acercamientos a Mercosur.

Lo evidente es que por ahora ha quedado aplazada la posible integración latinoamericana que se venía trabajando desde los años sesenta, ante las concepciones doctrinarias opuestas que llevan a privilegiar objetivos distintos de integración, orientados unos a los aspectos económicos y comerciales en un entorno de "regionalismo abierto", y otros a priorizar los aspectos políticos y la confrontación con el mundo desarrollado en un entorno neoproteccionista y aislacionista.

Y mientras los gobiernos especulan sobre las posibles acciones hacia el Mercosur, los empresarios de los países integrantes de la Alianza del Pacífico van concretando puntualmente oportunidades de comercio y de inversión que desean llevar adelante.

Por ahora América Latina vive dos realidades marcadas por la geografía: la conformación de una vertiente en el Pacífico compuesta por los miembros fundadores de la AP y los candidatos al ingreso, como Costa Rica y Panamá, y una vertiente Atlántica, desde Venezuela hasta el Cono Sur, compuesta por los integrantes de Mercosur. Le corresponderá a la Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe (CELAC), en una labor de largo aliento, procurar el reacomodamiento latinoamericano; pero, mientras tanto, no se debe dar pie a más frustraciones para la integración latinoamericana, y se deben trabajar eficientemente quienes, como los miembros de la AP, tienen un ideario común establecido. La integración latinoamericana y suramericana

seguirá siendo un ideal, pero no existen actualmente condiciones objetivas para realizarla en bloque.

Ello no impide que se hagan pronunciamientos en favor de una convergencia en la diversidad, como lo planteó la CEPAL en un documento elaborado para el seminario "Diálogo sobre la Integración Regional: la Alianza del Pacífico y el Mercosur", organizado por el Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile en Santiago el 24 de noviembre de 2014. En las reflexiones sobre una posible agenda de trabajo de los dos procesos de integración, la CEPAL sugiere los siguientes once elementos: facilitación del comercio; acumulación de origen; movilidad de personas; estadísticas sobre el comercio de servicios; ciencia, tecnología, innovación y prospectiva; sostenibilidad; transporte; energía; política industrial; aproximación conjunta a Asia Pacífico, y turismo (CEPAL, 2014).

Es tan cierto que tanto Mercosur como la AP siguen caminos distintos, que el resultado del seminario celebrado en Santiago no contempla ninguna convergencia integracionista de fondo, sino el establecimiento de agendas cortas para avanzar en aspectos puntuales que puedan interesar a quienes participan en uno y otro esquema. Y estas agendas puntuales de "convergencia en la diversidad" pueden constituirse más bien en un freno para que los países integrantes de la Alianza del Pacífico concreten una integración efectivamente más "profunda", como se plantea en este capítulo.

Luego de haber visto algunos elementos del contexto teórico en el que se podría desarrollar la "integración profunda" de la AP, es conveniente evaluar brevemente los mandatos establecidos y las acciones que se han venido desarrollando, para apreciar si es posible procurar enmarcarlas en un contexto más formal que redundaría en una mayor coherencia como proceso de integración.

## Acciones para la construcción de un "Mercado Único Interior"

En la construcción de un "Mercado Único Interior", característico de un mercado común, la labor central es asegurar la libre circulación de mercancías, de servicios, de capitales y de personas.

## Las Cadenas Globales de Valor (CVG)

De entrada hay que señalar que el concepto de "integración profunda" alrededor de la libre circulación de mercancías, servicios, capitales y personas se ajusta plenamente al desarrollo de compromisos con relación a la nueva

tendencia mundial de CVG, mediante las cuales se logran encadenamientos en las dos vías de flujos de estas variables, más otros componentes relacionados con inversión y propiedad intelectual.

El desarrollo de encadenamientos productivos se debe acomodar a una política industrial de la región que supere objetivos nacionales como ha sido tradicional, pues, como anota la CEPAL:

> […] si lo que se desea es promover los encadenamientos productivos transfronterizos, la sola acción en el nivel nacional puede resultar insuficiente e incluso ineficaz (por ejemplo, si las políticas implementadas en los distintos países participantes en una misma cadena se contraponen en vez de reforzarse mutuamente) (CEPAL, 2014: 73).

Echebarría y Estevadeordal, al considerar el tema de integración profunda, plantean que estos acuerdos poseen disciplinas que van más allá del tema de acceso a mercados, con lo cual "pueden generar más del doble de los encadenamientos productivos que los acuerdos que se enfocan en la eliminación del pago arancelario solamente" (2014: 32).

La inserción en CGV por parte de los productores y exportadores de la AP, debe ser organizada inicialmente mediante estímulos, a fin de aprovechar el Mercado Único Interior a través de cadenas regionales entre empresas de los países miembros de la Alianza[12], y procurar revertir la emigración del talento humano de la región mediante la formación de multilatinas con cadenas de valor intrarregional. Posteriormente, se deben incorporar de manera gradual a otras cadenas con empresas de países observadores de Europa y Norteamérica, con el propósito de alcanzar los mercados de Asia Pacífico y, finalmente, aprovechar los TLC negociados por países de la Alianza con naciones asiáticas, incorporando un mayor valor agregado mediante encadenamientos con empresas de países de Asia Pacífico.

---

12 Según Echebarría y Estevadeordal: "… ejemplos concretos de encadenamientos ya los vemos en la región en los siguientes casos: i) tejidos de mezclilla mexicanos que son utilizados en Chile para producir pantalones y prendas de vestir que luego se exportan a Perú, ii) zinc peruano que es importado por empresarios colombianos para producir baterías que luego son exportadas a Chile y, iii) polímeros colombianos que son procesados en México para producir envases de plástico que luego se exportan a Perú. Complementaciones productivas como éstas y muchas más es lo que se busca potenciar con una integración más profunda como la que persigue la AP" (Echebarría y Estevadeordal, 2014: 31).

Puede ser el caso, por ejemplo, de la venta de tejidos de algodón de Colombia a Chile, país que a su vez vende pantalones a China[13].

Para la CEPAL:

> Tal como la transformación productiva en Asia oriental y sudoriental ha estado impulsada principalmente por las cadenas de valor manufactureras, uno de los ejes de dicha transformación en América Latina y el Caribe debiera ser el desarrollo de una agroindustria exportadora de clase mundial (CEPAL, 2014: 29).

En los dispositivos aprobados recientemente por los integrantes de la AP se expresa claramente la intencionalidad de fortalecer las cadenas productivas regionales, como se aprecia en la afirmación contenida en la Declaración de la Cumbre de Cartagena en el Protocolo Adicional, de que éste debe contribuir a "una mayor integración en cadenas regionales de valor que harán más competitiva a la región" (Protocolo adicional, 2014). Y en el anexo de la Declaración presidencial de Punta de Mita, México, de junio de 2014, se señala como tarea para las agencias de promoción de los países miembros: "[…] establecer un modelo operativo que permita concretar encadenamientos productivos entre los estados miembros", y contribuir a generar "[…] una estrategia de complementación para los sectores económicos priorizados por los países de la Alianza del Pacífico" (Declaración de Punta Mita, 2014).

## Libre circulación de mercancías

La primera tarea de libre circulación de mercancías se puede asimilar a la conformación de una zona de libre comercio de primera generación, propósito que quedó recogido formalmente en el artículo 1.1 del Capítulo 1.º del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico suscrito en la reciente Cumbre Presidencial realizada el 19 de febrero de 2014 en Cartagena (Alianza del Pacífico, 2014).

---

13 De acuerdo con Echebarría y Estevadeordal, ya existen algunos ejemplos con terceros países: "Hoy ya vemos cómo las importaciones de madera aserrada chilena son utilizadas en México para producir marcos, puertas y ventanas que luego son exportadas a los Estados Unidos; o los hilados de filamentos sintéticos fabricados en Colombia que son procesados en Perú para producir redes marinas que luego se exportan a Canadá. Es decir, los países de la alianza efectivamente buscan complementarse productivamente para acceder a mercados mundiales, una tendencia que debería profundizarse con una mayor integración" (Echebarría y Estevadeordal, 2014: 32).

Este compromiso es el más fácil de lograr entre lo previsto hasta el momento, pues no se parte de cero en la liberación del comercio de mercancías cuyo intercambio ya estaba en buena parte liberado entre los socios, bien sea en su totalidad entre países andinos como Colombia y Perú, o entre éstos y Chile y México o entre México y Chile. Por consiguiente, lo que se realiza es una homologación o convergencia de compromisos de los diferentes acuerdos existentes, aunque no su sustitución por un solo acuerdo, como habría sido deseable para asegurar una mayor compenetración de las economías de los países miembros, pues subsiste la coexistencia del Protocolo Adicional con los acuerdos internacionales existentes, que establece, además, que se solucionarán incompatibilidades mediante consultas entre las partes, en donde el otorgamiento de un trato más favorable no solo a las mercancías, sino también a los servicios, las inversiones o las personas que el otorgado de conformidad con el Protocolo Adicional, no constituye un caso de incompatibilidad (art. 1.2 del Protocolo Adicional).

### *Acceso al mercado*

En condiciones de acceso al mercado, el Primer Protocolo Comercial elimina en el artículo 3.4 del Capítulo 3 los aranceles aduaneros para todos los bienes originarios, los cuales se liquidarán con base en el Acuerdo de Valoración Aduanera de la OMC, como es usual hoy en todos los TLC. Igualmente, se prohíbe mantener o adoptar medidas no arancelarias que impidan o restrinjan la importación o exportación de mercancías de otra de las partes (art. 3.6 del Protocolo Adicional), y tampoco se podrá adoptar, mantener o reintroducir subvenciones a la exportación sobre cualquier mercancía agrícola destinada al territorio de otra Parte (art. 3.16 del Protocolo Adicional).

Las anteriores estipulaciones permitirán la liberación del cobro de arancel y la aplicación de medidas no arancelarias para el 92% de las mercancías originarias de los países miembros desde el inicio de la vigencia, lo cual implica una mejora con relación a la desgravación contemplada en los acuerdos existentes en la región, en donde aproximadamente un 13% del comercio intra-Alianza no goza de trato preferencial[14].

---

14 Por ejemplo, visto desde Chile, permitirá eliminar, en algunos casos de manera inmediata a la entrada en vigencia del protocolo, aranceles a productos chilenos actualmente excluidos del Tratado de Libre Comercio con México y que representan casi un 4% de las exportaciones chilenas a dicho país –como lácteos y aceites comestibles– y mejorar

Para quienes consideran que existen producciones sensibles que no se deben abrir de inmediato o, incluso, no contemplar su apertura, la eliminación de aranceles para el restante 8% del universo arancelario se realizará a través de plazos de entre tres y diecisiete años, desde el 2015 hasta el año 2030, establecidos en veinticuatro diferentes categorías, fuera de la primera, la Categoría A, que queda liberada desde el 2014, y de la última, la Categoría X, de productos no sujetos a desgravación arancelaria, para un total de veintiséis categorías (Anexo 3.4. Eliminación de aranceles aduaneros).

### *Normas de origen*

El instrumento de la *norma de origen* juega hoy un importante papel en un contexto globalizador de explosión de TLC, pues es el mecanismo que le permite a los países controlar que el intercambio liberado de acceso al mercado en un proceso de integración sea de productos provenientes, de alguna manera, de los participantes en dicho proceso. Esto ha conducido en muchos casos al endurecimiento de las normas de origen al hacerlas más estrictas y restrictivas a fin de asegurar la procedencia regional del intercambio liberado. A la vez, las posibilidades de deslocalización productiva, características del proceso de globalización, empujan a considerar la realización de encadenamientos que integren producciones de los países participantes en un proceso de integración en CGV, como ya se comentó.

Al permitir la acumulación de origen para los insumos de los cuatro países fundadores se superan las restricciones que comenzaba a representar este instrumento, y se fomenta el desarrollo de encadenamientos productivos y cadenas regionales de valor en el marco de la AP, que debe ser el primer escenario para comenzar a consolidar experiencias en las cadenas de valor. Este es un cambio significativo y un acierto aportado por este proceso, pues mientras anteriores TLC se habían caracterizado por el endurecimiento de las normas, el interés en ir desarrollando CGV va, por el contrario, a flexibilizar la norma de origen en la AP al permitir la acumulación extendida entre

---

las condiciones de acceso a otros bienes, como la uva de mesa. En el caso de las exportaciones chilenas a Perú y Colombia, si bien todas ellas estaban con arancel cero bajo los tratados comerciales bilaterales, el acuerdo logrado en la alianza permitirá desmantelar las franjas de precio que aún afectaban el acceso a las carnes, lácteos y alimentos para mascotas, entre otros (Francke, 2014: 111). En el caso colombiano se concreta el acceso al mercado para 41 productos que todavía no tenían libre acceso al mercado chileno y 413 productos que no tenían libre acceso al mercado mexicano.

países. Adicionalmente, se moderniza su manejo con la implementación de un sistema de Certificación de Origen Electrónica (COE).

Aquí reside uno de los mayores desafíos de la AP: convertirse en el marco para el aprendizaje y mejoramiento en el establecimiento de CGV, aprovechando la acumulación de origen establecida para insumos de los países miembros.

### *Normas técnicas y normas sanitarias*

Como TLC de segunda generación, la libre circulación de mercancías exenta de aranceles se complementa con normativas sobre barreras no arancelarias, hoy en día ya casi más importantes que el propio arancel que tiende a desaparecer. Por ello, el Protocolo incorpora dispositivos sobre *normas técnicas* que buscan la unificación de las reglas sobre estas normas en un texto único en los cuatro países, y mejoras en las reglas de transparencia, así como dispositivos sobre *normas sanitarias* en cuanto a la cooperación regulatoria y la transparencia que debe haber y sobre el establecimiento de una institucionalidad para mejorar su aplicación al fortalecer las relaciones entre las autoridades. Este proceso de cooperación y armonización regulatoria, que se inició en el sector farmacéutico con el acuerdo obtenido para facilitar el registro de cosméticos y el control sanitario entre autoridades de los cuatro países, además de lo que se logre desarrollar, consolidará la formación de un Mercado Único Interior.

### *Facilitación del comercio*

No es suficiente con liberar el intercambio del pago de aranceles, si la institucionalidad y normatividad del comercio exterior no se transforma, por ejemplo, con horarios aduaneros diferentes y la posibilidad de acudir a diferentes organismos para la realización de los trámites de comercio exterior, a fin de *facilitar el comercio* en materia aduanera y logística, variable hoy incorporada en los distintos TLC. Por ello, la incorporación de medidas para facilitar el comercio a través de la cooperación aduanera, la integración de las ventanillas únicas y la certificación electrónica de origen contribuirá al buen funcionamiento y operación del Mercado Único Interior y permitirá la reducción de tiempos y de costos del comercio entre los cuatro países, mejorando la competitividad e incorporando resultados en un tema que está presente en todas las negociaciones comerciales mundiales.

## Libre circulación de servicios

Lograr resultados en la liberación de los servicios es hoy en día fundamental a nivel mundial, dada su presencia prioritaria en los intercambios de varias economías, por encima del intercambio de bienes, y ante la contribución que los servicios pueden prestar en la estructuración de encadenamientos productivos para el desarrollo de CVG que incorporen productos y servicios de apoyo o conexos. Esto tiene particular importancia para los países integrantes de la Alianza del Pacífico, que no solo deben consolidar un mercado común en su espacio económico, sino llegar conjuntamente a otras áreas como la del Asia Pacífico.

En la AP el Protocolo establece normas de apertura y protección que tienen como objetivo incentivar el comercio de servicios entre los países miembros, y que reglamentan de entrada la liberación del comercio o el suministro transfronterizo de servicios (Comercio Transfronterizo de Servicios, Capítulo 9) y de servicios profesionales (Anexo 9.10 del Capítulo 9), con el otorgamiento de licencias temporales, comenzando por las de los ingenieros. Estos campos abren posibilidades muy importantes para la organización de trabajos conjuntos con los recursos humanos capacitados de la región, lo cual permitirá consolidar gradualmente un tejido supranacional de mano de obra como complemento y apoyo a un buen funcionamiento del Mercado Único Interior.

Lo acordado en el Capítulo 9 no se aplica a los servicios financieros, a la contratación pública y ni a los servicios de transporte aéreo nacional e internacional, a pesar de que la conectividad aérea entre los cuatro países es baja[15].

Sin embargo, se incorpora la aplicación del principio de Trato Nacional (un trato no menos favorable que el que se otorgue a los propios proveedores) y del Trato de Nación Más Favorecida (no menos favorable que el trato que se otorgue a los servicios y proveedores de servicios de cualquier Parte o de un país no Parte), así como mecanismos para asegurar la transparencia. Se acogen los principios establecidos en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que es lo que corresponde hacer para condicionar su aplicación en un acuerdo regional

15 "Es un campo a trabajar, pues diariamente las frecuencias entre las cuatro capitales no sobrepasan las dos docenas, cuando entre ellas y Miami se registran más de cincuenta vuelos al día, sin mencionar el resto de Estados Unidos" (Francke, 2014).

como el de la AP frente a un acuerdo multilateral obligatorio como el de la OMC.

## Libre circulación de capitales

La libre circulación tanto de capitales como de personas es un tema más complejo y puede conducir a la armonización de políticas al interior de un proceso de integración; pero para ello, el camino no debe consistir en sumar los temas que surjan de los encuentros gubernamentales, sino que debe corresponder a un plan de trabajo integral que establezca lo que conceptualmente supone la armonización de políticas y, con base en ello, incorpore las acciones necesarias para su instrumentación.

La crisis financiera internacional de 2008 aumentó la interdependencia de los participantes en un mercado financiero globalizado que buscaba no dejar librado todo a las fuerzas del mercado, sino recuperar cierto nivel de seguimiento y evaluación (lo que hace particularmente importante las reglas que en este campo se dé la AP). A esto se agrega, según las evaluaciones de competitividad internacional, el atraso del mercado de capitales lo cual hace recomendable que la AP implemente mecanismos para su desarrollo.

En ese sentido es que se debe ubicar la integración realizada inicialmente entre las bolsas de valores de tres de los miembros de la Alianza, Colombia, Chile y Perú, en un Mercado Integrado Latinoamericano (MILA) puesto en operación en mayo de 2011, al cual se sumó en 2014 la Bolsa de Valores de México, lo que lo convierte en uno de los mercados bursátiles más importantes de América Latina, compitiendo con la Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa) en Brasil. El MILA debe contribuir a estimular las inversiones en el Mercado Único Interior, así como atraer capitales de inversionistas internacionales lo cual es objeto de análisis particular en el Capítulo 7 de esta publicación.

La concreción del MILA por los cuatro fundadores de la AP sienta bases más firmes para proseguir en el camino de la armonización de políticas económicas, comenzando con el tema fiscal y tributario. Es así como, pensando en contribuir con la transparencia fiscal internacional y con la lucha contra la evasión tributaria, los países que integran la AP están trabajando en el intercambio de información sobre aspectos tributarios de acuerdo con los más altos estándares internacionales, y es de esperar que continúen avanzando en esta línea abordando temas de regulación tributaria para darle mayor transparencia al funcionamiento del Mercado Único Interior.

## Libre circulación de personas

Una de las primeras acciones sobre movimiento de personas más publicitadas de la Alianza fue la eliminación de las visas para ciudadanos de los países miembros, a lo cual le debe seguir el paso crucial del reconocimiento mutuo de títulos profesionales, y la simplificación de los trámites para obtener permisos de trabajo.

Pero esto es solo el comienzo de una fase de integración también muy necesaria, y que responde a consideraciones más delicadas, en la medida en que están en juego seres humanos y no cosas. La libre circulación de personas en un Mercado Único Interior debe ser implementada con una agenda gradual que vaya estableciendo legislaciones comunitarias sobre aspectos como la migración laboral, la seguridad social, la seguridad y la salud en el trabajo, el derecho de residencia y la no discriminación salarial por ser oriundo de otro país integrante de la Alianza.

## Otros temas

En el manejo pragmático de la "integración profunda", la AP ha venido sumando temas de trabajo, pretendiendo ir más allá de un acuerdo comercial, con la incorporación de materias transversales como la innovación, las Pymes, la cultura, la educación, las actividades conjuntas frente a terceros, de promoción y turismo y de infraestructura, todas ellas justificables y necesarias, pero que deberían responder a una articulación con la formación del mercado común, y con un plan de trabajo de acciones conjuntas en áreas externas, como la de Asia Pacífico, que responda a una hoja de ruta sobre prioridades en el relacionamiento internacional por parte de los integrantes de la Alianza.

De promoción y turismo es uno de los temas transversales más dinámicos en el trabajo conjunto de los organismos de promoción de exportaciones de los cuatros países en diversos frentes que abarcan desde seminarios de oportunidades, participación conjunta en ferias internacionales, encuentros empresariales y macro ruedas, hasta la creación de una Asociación de Emprendedores Latinoamericanos con hoja de ruta sobre innovación y emprendimiento, una oficina de promoción conjunta en Turquía y otra por abrirse en Marruecos, y estrategias de promoción de turismo intrarregional y hacia terceros mercados.

En otras actividades conjuntas frente a terceros se han venido sumando acciones individuales tales como una sede compartida entre los cuatro países

miembros en Ghana, y la suscripción de acuerdos similares para compartir sedes diplomáticas, consulares y de promoción comercial, así como acuerdos entre pares de países como Chile y Colombia para compartir embajadas en Argelia y Marruecos, o el alcanzado entre Perú y Colombia para compartir la sede de la embajada en Vietnam.

Las actividades de promoción y turismo, y en general de actividades conjuntas frente a terceros deberían estar vinculadas al aprovechamiento de quienes ya tienen acuerdos de libre comercio negociados, como Chile y Perú con China, con Corea del Sur y con Singapur; México y Chile con Japón; Colombia con Corea del Sur, y examinar nuevos escenarios como el del Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica (TPP) en el que participan México, Chile y Perú.

El Grupo de Alto Nivel (GAN) que en octubre de 2013, durante la Decimonovena Reunión del Grupo en México, aprobó los "Lineamientos para el Funcionamiento del Grupo de Relacionamiento Externo" y se encargó de promover actividades con los Estados observadores para establecer una activa relación entre éstos y el mecanismo de integración, se debería igualmente ocupar de manejar las directrices sobre las distintas actividades frente a terceros para darle coherencia a la acción externa de la AP.

Finalmente, en otros temas correspondientes a los denominados *bienes públicos regionales* se hace referencia a algunos trabajos que sería conveniente desarrollar en dos aspectos importantes: el de *infraestructura*, por el atraso en muchos países y la importancia para asegurar mejores condiciones competitivas, y el del *desarrollo de regiones*, con el fin de buscar una redistribución de la participación en los beneficios del proceso de integración.

### *Infraestructura*

La AP decidió trabajar en el impulso de procesos de interconexión física y eléctrica, el cual fue uno de los temas descuidados durante medio siglo, ya que solamente a comienzos del siglo XXI, en reuniones de Presidentes de América del Sur, y a propuesta del entonces presidente de Brasil, Fernando Henrique Cardoso, se decidió en la II Reunión en 2002 buscar soluciones estructurales y confiables mediante la puesta en marcha de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA). Se debe tener en cuenta que el plan de acción de IIRSA en materia de obras de integración física se complementa con siete procesos sectoriales de inte-

gración en los ámbitos de energía, de instrumentos financieros, de pasos de frontera, de tecnologías de la información y comunicaciones, y de transporte aéreo, marítimo y multimodal.

Los planes de infraestructura de la AP se deben articular con las obras previstas en los diez Ejes de Integración de IIRSA, cuya responsabilidad pasó de la CAF al Consejo Suramericano de Infraestructura y Planeamiento (COSIPLAN) de la recién creada Unión de Naciones Suramericanas (Unasur). Ojalá el paso de un órgano técnico a un órgano politizado no sea una traba para la ejecución de las obras y se pueda superar el atraso en infraestructura que continúa siendo un elemento que frena los objetivos de la AP.

De lograrse ejecutar los ejes Andino y del Amazonas que involucran a Colombia y Perú, el eje Perú-Brasil-Bolivia y los ejes Capricornio, del Sur, Interoceánico Central, Mercosur-Chile y el eje Andino del Sur que involucra a Chile, mejorarán las condiciones competitivas de los miembros de la AP y los articulará como mercados de salida al Asia Pacífico con países latinoamericanos de la vertiente atlántica[16].

Su puesta en ejecución será una gran contribución a la profundización de la integración entre los integrantes de la AP, pues la inexistencia de infraestructura regional es uno de los factores críticos que contribuyen al escaso avance en proyectos de integración de cadenas de producción en América Latina (Foxley, 2014), las cuales son pieza fundamental para asegurar la interacción de las producciones de los países socios de la Alianza como una primera fase de CGV, antes de involucrarse en cadenas de valor con productores externos a la región.

Y en Centroamérica, la perspectiva del ingreso de Costa Rica y Panamá a la AP merece también asegurar la implementación de los programas de infraestructura contemplados en el Programa Mesoamérica, que sustituyó al inicial Plan Puebla-Panamá, ya que integra físicamente a nueve Estados del sur y sureste de México (Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Puebla,

16 Los ejes iniciales de IIRSA fueron reformulados bajo el concepto de Ejes de Integración y Desarrollo (EID) y para su realización se acordó una Agenda Prioritaria de Proyectos de Integración (API) y un Plan de Acción Estratégica (PAE) 2012-2022, con la identificación de 531 proyectos de integración, de los cuales 31 son "proyectos estructurados" que consolidan redes de conectividad física con alcance regional para potenciar sinergias existentes y 88 son proyectos individuales en la Agenda Prioritaria de Proyectos de Integración (API), que suman inversiones por US$13.652.7 millones (Cosiplan-Unasur, 2011).

Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán), y a siete países centroamericanos, más Colombia que fue el último en ingresar.

El Plan contempla siete iniciativas: desarrollo humano, desarrollo sostenible, facilitación de los intercambios comerciales, integración de los servicios de telecomunicación, prevención y mitigación de desastres naturales, turismo, interconexión eléctrica y transporte, donde es particularmente importante la Red Nacional de Carreteras Mesoamericanas (RICAM) y la integración hidroeléctrica.

En cuanto a unos primeros compromisos en la AP en materia de infraestructura, en la VIII Cumbre de febrero de 2014 en Cartagena se acordó "evaluar la creación de un Fondo para el desarrollo de infraestructura" (Declaración de Cartagena, 2014, anexo 2). Y en las inversiones previstas para 2015 en materia de infraestructura, los cuatro socios contemplan inversiones en sus presupuestos por US$55 mil millones, de los cuales una buena parte la aportará Colombia, que finalmente asumió la recuperación de su enorme atraso en infraestructura.

### *Integración territorial*

Como paso inicial se podría evaluar la conveniencia de seguir los pasos de Mercosur al crear el Fondo para la Convergencia Estructural del Mercosur (FOCEM) en 2005 con cuatro tipos de programas: convergencia estructural; desarrollo de la competitividad; cohesión social y refuerzo de la estructura institucional y del proceso de integración (Decisión No. 18 de 2005), donde los Estados más ricos hacen los mayores aportes pero no pueden disponer de más del 10% para proyectos propios.

Es una manera de trabajar la integración territorial y de hacerlo realizando a la vez una redistribución de la riqueza, para lo cual se podría mejorar el fondo mercosuriano que es estructurado por países, para organizarlo en la Alianza del Pacífico por regiones, tal como sucede en la Unión Europea.

Y si los países integrantes de la AP deciden comprometerse a fondo en una política territorial de desarrollo de las regiones[17] en los niveles subnacionales, transfronterizos y transnacionales, podrían considerar un programa a mediano

17 Un desarrollo basado en las regiones significa la búsqueda de resultados más eficientes en la política general de desarrollo económico y social, con una implantación territorial de instrumentos y su adaptación a los diferentes territorios y sistemas productivos

y largo plazo que permita la revisión de las estructuras político-administrativas para la realización de transformaciones en tres niveles:

a. En un *nivel nacional* de reestructuración de espacios subnacionales al interior de los países en estructuras regionales que superen las estructures actuales de departamentos o de provincias;

b. En un *nivel fronterizo* mediante la formación de espacios transfronterizos, como se ha intentado a nivel andino con las Zonas de Integración Fronteriza (ZIF), y

c. En un *nivel transnacional* de compromisos de integración de los países de la AP mediante la conformación de un "Mercado Único Interior" con el desarrollo de un mercado común, la armonización de políticas económicas y la incorporación gradual en las CGV, que son los puntos esenciales que se han planteado en este capítulo.

### *El papel del sector privado*

Afortunadamente la AP se dotó de un Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP), que agrupa a las cúpulas empresariales de los cuatros países, el cual ha tenido un rol fundamental en el diseño de la agenda de los trabajos del proceso al definir las áreas de interés prioritario del sector privado, entre las cuales figuran la facilitación del comercio, los temas tributarios, la educación –particularmente la técnica–, la cooperación regulatoria y las compras públicas. El desafío es ampliar la representación de los sectores productivos en dicho consejo, en particular las PYMEs, sin perjuicio del trabajo específico que está realizando el grupo de trabajo de reciente creación, y que estudiará la realidad de las pequeñas y medianas empresas en la Alianza con miras a evaluar mecanismos para incorporarlos a este proceso de integración, ampliando así sus beneficios (Francke, 2014).

## Conclusiones

En cuanto a los interrogantes de si la AP es un bloque de integración o una asociación pragmática, la respuesta es que es las dos cosas a la vez, puesto que sin apoyo gubernamental no tiene el contenido de políticas públicas

---

locales, con la preparación previa y definición precisa de formas de participación de la sociedad civil.

necesarias, y sin vinculación del empresariado sería otra propuesta fallida de la integración latinoamericana.

En el contexto actual de "regionalismo abierto" es evidente que se debe reconceptualizar el marco teórico que rodea los acuerdos de integración económica, ubicándolos en un entorno de articulación con el mundo desarrollado y, a la vez, de consolidación de espacios integrados en Latinoamérica, como es el caso justamente de la Alianza del Pacífico. En el proceso de la AP aún hay campo para trabajar conjuntamente el ingreso a los mercados de Asia Pacífico, pero no por ello es menos importante, ante la parálisis de la CAN, el modelo incompatible del ALBA con los principios de la AP y el estancamiento del proceso de Mercosur, la responsabilidad de acabar de construir un espacio de integración latinoamericano en la vertiente del Pacífico.

Para construir un espacio latinoamericano se debe trabajar sobre ideas más claras y precisas sobre lo que significa establecer un Mercado Único Interior, que es la esencia de un mercado común con libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas. La integración inconclusa que arrastra América Latina debe culminar asegurando esta fase de integración, donde la liberación de los factores productivos, acompañada de esfuerzos de armonización de ciertas políticas económicas, permita recuperar la realización de un intercambio manufacturero que neutralice la reprimarización exportadora de "*commodities*" minero-energéticos de los últimos años.

Una de las principales fortalezas de la AP es que corresponde a un esquema de integración donde sus socios comparten una misma visión de inserción internacional, donde un país como Chile se ha posicionado en más de veinte acuerdos comerciales distribuidos por el planeta y ha logrado importantes incrementos en su comercio exterior y en su economía, donde Perú le sigue los pasos con el logro de un importante crecimiento de su PIB frente al de la región, donde México está inmerso en la diversificación de sus mercados internacionales, disminuyendo así la gran dependencia del mercado estadounidense y con un particular interés en los mercados latinoamericanos, europeos y asiáticos, y donde Colombia manifiesta su interés por recuperar la ventaja que le han tomado sus socios de mayor relacionamiento internacional.

Inicialmente no se espera un incremento muy grande en las corrientes de comercio, dado que en los anteriores acuerdos los países ya habían liberado lo esencial o todo el comercio. Pero si a la eliminación de aranceles se le agrega la acumulación de origen, se puede estimular la formación de cadenas de valor

regionales que contribuirán a la reducción del costo de los bienes intermedios, propósito que ya ha sido recogido en los mandatos de las reuniones de 2014 de identificar sectores para el fortalecimiento de estas redes regionales.

Uno de los mayores retos de la AP será cambiar la reprimarización de sus exportaciones y la estructura exportadora de bienes primarios de tres de sus miembros (Colombia, Chile y Perú) por la de bienes intermedios que faciliten la estructuración de las cadenas regionales de valor, y para ello será fundamental superar la cifra de pocas y grandes empresas exportadoras, involucrando a las PYMES, por lo cual las medidas de apoyo a su asociatividad son prioritarias.

El empresariado de la AP deberá procurar insertarse en CGV subcontratando entre empresarios colombianos, chilenos, peruanos y mexicanos, y más adelante costarricenses y panameños. Para ello, es fundamental el establecimiento de un conjunto único de reglas de origen que permita inicialmente la realización de negocios en el mercado ampliado de estos países, para más adelante pensar en el aprovechamiento de mercados de mucha mayor proyección en el Asia Pacífico, con el desarrollo de CGV entre productores de los países de la AP y de la futura Asociación Económica Integral Regional (Regional Comprehensive Economic Partnership –RCEP) del ASEAN +6.

Es recomendable completar la mirada centralista de los Estados dándole importancia en la AP al desarrollo territorial en sus diversas formas, sean Estados-regiones, regiones subnacionales o transfronterizas, o ciudades-región. Para ello se requiere de una nueva conceptualización de parte de los socios en función de una responsabilidad participativa de las regiones, que complemente la integración vertical y jerarquizada ejercida por los Estados-nación con una integración horizontal y participativa de las regiones.

En el futuro se deberá trabajar en la armonización gradual de las políticas económicas, pues así se pone a prueba hasta dónde los Estados desean avanzar realmente en una mayor integración, con lo que ello significa de ajustarse a una disciplina comunitaria y de renunciar al manejo individual de dichas políticas por cada Estado. Temas como las asimetrías ocasionadas por la no armonización de algunas variables macroeconómicas como la inflación, las tasas de interés, los sistemas cambiarios diferentes, los sobrecostos generados por diferencias en servicios financieros, profesionales y de telecomunicaciones, la consideración de problemas en el manejo de la política cambiaria y de movimientos de capital son, entre otros, posibles temas cuya armonización se debería contemplar para asegurar una mejor eficiencia y aprovechamiento del Mercado Único Interior.

## Referencias bibliográficas

Alianza del Pacífico (2012). "Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico", Paranal, Antofagasta: Cuarta Cumbre.

Alianza del Pacífico (2014). "Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico". Cartagena: Octava Cumbre.

Balassa, Bela (1964). "Hacia una teoría de la integración económica", en *Integración de América Latina. Experiencias y perspectivas*, Miguel Wionczek Editor. México: Fondo de Cultura Económica.

Benko, George y Lipietz, Alain (Edit.) (1992). *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*. Paris: Presses Universitaires de France.

Braillard, Philippe (1977). *Théorie des relations internationales*. Paris: Presses Universitaires de France (PUF).

Cardoso, Fernando Enrique y Faletto, Enzo (1996). *Dependencia y desarrollo en América Latina*. 27.ª ed. México: Siglo XXI Editores.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe –CEPAL (2014). *La Alianza del Pacífico y el Mercosur. Hacia la convergencia en la diversidad*. Santiago: documento LC/L.3922, noviembre.

COSIPLAN –Unasur (2011). "Agenda de Proyectos Prioritarios de Integración – API". Documento IIRSA. Buenos Aires: noviembre.

Declaración Presidencial sobre la Alianza del Pacífico (28 de abril de 2011). Primera Cumbre Alianza del Pacífico, Lima.

Declaración de Mérida (4 de diciembre, 2011). Segunda Cumbre Alianza del Pacífico.

Declaración de Paranal, Antofagasta (6 de junio, 2012). Cuarta Cumbre Alianza del Pacífico.

Declaración de Cádiz (17 de noviembre, 2012). Quinta Cumbre Alianza del Pacífico.

Declaración de Santiago (27 de enero, 2013). Sexta Cumbre Alianza del Pacífico.

Declaración de Cali (23 de mayo, 2013). Séptima Cumbre Alianza del Pacífico.

Declaración de Cartagena de Indias (10 de febrero, 2014). "Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico", Octava Cumbre Alianza del Pacífico.

Declaración de Punta Mita, México (20 de junio de 2014). Novena Cumbre Alianza del Pacífico.

Del Arenal, Celestino (1994). *Introducción a las relaciones internacionales*. 2.ª reimp. Madrid: Editorial Tecnos.

De Lombaerde, Philippe y Garay, Luis Jorge (2008). "El nuevo regionalismo en América Latina", en *Del regionalismo latinoamericano a la integración interregional*. Madrid: Fundación Carolina y Siglo XXI de España Editores S.A.

Deutsch, Karl (1990). *El análisis de las relaciones internacionales*. México: Ediciones Gernika.

Echebarría, Luis Estanislao y Estevadeordal, Antoni (2014). "Alianza del Pacífico: un nuevo motor de integración regional", en Alejandro Foxley y Patricio Meller (eds.). *Alianza del Pacífico: en el proceso de integración latinoamericana*. Santiago: CIEPLAN/BID, Uqbar Editores.

Francke, Mathias (2014). "Alianza del Pacífico: perspectiva de Chile", en Alejandro Foxley y Patricio Meller (eds.). *Alianza del Pacífico: en el proceso de integración latinoamericana*. Santiago: CIEPLAN/BID, Uqbar Editores.

Franco, Andrés y Robles, Francisco (1998). "Integración: un marco teórico", en Jaramillo, De Lombaerde, Carvajal et al. *Integración internacional, enfoques económico, político y jurídico*. Bogotá: Universidad Sergio Arboleda.

Foxley, Alejandro (2014). "Nuevo desafío para América Latina: integración productiva", en Alejandro Foxley y Patricio Meller (eds.). *Alianza del Pacífico: en el proceso de integración latinoamericana*. Santiago: CIEPLAN/BID, Uqbar Editores.

Grien, Raúl (1994). *La integración económica como alternativa inédita para América Latina*. México: Fondo de Cultura Económica.

Haas, Ernst (1958). *The uniting of Europe. Political, social and economical forces 1950-1957*. London: Stevens and Sons.

Keohane, Robert y Nye, Joseph (1977). *Power and Interdependence: world politics in transition*. Boston: Little Brown.

Malamud, Carlos (2009). "La crisis de la integración se juega en casa", *Revista Nueva Sociedad*, No. 219. Buenos Aires: enero-febrero.

Mariscal, Nicolás (2003). *Teorías políticas de la integración europea*. Madrid: Editorial Tecnos.

Marks, Gary (1993). "Structural Policy and Multilevel Governance in the EC", en A. W. Caffruny y G. G. Rosenthal (eds). *The State of the European Community*, vol. 2, The Maastricht Debates and Beyond, Boulder/Harlow.

Martín y Pérez de Nanclares, José (2003). *¿El federalismo supranacional: un nuevo modelo para la Unión Europea?* Bilbao: Consejo Vasco del Movimiento Europeo.

Mercosur (2004). "Fondo para la Convergencia estructural del Mercosur". Decisión No. 45, Consejo del Mercado Común, Belo Horizonte, 16/XII.

MINCIT –Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (2013). *Análisis general Alianza del Pacífico*. Bogotá: Dirección de Integración Económica.

Mitrany, David (1943). *A Working Peace System. An argument for the Functional Development of International Organization*. Chicago: Quadrangle Book, ed. 1966.

Moncayo, Edgard (2002). *Nuevos enfoques teóricos, evolución de las políticas regionales e impacto territorial de la globalización*. Santiago de Chile: Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) y CEPAL, No. 27, Serie Gestión Pública, diciembre.

Moravcsik, Andrew (1999). *The Choice for Europe. Social Purpose and State Power from Messina to Maastricht*. London: UCL Press.

Ohmae, Kenichi (2005). *El próximo escenario global. Desafíos y oportunidades en un mundo sin fronteras*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.

Parlamento Europeo (2006). Reglamento (CE) No. 1080.

Pipitone, Ugo. (2003). *Ciudades, Naciones, Regiones. Los espacios institucionales de la modernidad*. México: Fondo de Cultura Económica (FCE).

Rodríguez, Octavio (1984). *La teoría del Subdesarrollo de la CEPAL*. México: Siglo XXI.

Salazar, Roberto (1998). "El derecho y la globalización de la economía: suprana-

cionalidad y tribunales comunitarios", en Jaramillo, De Lombaerde, Carvajal et al. *Integración internacional. Enfoques económico, político y jurídico*. Bogotá: Universidad Sergio Arboleda.

Scott, J. Allen (2001). *Les régions et l'économie mondiale. La nouvelle géopolitique globale de la production et de la compétition économique*. Paris: Editions l'Harmattan.

Sidjanski, Dusan (1992). *L'avenir fédéraliste de l'Europe. La Communauté européenne, des origines au Traité de Maastricht*. Paris: Presses Universitaires de France –PUF.

Strange, Susan (2001). *La retirada del Estado. La difusión del poder en la economía mundial*. Barcelona: Icaria Editorial e Intermón Oxfam.

Tinbergen, Jan (1954). *International Economic Integration*. Amsterdam: Elsevier.

Tremolada, Eric (2013). "La Alianza del Pacífico: ¿una organización consecuente con sus objetivos?", en Eric Tremolada (ed.). *Repensando la integración y las integraciones*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Vieira, Edgar (2008). *La formación de espacios regionales en la integración de América Latina*. Bogotá: Convenio Andrés Bello (CAB) y Pontificia Universidad Javeriana.

Vieira, Edgar (2011). "Dificultades de la participación de Colombia en los procesos de integración", en Diego Cardona (ed.). *Colombia: una política exterior en transición*. Bogotá: FESCOL.

Viner, Jacob (1950). *The Custom Issue*. New York: The Carnigie Endowmenr for International Peace, reed. 1993.

Wallace, Helen y Ridley, Adam (1985). *Europe: the challenge of diversity*. London: Routledge and Kegan Paul.

Wionczek, Miguel (ed.). (1964). *Integración de América Latina. Experiencias y perspectivas*. México: Fondo de Cultura Económica.

# Capítulo 3
# Geopolítica de la Alianza del Pacífico en América Latina, el continente americano y Asia Pacífico

*Alberto Rocha Valencia y Daniel Efrén Morales Ruvalcaba**

## Introducción[1]

Las notas importantes en el proceso de integración regional latinoamericano y caribeño durante los últimos años fueron la creación de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) en el 2010, y la Alianza del Pacífico (AP) en el 2012. Hasta esos años, se había producido en la región una suerte de equilibrio geopolítico entre las influencias de Brasil y México: por un lado, Brasil era líder en el Mercado Común del Sur (Mercosur) y en la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur), y por otro, México era el líder en el Proyecto de Integración Mesoamericano (PIM). Este equilibrio se vio afectado moderadamente por la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) que favorecía la influencia de Brasil en Mesoamérica, y por la adhesión de Colombia al Proyecto de Integración Mesoamericano que favorecía la influencia de México en Suramérica. De esta manera, la CELAC se basaba en este equilibrio geopolítico proporcionado por Brasil y México en el inicio de sus actividades.

---

* Universidad de Guadalajara, México

1 Manifestamos nuestro agradecimiento al estudiante de la Licenciatura en Estudios Internacionales de la Universidad de Guadalajara, Efrén Salvador Cortés Ortega, por su dedicación como asistente de investigación en este trabajo.

Surgió entonces la Alianza del Pacífico (AP) a lo largo de las costas latinoamericanas del Pacífico, modificando el panorama geopolítico que sirvió de base para la construcción de la CELAC. Después de los reacomodos, hay actualmente en América Latina y el Caribe dos dinámicas geopolíticas y dos liderazgos bien establecidos: la dinámica Mercosur-Unasur-ALBA, liderada por Brasil, y la dinámica AP-PIM, liderada por México. A esto se suma la competencia entre dos modelos de integración regional: el "regionalismo semicerrado" (regulado por el Estado) y el "regionalismo abierto" (regulado por el mercado), que se corresponden con dos modelos de organización del capitalismo: el Capitalismo de Estado y el Capitalismo de Mercado. Estamos entonces ante una competencia que se traduce en una tensión en el seno de la CELAC y de la región. ¿Esta competencia-tensión podría ser benéfica para el despliegue de la AP?

Estos acontecimientos, un tanto contradictorios, tuvieron lugar en un contexto en el cual la región comenzó a incrementar –desde mediados de la década de los años noventa del siglo pasado, habiendo alcanzado mayores niveles durante la primera década del Siglo XXI– su autonomía económico-política y su estabilidad socio-política. Por un lado se incrementó el poder nacional/internacional de los Estados y se fortaleció su independencia política, y por otro, las fuerzas sociales y políticas se encaminaron hacia una aceptación de la alternancia entre gobiernos progresistas, y gobiernos liberales y neoliberales. Esta aceptación de la alternancia política avanzó reforzando la estabilidad socio-política de la región y, por ende, fortaleciendo su proceso de autonomización.

El objetivo de este trabajo es hacer un análisis geopolítico y geoeconómico de la relación entre los miembros de la Alianza, tanto a nivel regional como internacional con Estados Unidos y con la región del Asia Pacífico. Para su desarrollo se seguirá la siguiente pauta: primero se presentará un contexto general con base en el análisis de la posición estructural de los Estados de la región, lo que implica el cálculo de sus capacidades materiales, semimateriales e inmateriales, y su poder nacional/internacional; en segundo lugar se buscará entender la naturaleza, principios y objetivos de la AP a partir de la revisión de los documentos publicados; en tercer lugar, y también con base en la documentación señalada, se establecerá la orientación geoestratégica inicial de la AP; en cuarto lugar se hará un análisis del posicionamiento estructural de los Estados de la AP, con la finalidad de determinar las bases de poder nacional/internacional que se encuentran comprometidas en sus

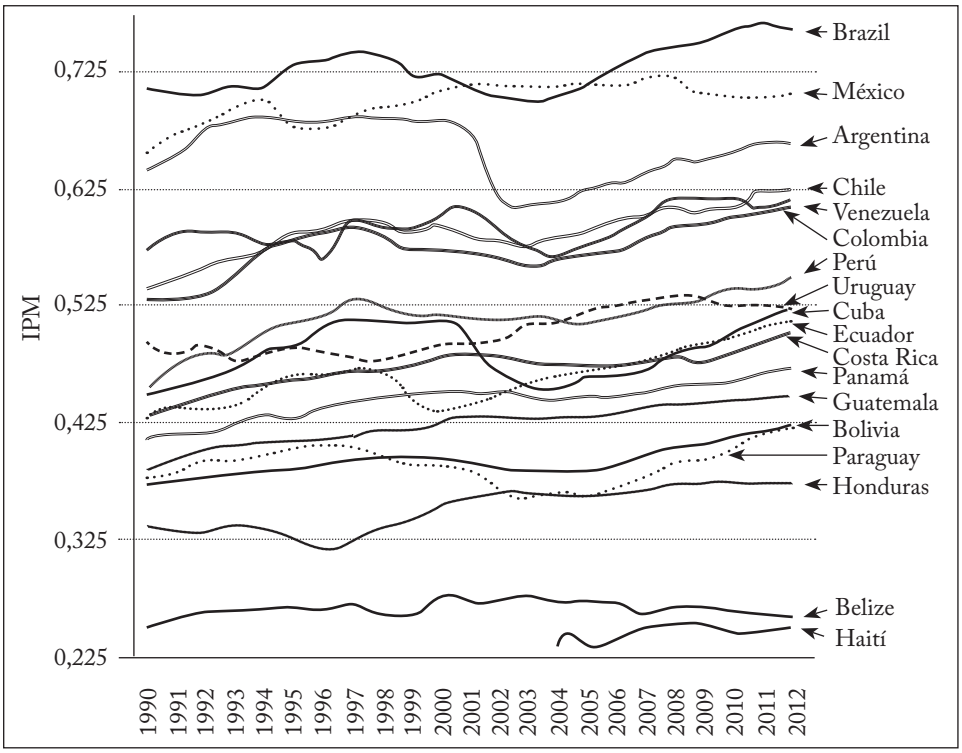
despliegues geoeconómicos y geopolíticos; en quinto lugar se trabajará en la geografía económica de cada uno de los Estados de la AP, con el propósito de conocer los entramados comerciales formales y la orientación de los flujos comerciales iniciales, además de ver el peso comercial de cada uno de estos países, y por último, se hará una reflexión acerca de la geopolítica de los Estados de la AP, sus despliegues e influencias.

## Posicionamiento estructural de los Estados en América Latina

En la Gráfica 1 se muestra una aproximación del posicionamiento estructural de los Estados semiperiféricos y periféricos latinoamericanos, donde se presentan las curvas del Índice de Poder Mundial de aquellos países considerados más representativos y relevantes de la región latinoamericana. Como se puede observar, la posición estructural de la totalidad de los países latinoamericanos se colocaría en un rango que tiene en su parte más alta a Brasil y en su lugar más abajo a Haití. Independientemente de su posicionamiento, algunas tendencias generales en las capacidades nacionales de los Estados de la región son: 1. Un ascenso gradual entre 1990 y cerca del 2000; 2. Una caída pronunciada entre 2001 y 2003, con Argentina, Venezuela y Uruguay como los casos más dramáticos; 3. Un repunte sostenido a partir de 2003 y 2004, con las excepciones de México, Cuba, Guatemala, Honduras, Belice y Haití.

El sistema interestatal-internacional se caracteriza, esencialmente, por la rivalidad de intereses y estrategias proyectados por los Estados. No obstante, lo relevante para el análisis son los intereses y aspiraciones nacionales, así como las capacidades de los actores estatales para defender esos intereses e impulsar esas aspiraciones una vez llegado el momento. Una condición decisoria para el predominio de ciertos intereses y aspiraciones nacionales sobre otros corresponde a la desigual distribución de capacidades y, por tanto, al posicionamiento estructural diferenciado de los Estados involucrados. En ese sentido, el IPM y sus componentes se presentan como invaluables herramientas que permiten diagnosticar las posibilidades que cada Estado-nación tiene de implementar con éxito las estrategias de política exterior definidas internamente.

Gráfica 1
Índice de Poder Mundial para países seleccionados de América Latina
(1990-2012)




Fuente: Morales Ruvalcaba 2013a. Elaboración: Grupo de Investigación en Política Mundial.

La observación y ponderación de las capacidades nacionales ayuda a comprender no solo el poder nacional/internacional, sino también el posicionamiento estructural en el sistema interestatal-internacional, condicionante de la política exterior y de la geoeconomía y geopolítica de un Estado-nación. A partir de estas consideraciones se procede a analizar las capacidades nacionales y el posicionamiento estructural de los países que integran la AP, no sin antes explorar los antecedentes y la orientación geopolítica inicial de este proceso.

## Antecedentes, naturaleza, principios y objetivos de la Alianza del Pacífico

El proceso de fundación del Foro Arco del Pacífico (2007-2008) coincidió con las negociaciones para la creación de la CELAC (2008-2011). En un

principio el proceso para fundar un foro subregional se desenvolvió en conjunto con el de creación de un foro regional. La iniciativa para la creación de este foro de concertación y coordinación surgió del presidente peruano Alan García en 2006; el segundo paso lo dio el presidente colombiano Álvaro Uribe, quien realizó una primera reunión en su propio país (2007), y después otras tres: Perú (2007), México (2008) y Chile (2008). La iniciativa del entonces presidente Alan García fue una reacción ante la decisión del presidente Hugo Chávez de sacar a Venezuela de la Comunidad Andina (CAN) para incorporarla al Mercosur (Venezuela también salió del Grupo de los Tres), como consecuencia del impasse político ocurrido en la CAN entre los presidentes Álvaro Uribe y Alan García, partidarios del regionalismo abierto, y Hugo Chávez, Rafael Correa y Evo Morales, gobernantes integrantes del ALBA. El Foro Arco del Pacífico nació como un proceso orientado políticamente, pues los dos mandatarios que lo abrieron, así como el tercero que los acompañó –el entonces presidente de México, Felipe Calderón-, eran de orientación neoliberal. La cuarta integrante fue la mandataria Michelle Bachelet, de tendencia socialista, pero simpatizante del regionalismo abierto.

El proceso político-diplomático de negociaciones que condujo a la fundación de la CELAC mostró que era posible un acercamiento y una socialización política entre presidentes de distintas filiaciones políticas e ideológicas en la región. Cuando la AP ya había iniciado su despegue, la CELAC continuó su desarrollo como foro político-diplomático sin mayores problemas, pasando la Presidencia Pro-Tempore entre presidentes de distintas tendencias.

La vocación de la AP es conformar un área de integración profunda, implementar una plataforma de cooperación, consolidar una relación estratégica entre los países y diseñar un espacio común conformado por los territorios de los Estados miembros.

Por *integración profunda* se entiende la conformación de un sistema de integración multidimensional político, económico, social, cultural y espacial.

La *dimensión política* se ha formado progresivamente con base en la acción político-diplomática desplegada en todo el proceso de negociaciones entre los cuatro países fundadores y al proceso de constitución de instituciones políticas como la Cumbre Presidencial, el Consejo de Ministros y la Presidencia Pro Tempore, como se contempla en el Acuerdo Marco de la AP (Alianza del Pacífico, 2012d), a las cuales habría que añadir el Grupo de Alto Nivel (GAN), creado durante la I Cumbre Presidencial (Lima, 2011).

La *dimensión económica* contempla la formación de un área o zona de libre comercio donde circulen bienes, servicios, capitales y personas. Este acuerdo económico-comercial se muestra muy avanzado, pues incluye la circulación de personas, lo que solamente se contemplaba como un elemento característico de esquemas de integración más desarrollados, y también porque, según lo establecido en la Declaración de la VIII Cumbre Presidencial, considera la conformación de cadenas regionales de valor (cadenas productivas e industriales) y la eliminación del 92% del universo arancelario (Alianza del Pacífico, 2014a). En esta dimensión se incluye la Comisión de Libre Comercio, además de comités, subcomités y grupos de trabajo.

La *dimensión social* tiene prevista la realización de los encuentros de empresarios (constitución del Consejo Empresarial en el año 2012); la circulación de estudiantes, profesores e investigadores (implementación de la plataforma de movilidad estudiantil y académica desde el año académico de 2013, tal como se señala en la Declaración de la IV Cumbre (Alianza del Pacífico, 2012b), y la circulación de personas (supresión de visa para los nacionales de los cuatro países).

La *dimensión cultural* busca la promoción de programas culturales conjuntos entre los países miembros.

En la *dimensión espacial* se está valorando la posibilidad de crear un espacio común compartido –"constituir un espacio común", según lo anotado en el Preámbulo del Protocolo Adicional (Alianza del Pacífico, 2014c)– a lo largo de la costa del Pacífico latinoamericano, el cual geopolíticamente se vincula con la región de Asía Pacífico y conecta con las costas del Pacífico norteamericano.

A este esquema multidimensional se suma la cooperación en cuatro dominios: medio ambiente y cambio climático (creación de la Red de Investigación Científica sobre Cambio Climático en abril de 2011); innovación, ciencia y tecnología; micro, pequeñas y medianas empresas, y desarrollo social. Además, no solamente se iniciaron los trabajos de la Plataforma de Cooperación, sino que se constituyó el Fondo Común de Cooperación, propuesta que constituye un elemento más de la profundidad del esquema de integración.

Sobre su naturaleza se puede anotar que el Acuerdo Marco define a la AP como un "área de integración regional" (Alianza del Pacífico, 2012d), y el Protocolo Adicional la concibe como una "zona de libre comercio" (Alianza del Pacífico, 2014c). Al parecer, en un comienzo se pretendía abarcar a toda la región, pero después se produjo una reconsideración hacia un esquema

subregional. En términos económicos la AP es definida como una plataforma abierta al libre comercio y de alcances muy amplios por los dominios que abarca, tal como se puede apreciar en el Protocolo Adicional (Alianza del Pacífico, 2014c): acceso a mercados; reglas de origen y procedimientos relacionados con el origen; facilitación del comercio y cooperación aduanera; medidas sanitarias y fitosanitarias; obstáculos técnicos al comercio; contratación pública; comercio transfronterizo de servicios; inversión; servicios financieros; servicios marítimos; comercio electrónico y telecomunicaciones. De suerte que esta zona de libre comercio es abarcadora y ancha, lo cual respalda su pretendida profundidad.

La naturaleza del proceso de integración es también político en la medida de que se le considera un mecanismo de diálogo político para buscar la concertación y la convergencia entre sus miembros, y aun, más allá de ellos, tal como ha quedado establecido en el Acuerdo Marco (Alianza del Pacífico, 2012d), en el que se señalan tres grandes objetivos:

a. Construir, de manera participativa y consensuada, un área de integración profunda, para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas.

b. Impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las Partes, con miras a lograr un mayor bienestar, la superación de la desigualdad socioeconómica y la inclusión social de sus habitantes.

c. Convertirse en una plataforma de articulación política, de integración económica y comercial, y de proyección al mundo, con especial énfasis en el Asia Pacífico. Además, en el Protocolo Adicional se anota como objetivo eliminar los obstáculos al comercio, con el fin de generar un mayor dinamismo en los flujos de comercio, servicios e inversión.

Entre los propósitos se encuentran, entre otros: promover la integración regional (I Cumbre); impulsar el desarrollo sostenible (II Cumbre); integrar la región para avanzar hacia un desarrollo económico y social sostenible (Acuerdo Marco); fortalecer los diferentes esquemas de integración en América Latina, como espacios de concertación y convergencia orientados a fomentar el regionalismo abierto (Acuerdo Marco); privilegiar la integración y la cooperación (II Cumbre); mejorar el bienestar y los niveles de vida de sus habitantes, y fomentar un desarrollo sostenible (Protocolo Adicional); integrar la región para alcanzar un mayor crecimiento, desarrollo y

competitividad de las economías, y avanzar progresivamente hacia la libre circulación de mercancías, servicios y capitales (Protocolo Adicional). Los principios son: el diálogo; la práctica de la solidaridad, la cooperación y la complementariedad; la vigencia del Estado de derecho, de la democracia y de los respectivos órdenes constitucionales; la separación de los poderes del Estado, y la protección, promoción, respeto y garantía de los derechos humanos y las libertades fundamentales, tal como consta en el Acuerdo Marco (Alianza del Pacífico, 2012d).

De este modo, la integración profunda (multidimensionalidad más cooperación) es el sustento de la relación estratégica (articulación política de los gobiernos y de los Estados) que se busca construir, y el soporte de la proyección de la AP hacia la región de Asia Pacífico y el mundo.

## Orientación geoestratégica inicial de la Alianza del Pacífico

Lo primero que habría que subrayar es la rapidez e intensidad del proceso que condujo a la fundación de la AP: todo indica que había prisa y convencimiento para fundarla, como si se buscara sentar una presencia clara en la región y en su máximo foro la CELAC. El periodo transcurrido desde el año 2010, cuando se lanzó la iniciativa, ha sido corto pero pleno de cumbres presidenciales –dos en 2011 (Declaración de Lima, 2011a; Declaración de Mérida, 2011b), tres en 2012 (Cumbre Virtual, 2012a; Declaración de Paranal, 2012b; Declaración de Cádiz, 2012c), dos en 2013 (Declaración de Santiago, 2013a; Declaración de Cali, 2013b), y dos en 2014 (Declaración de Cartagena, 2014a; Declaración de Punta Mita, 2014b)–, acompañadas de reuniones ministeriales y de técnicos, con documentos como el Memorando de Entendimiento, o la llamada Plataforma de la AP (Alianza del Pacífico, 2011c), el Acuerdo Marco (Alianza del Pacífico, 2012d) y el Protocolo Adicional (Alianza del Pacífico, 2014c) (ver al final de la obra Anexo 1).

El alcance espacial de la AP es subregional, porque no se propone incluir a todos los países de la región, y aunque su convocatoria fue amplia, solamente Costa Rica ha adelantado gestiones para ingresar, y Panamá tiene contemplado considerar el ingreso. El despliegue geográfico es longitudinal, a lo largo de la costa latinoamericana del Pacífico, debido a que los cuatro socios fundadores, y los dos por ingresar, tienen en común las costas del Pacífico latinoamericano, y una dinámica comercial dirigida hacia Asia Pacífico, ya que para muchos de ellos la mayoría de su comercio exterior es con esta re-

gión. La expectativa generada por la AP es notable por el número de países que se han adherido como observadores (ver al final de la obra Anexo 2).

Tabla 1
Etapas del proceso de construcción de la Alianza del Pacífico
(2010-2014)

| Antecedentes (2006/2007-2009) | Arco del Pacífico Latinoamericano |
|---|---|
| Primera etapa (14 de octubre de 2010-10 de marzo de 2011) | Lanzamiento de la iniciativa de la AP |
| Segunda etapa (28 de abril de 2011-4 de diciembre de 2011) | I Cumbre y II Cumbre<br>Memorando de Entendimiento<br>(Plataforma de la AP). |
| Tercera etapa (5 de marzo de 2012-6 de junio de 2012) | III Cumbre y IV Cumbre<br>Firma del Acuerdo Marco |
| Cuarta etapa (17 de noviembre de 2010-10 de febrero de 2014) | V Cumbre, VI Cumbre, VII Cumbre, VIII Cumbre y IX Cumbre<br>Firma del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco |

Elaboración: Grupo de Investigación en Política Mundial.

Finalmente, es posible identificar la AP con un esquema de integración regional tipo Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el cual forma parte de la familia de tratados tipo Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y Tratados de Libre Comercio (TLC) de banda ancha (por los numerosos dominios que abarcan en la integración económica), y que *grosso modo* se identifican con el llamado "regionalismo abierto". La AP explicita su filiación a este regionalismo en el Preámbulo del Acuerdo Marco cuando reza,

> […] Decididas a fortalecer los diferentes esquemas de integración en América Latina, como espacios de concertación y convergencia, orientados a fomentar el regionalismo abierto, que inserte a las Partes eficientemente en el mundo globalizado y las vincule a otras iniciativas de regionalización;… (Alianza del Pacífico, 2012d).

Se trata de la versión neoliberal del "regionalismo abierto", que en lo esencial significa procesos de integración de naturaleza económico-comercial fundados en la primacía del mercado, una liberalización comercial amplia, aumento

de la competitividad y apertura general de las economías nacionales a las dinámicas del mercado global. En este enfoque el Estado queda reducido a su mínima expresión y, en consecuencia, las instituciones contempladas en el proceso de integración son también mínimas e intergubernamentales (Rocha Valencia y Morales Ruvalcaba, 2008). A este enfoque de integración regional se contrapuso el enfoque neoestructural de Oswaldo Sunkel –"desde dentro hacia afuera" (Sunkel, 1991)– y, con menos fuerza, la propuesta de "regionalismo abierto" de la CEPAL, que buscaba una síntesis entre el regionalismo cerrado de corte estructuralista de los años sesenta y setenta, y el regionalismo abierto de marca neoliberal de los años noventa (CEPAL, 1994).

A todas luces es visible un nuevo impulso para reunir en la región los acuerdos de libre comercio establecidos y para editar una alianza de los gobiernos liberales y neoliberales existentes. Este movimiento surgió de las interioridades mismas de la región y dispone de un liderazgo compartido entre los cuatro miembros fundadores, aunque no se pueden obviar tres situaciones: primero, México es el socio más grande de la AP; segundo, el socio más grande es miembro del TLCAN; tercero, los tres otros miembros fundadores también están asociados a Estados Unidos por TLC, y Costa Rica y Panamá también cuentan con TLC firmados con Estados Unidos. Aquí, un primer interrogante: ¿Se está ensayando una reedición del ALCA o, lo que es lo mismo, propiciando la vuelta de Estados Unidos a la región?

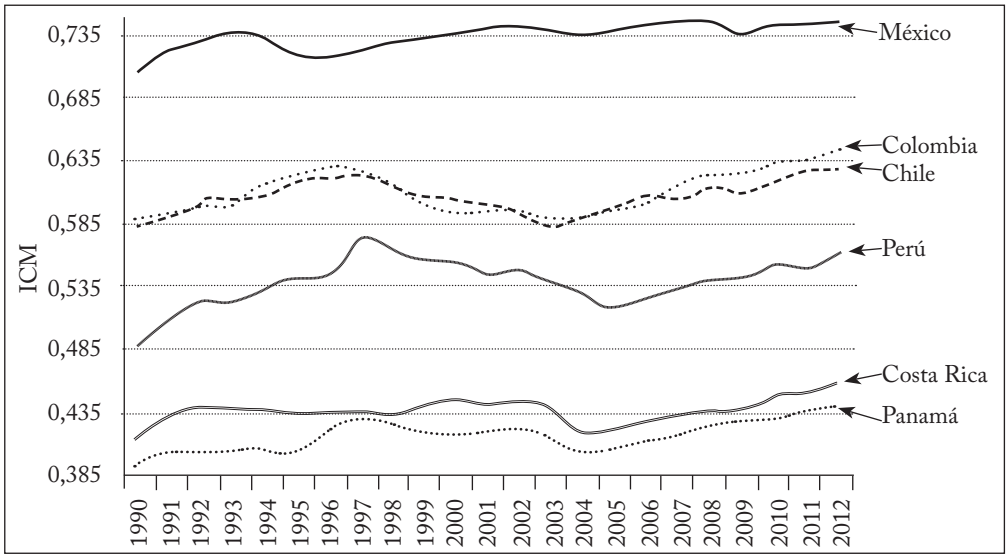
## Posicionamiento estructural de los Estados de la Alianza del Pacífico

Para determinar el posicionamiento estructural de los países de la Alianza a través del Índice de Poder Mundial (IPM), se analizarán sus capacidades materiales, semi-materiales e inmateriales.

### *Capacidades materiales de los integrantes de la Alianza del Pacífico*

Las capacidades materiales son principales y determinantes pues definen la materialidad necesaria para que un país impulse un determinado proceso de desarrollo y progreso. Las capacidades materiales se corresponden con el tamaño de la economía y del sistema financiero de una nación, su dinamismo comercial, la extensión de su territorio, el poderío de sus fuerzas armadas, así como los recursos destinados a la investigación científico-tecnológica. Tal como se observa en la Gráfica 2, la posición en este rubro es del siguiente orden: México, Colombia, Chile, Perú, Costa Rica y Panamá.

Gráfica 2
Índice de Capacidades Materiales para países
de la Alianza del Pacífico
(1990-2012)




Fuente: Morales Ruvalcaba 2013a. Elaboración: Grupo de Investigación en Política Mundial.

México es el actor más relevante de la AP, pues –según las cifras de 2012– además de contar con la mayor cantidad de territorio (1.964.380 km$^2$), la economía totalizó un PNB ligeramente superior a los US$1.15 billones, reportó intercambios comerciales equivalentes al 67% de su PIB, sus reservas internacionales alcanzaron los US$167 mil millones, y los recursos designados a la ciencia y la tecnología superaron los US$5 mil millones. No obstante, Colombia lo sobrepasa en el rubro del gasto militar.

Con un territorio de 1.141.750 km$^2$, Colombia cerró el año 2012 con un PNB de casi US$335 mil millones (producción superior a la de Chile), sus intercambios comerciales con el mundo fueron del orden del 37% de su PIB, sus reservas internacionales se colocaron por encima de los US$35 mil millones, y los recursos destinados al desarrollo de la ciencia representaron una quinta parte de los destinados por México a la misma actividad. Su gasto militar, con un monto de alrededor de US$12 mil millones, prácticamente representa la suma del gasto en defensa de México (US$7 mil millones) y de Chile (US$5.5 mil millones).

A continuación, con una dotación de capacidades materiales muy próximas a las de Colombia, se encuentra Chile, con una superficie extensa (756.096 km$^2$) de distribución muy peculiar: si se incluye su territorio antártico, Chile tiene una longitud aproximada de 8.000 kilómetros, pero una anchura promedio de tan solo 200 kilómetros aproximadamente. De acuerdo con las cifras de 2012, el volumen de su PNB fue aproximadamente US$90 mil millones, menor al de Colombia, pero el comercio con el mundo representó el 68% de su PIB y las reservas internacionales superaron los US$40 mil millones. Aun cuando el volumen de su economía no es tan grande, Chile es –por el dinamismo comercial y por los recursos destinados a la investigación y el desarrollo- el cuarto país más importante de América Latina.

En capacidades materiales, después de Chile se ubica Perú, que es el 19º país más extenso del mundo. En 2012 Perú fue la 7ª economía más grande de América Latina (con un PNB de poco más de US$180 mil millones), el comercio internacional representó casi el 50% de su PIB y las reservas internacionales alcanzaron los US$64 mil millones. Los recursos destinados a la defensa y a la investigación son débiles. No obstante, al menos en lo militar, esto ha comenzado a cambiar ya que su gasto –en 2012 fue equivalente al de Ecuador– será incrementado gradualmente para equiparar el poderío con Chile en los próximos años.

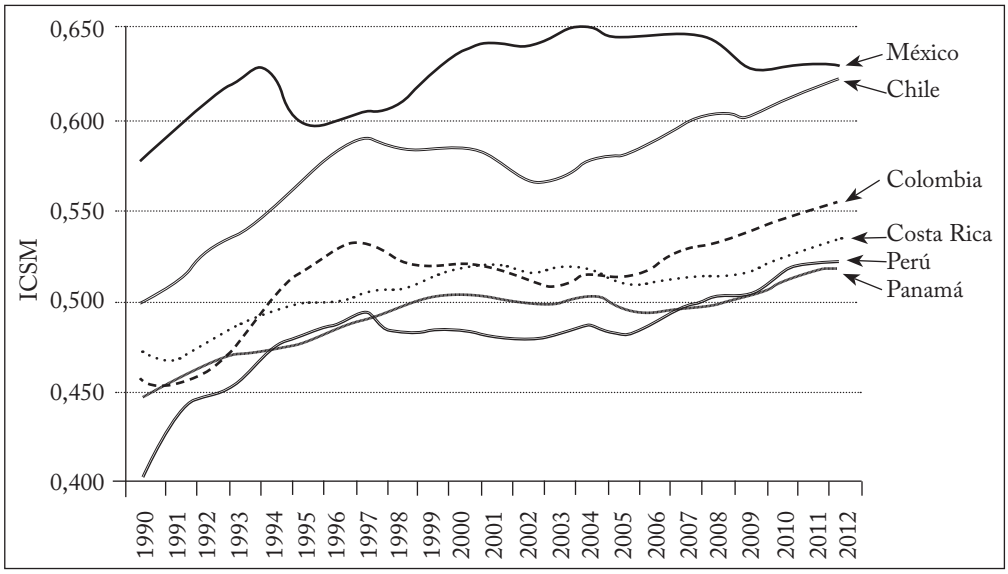
Finalmente, por debajo de los anteriores se encuentran Costa Rica y Panamá. Las capacidades materiales de Costa Rica y Panamá son modestas, ya que sus territorios son pequeños (51.100 y 75.420 km$^2$, respectivamente) y, aunque la posición geográfica ha favorecido la vinculación comercial con el mundo, la producción de sus economías nunca ha sobrepasado los US$50 mil millones, las reservas internacionales se encuentran distantes de acercarse a los US$10 mil millones, los recursos para la investigación científica han estado por debajo del 0.5% del PIB y han abolido permanentemente sus ejércitos.

### *Capacidades semi-materiales de los integrantes de la Alianza del Pacífico*

Un análisis del posicionamiento estructural de los Estados no puede ser completo si solo se consideran las capacidades materiales o económico-militares. En tiempos de paz –tal como la que ha predominado en el sistema internacional desde el fin de la Guerra Fría– cobran mucha relevancia, para la influencia entre Estados, los niveles de prosperidad y bienestar que gozan sus sociedades nacionales. Estas capacidades se han identificado como

semi-materiales y corresponden principalmente a la base poblacional, a la producción e ingreso per cápita, al gasto educativo, al abasto de energía y a la amplitud del sistema de salud. Mientras que las capacidades materiales nos refieren a Estados fuertes y débiles, las capacidades semi-materiales ayudan a caracterizar con mayor precisión la riqueza y el desarrollo de una nación y, por tanto, las funciones de los Estados en la economía-mundo. Bien entendido, en la Gráfica 3, se puede apreciar que la colocación de los Estados antes estudiados cambia significativamente.

Gráfica 3
Índice de Capacidades Semi-Materiales para países de la Alianza del Pacífico
(1990-2012)




Fuente: Morales Ruvalcaba 2013a. Elaboración: Grupo de Investigación en Política Mundial

Entre los socios actuales y potenciales de la AP, nuevamente México se posiciona en la parte más alta pero ahora casi empatado con Chile, al mostrar capacidades semi-materiales con indicadores muy próximos: en 2012, el PNB per cápita de Chile fue de US$14.300 mientras que el de México se mantuvo en US$9.600; el gasto de consumo final de los hogares *per cápita* fue de US$6.300 en Chile y US$5.800 en México; mientras que el consumo de electricidad *per cápita* fue de 3.500 y 2.100 kWh para Chile y México,

respectivamente. Es en los gastos en educación y salud donde México prácticamente quintuplica las cifras alcanzadas por Chile; ventaja que se difumina al considerar que la población chilena representa una sexta parte de la mexicana. México y Chile son los países de la Alianza del Pacífico con mejores niveles de bienestar y desarrollo en relación con el resto del bloque: ambos están posicionados en la semi periferia del sistema mundial, mientras el resto se mantiene aún en la periferia.

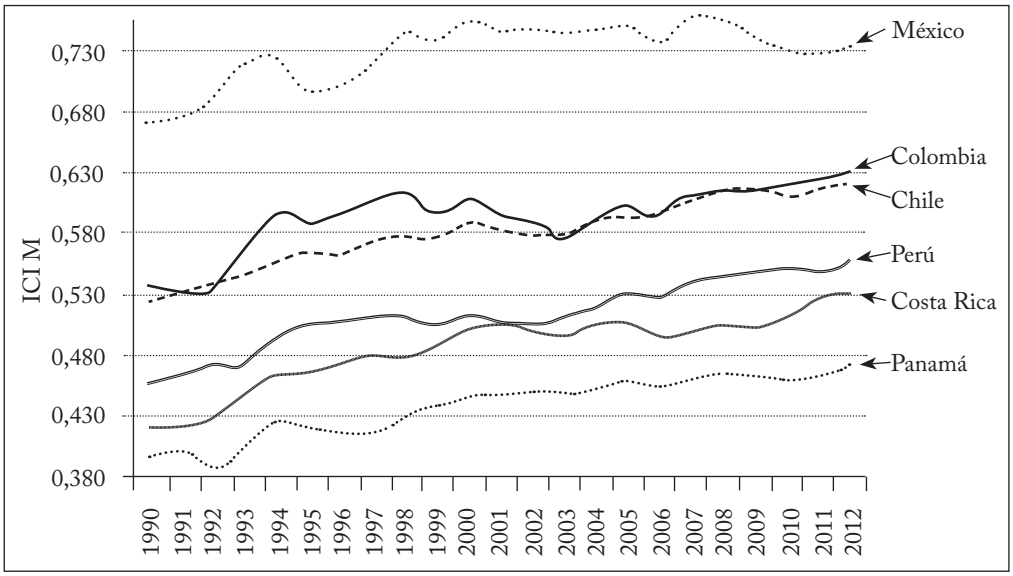
Después de México y Chile se posiciona Colombia, que en 2012 totalizó una base poblacional de 47 millones de habitantes que alcanzaron individualmente niveles de producción, consumo y abasto energético de US$7.000, US$2.700 y 1.122 kWh, respectivamente. En los rubros referentes al gasto en educación y salud, Colombia se acerca mucho a los montos que mantiene Chile; no obstante, es importante recordar que la población colombiana prácticamente triplica a la chilena.

Con capacidades semi-materiales ligeramente menores a las de Colombia se ubican Costa Rica, Perú y Panamá, y si bien hay una importante diferencia entre la base poblacional de Perú (30 millones de habitantes) con respecto a Costa Rica (4.8 millones) y Panamá (3.8 millones), en 2012 todos mostraron niveles *per cápita* de productividad, gasto y consumo energético muy próximos: la productividad se posicionó entre US$8.800 en Costa Rica y US$6.000 en Perú; el gasto de las familias alcanzó US$3.800 en Costa Rica y US$2.600 en Perú, y el consumo de electricidad estuvo entre 1.800 kWh en Costa Rica y Panamá, y 1.250 kWh en Perú. En lo referente a sus sistemas de educación y salud, estos países se posicionan muy por debajo de México, Colombia y Chile. El país que más se aproxima es Perú, contigüidad que se matiza al recordar que la nación andina es la quinta más poblada de América Latina (empatada con Venezuela).

### *Capacidades inmateriales de los integrantes de la Alianza del Pacífico*

Con respecto a las capacidades inmateriales, los integrantes actuales y potenciales de la AP poseen una dotación diferenciada. Se entiende por capacidades inmateriales aquellas relacionadas con la influencia ejercida a través de la política, los medios de comunicación y la cultura.

Gráfica 4
Índice de Capacidades Inmateriales para países
de la Alianza del Pacífico
(1990-2012)




Fuente: Morales Ruvalcaba 2013a. Elaboración: Grupo de Investigación en Política Mundial.

Al igual que en las capacidades materiales y semi-materiales, México posee la mayor dotación de capacidades inmateriales entre los socios actuales y potenciales de la AP. En 2012 el gasto público alcanzó los US$138 mil millones, recursos que le permitieron al gobierno mexicano no solo emprender actividades para el desarrollo nacional, sino también promoverse internacionalmente: evidencia de ello son los recursos que México capta año a año por concepto de turismo (desde 2003, éstos han sido siempre superiores a los US$10 mil millones, que representan la cifra más alta para cualquier país de América Latina), y la cantidad de migrantes que radican en su territorio (cifra que desde el año 2000 se coloca por arriba del medio millón de personas).

Dicho atractivo se reafirma por los medios de comunicación, así como por sus universidades y *think tanks*, que –después de Brasil– mantienen la más alta producción de artículos en revistas científicas y técnicas. Un rubro en el cual México pudiera incrementar su influencia internacional es la Ayuda Oficial para el Desarrollo (AOD), ya que –en tanto miembro de la OCDE– estará presionado para dejar de ser receptor y convertirse en donante. Mé-

xico avanza en esa dirección ya que, de hecho, la ayuda que ha recibido del exterior es mínima y se ha mantenido por debajo de los US$4 *per cápita* en las últimas décadas.

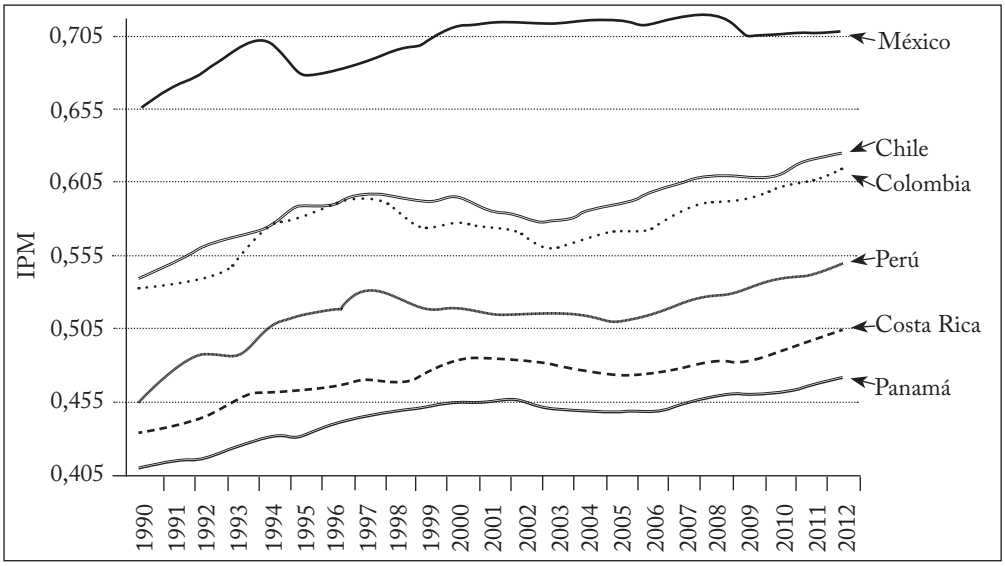
Luego de México, aparecen empatados Chile y Colombia: las capacidades inmateriales de Colombia fueron ligeramente más importantes en la década de los noventa pero decrecieron a partir del 2000 para repuntar desde 2003; mientras que las capacidades inmateriales de Chile se han mantenido en crecimiento constante desde inicios de la década de los noventa, pero a partir del 2009 parecen haberse estacando. A pesar de su cercanía, las capacidades inmateriales de Chile y Colombia tienen distinta distribución: según las cifras de 2012, dos rubros en los que Colombia duplicó a Chile fueron el gasto público de (Colombia US$61 mil millones, mientras que Chile dispuso de US$32 mil millones) y la cantidad de líneas telefónicas (7 millones y 3.2 millones, respectivamente); pero Chile, a su vez, duplicó a Colombia en indicadores tales como la propensión a la AOD (US$16 *per cápita* que percibieron los chilenos contra tan solo US$7 *per cápita* recibidos por los colombianos), presencia de migrantes en territorio nacional (320.000 en Chile contra 110.000 en Colombia) y la publicación de artículos en revistas especializadas (casi 2.000 publicaciones chilenas respecto a los poco más de 700 artículos colombianos). Esto indica que Chile es relativamente menos dependiente de la ayuda externa y, hasta cierto punto, una sociedad más cosmopolita. No obstante, un rubro en el que prácticamente están igualados los dos países es en el de los ingresos por turismo internacional (alrededor de US$3 mil millones).

Después de Chile y Colombia, se posicionan, con una cercana dotación de capacidades inmateriales, Perú y Costa Rica. Nuevamente, aun cuando se muestran muy próximos, la configuración de sus capacidades inmateriales es diferente. De acuerdo con cifras de 2012, el gasto gubernamental de Perú ascendió a US$20 mil millones, mientras que el de Costa Rica fue de tan solo US$8 mil millones. Otros rubros en los que Perú superó a Costa Rica, fueron: los ingresos por turismo internacional (US$3.2 mil millones de Perú contra US$2.5 mil millones de Costa Rica), cantidad de líneas telefónicas (3.4 millones en Perú, y poco menos de 1 millón en Costa Rica), y la publicación de artículos en revistas especializadas (162 en el Perú contra 102 en Costa Rica). No obstante, a pesar de esas diferencias Costa Rica recibió menos de la mitad de AOD *per cápita* y acogió al doble de migrantes internacionales que Perú. Evidentemente, el atractivo de Perú radica en su cultura milenaria y sus tradiciones ancestrales; pero Costa Rica se consolida cada vez más

como un destino paradisiaco, no solo para el turismo, sino también para los negocios y el trabajo.

Finalmente, se encuentra Panamá. El gasto del gobierno panameño fue, en 2012, el menor con un valor de US$3.7 mil millones. De igual forma, la cantidad de líneas telefónicas y de artículos publicados en revistas especializadas en Panamá fue la menor de la región (medio millón de líneas telefónicas y 67 publicaciones). No obstante, el atractivo de Panamá queda manifiesto en los recursos captados por concepto de turismo internacional (US$3 mil millones) y la cantidad de migrantes internacionales que habitan en su pequeño territorio (alrededor de 121.000 personas). Panamá todavía precisa de apoyos económicos provenientes del exterior, pero su reto radica en seguir empleándolos eficientemente para su desarrollo. Aunque relativamente bajas, las capacidades inmateriales de Panamá se han venido incrementando paulatinamente año con año.

Gráfica 5
Índice de Poder Mundial para países de la Alianza del Pacífico
(1990-2012)




Fuente: Morales Ruvalcaba 2013a. Elaboración: Grupo de Investigación en Política Mundial

Los cálculos hechos a partir del ICM, el ICSM y ICIM, que miden las capacidades constitutivas del poder nacional/internacional, llevan a determinar

el Índice de Poder Mundial (IPM) de los socios actuales y potenciales de la Alianza del Pacífico, tal como se presenta en la Gráfica 5.

Del cálculo de los tres tipos de capacidades se infiere un posicionamiento estructural para cada uno de los Estados en cuestión. En primer lugar se ubica México, el cual posee el mayor cúmulo de capacidades materiales, semi-materiales e inmateriales que lo convierten en una auténtica potencia regional (Rocha Valencia y Morales Ruvalcaba, 2008); en segundo lugar se encuentra Chile, un Estado también semi periférico caracterizado por poseer capacidades inmateriales altas, pero con capacidades materiales y semi-materiales medianas (no se trata de una potencia y tampoco de una potencia subregional: es un Estado semi periférico de segundo rango); en tercer lugar se ubica Colombia, una potencia subregional[2], esto es un Estado periférico con capacidades semi-materiales e inmateriales medias, pero que sobresale por sus altas capacidades materiales (además se encuentra en ascenso), y en cuarto lugar están posicionados Perú, Costa Rica y Panamá, todos en calidad de Estados periféricos medianos, con capacidades materiales, semi-materiales e inmateriales medias, aunque –como se puede constatar en las gráficas anteriores- Perú posee un posicionamiento estructural más favorable que el de Costa Rica o Panamá gracias a su ventaja en capacidades materiales.

## Geografía económica de los Estados miembros de la Alianza del Pacífico

A continuación se analiza el entramado comercial entre los países socios actuales y potenciales de la AP en el inicio del proceso integrador[3]. México inició formalmente sus relaciones comerciales con Chile desde el año 1991, cuando se firmó un Acuerdo de Complementación Económica (ACE), cuya vigencia data de 1992. Luego este ACE evolucionó hasta alcanzar el nivel de un TLC, firmado en 1998 y vigente desde 1999. México estableció relaciones con Colombia desde el año 1994, cuando se firmó el TLC México, Colombia

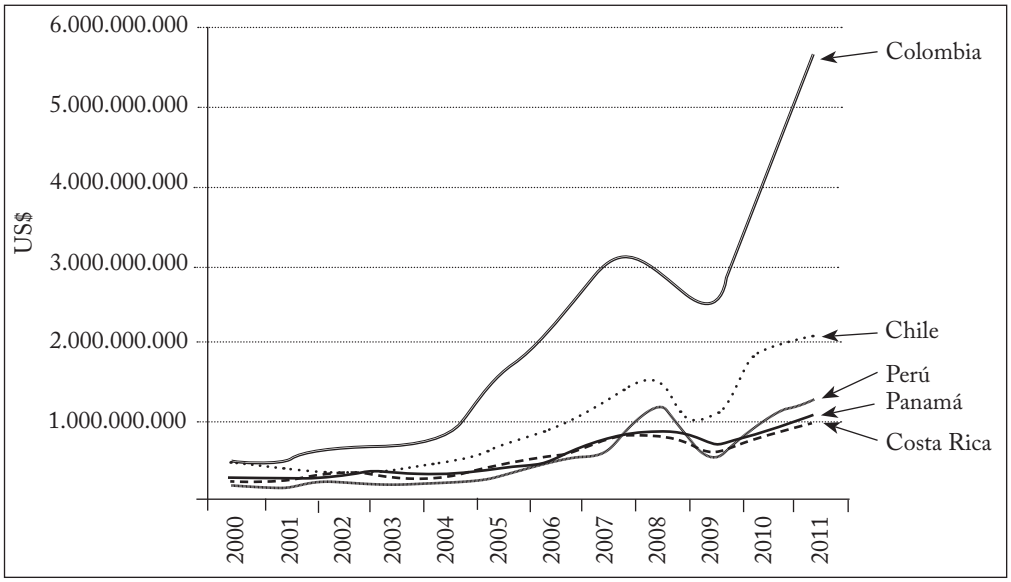
2 Descripciones y teorizaciones más amplias sobre esta categoría, se encuentran en el documento *Potencias subregionales en el sistema internacional de Posguerra Fría* desarrollado por Daniel Morales, Alberto Rocha, Tania Durán y Mónica Apango, el cual se encuentra en vía de publicación. Para un primer estudio de caso sobre las potencias subregionales, cfr.: "Ucrania: ¿un espacio de disputa por el orden político internacional de Posguerra Fría entre G7 y BRICS?" (Rocha Valencia y Morales Ruvalcaba 2014).

3 Consultar Anexo 1: Exportaciones e importaciones entre países de la Alianza del Pacífico.

y Venezuela, el G-3, que entró en funcionamiento al año siguiente. En la actualidad estos dos países cuentan con un TLC, resultado de la modificación del G-3 (después de la salida de Venezuela en 2006), cuya vigencia data del 2011. No se debe olvidar que Colombia se incorporó al Plan Puebla Panamá en 2006, que ahora se llama Proyecto de Integración Mesoamericano.

México entabló relaciones comerciales con Costa Rica por medio de la firma de un TLC en 1994, que entró en vigencia al año siguiente, y se vinculó comercialmente con Perú por medio de un ACE limitado, firmado en 1987. Pero las relaciones comerciales de México y Perú se relanzaron con la firma de un Acuerdo de Integración Comercial (AIC) en 2011, vigente desde el 2012. Finalmente, si bien disponen de un Acuerdo de Alcance Parcial que data de 1985, las relaciones comerciales de México con Panamá, solo se ampliaron con el TLC firmado en 2014.

Gráfica 6
Exportaciones de México a países de la Alianza del Pacífico
(2000-2011)



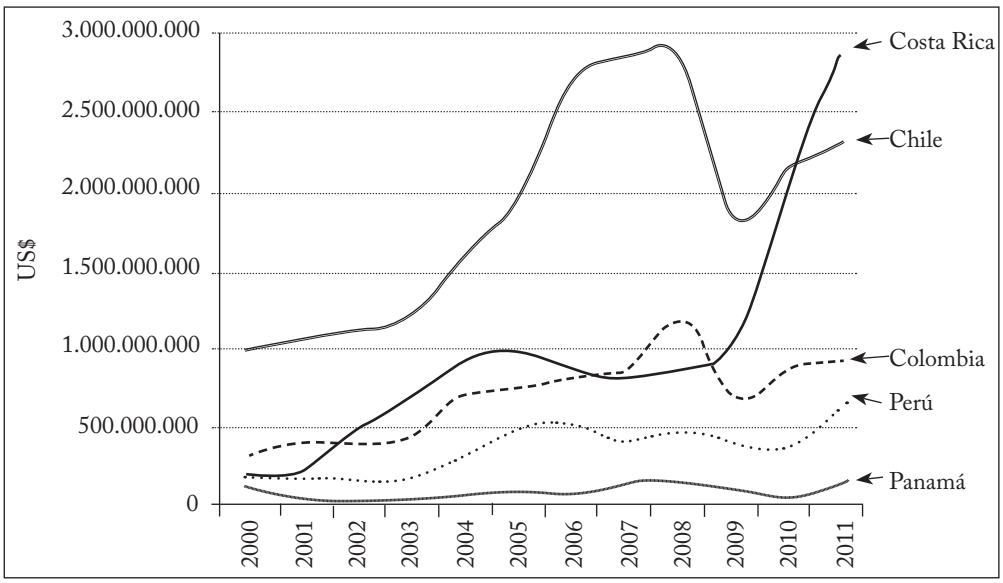

Fuente: International Monetary Fund 2011, elaboración: Grupo de Investigación en Política Mundial.

Como se aprecia en la Gráfica 6, el destino del comercio mexicano está orientado mayormente hacia Colombia y Chile. Las exportaciones de México

hacia Colombia mostraron una importante alza a partir de 2009; mientras que con Chile declinaron un poco y luego se relanzaron en los últimos años. En cambio, el comercio realizado con los otros tres países es mucho menor e incluso disminuyó algo, y luego se recuperó un tanto. En la Gráfica 7 se observa que México mantiene relaciones de importación más estrechas con Costa Rica, Chile y Colombia.

De esta manera, Colombia y Chile son los dos países de mayor importancia comercial para México. Si se toma el año 2011, el peso de las exportaciones de México hacia los países de la AP en términos porcentuales es el siguiente: 51,14% (Colombia), 18,81% (Chile), 11,68% (Perú), 9,29% (Panamá) y 9,07% (Costa Rica) (Consultar Anexo 1).

Gráfica 7
Importaciones de México desde países de la Alianza del Pacífico
(2000-2011)



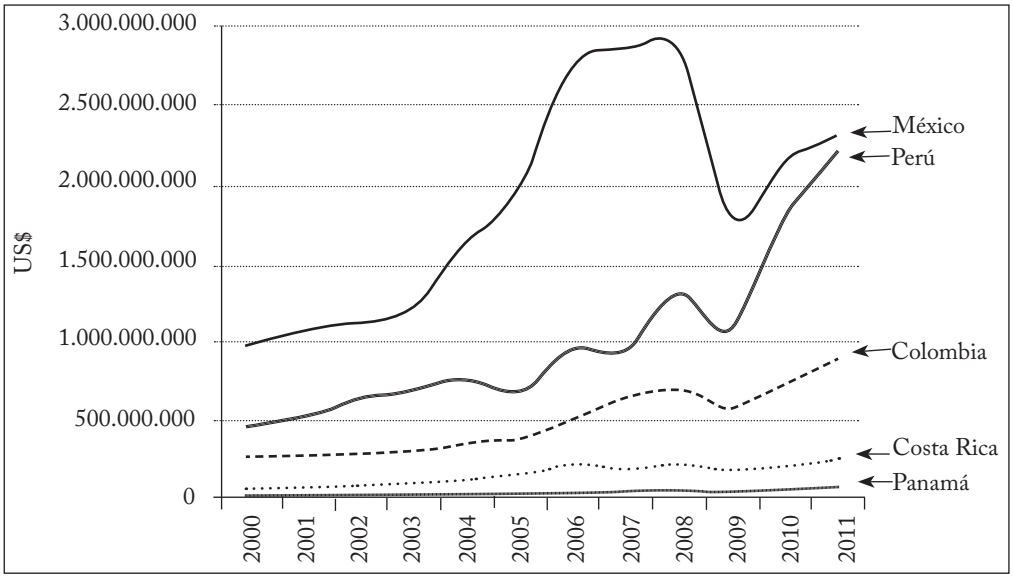

Fuente: FMI 2011, elaboración: Grupo de Investigación en Política Mundial

Chile y México mantienen relaciones comerciales formales desde el inicio de la década de los años noventa del siglo pasado. Chile y Perú tuvieron un ACE vigente desde 1998 y luego negociaron un TLC firmado en el 2006 y vigente desde el 2009. Chile y Colombia contaron con un ACE firmado

en 1993, después negociaron un TLC firmado en 2006 y vigente desde 2009, además, desde el 2000 se dotaron de un Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones. Chile y Costa Rica disponen de un TLC firmado en 1999 y vigente desde 2002. Este TLC incluyó a los países centroamericanos, excepto Panamá. Finalmente, Chile y Panamá firmaron un TLC en el 2006, que entró en vigencia el 2008.

Las exportaciones de Chile (ver Gráfica 8) van dirigidas principalmente hacia México y Perú. Chile elevó considerablemente sus exportaciones con México, para luego declinar moderadamente. Hacia Perú, el mercado vecino, las exportaciones chilenas también fueron importantes. El tercer mercado para las exportaciones de Chile lo ocupa Colombia y luego lo siguen Costa Rica y Panamá.

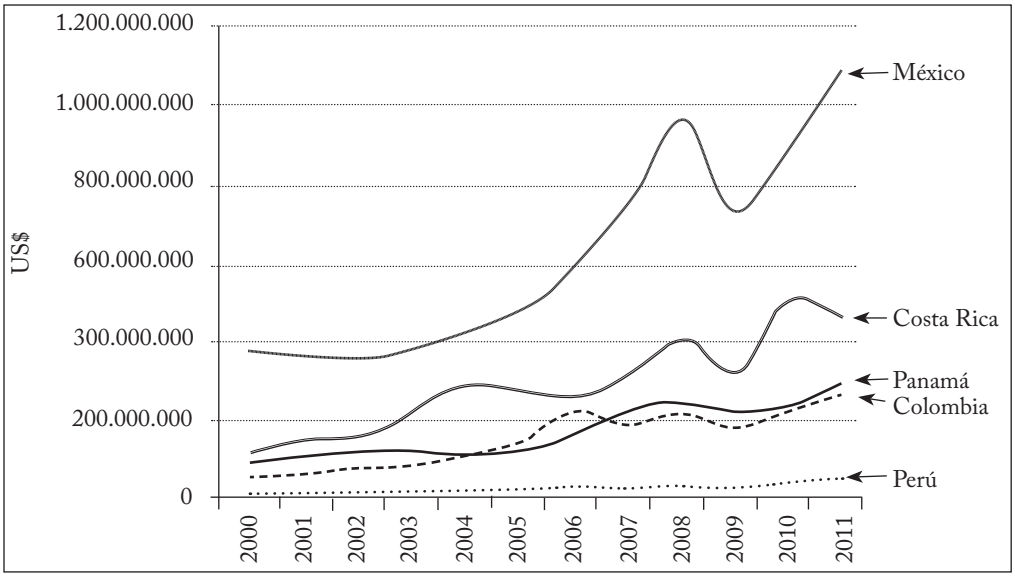
Gráfica 8
Exportaciones de Chile a países de la Alianza del Pacífico
(2000-2011)




Fuente: FMI 2011, elaboración: Grupo de Investigación en Política Mundial

En cuanto a las importaciones de Chile, tal como se expone en la Gráfica 9, provienen en primer lugar, y de manera creciente, de México. Las importaciones que llegan de los otros países son de menor relevancia.

Gráfica 9
Importaciones de Chile desde países de la Alianza del Pacífico
(2000-2011)




Fuente: FMI 2011, elaboración: Grupo de Investigación en Política Mundial

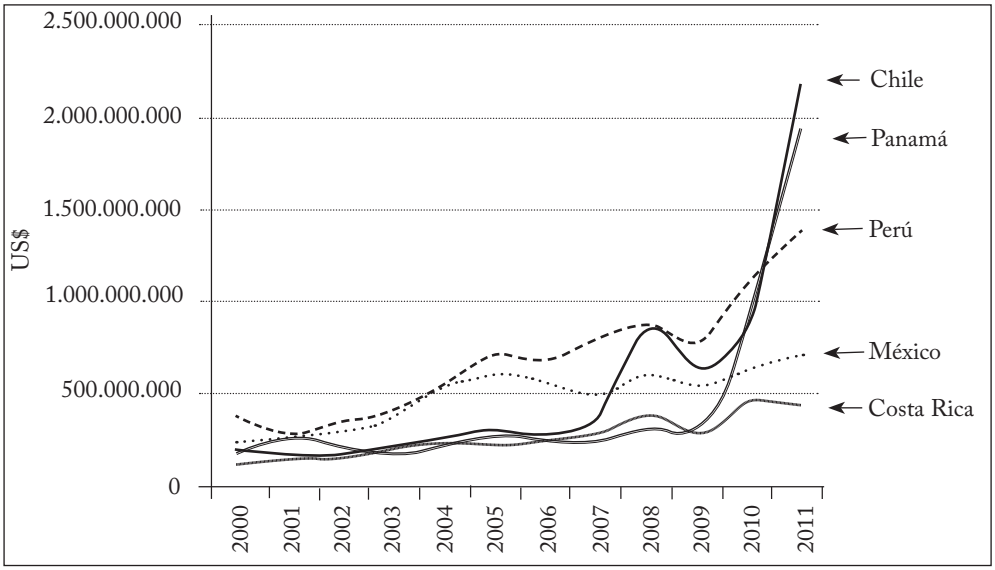
Así, para Chile la economía más importante para realizar su comercio es México, y aunque Perú es un mercado relevante para las exportaciones de Chile, no lo es para sus importaciones. Las relaciones comerciales de Chile con los otros tres países son de menor intensidad, de forma que para el año 2011 las exportaciones de Chile hacia los países de la AP fueron del siguiente orden: a México 40,16%; a Perú 38,55%; a Colombia 15,67%; a Costa Rica 4,48%, y a Panamá 1,14% (Consultar Anexo 1).

Las relaciones comerciales formales de Colombia con México y con Chile ya fueron revisadas. En cuanto a las que el país mantiene con Perú se remontan a la fundación del Pacto Andino en 1969, reestructuradas luego dentro de la Comunidad Andina (CAN), que permitieron finalmente un libre comercio desde 2005; a su vez, las relaciones comerciales de Colombia con Costa Rica se iniciaron con un Acuerdo de Alcance Parcial, firmado en 1984, vínculos que no evolucionaron mayormente hasta que en el año 2013 estos dos países firmaron un TLC en proceso de ratificación. Por último, las relaciones comerciales de Colombia con Panamá se iniciaron por medio de un Acuerdo de Alcance Parcial, firmado en 1993 y vigente desde 1995, y aunque iniciaron negociaciones para la firma de un tratado de mayor alcance

en 2010, solamente lograron concretar la firma de un TLC en el 2013, que debe ser puesto en vigencia.

Inicialmente las exportaciones de Colombia tuvieron como objetivo los mercados de Perú, Chile y México, según se muestra en la Gráfica 10. Pero, durante los años 2009, 2010 y 2011 esta situación cambió, posicionándose los mercados de Chile, Panamá y Perú como los más importantes.

Gráfica 10
Exportaciones de Colombia a países de la Alianza del Pacífico
(2000-2011)

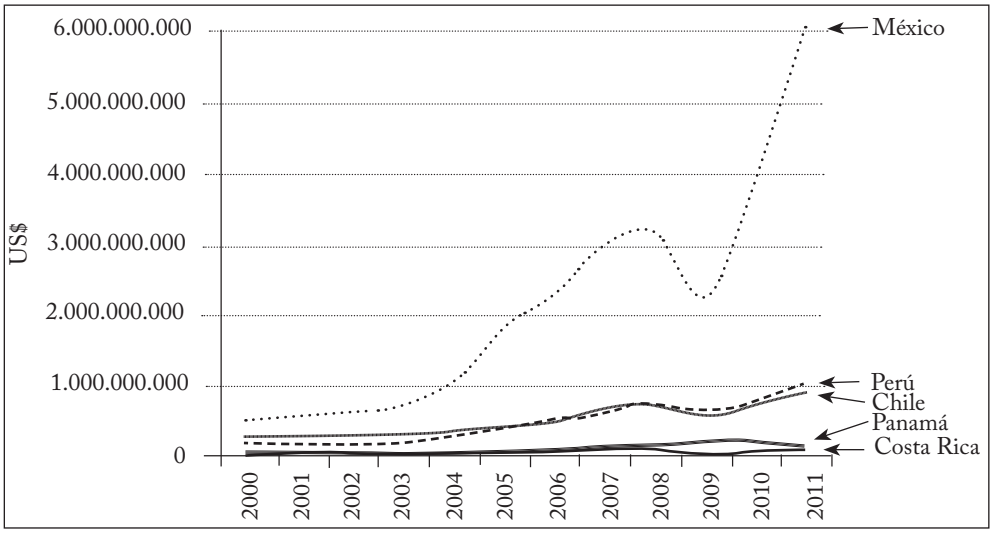



Fuente: FMI 2011, elaboración: Grupo de Investigación en Política Mundial

En cuanto a las exportaciones de Colombia hacia los países de la AP, en el 2011 se distribuyeron como sigue: 32,88% hacia Chile; 29,24% a Panamá; 20,87% al Perú; 10,54% hacia México, y 6,48% a Costa Rica. En ese mismo año Colombia importó de México el 74,20% del total de sus importaciones, lo que hace a Colombia un mercado muy importante para las exportaciones de México, aunque México no es un mercado relevante para las exportaciones de Colombia (Consultar Anexo 1).

Respecto a las importaciones (ver Gráfica 11), el mercado colombiano está estrechamente vinculado a la economía mexicana.

Gráfica 11
Importaciones de Colombia desde países de la Alianza del Pacífico
(2000-2011)

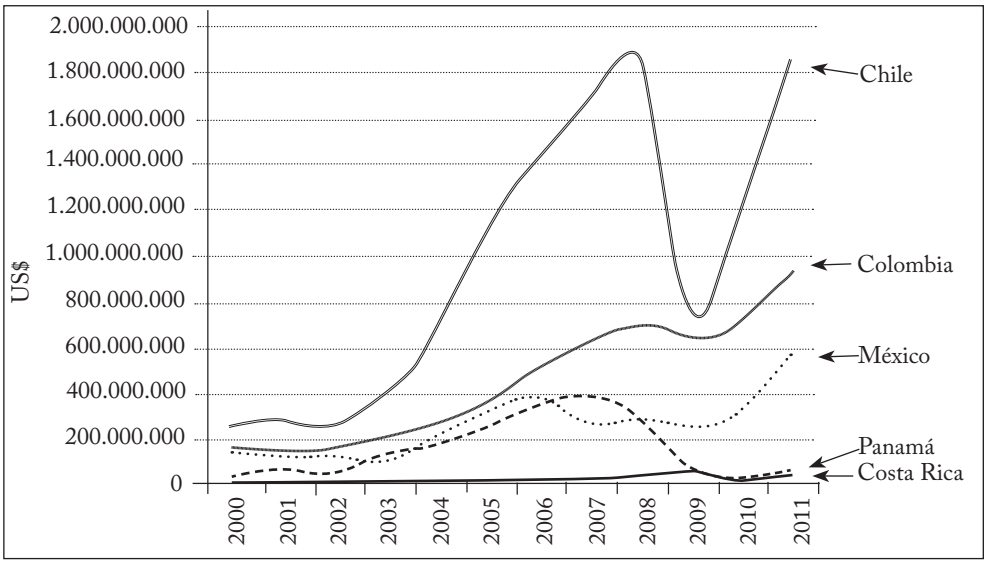



Fuente: FMI 2011, elaboración: Grupo de Investigación en Política Mundial

Perú mantiene relaciones comerciales con Colombia desde la fundación del Acuerdo de Cartagena en 1969, pero con Chile, que también formó parte del Acuerdo, las relaciones comerciales se cortaron cuando ese país abandonó el esquema de integración, restableciéndolas poeteriormente con la firma de un ACE en 1998. En la actualidad Perú y Chile disponen de un TLC debidamente firmado y ratificado. Con Panamá se firmó en 2011 un TLC, vigente desde 2012, y con Costa Rica otro en 2011, vigente desde 2013.

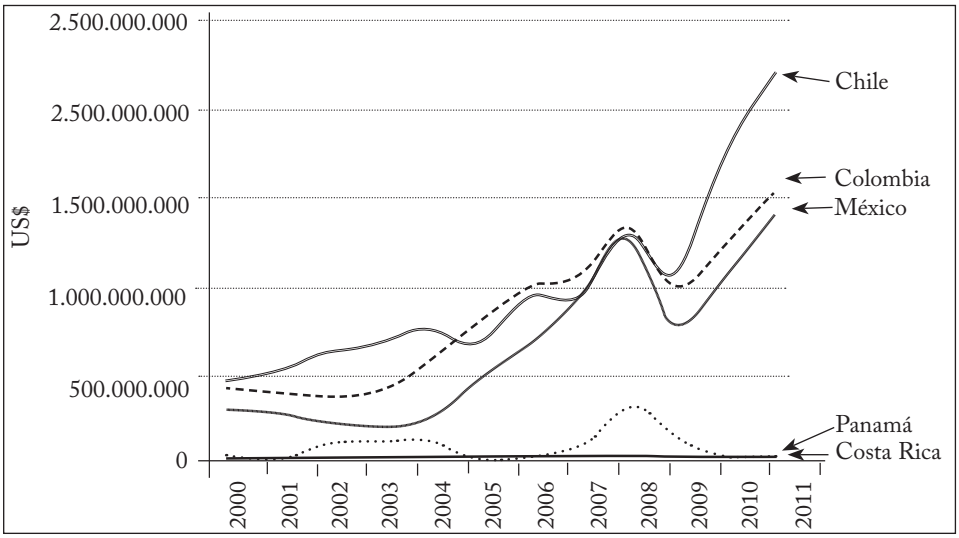
El Perú está bien relacionado comercialmente con los tres socios fundadores de la Alianza, aunque su relación con Chile es sobresaliente tanto en exportaciones como en importaciones. Como se muestra en la Gráfica 12, para el año 2011 Perú exportaba a Chile el 53,58%, a Colombia el 26,67% y a México el 16,68% del total de sus exportaciones hacia la AP. Panamá y Costa Rica están muy por debajo de estos porcentajes. Casi igual sucede con las importaciones de ese país (ver Gráfica 13). La característica general es la del Perú muy vinculado al mercado chileno (Consultar Anexo 1).

Gráfica 12
Exportaciones de Perú a países de la Alianza del Pacífico
(2000-2011)




Fuente: FMI 2011, elaboración: Grupo de Investigación en Política Mundial

Gráfica 13
Importaciones de Perú desde países de la Alianza del Pacífico
(2000-2011)

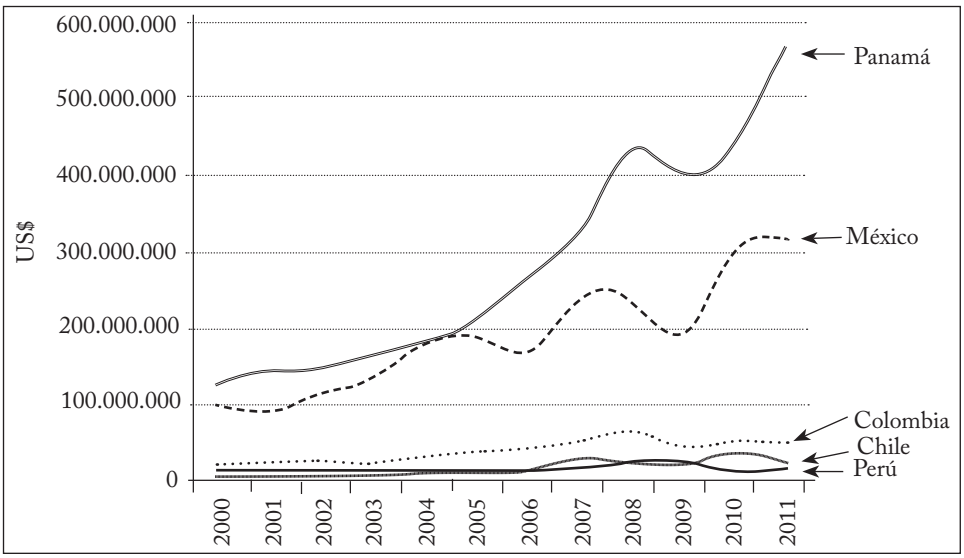



Fuente: FMI 2011, elaboración: Grupo de Investigación en Política Mundial

En el caso de Costa Rica, los lazos comerciales con los cuatro fundadores de la AP se establecieron durante los años dos mil, con excepción de México, país con el cual se firmó un TLC durante los años noventa. Con Panamá, Costa Rica negoció un TLC, firmado en el 2013 y en proceso de ratificación.

Las exportaciones de Costa Rica están dirigidas principalmente a los mercados de Panamá y México, al primero por ser un país vecino y al segundo por ser la mayor economía de la AP.

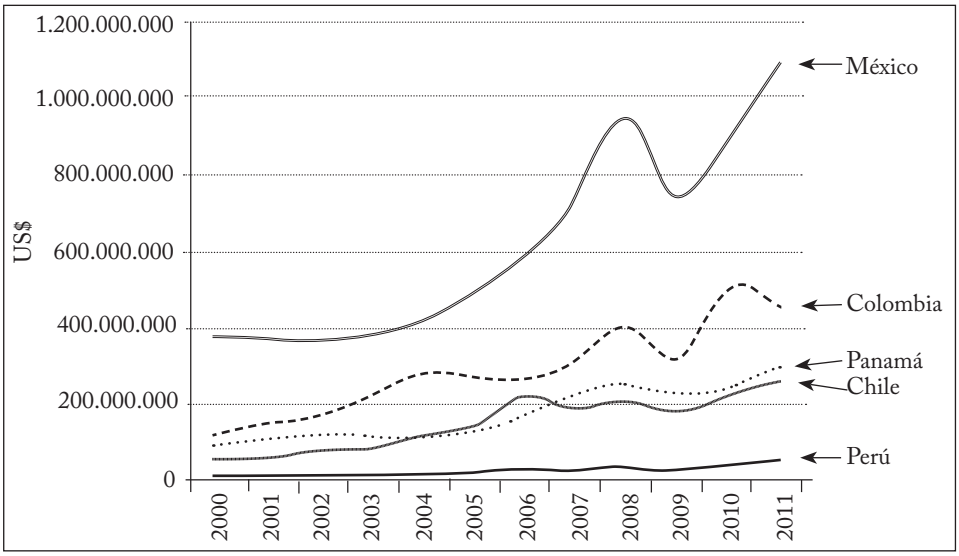
Gráfica 14
Exportaciones de Costa Rica a países de la Alianza del Pacífico
(2000-2011)




Fuente: FMI 2011, elaboración: Grupo de Investigación en Política Mundial

En cuanto a las importaciones, provienen sobre todo de México y en segundo lugar de Colombia. Se puede notar el vínculo estrecho de Costa Rica con la economía mexicana. Para el año 2011, los porcentajes de las exportaciones de Costa Rica hacia los países de la AP fueron: 58,40% a Panamá, y 32,63% hacia México (Gráfica 14). Para el mismo año las importaciones de Costa Rica desde los países de la AP fueron: 50,88% de México, 21,24% desde Colombia, y 13,49% desde Panamá (Gráfica 15). (Consultar Anexo 1).

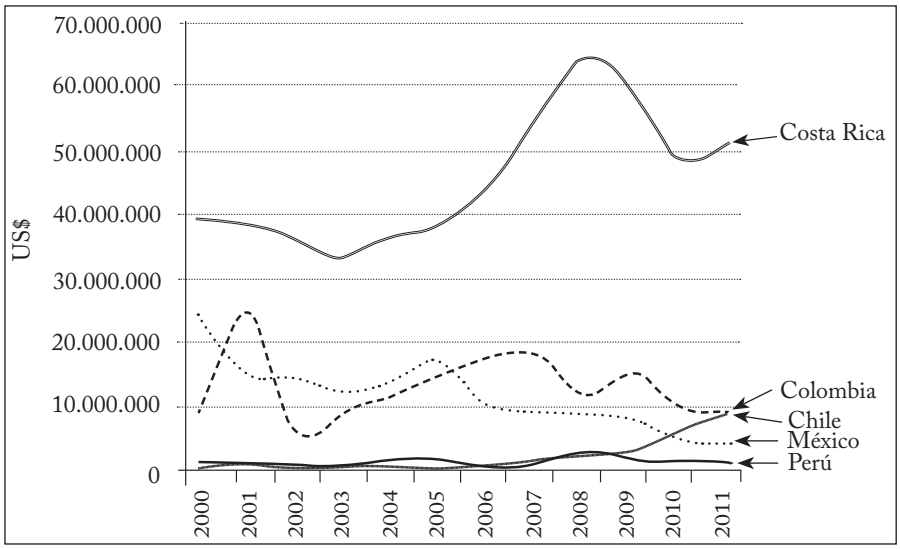
Gráfica 15
Importaciones de Costa Rica desde países de la Alianza del Pacífico
(2000-2011)




Fuente: FMI 2011, elaboración: Grupo de Investigación en Política Mundial

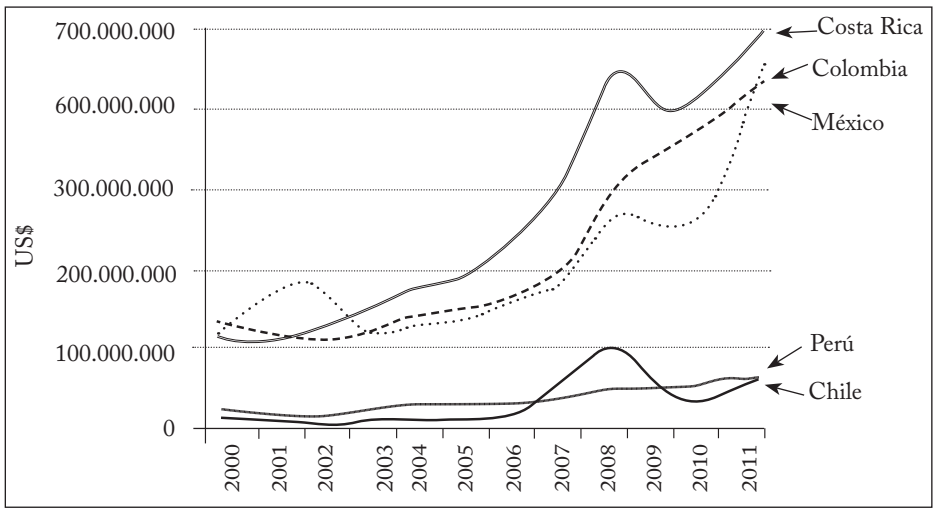
Por último, en el caso de Panamá las relaciones comerciales formales con los cinco países analizados son relativamente recientes, pues todas datan de inicios del año 2000, incluso los TLC con Colombia y Costa Rica solamente fueron firmados en el 2013. De esta manera, Panamá ya dispone de un TLC con todos los miembros de la AP, y dirige mayormente sus exportaciones hacia el mercado de Costa Rica, mientras que las importaciones provienen de Costa Rica, Colombia y México, en ese orden. En la Gráfica 16 se aprecia esta importante vinculación de Panamá con Costa Rica, mientras en la Gráfica 17 las procedencias de lo importado están más repartidas en la zona. Para el año 2011 el 68,89% de las exportaciones de Panamá fueron a Costa Rica y el 32,67% de las importaciones provinieron de ese país (Consultar Anexo 1).

Gráfica 16
Exportaciones de Panamá a países de la Alianza del Pacífico
(2000-2011)




Fuente: FMI 2011, elaboración: Grupo de Investigación en Política Mundial

Gráfica 17
Importaciones de Panamá desde socios de la Alianza del Pacífico
(2000-2011)




Fuente: FMI 2011, elaboración: Grupo de Investigación en Política Mundial.

Un resumen de lo expuesto muestra lo siguiente:

Las relaciones comerciales son de baja intensidad, aunque ya se ha tejido entre los seis países una red importante de TLC que propiciará el reforzamiento de los intercambios comerciales.

De acuerdo al volumen de comercio realizado en la subregión del total mundial para el año 2011, los países de la AP se pueden ordenar de la siguiente manera: México con US$11.013 millones en exportaciones y US$6.907 millones en importaciones; Colombia con US$6.659 millones en exportaciones y US$8.165 millones en importaciones; Chile con US$5.092 millones en exportaciones y US$6.892 millones en importaciones y Perú con US$3.492 millones en exportaciones y US$5.180 millones en importaciones. En cuanto a los potenciales socios, Costa Rica aparece con US$972 millones en exportaciones y US$2.145 millones en importaciones, mientras que Panamá exporta US$74 millones e importa US$1,531 millones (Consultar Anexo 1). Es evidente el peso económico de México en el punto de partida de la AP, seguido por Colombia y Chile, en tercer lugar Perú. y en cuarto lugar los aspirantes: Costa Rica y Panamá (Consultar Anexo 1)

De acuerdo con el total mundial de los países socios y potenciales socios de la AP para el año 2011, los porcentajes de comercio en la subregión se pueden ordenar así: en primer lugar Colombia, con el 11,79% de las exportaciones y el 14,93% de las importaciones; en segundo lugar Panamá, con el 9,68% de las exportaciones y el 13,73% de las importaciones; luego Costa Rica, con el 9,34% de las exportaciones y el 13,23% de las importaciones; en cuarto lugar Perú, con el 8,88% de las exportaciones y el 13,17% de las importaciones; a continuación Chile, con el 6,26% de las exportaciones y el 9,20% de importaciones, y en sexto lugar México, con el 3,15% de las exportaciones y el 1,97% de las importaciones (Consultar Anexo 1). En términos relativos aparece que Colombia es el país comercialmente más implantado en la subregión, seguido de Panamá y Costa Rica; mientras los menos vinculados son, también en términos relativos, México y Chile debido a su mayor conexión con el mundo (Consultar Anexo 1).

En adelante, la AP tiene como desafío interno consolidarse en términos económico-comerciales. Esta es una gran apuesta y queda por ver cómo las situaciones presentes en el punto de partida se dinamizarán y evolucionarán sobre la base del Acuerdo Marco, la Plataforma de Cooperación y el Protocolo Adicional.

## Geopolítica de los Estados miembros de la Alianza del Pacífico

En este aparte se consideran diferentes ámbitos: la geopolítica entre los Estados miembros de la AP; la de estos Estados en su entorno regional (de cara al Mercosur); la geopolítica a nivel continental, y, finalmente, con respecto a Asia Pacífico.

El estudio del posicionamiento estructural de los socios y potenciales socios de la AP durante las últimas décadas permitió visualizar la existencia de una jerarquía de poder nacional/internacional entre los seis Estados: un primero, dos segundos y tres terceros. México, un país semi periférico consolidado; Chile, un país semi periférico nuevo; Colombia un país periférico de ascenso pronunciado, y Perú, Costa Rica y Panamá, tres países periféricos de ascenso moderado.

Las posiciones estructurales sustentan en gran medida la política exterior y orientan los roles geopolíticos de los Estados. México es una potencia regional (Rocha Valencia y Morales Ruvalcaba, 2011; Morales Ruvalcaba, 2013c) y el único que dispone de juego geopolítico en la región, el continente e, incluso, más allá, como lo demuestra su incursión en Asia Pacífico. Chile no alcanza la categoría de potencia regional por falta de capacidades materiales (es un Estado semi periférico secundario), pero reviste una importancia notable por su dinamismo económico y político, bienestar social y modernidad remarcable. Colombia es una potencia subregional y dispone de una geopolítica relevante en ese ámbito, y si lograse alcanzar la paz, potenciaría sus capacidades semi-materiales e inmateriales, pudiendo desplegar mayor influencia subregional, regional y extraregional. Finalmente, Perú, Costa Rica y Panamá se muestran relativamente más modestos en sus proyecciones geopolíticas, debido a sus menores capacidades nacionales. A partir de esta lectura, la pregunta es la siguiente: ¿las posiciones estructurales, jerárquicas y geopolíticas diferenciadas podrían obstaculizar el proceso integrador y condicionar los resultados de la cooperación de los ya miembros o miembros potenciales de la AP?

Más allá de las diferencias entre los miembros, es de destacar que todos comparten un común denominador geoeconómico-geopolítico que los acerca y articula como esquema de cooperación e integración. Además, este "común denominador" se desenvuelve en un contexto latinoamericano-caribeño, que es la competencia entre la AP con el Mercosur. A continuación veamos la geopolítica comparada entre ambos esquemas.

Tabla 2
Comparativo del posicionamiento estructural de Estados entre la Alianza del Pacífico y el Mercosur

| IPM (2012) | Miembros de la Alianza del Pacífico | Posición intra-bloque | Miembros del Mercosur | IPM (2012) |
|---|---|---|---|---|
| 0.707 | México | 1 | Brasil | 0.762 |
| 0.626 | Chile | 2 | Argentina | 0.662 |
| 0.613 | Colombia | 3 | Venezuela | 0.615 |
| 0.549 | Perú | 4 | Uruguay | 0.521 |
| 0.503 | Costa Rica* | 5 | Paraguay | 0.422 |
| | Candidato a la AP | | Candidato al Mercosur | |
| 0.473 | Panamá | - | Bolivia | 0.424 |

* Luego de culminar la negociación de TLC con cada uno de los miembros de la AP, Costa Rica se colocó en condiciones para proseguir con el trámite de ingreso y sería el más próximo miembro.

Fuente: Morales Ruvalcaba 2013a. Elaboración Grupo de Investigación en Política Mundial

Con base en la Tabla 2, se puede afirmar lo siguiente:

1. Existe un posicionamiento estructural semejante entre los cinco miembros de la AP y los cinco miembros del Mercosur e, incluso, entre cada uno de los candidatos a ambos esquemas de integración. Las diferencias son mínimas, lo que significa que el desarrollo de las capacidades materiales, semi-materiales e inmateriales es bastante parejo.

2. En cabeza de cada uno de los grupos se encuentra un Estado semiperiférico y potencia regional, como son México y Brasil. En consecuencia, estos dos Estados juegan roles de hegemonía y liderazgo en sus respectivos grupos y en la región.

3. En ambos grupos de Estados, la segunda posición la asumen dos países semiperiféricos, uno más grande (Argentina) que el otro (Chile), pero en esencia bastante parecidos.

4. En la tercera posición se encuentran dos potencias subregionales, una con bastante vigor (Colombia) y la otra con energías menguadas (Venezuela). Estas dos potencias subregionales protagonizan relativamente y pesan lo suficiente

como para alterar el equilibrio de poder regional. En este sentido, las potencias subregionales son aliados indispensables para las potencias regionales. No debe extrañar la cercanía de Colombia con México y de Venezuela con Brasil y, a la inversa, el interés de México por Colombia y el de Brasil por Venezuela.

5. En cuarta posición se visualizan dos pares de Estados periféricos (Perú y Uruguay; Costa Rica y Paraguay) en posiciones similares, pero que terminan sumando capacidades a las subregiones.

6. Finalmente, los Estados candidatos de cada grupo (Panamá y Bolivia), son también Estados periféricos, con posicionamientos equiparables.

De acuerdo con los anteriores desarrollos, se observa que los dos grupos se encuentran en situación de competencia: más allá de la ideología, el propósito de cada bloque es acrecentar las capacidades materiales, semi-materiales e inmateriales con la finalidad de mejorar su posición estructural y reforzar sus dinámicas geoeconómicas y geopolíticas para orientar el curso histórico de la región. Queda planteada la pregunta: ¿y si la competencia se transformara en cooperación, qué sucedería?

A nivel continental la AP recibe una determinación geopolítica relevante (condicionamiento-atracción-asociación) proveniente de Estados Unidos y de Canadá por medio del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la Alianza para la Prosperidad y Seguridad de América del Norte (ASPAN) y los TLC bilaterales firmados con todos los países de la Alianza. México (por su alianza estratégica) se ha convertido en nexo entre América del Norte y América Central y del Sur. Al ser Estados Unidos la potencia mundial y el mayor socio del TLCAN, el rumbo del TLCAN-ASPAN depende en gran medida de los intereses nacionales, de la geoeconomía y de la geopolítica de ese país, que a su vez condiciona relativamente la geopolítica y geoeconomía de Canadá y de México con unos lazos establecidos muy fuertes, y unos niveles de interdependencia asimétrica altos para Canadá, y más altos para México.

Ahora bien, como interdependencia asimétrica no equivale a dependencia, México es relativamente independiente al momento de vincularse con países, subregiones y con toda la región de América Latina y el Caribe (ALC). En otros términos, si bien los condicionamientos de la geoeconomía-geopolítica de Estados Unidos se encuentran en el punto de partida, es evidente que

México –una potencia regional– dispone de un margen de autonomía para impulsar y orientar sus relaciones exteriores. Entonces, surge otra pregunta: ¿Este margen de autonomía es una oportunidad para la cooperación con ALC?

Así, la AP recibe, por un lado, determinaciones geoeconómicas-geopolíticas importantes de los Estados Unidos y del TLCAN y, por otro, los países socios de este esquema integrador reciben otros condicionamientos a través de los tratados comerciales firmados con Estados Unidos y Canadá. Los TLC suscritos por Estados Unidos en orden cronológico son: con México, el TLCAN firmado en 1992 y vigente desde 1994; con Chile, firmado en 2003 y vigente desde 2004; con Costa Rica, firmado en 2004 y vigente desde 2009 (forma parte del TLC Centro América-República Dominicana-Estados Unidos o CAFTA-DR); con Perú, firmado en 2006 y vigente desde 2009; con Colombia, firmado en 2006 y vigente desde 2012; finalmente, con Panamá, firmado en 2007 y vigente desde 2012. Además, no se pueden obviar los acuerdos de cooperación sectoriales firmados entre países socios de la AP y Estados Unidos, como aquellos que han posibilitado la instalación de bases militares en diversos lugares de la región. De igual modo, todos los países de la AP también tienen TLC firmado y vigente con Canadá.

En esta consideración de la dinámica geoeconómica de la AP en el continente americano, en la Tabla 3 se aprecia cómo, con respecto a Estados Unidos, entre los años 2000 y 2011, los cuatro miembros fundadores de la AP:

1. Incrementaron los volúmenes de sus exportaciones al mercado estadounidense.

2. Dicho incremento deja entrever un detrimento, si se toma en cuenta el volumen total de las exportaciones orientadas a la APEC.

3. México y Colombia son los dos países cuyas exportaciones se encuentran más vinculadas al mercado de Estados Unidos.

4. Chile y Perú son los dos países cuyas exportaciones se mantienen menos orientadas al mercado de Estados Unidos. Y de esta manera, aparece el primer eje de la geoeconomía-geopolítica de los Estados socios de la AP, el eje geoeconómico-geopolítico norteamericano.

Tabla 3
Volumen de las exportaciones de los cuatro miembros fundadores de la AP a Estados Unidos y la proporción de éstas (%) en el total de las exportaciones a las economías de APEC

| | México | % APEC | Chile | % APEC | Colombia | % APEC | Perú | % APEC |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2000 | 147.399.946.588 | 96,05 | 3.243.290.000 | 32.30 | 6.632.131.600 | 82.80 | 1.929.875.705 | 51.73 |
| 2001 | 140.564.412.593 | 96,13 | 3.428.370.000 | 36.64 | 5.344.533.000 | 81.53 | 1.772.919.145 | 49.53 |
| 2002 | 141.897.655.125 | 95,61 | 3.484.400.000 | 34.94 | 5.186.723.663 | 79.20 | 2.005.182.129 | 50.71 |
| 2003 | 144.293.357.315 | 95,46 | 3.798.900.166 | 30.78 | 6.014.960.024 | 79.00 | 2.396.948.496 | 51.55 |
| 2004 | 164.521.987.414 | 95,61 | 5.019.530.397 | 26.24 | 6.919.026.941 | 76.25 | 3.682.426.940 | 50.40 |
| 2005 | 183.562.838.673 | 95,09 | 6.711.700.384 | 26.81 | 8.812.542.293 | 75.55 | 5.393.085.441 | 48.42 |
| 2006 | 211.799.377.964 | 94,57 | 9.399.020.315 | 28.67 | 9.680.663.560 | 76.80 | 5.721.698.041 | 41.08 |
| 2007 | 223.133.256.661 | 93,73 | 8.654.598.716 | 22.02 | 10.196.602.116 | 74.72 | 5.484.226.250 | 33.97 |
| 2008 | 233.522.733.751 | 93,27 | 8.028.074.091 | 22.95 | 14.288.832.816 | 75.90 | 6.030.991.862 | 34.90 |
| 2009 | 185.180.626.020 | 92,00 | 6.203.620.441 | 17.57 | 13.123.465.720 | 76.22 | 4.717.913.105 | 31.53 |
| 2010 | 238.684.425.622 | 91,08 | 6.863.206.978 | 15.10 | 16.971.169.730 | 70.77 | 4.870.090.909 | 25.24 |
| 2011 | 274.698.204.043 | 90.94 | 9.047.578.703 | 17.53 | 21.887.898.180 | 72.35 | 5.942.363.636 | 23.64 |

Fuente: FMI 2011, elaboración Grupo de Investigación en Política Mundial

Tabla 4
Volumen de las exportaciones de los cuatro miembros fundadores de la AP a China y la proporción de éstas (%) en el total de las exportaciones a las economías de APEC

| | México | % APEC | Chile | % APEC | Colombia | % APEC | Perú | % APEC |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2000 | 203.591.458 | 0.13 | 905.730.000 | 9.02 | 29.357.700 | 0.37 | 446.252.616 | 11.96 |
| 2001 | 281.781.244 | 0.19 | 1.014.810.000 | 10.85 | 19.907.200 | 0.30 | 425.873.045 | 11.90 |
| 2002 | 653.918.022 | 0.44 | 1.233.200.000 | 12.37 | 27.077.731 | 0.41 | 598.981.138 | 15.15 |
| 2003 | 974.373.775 | 0.64 | 1.908.739.741 | 15.47 | 80.885.789 | 1.06 | 680.113.280 | 14.63 |
| 2004 | 986.310.998 | 0.57 | 3.441.553.486 | 17.99 | 135.059.296 | 1.49 | 1.239.529.328 | 16.96 |
| 2005 | 1.135.550.524 | 0.59 | 4.895.430.396 | 19.56 | 235.824.656 | 2.02 | 1.885.649.192 | 16.93 |
| 2006 | 1.688.112.150 | 0.75 | 5.254.939.617 | 16.03 | 438.755.316 | 3.48 | 2.277.255.768 | 16.35 |
| 2007 | 1.895.345.180 | 0.80 | 10.505.473.767 | 26.73 | 769.260.766 | 5.64 | 3.046.209.879 | 18.87 |
| 2008 | 2.044.757.295 | 0.82 | 8.519.106.572 | 24.35 | 442.953.267 | 2.35 | 3.760.021.634 | 21.76 |
| 2009 | 2.207.792.862 | 1.10 | 13.027.732.584 | 36.91 | 949.726.235 | 5.52 | 4.098.432.495 | 27.39 |
| 2010 | 4.182.846.388 | 1.60 | 17.275.596.761 | 38.01 | 1.966.623.923 | 8.20 | 5.559.459.992 | 28.81 |
| 2011 | 5.965.145.194 | 1.97 | 18.600.856.655 | 36.05 | 1.978.739.717 | 6.54 | 7.150.733.705 | 28.45 |

Fuente: FMI 2011, elaboración Grupo de Investigación en Política Mundial

Pero no es el único eje, en la Tabla 4 se observa cómo, con respecto a China, entre los años 2000 y 2011, los cuatro miembros fundadores de la AP:

1. Incrementaron el volumen de sus exportaciones al mercado chino.

2. Este incremento de las exportaciones en general deja entrever que se trata de un proceso moderado para México y Colombia, si se toma en cuenta el volumen total de las exportaciones orientadas a la APEC.

3. Chile y Perú son los dos países que más incrementaron sus exportaciones al mercado de China, pues son los dos países que tempranamente miraron y salieron hacia Asia Pacífico.

Así aparece el segundo eje de la geoeconomía de los socios de la AP: el eje geoeconómico de Asia Pacífico, un eje geoeconómico y geopolítico nuevo y en proceso de construcción.

El Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC) ha jugado un rol fundamental en el desarrollo de este nuevo eje, pues permitió que países como México (1993), Chile (1994) y Perú (1998) se orientaran tempranamente hacia esta región (Morales Ruvalcaba 2007). Se podría decir que esta apuesta por Asia Pacífico es un curso abierto y en proceso de construcción. En este segundo eje geoeconómico, existen varios tratados de libre comercio firmados entre los países de la AP y países de Asia Pacífico, donde se destacan los TLC firmados con China: por Chile (2008), por Perú (2009) y por Costa Rica (2010). Adicionalmente, Panamá no lo tiene con la República Popular China, pero sí con Taiwán (2003), y México, después de la visita del Presidente Chino Xi Jinping en el año de 2013, concretó doce acuerdos estratégicos para la cooperación con ese país.

La geoeconomía dice mucho de la geopolítica desplegada por los Estados en el sistema interestatal internacional, sobre todo en tiempos en que el libre comercio es el argumento central del orden económico y político internacional imperante. De esta manera, geoeconomía y geopolítica van de la mano, sobre todo cuando se trata de las proyecciones geoeconómicas-geopolíticas de la superpotencia mundial norteamericana.

En el segundo eje geoeconómico-geopolítico no se encuentra solamente la APEC con sus veintiún miembros, entre ellos Estados Unidos y China, sino que hay otros elementos, como la nueva estrategia de Estados Unidos de contención de los BRICS, en momentos de creación y surgimiento de la

Alianza del Pacífico (Morales Ruvalcaba, Rocha Valencia y Vargas García, 2014). En especial con tres de ellos, Rusia, China y Brasil, es preocupante. A Rusia se le busca contener por medio de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) y la Unión Europea; a China se le trata de contener por medio del Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica o *Trans-Pacific Partnership* (TPP) –del que China está excluida- y tratados militares firmados por Estados Unidos con países "amigos" de la región; y a Brasil se le ha buscado contener por medio de los TLC firmados entre Estados Unidos y sus socios de la región.

En algunos sectores existe preocupación por los vínculos de la AP con el TPP debido a la inclusión de sus miembros (Chile, Perú y México) en las negociaciones de ese Tratado. Así, queda el interrogante sobre si la AP puede ser influenciada por Estados Unidos para desempeñarse como elemento de contención de Brasil y el Mercosur. Y queda la alternativa a considerar el establecimiento de lazos de cooperación entre la AP y el Mercosur (con México y Brasil a la cabeza) para impulsar la integración regional y buscar una mayor autonomía de ALC.

## Conclusiones

La AP se propone impulsar un proceso de integración subregional, aunque de impacto regional para América Latina y el Caribe. El proceso de integración que impulsan es dinámico y multidimensional, y la cooperación es uno de sus componentes fuertes. El modelo de integración que los orienta y que practican es el regionalismo abierto.

El proceso de integración se impulsó inicialmente como un desafío para el ALBA, liderado por el ex Presidente Hugo Chávez, pero en la actualidad se ha posicionado como un fuerte competidor del Mercosur con su modelo de integración de regionalismo semi-cerrado. De este modo, se está ante los dos procesos, los dos esquemas y los dos modelos de integración más importantes de la región latinoamericana-caribeña y de la CELAC.

Los miembros de la AP se han posicionado estructuralmente de manera diferenciada, asimétrica y jerárquica, siendo México el líder del esquema integrador, seguido de Chile y de Colombia. En este contexto, México, como potencia regional, va bien acompañado por Colombia, la potencia subregional sudamericana.

Los dos ejes geoeconómico-geopolíticos de la AP son el de Norteamérica y el de Asía Pacífico. El eje norteamericano es el más fuerte e importante,

razón por la cual diversos autores piensan en un ALCA del Sur. El eje del Pacífico-asiático es todavía secundario y complementario, si bien constituye la apuesta principal.

Los dos ejes geoeconómico y geopolítico se encuentran estrechamente vinculados debido a que la geoeconomía-geopolítica determinante en ambos proviene de la misma fuente, Estados Unidos, país que es actor principal y líder en los dos ejes, la potencia mundial en declive relativo, pero todavía con el poder nacional/internacional, y con las capacidades suficientes para desplegar su geoeconomía-geopolítica en estos dos grandes ejes de acción internacional y mundial.

Finalmente, los Estados miembros de la AP decidieron en la IX Cumbre de junio de 2014 (Alianza del Pacífico, 2014b), emprender el camino del acercamiento para la cooperación con el Mercosur. Esta es una buena noticia que se desea prospere para el fortalecimiento de la CELAC y el avance del proceso de integración regional de ALC.

## Referencias bibliográficas

Alianza del Pacífico (2012). "Acuerdo marco de la Alianza del Pacífico", 6 de junio de 2012d. Disponible en [http://alianzapacifico.net/documents/2014/Acuerdo_Comercial.pdf], consultada el 2 de septiembre de 2014.

Cumbre Virtual (2012). SICE. 5 de mayo de 2012a. Disponible en [http://www.sice.oas.org/TPD/Pacific_Alliance/Presidential_Declarations/III_Summit_s.pdf], consultada en septiembre de 2014.

Declaración de Cádiz (2012). *Alianza del Pacífico.* 17 de noviembre de 2012c. Disponible en [http://alianzapacifico.net/documents/cadiz.pdf], consultada en septiembre de 2014.

Declaración de Cali (2013). *Alianza del Pacífico.* 23 de mayo de 2013b. Disponible en [http://alianzapacifico.net/documents/cali.pdf], consultada en septiembre de 2014.

Declaración de Cartagena (2014). *SICE.* 10 de febrero de 2014a. Disponible en [http://www.sice.oas.org/TPD/Pacific_Alliance/Presidential_Declarations/VIII_Summit_Cartagena_Declaration_s.pdf], consultada en septiembre de 2014.

Declaración de Lima (2011). *Alianza del Pacífico.* 28 de abril de 2011a. Disponible

en [http://alianzapacifico.net/documents/AP_Declaracion_Lima_I_Cumbre.pdf], consultada en septiembre de 2014.

Declaración de Mérida (2011). *Alianza del Pacífico.* 4 de diciembre de 2011b. Disponbie en [http://alianzapacifico.net/documents/AP_Declaracion_Merida.pdf], consultada en septiembre de 2014.

Declaración de Paranal (2012). *Alianza del Pacífico.* 6 de junio de 2012b. Disponible en [http://alianzapacifico.net/documents/Declaracion_de_Paranal.pdf, consultada en septiembre de 2014.

Declaración de Punta Mita (2014). *Alianza del Pacífico.* 20 de junio de 2014b. Disponible en [http://alianzapacifico.net/documents/2014/Declaracion_Punta_Mita.pdf], consultada en septiembre de 2014.

Declaración de Santiago (2013). *Alianza del Pacífico.* 27 de enero de 2013a. Disponible en [http://alianzapacifico.net/documents/declaracion_santiago.pdf], consultada en septiembre de 2014.

"Memorando de entendimiento entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, el gobierno de la República de Colombia, el gobierno de la República de Chile y el gobierno de la República del Perú sobre la Plataforma de Cooperación del Pacífico". *Alianza del Pacífico*. 4 de diciembre de 2011c. Disponible en [http://www.tlc.gov.co/descargar.php?id=66509], consultada en septiembre de 2014.

"Protocolo adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico" (2014). *Alianza del Pacífico.* 10 de febrero de 2014c. Disponible en [http://alianzapacifico.net/documents/2014/PROTOCOLO_COMPLETO.pdf], consultada en septiembre de 2014.

Comisión Económica para America Latina –CEPAL (1994). *El regionalismo abierto en América Latina y El Caribe.* Santiago de Chile: CEPAL.

Galtung, Johan, Manuel Mora y Araujo, y Simon Schwartzman (1969). "El sistema latinoamericano de naciones: un análisis estructural", en Ricardo Cappeletti Vidal *et al*. *Relaciones internacionales, integración y subdesarrollo*, Buenos Aires: Ediciones Nueva Visión.

International Monetary Fund (2014). *eLIBRARY-Data.* 2011, consultada en mayo de 2014.

Morales Ruvalcaba, Daniel Efrén (2013). *Índice de Poder Mundial (IPM)*. Ed.

INDAUTOR. Instituto Nacional del Derecho de Autor Patente 03-2013-042511465000-01, 10 de mayo de 2013a.

Morales Ruvalcaba, Daniel Efrén (2013). "Inside the BRIC: analysis of the semiperipheral character of Brazil, Russia, India and China". *Austral* 2, No. 4, julio-diciembre de 2013b.

"México frente al Foro BRICS: opciones y retos para la política exterior" (2013). *Programa de Investigación y Análisis en Políticas Públicas (PIAPP),* abril de 2013c. Disponible en [http://investigacionpolitica.iteso.mx/wp-content/uploads/2013/04/PB-Morales.pdf], consultada en septiembre de 2014.

Morales Ruvalcaba, Daniel Efrén (2007). "Participación de los países latinoamericanos dentro del Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC)". *México y la Cuenca del Pacífico* (Universidad de Guadalajara) 10, No. 28, enero-abril de 2007.

Morales Ruvalcaba, Daniel Efrén, Alberto Rocha Valencia y Elizabeth Vargas García (2014). "Cooperación y diálogo entre las potencias regionales en el Foro BRICS: desafíos para los Estados Unidos", en Juan Carlos Gachúz Maya y Diana Bank. *BRICS: la nueva agenda*. Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.

Preciado Coronado, Jaime (2004). "América Latina y el Caribe: resistencias de un subsistema silenciado", en Ignacio Medina Nuñez. *Integración, democracia y desarrollo en América Latina: retos para el siglo XXI*. Jiutepec: SEP/CEDeFT

Rocha Valencia, Alberto, y Daniel Efrén Morales Ruvalcaba (2008). "Apuntes teórico-metodológicos para el estudio de la dimensión político-institucional de los procesos de integración regional: aplicaciones para América Latina y el Caribe", en Heriberto Cairo y Gerónimo de Sierra. *América Latina, una y diversa: teorías y métodos para su análisis*. San José de Costa Rica: Alma Mater.

Rocha Valencia, Alberto, y Daniel Efrén Morales Ruvalcaba (2008). "El sistema político internacional de la Post-guerra Fría y el rol de las potencias regionales-mediadoras. Los casos de Brasil y México". *Espiral* (Universidad de Guadalajara) XV, No. 43, septiembre-diciembre de 2008.

Rocha Valencia, Alberto, y Daniel Efrén Morales Ruvalcaba (2011). *Potencias medias y potencias regionales en el sistema político internacional de Guerra Fría y Posguerra Fría. Propuesta de dos modelos teóricos.* Guadalajara: Universidad de Guadalajara, 2011.

Rocha Valencia, Alberto, y Daniel Efrén Morales Ruvalcaba (2014). "Ucrania: ¿un espacio de disputa por el orden político internacional de Posguerra Fría entre G7 Y BRICS?". *Agencia Latinoamericana de Información (ALAI).* 14 de abril de 2014. Disponible en [http://alainet.org/active/72940], consultada en mayo de 2014.

Sunkel, Osvaldo (1991). *El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para América Latina.* México: Fondo de Cultura Económica.

# Anexo 1
## Exportaciones e importaciones entre países socios y socios potenciales de la Alianza del Pacífico (2000-2011)

### 1. México

Exportaciones de México:

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Chile | 431,352,109 | 374,423,733 | 322,485,138 | 381,190,257 | 442,886,778 | 667,667,110 | 904,933,509 | 1,170,375,777 | 1,586,911,921 | 1,049,343,601 | 1,863,453,199 | 2,072,033,566 |
| Colombia | 461,797,489 | 506,339,529 | 658,051,439 | 662,453,598 | 788,749,792 | 1,548,272,860 | 2,132,117,975 | 2,943,237,786 | 3,032,439,650 | 2,490,547,361 | 3,757,141,725 | 5,632,674,398 |
| Costa Rica | 286,176,309 | 320,934,188 | 372,914,829 | 352,472,753 | 387,255,882 | 420,682,061 | 521,795,950 | 687,218,983 | 919,725,294 | 651,200,175 | 806,002,532 | 998,978,587 |
| Panamá | 282,778,936 | 247,149,695 | 303,860,722 | 319,780,398 | 315,774,062 | 463,338,713 | 567,665,732 | 730,614,568 | 864,156,452 | 770,330,721 | 882,296,721 | 1,023,683,117 |
| Perú | 209,978,061 | 172,678,692 | 233,100,104 | 193,803,808 | 249,864,429 | 345,043,173 | 533,468,488 | 676,604,245 | 1,179,814,627 | 585,946,076 | 973,589,975 | 1,286,370,850 |

Exportaciones de México en porcentaje:

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Chile | 25.80% | 23.09% | 17.06% | 19.96% | 20.27% | 19.38% | 19.42% | 18.85% | 20.93% | 18.92% | 22.50% | 18.81% |
| Colombia | 27.62% | 31.23% | 34.81% | 34.69% | 36.11% | 44.94% | 45.75% | 47.41% | 39.99% | 44.90% | 45.36% | 51.14% |
| Costa Rica | 17.11% | 19.79% | 19.73% | 18.46% | 17.73% | 12.21% | 11.20% | 11.07% | 12.13% | 11.74% | 9.73% | 9.07% |
| Panamá | 16.91% | 15.24% | 16.07% | 16.75% | 14.46% | 13.45% | 12.18% | 11.77% | 11.40% | 13.89% | 10.65% | 9.29% |
| Perú | 12.56% | 10.65% | 12.33% | 10.15% | 11.44% | 10.02% | 11.45% | 10.90% | 15.56% | 10.56% | 11.75% | 11.68% |

Importaciones de México:

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Chile | 54.38% | 57.69% | 51.37% | 48.28% | 44.66% | 45.72% | 54.51% | 56.45% | 52.03% | 45.31% | 38.90% | 33.47% |
| Colombia | 16.64% | 20.38% | 17.92% | 18.10% | 19.39% | 17.60% | 16.43% | 16.63% | 21.51% | 16.99% | 15.85% | 13.13% |
| Costa Rica | 10.96% | 10.90% | 21.17% | 26.07% | 26.00% | 23.02% | 17.42% | 16.11% | 15.57% | 25.35% | 37.89% | 42.21% |
| Panamá | 7.28% | 2.68% | 1.79% | 1.69% | 1.34% | 2.04% | 1.27% | 2.48% | 2.33% | 2.60% | 0.64% | 1.92% |
| Perú | 10.75% | 8.36% | 7.74% | 5.85% | 8.61% | 11.61% | 10.38% | 8.33% | 8.56% | 9.76% | 6.72% | 9.27% |

Importaciones de México en porcentaje:

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Chile | 983,099,689 | 1,072,488,604 | 1,111,260,645 | 1,190,049,924 | 1,610,211,799 | 1,929,533,215 | 2,716,739,670 | 2,853,361,841 | 2,851,519,130 | 181560911.000 | 2,147,562,134 | 2,311,526,903 |
| Colombia | 300,766,462 | 378,843,701 | 387,679,234 | 446,217,153 | 698,884,908 | 742,642,279 | 818,648,506 | 840,445,150 | 1,178,701,257 | 680,985,688 | 874,876,493 | 906,963,090 |
| Costa Rica | 198,129,510 | 202,634,738 | 457,938,452 | 642,634,896 | 937,499,350 | 971,568,330 | 868,038,947 | 814,514,140 | 853,481,178 | 1,015,661,398 | 2,092,156,125 | 2,915,137,993 |
| Panamá | 131,552,836 | 49,773,928 | 38,785,376 | 41,548,112 | 48,250,595 | 86,284,442 | 63,164,396 | 125,252,678 | 127,639,589 | 103,990,366 | 35,509,140 | 132,788,313 |
| Perú | 194,345,023 | 155,362,698 | 167,527,412 | 144,295,505 | 310,414,076 | 489,895,040 | 517,192,548 | 421,286,713 | 468,866,952 | 390,903,786 | 370,849,058 | 640,589,891 |

## 2. Chile

### Exportaciones de Chile

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Colombia | 260,656,000 | 262,486,102 | 271,633,797 | 293,746,465 | 353,587,553 | 375,790,745 | 498,132,919 | 648,965,221 | 705,722,748 | 589,752,782 | 736,502,941 | 901,631,408 |
| Costa Rica | 51,903,507 | 55,549,465 | 75,060,991 | 80,549,011 | 109,833,438 | 139,251,709 | 217,235,950 | 183,828,813 | 207,216,992 | 172,611,464 | 219,083,844 | 257,976,850 |
| México | 983,099,689 | 1,072,488,604 | 1,111,260,645 | 1,190,049,924 | 1,610,211,799 | 1,929,533,215 | 2,716,739,670 | 2,853,361,841 | 2,851,519,130 | 1,815,609,111 | 2,147,562,134 | 2,311,526,903 |
| Panamá | 27,507,861 | 19,982,681 | 19,899,487 | 25,471,448 | 30,708,232 | 30,517,564 | 29,827,856 | 39,902,832 | 51,030,802 | 46,134,634 | 56,878,943 | 65,841,434 |
| Perú | 458,916,822 | 517,110,457 | 635,315,942 | 674,589,694 | 770,341,317 | 675,336,723 | 945,228,087 | 935,558,342 | 1,288,634,775 | 1,081,030,549 | 1,795,180,623 | 2,218,696,075 |

### Exportaciones de Chile en porcentaje:

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Colombia | 14.63% | 13.62% | 12.85% | 12.97% | 12.30% | 11.93% | 11.30% | 13.92% | 13.83% | 15.92% | 14.86% | 15.67% |
| Costa Rica | 2.91% | 2.88% | 3.55% | 3.56% | 3.82% | 4.42% | 4.93% | 3.94% | 4.06% | 4.66% | 4.42% | 4.48% |
| México | 55.17% | 55.64% | 52.59% | 52.55% | 56.01% | 61.25% | 61.64% | 61.21% | 55.87% | 49.00% | 43.34% | 40.16% |
| Panamá | 1.54% | 1.04% | 0.94% | 1.12% | 1.07% | 0.97% | 0.68% | 0.86% | 1.00% | 1.25% | 1.15% | 1.14% |
| Perú | 25.75% | 26.83% | 30.06% | 29.79% | 26.80% | 21.44% | 21.45% | 20.07% | 25.25% | 29.18% | 36.23% | 38.55% |

### Importaciones Chile:

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Colombia | 51,903,507 | 55,549,465 | 75,060,991 | 80,549,011 | 109,833,438 | 139,251,709 | 217,235,950 | 183,828,813 | 207,216,992 | 172,611,464 | 219,083,844 | 257,976,850 |
| Costa Rica | 114,146,640 | 143,375,100 | 154,129,600 | 212,109,949 | 279,031,432 | 267,394,588 | 255,886,800 | 307,677,568 | 402,893,197 | 315,186,451 | 500,285,928 | 455,667,217 |
| México | 375,230,010 | 365,392,800 | 354,460,800 | 379,244,635 | 418,554,634 | 474,499,713 | 582,282,320 | 736,508,342 | 950,307,414 | 742,760,200 | 894,385,363 | 1,091,524,207 |
| Panamá | 87,620,060 | 109,187,800 | 116,948,100 | 114,766,929 | 103,891,333 | 121,276,589 | 162,747,080 | 223,752,719 | 242,415,005 | 216,252,955 | 233,481,569 | 289,428,481 |
| Perú | 9,637,253 | 7,579,600 | 8,979,158 | 9,731,589 | 10,375,425 | 13,348,519 | 25,837,270 | 21,694,000 | 26,455,700 | 23,551,675 | 35,318,463 | 50,814,138 |

### Importaciones Chile en porcentaje:

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Colombia | 8.13% | 8.16% | 10.58% | 10.11% | 11.92% | 13.71% | 17.46% | 12.48% | 11.33% | 11.74% | 11.64% | 12.02% |
| Costa Rica | 17.88% | 21.05% | 21.72% | 26.63% | 30.27% | 26.32% | 20.57% | 20.88% | 22.02% | 21.44% | 26.57% | 21.24% |
| México | 58.76% | 53.65% | 49.95% | 47.62% | 45.41% | 46.71% | 46.81% | 49.98% | 51.95% | 50.52% | 47.51% | 50.88% |
| Panamá | 13.72% | 16.03% | 16.48% | 14.41% | 11.27% | 11.94% | 13.08% | 15.19% | 13.25% | 14.71% | 12.40% | 13.49% |
| Perú | 1.51% | 1.11% | 1.27% | 1.22% | 1.13% | 1.31% | 2.08% | 1.47% | 1.45% | 1.60% | 1.88% | 2.37% |

## 3. Colombia

### Exportaciones Colombia:

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Chile | 191,371,600 | 167,991,000 | 166,732,871 | 184,766,743 | 249,887,063 | 294,507,546 | 251,522,418 | 369,480,517 | 848,855,409 | 627,076,615 | 906,924,506 | 2,189,583,719 |
| Costa Rica | 121,060,000 | 149,820,500 | 148,225,065 | 195,155,924 | 231,085,612 | 218,440,621 | 235,813,579 | 277,843,797 | 378,372,204 | 291,251,617 | 446,282,669 | 431,461,955 |
| México | 230,474,400 | 261,342,100 | 298,507,190 | 352,523,711 | 516,220,117 | 608,280,149 | 566,374,068 | 485,500,533 | 616,956,832 | 535,705,615 | 638,214,736 | 701,661,409 |
| Panamá | 175,291,100 | 265,162,800 | 208,559,958 | 168,826,126 | 212,788,873 | 262,962,667 | 250,886,187 | 241,263,687 | 318,979,509 | 309,589,310 | 898,743,682 | 1,947,507,891 |
| Perú | 372,539,500 | 277,458,200 | 338,368,609 | 387,764,091 | 534,560,820 | 706,789,620 | 673,238,091 | 789,755,781 | 854,617,979 | 788,032,059 | 1,131,812,764 | 1,389,773,769 |

### Exportaciones Colombia en porcentaje:

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Chile | 17.55% | 14.98% | 14.37% | 14.33% | 14.32% | 14.08% | 12.72% | 17.08% | 28.13% | 24.58% | 22.55% | 32.88% |
| Costa Rica | 11.10% | 13.36% | 12.77% | 15.14% | 13.25% | 10.45% | 11.92% | 12.84% | 12.54% | 11.41% | 11.10% | 6.48% |
| México | 21.13% | 23.30% | 25.72% | 27.35% | 29.59% | 29.09% | 28.64% | 22.44% | 20.44% | 20.99% | 15.87% | 10.54% |
| Panamá | 16.07% | 23.64% | 17.97% | 13.10% | 12.20% | 12.58% | 12.68% | 11.15% | 10.57% | 12.13% | 22.35% | 29.24% |
| Perú | 34.15% | 24.73% | 29.16% | 30.08% | 30.64% | 33.80% | 34.04% | 36.50% | 28.32% | 30.88% | 28.14% | 20.87% |

### Importaciones Colombia:

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Chile | 260,656,000 | 262,486,102 | 271,633,797 | 293,746,465 | 353,587,553 | 375,790,745 | 498,132,919 | 648,965,221 | 705,722,748 | 589,752,782 | 736,502,941 | 901,631,408 |
| Costa Rica | 23,993,530 | 14,858,086 | 15,308,892 | 18,490,296 | 22,516,759 | 25,037,483 | 34,733,706 | 37,782,474 | 54,212,414 | 33,643,975 | 52,417,725 | 57,580,229 |
| México | 507,977,237 | 596,176,561 | 656,103,283 | 729,200,614 | 1,024,382,635 | 1,751,427,765 | 2,229,500,838 | 3,018,381,484 | 3,125,980,377 | 2,297,888,324 | 3,856,674,125 | 6,059,027,213 |
| Panamá | 9,551,212 | 58,747,651 | 39,852,508 | 21,145,731 | 29,745,731 | 62,365,047 | 89,649,373 | 136,925,698 | 156,257,660 | 160,365,907 | 180,077,797 | 122,884,934 |
| Perú | 159,372,164 | 159,245,117 | 155,289,705 | 189,515,320 | 257,065,329 | 348,840,413 | 503,583,105 | 596,303,462 | 731,529,287 | 623,285,504 | 786,248,834 | 1,024,539,439 |

### Importaciones Colombia en porcentaje:

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Chile | 27.11% | 24.05% | 23.87% | 23.46% | 20.96% | 14.66% | 14.84% | 14.62% | 14.78% | 15.92% | 13.12% | 11.04% |
| Costa Rica | 2.50% | 1.36% | 1.35% | 1.48% | 1.33% | 0.98% | 1.04% | 0.85% | 1.14% | 0.91% | 0.93% | 0.71% |
| México | 52.83% | 54.62% | 57.64% | 58.24% | 60.71% | 68.32% | 66.44% | 68.01% | 65.48% | 62.02% | 68.72% | 74.20% |
| Panamá | 0.99% | 5.38% | 3.50% | 1.69% | 1.76% | 2.43% | 2.67% | 3.09% | 3.27% | 4.33% | 3.21% | 1.50% |
| Perú | 16.57% | 14.59% | 13.64% | 15.14% | 15.24% | 13.61% | 15.01% | 13.44% | 15.32% | 16.82% | 14.01% | 12.55% |

## 4. Perú

### Exportaciones Perú:

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Chile | 265,533,006 | 284,009,243 | 255,343,444 | 414,457,832 | 637,026,048 | 1,097,566,737 | 1,429,297,872 | 1,700,217,342 | 1,843,609,987 | 749,702,452 | 1,243,949,389 | 1,871,060,656 |
| Colombia | 144,883,785 | 151,627,588 | 158,012,167 | 189,578,436 | 262,273,200 | 350,279,333 | 506,000,615 | 617,790,719 | 707,705,697 | 642,909,551 | 714,771,667 | 931,399,490 |
| Costa Rica | 9,740,295 | 7,663,562 | 8,990,122 | 9,175,610 | 11,049,508 | 16,923,250 | 27,581,474 | 26,765,837 | 36,392,739 | 46,377,164 | 32,107,693 | 46,194,671 |
| México | 151,040,172 | 128,693,938 | 130,171,103 | 108,585,466 | 229,947,532 | 333,436,087 | 391,851,902 | 270,915,820 | 300,101,563 | 242,545,391 | 337,135,508 | 582,354,447 |
| Panamá | 47,587,560 | 79,490,084 | 45,623,839 | 146,200,167 | 173,910,730 | 266,219,275 | 338,786,891 | 398,657,048 | 297,689,674 | 91,750,487 | 40,667,840 | 61,167,683 |

### Exportaciones Perú en porcentaje:

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Chile | 42.91% | 43.59% | 42.69% | 47.75% | 48.47% | 53.17% | 53.06% | 56.40% | 57.88% | 42.28% | 52.52% | 53.58% |
| Colombia | 23.41% | 23.27% | 26.42% | 21.84% | 19.96% | 16.97% | 18.79% | 20.50% | 22.22% | 36.26% | 30.18% | 26.67% |
| Costa Rica | 1.57% | 1.18% | 1.50% | 1.06% | 0.84% | 0.82% | 1.02% | 0.89% | 1.14% | 2.62% | 1.36% | 1.32% |
| México | 24.41% | 19.75% | 21.76% | 12.51% | 17.50% | 16.15% | 14.55% | 8.99% | 9.42% | 13.68% | 14.23% | 16.68% |
| Panamá | 7.69% | 12.20% | 7.63% | 16.84% | 13.23% | 12.90% | 12.58% | 13.23% | 9.35% | 5.17% | 1.72% | 1.75% |

### Importaciones Perú:

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Chile | 458,916,822 | 517,110,457 | 635,315,942 | 674,589,694 | 770,341,317 | 675,336,723 | 945,228,087 | 935,558,342 | 1,288,634,775 | 1,081,030,549 | 1,795,180,623 | 2,218,696,075 |
| Colombia | 422,419,535 | 395,520,302 | 363,513,263 | 404,995,907 | 555,006,302 | 801,318,901 | 996,827,725 | 1,032,673,057 | 1,340,781,963 | 1,000,771,117 | 1,244,994,040 | 1,528,751,146 |
| Costa Rica | 6,355,637 | 4,555,269 | 7,209,711 | 8,972,596 | 8,197,423 | 11,230,512 | 14,283,854 | 20,220,070 | 26,742,852 | 21,684,897 | 14,055,342 | 17,268,690 |
| México | 303,544,456 | 289,425,855 | 220,452,831 | 208,247,333 | 240,167,114 | 460,837,838 | 655,608,230 | 902,093,906 | 1,277,803,407 | 783,669,913 | 1,070,948,973 | 1,415,040,028 |
| Panamá | 32,100,204 | 5,087,552 | 110,179,188 | 116,267,146 | 119,150,196 | 9,978,535 | 25,676,990 | 90,887,753 | 317,487,945 | 128,135,235 | 1,687,864 | 1,112,018 |

### Importaciones Perú en porcentaje:

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Chile | 37.51% | 42.68% | 47.53% | 47.74% | 45.51% | 34.48% | 35.84% | 31.38% | 30.31% | 35.85% | 43.50% | 42.82% |
| Colombia | 34.53% | 32.64% | 27.20% | 28.66% | 32.79% | 40.91% | 37.79% | 34.64% | 31.54% | 33.19% | 30.17% | 29.51% |
| Costa Rica | 0.52% | 0.38% | 0.54% | 0.63% | 0.48% | 0.57% | 0.54% | 0.68% | 0.63% | 0.72% | 0.34% | 0.33% |
| México | 24.81% | 23.89% | 16.49% | 14.74% | 14.19% | 23.53% | 24.86% | 30.26% | 30.06% | 25.99% | 25.95% | 27.31% |
| Panamá | 2.62% | 0.42% | 8.24% | 8.23% | 7.04% | 0.51% | 0.97% | 3.05% | 7.47% | 4.25% | 0.04% | 0.02% |

## 5. Costa Rica

### Exportaciones Costa Rica:

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Chile | 4,871,670 | 5,412,955 | 5,076,870 | 7,346,310 | 11,730,658 | 12,748,554 | 14,804,723 | 26,081,731 | 24,065,236 | 19,711,197 | 38,796,496 | 23,642,185 |
| Colombia | 21,812,300 | 22,787,985 | 25,852,835 | 24,702,596 | 30,081,448 | 34,892,819 | 38,894,888 | 49,063,370 | 62,627,785 | 40,419,809 | 51,566,824 | 47,936,003 |
| México | 98,729,150 | 90,393,227 | 116,603,795 | 133,491,952 | 180,286,941 | 186,779,195 | 166,458,497 | 239,278,719 | 235,708,246 | 189,462,656 | 305,043,712 | 317,136,815 |
| Panamá | 126,356,480 | 141,233,810 | 144,467,899 | 165,306,007 | 182,693,274 | 206,736,044 | 265,818,290 | 326,340,939 | 431,837,687 | 400,710,694 | 442,280,224 | 567,635,309 |
| Perú | 11,073,160 | 10,885,591 | 9,645,843 | 10,687,897 | 9,515,455 | 12,810,786 | 13,561,288 | 16,528,617 | 25,109,867 | 22,728,655 | 12,777,584 | 15,698,809 |

### Exportaciones Costa Rica en porcentaje:

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Chile | 1.85% | 2.00% | 1.68% | 2.15% | 2.83% | 2.81% | 2.96% | 3.97% | 3.09% | 2.93% | 4.56% | 2.43% |
| Colombia | 8.30% | 8.42% | 8.57% | 7.23% | 7.26% | 7.69% | 7.79% | 7.46% | 8.04% | 6.01% | 6.06% | 4.93% |
| México | 37.56% | 33.39% | 38.66% | 39.09% | 43.52% | 41.14% | 33.32% | 36.40% | 30.24% | 28.15% | 35.87% | 32.63% |
| Panamá | 48.07% | 52.17% | 47.89% | 48.40% | 44.10% | 45.54% | 53.21% | 49.65% | 55.41% | 59.54% | 52.00% | 58.40% |
| Perú | 4.21% | 4.02% | 3.20% | 3.13% | 2.30% | 2.82% | 2.71% | 2.51% | 3.22% | 3.38% | 1.50% | 1.62% |

### Importaciones Costa Rica:

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Chile | 51,903,507 | 55,549,465 | 75,060,991 | 80,549,011 | 109,833,438 | 139,251,709 | 217,235,950 | 183,828,813 | 207,216,992 | 172,611,464 | 219,083,844 | 257,976,850 |
| Colombia | 114,146,640 | 143,375,100 | 154,129,600 | 212,109,949 | 279,031,432 | 267,394,588 | 255,886,800 | 307,677,568 | 402,893,197 | 315,186,451 | 500,285,928 | 455,667,217 |
| México | 375,230,010 | 365,392,800 | 354,460,800 | 379,244,635 | 418,554,634 | 474,499,713 | 582,282,320 | 736,508,342 | 950,307,414 | 742,760,200 | 894,385,363 | 1,091,524,207 |
| Panamá | 87,620,060 | 109,187,800 | 116,948,100 | 114,766,929 | 103,891,333 | 121,276,589 | 162,747,080 | 223,752,719 | 242,415,005 | 216,252,955 | 233,481,569 | 289,428,481 |
| Perú | 9,637,253 | 7,579,600 | 8,979,158 | 9,731,589 | 10,375,425 | 13,348,519 | 25,837,270 | 21,694,000 | 26,455,700 | 23,551,675 | 35,318,463 | 50,814,138 |

### Importaciones Costa Rica en porcentaje:

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Chile | 8.13% | 8.16% | 10.58% | 10.11% | 11.92% | 13.71% | 17.46% | 12.48% | 11.33% | 11.74% | 11.64% | 12.02% |
| Colombia | 17.88% | 21.05% | 21.72% | 26.63% | 30.27% | 26.32% | 20.57% | 20.88% | 22.02% | 21.44% | 26.57% | 21.24% |
| México | 58.76% | 53.65% | 49.95% | 47.62% | 45.41% | 46.71% | 46.81% | 49.98% | 51.95% | 50.52% | 47.51% | 50.88% |
| Panamá | 13.72% | 16.03% | 16.48% | 14.41% | 11.27% | 11.94% | 13.08% | 15.19% | 13.25% | 14.71% | 12.40% | 13.49% |
| Perú | 1.51% | 1.11% | 1.27% | 1.22% | 1.13% | 1.31% | 2.08% | 1.47% | 1.45% | 1.60% | 1.88% | 2.37% |

## 6. Panamá

Exportaciones Panamá

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Chile | 462,657 | 817,938 | 114,791 | 339,213 | 214,850 | 117,507 | 445,833 | 1,571,110 | 2,648,307 | 2,858,937 | 5,965,797 | 9,014,005 |
| Colombia | 8,682,920 | 24,473,993 | 5,751,996 | 8,579,356 | 11,892,290 | 15,316,134 | 17,893,867 | 18,187,754 | 11,938,060 | 15,433,408 | 9,519,304 | 9,097,555 |
| Costa Rica | 39,198,035 | 38,773,246 | 36,132,720 | 33,465,756 | 36,772,160 | 38,333,414 | 44,082,065 | 55,104,555 | 64,857,209 | 59,638,587 | 48,536,304 | 51,433,917 |
| México | 24,231,715 | 15,097,866 | 14,914,959 | 12,071,533 | 13,915,860 | 16,961,336 | 9,990,758 | 9,005,196 | 8,748,785 | 7,770,236 | 4,836,111 | 4,106,651 |
| Perú | 798,244 | 591,787 | 619,793 | 333,302 | 1,483,533 | 1,350,662 | 820,173 | 1,035,218 | 3,010,038 | 1,470,737 | 1,534,422 | 1,010,925 |

Exportaciones Panamá en porcentaje:

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Chile | 0.63% | 1.03% | 0.20% | 0.62% | 0.33% | 0.16% | 0.61% | 1.85% | 2.90% | 3.28% | 8.48% | 12.07% |
| Colombia | 11.83% | 30.69% | 10.00% | 15.66% | 18.50% | 21.25% | 24.43% | 21.42% | 13.09% | 17.70% | 13.52% | 12.18% |
| Costa Rica | 53.42% | 48.62% | 62.80% | 61.08% | 57.21% | 53.18% | 60.19% | 64.90% | 71.11% | 68.41% | 68.95% | 68.89% |
| México | 33.03% | 18.93% | 25.92% | 22.03% | 21.65% | 23.53% | 13.64% | 10.61% | 9.59% | 8.91% | 6.87% | 5.50% |
| Perú | 1.09% | 0.74% | 1.08% | 0.61% | 2.31% | 1.87% | 1.12% | 1.22% | 3.30% | 1.69% | 2.18% | 1.35% |

Importaciones Panamá:

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Chile | 27,507,861 | 19,982,681 | 19,899,487 | 25,471,448 | 30,708,232 | 30,517,564 | 29,827,856 | 39,902,832 | 51,030,802 | 46,134,634 | 56,878,943 | 65,841,434 |
| Colombia | 116,403,310 | 168,996,916 | 179,627,134 | 122,912,768 | 132,034,288 | 141,991,124 | 163,912,327 | 188,126,495 | 268,610,699 | 253,708,394 | 294,112,453 | 461,035,385 |
| Costa Rica | 117,588,637 | 108,827,977 | 127,822,488 | 149,840,896 | 177,077,120 | 192,519,777 | 238,742,695 | 319,829,681 | 448,655,763 | 401,178,962 | 435,659,165 | 500,510,821 |
| México | 133,967,944 | 119,387,565 | 112,439,672 | 119,154,360 | 143,320,848 | 152,524,996 | 166,781,004 | 207,576,444 | 307,347,187 | 348,627,628 | 386,794,892 | 437,177,103 |
| Perú | 10,015,469 | 11,518,675 | 9,408,730 | 14,615,506 | 12,962,135 | 14,989,749 | 18,687,275 | 67,616,425 | 105,307,982 | 44,824,640 | 44,734,624 | 67,284,451 |

Importaciones Panamá por porcentaje:

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Chile | 6.78% | 4.66% | 4.43% | 5.90% | 6.19% | 5.73% | 4.83% | 4.85% | 4.32% | 4.22% | 4.67% | 4.30% |
| Colombia | 28.71% | 39.42% | 39.99% | 28.45% | 26.61% | 26.66% | 26.53% | 22.86% | 22.75% | 23.18% | 24.14% | 30.10% |
| Costa Rica | 29.00% | 25.38% | 28.46% | 34.69% | 35.69% | 36.15% | 38.63% | 38.86% | 37.99% | 36.65% | 35.76% | 32.67% |
| México | 33.04% | 27.85% | 25.03% | 27.58% | 28.89% | 28.64% | 26.99% | 25.22% | 26.03% | 31.85% | 31.75% | 28.54% |
| Perú | 2.47% | 2.69% | 2.09% | 3.38% | 2.61% | 2.81% | 3.02% | 8.22% | 8.92% | 4.10% | 3.67% | 4.39% |

Elaboración: Grupo de Investigación en Política Mundial.

Fuente: International Monetary Fund, 2011.

# Capítulo 4

# La Alianza del Pacífico y su vínculo comercial con el Asia Pacífico

*Alma Sofía Castro Lara y Adriana Roldán Pérez**

## Introducción

Este capítulo pretende cumplir con dos objetivos fundamentales. En primer lugar, explicar desde la teoría constructivista el surgimiento de los diversos mecanismos de integración que se han gestado en ambos lados de la cuenca del Pacífico, especialmente la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés)[1] y el Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC)[2], así como destacar los rasgos constructivistas que presenta la recientemente constituida Alianza del Pacífico y cómo sus orígenes, objetivos y ubicación geográfica los convierten en socios naturales a nivel comercial y político.

En segunda instancia, analizar la relación comercial entre los países miembros de la Alianza del Pacífico y el Asia Pacífico[3] en los últimos cinco años, atendiendo los diferentes acercamientos que han realizado los países de la

* Universidad EAFIT, Colombia.

1 ASEAN: Association of South East Asian Nations.

2 APEC: Asia Pacific Economic Cooperation.

3 Para efectos del presente capítulo los países que conforman el Asia Pacífico son los diez miembros de ASEAN (Singapur, Indonesia, Brunei Darussalam, Filipina, Laos, Myanmar, Vietnam, Camboya, Tailandia y Malasia), y los miembros de la APEC (China, Japón, la República de Corea, Australia, Nueva Zelanda e India).

Alianza de forma individual y los flujos de comercio con el Asia Pacífico. Lo anterior se realiza en el marco de uno de los objetivos establecidos por la Alianza de convertirse en una plataforma latinoamericana de inserción al Asia Pacífico.

## Elementos relevantes de la teoría constructivista

A lo largo de la historia se han desarrollado diversas teorías que pretenden explicar el estado de las relaciones económicas, políticas y de poder a través de las cuales los países interactúan. Es así como han surgido teorías clásicas que explican las relaciones entre los diferentes Estados, tales como el realismo, en donde un país hegemón, con supremacía militar y económica, ejerce su poder sobre otros, y donde el tema de la seguridad nacional es la prioridad de un Estado; o el liberalismo, que defiende aspectos como la cooperación y la importancia del rol de las instituciones en la conducción de los Estados. El constructivismo, por su parte, es una de las más recientes teorías acerca de las relaciones internacionales que busca ir más allá de las premisas de actores racionales del realismo y el liberalismo, e incluso abarcar temas más amplios que las mismas teorías contemporáneas, como son el neorrealismo y el neoliberalismo, a través de la problematización de aspectos del sistema internacional que tradicionalmente han sido ignorados o tomados como irrelevantes, como, por ejemplo, el rol de diversos actores –diferentes a los Estados-, la creciente interacción y socialización de los Estados con dichos actores y entre ellos, mediante mecanismos de integración que intentan reducir las barreras políticas y económicas, y la constante búsqueda de cooperación transnacional (Berger, 2003).

Para el constructivismo las relaciones internacionales son influenciadas por factores subjetivos e intersubjetivos, los cuales incluyen ideas, normas, historia, cultura e identidad, y son construidos a través de la interacción mutua y la socialización. Asimismo, esta teoría reconoce la importancia de las instituciones internacionales como agentes que ejercen un impacto profundo en los Estados, al producir y establecer ideas que influencian y regulan el comportamiento de los mismos, construyendo simultáneamente sus identidades (Acharya, 2008).

El constructivismo entiende las relaciones internacionales como estructuras sociales, que moldean las identidades y los intereses de los actores. De forma que los constructivistas consideran que dichas estructuras se definen, en gran

medida, por expectativas, conocimientos y/o interpretaciones comunes; asimismo, comprenden tres elementos compartidos importantes: conocimiento, recursos materiales y prácticas. El primer elemento, el conocimiento, es relevante en la medida en que contribuye a la confianza entre los Estados, creando así una comunidad de seguridad, en cuya estructura los mismos resuelven las disputas; el segundo elemento, lo material, solo adquiere importancia para la acción humana a través de la estructura de conocimiento compartido en la que se encuentre; por último, las estructuras sociales, las cuales existen en la práctica, no en los pensamientos de los actores o en sus capacidades materiales, sino en el proceso mismo de interacción, es decir que las estructuras sociales son un proceso colectivo, en donde las relaciones internacionales se desarrollan a través de la producción y reproducción de las mismas –tanto cooperativas como conflictivas–, las cuales definen la identidad de los actores, sus intereses y la importancia de sus contextos materiales (Wendt, 1995).

El constructivismo, entonces, se enfoca en la forma en que la identidad de los Estados y sus intereses son construidos a través de procesos político-sociales parcialmente explicables en el marco analítico del actor racional, dando así importancia a las formas en que las creencias y valores colectivos influencian y moldean el comportamiento de los actores (Berger, 2003).

## El constructivismo en el Asia Pacífico

El Asia Pacífico es reconocida como una región con un crecimiento económico rápido, sostenido e importante, con gran influencia en el desarrollo industrial del mundo. Asimismo, es una región que ha alcanzado logros significativos a nivel geopolítico, debido a que comienza a dar señales de superar grandes tensiones estatales producto de profundas e históricas enemistades, nacionalismos frustrados y distorsión de las identidades nacionales y de su rol en los asuntos regionales e internacionales, consiguiendo estabilidad regional, la cual es atribuida al surgimiento de un consenso entre las economías más grandes del Asia Pacífico sobre la relevancia del desarrollo económico como objetivo nacional primordial. En consecuencia, las naciones del Este de Asia, han dejado a un lado sus rivalidades político-militares y se han enfocado en relaciones más cooperativas –por lo menos en la esfera económica– (Berger, 2003).

Desde finales de los años setenta, los países de la región se han preocupado cada vez más por la consecución del desarrollo económico por encima y en contra de la clásica competencia político-militar, y de las rivalidades ideo-

lógicas (Berger, 2003). A pesar de las esporádicas tensiones, existe un alto grado de interconectividad que ayuda a reducir las rivalidades y potenciales los conflictos interestatales (Shambaugh, 2008).

El nuevo regionalismo[4] comenzó a surgir en el Asia Pacífico a finales de los años noventa, luego de la crisis económica financiera de 1997 en donde el concepto de identidad regional empezó a tener una marcada influencia. Dicha identidad se encuentra ligada a los valores asiáticos, los cuales fueron definidos en el siglo XIX como una fuerza unificadora en la región. Tres líderes regionales influyeron significativamente en el establecimiento y posicionamiento de los valores asiáticos como una forma de identificar los procesos de integración económica y política que se estaban llevando a cabo a principios de los años noventa en la región.

En primer lugar el líder singapurense Lee Kuan Yew[5], quien afirmó que en Asia prevalecen los valores confucianos, sobre todo en países como China, Corea, Japón y Vietnam, los cuales utilizan la escritura china y por lo tanto están influenciados por la cultura confucianista. Otro gran impulsor de los valores asiáticos es Mahathir Mohamad ex Primer Ministro de Malasia, quien a principios de la década de los noventa impulsó la creación del Caucus Económico de Asia del Este (EAEC), conformado por naciones exclusivamente asiáticas con el fin de discutir asuntos económicos de interés regional, y a su vez servir como plataforma para la integración de la región; sin embargo, esta iniciativa no prosperó debido a factores como la amplia y diversa percepción de los valores al interior de la región, así como las continuas objeciones por parte de Estados Unidos. Tanto Lee Kuan Yew como Mahathir destacan aspectos como el valor a la educación dado en Asia, la primacía de la comunidad sobre el individuo, el aprecio al ahorro y la austeridad, la importancia que se le otorga a la familia, y la escasa distancia entre lo público y lo privado.

---

4 De acuerdo con Harvie y Lee (2002), el nuevo regionalismo en el Este de Asia ha sido motivado por la insatisfacción de los países asiáticos en la lenta liberalización del comercio llevada a cabo por la OMC, la proliferación de acuerdos regionales en el resto del mundo y la crisis financiera de 1997. Es importante tener en cuenta que este nuevo regionalismo también está basado en un regionalismo abierto el cual comprende no solo la liberalización regional, sino también, extra regional, y en esa medida los países de América Latina han significado un atractivo importante (Harvie y Lee, 2002).

5 Lee Kuan Yew fue Presidente de Singapur desde 1959 hasta 1990. Es conocido como el padre fundador de Singapur, pues lideró profundas reformas políticas, económicas y sociales que influenciaron grandemente el surgimiento del país como líder regional.

El tercer representante es el ex Presidente surcoreano Kim Dae Jong[6], quien se destacó como uno de los líderes que impulsaron la unidad y singularidad asiática con el objetivo de promover un sentimiento de valores y experiencias comunes en Asia.

El concepto de identidad asiática no surgió intempestivamente, pues la integración en la región se ha venido gestando desde hace más de medio siglo, y se ha materializado en instituciones, foros y diferentes mecanismos que impulsan la integración política y económica regional. Entre esas instituciones se destaca la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN) la cual surgió en 1967 y actualmente está compuesta por diez países de la región: Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia, Brunei Darussalam, Vietnam, Laos, Myanmar y Camboya. La ASEAN, nació en un momento de inestabilidad y altas tensiones bilaterales entre los países de la región, sin embargo, sus miembros se unieron bajo seis principios que reflejan los valores, deseos y objetivos compartidos:

- El respeto mutuo por la independencia, la soberanía, la igualdad, la integridad territorial y la identidad nacional de todas las naciones.
- El derecho de cada Estado para conducir su existencia libre de injerencia externa, subversión o coerción.
- La no injerencia en los asuntos internos de los demás.
- La solución de diferencias o controversias de manera pacífica.
- La renuncia a la amenaza o al uso de la fuerza.
- La cooperación eficaz (Urmeneta, 2013).

Desde su creación, la Asociación ha desempeñado un rol central y unificador siendo el catalizador de las ideas integradoras de la región. En 1976 se creó el Tratado de Amistad y Cooperación o Tratado de Bali, mediante el cual se articula un código de conducta amigable inter-estatal que promueve la paz y la cooperación entre las naciones; a este acuerdo se han unido treinta

6 Kim Dae Jong, fue Presidente de la República de Corea de 1998 a 2003.

países[7] y la Unión Europea. Otro acuerdo liderado por la Asociación es el Foro Regional de ASEAN, creado en 1994, y en donde se promueve el diálogo constructivo y las consultas en temas relacionados con política y seguridad; en este foro participan veintisiete Estados[8] (ASEAN Regional Forum, 2014). Estas dos iniciativas reflejan la importante contribución de la ASEAN en la construcción de una comunidad cuyas bases son el diálogo y la confianza mutuas.

En 1997, durante la crisis financiera, y ante el limitado rol de los organismos internacionales presentes en la región –como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial– se propició un espacio de encuentro y cooperación entre los miembros de la Asociación y la República Popular China, Japón y la República de Corea, dando así origen a ASEAN+3. En ese mecanismo, se socializan no solo los temas de integración económica de la región, sino también temas de seguridad, política y buenas prácticas internacionales.

Es importante destacar que en el año 2003, y con el ánimo de continuar su integración, la ASEAN propuso la creación de la Comunidad ASEAN, conformada por tres pilares fundamentales: la Comunidad de Seguridad, la Comunidad Económica y la Comunidad Socio Cultural. La primera, tiene como fin garantizar la continuidad de la paz justa, democrática y armoniosa; de igual forma, se reitera el compromiso de resolver los conflictos a través de los procesos institucionales y pacíficos determinados por la Asociación. La Comunidad Económica se creó con el objetivo de promover la integración económica, y en ella se establece no solo el libre comercio de bienes, servicios e inversión al interior de la Asociación, sino, que la misma se convierte en una sola unidad de producción. El tercer pilar, la Comunidad Socio Cultural, procura fomentar la cooperación en temas de desarrollo social y asegurar el beneficio equitativo de las economías, con el fin de disminuir la desigualdad

7 Los países signatarios del TAC son: Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Brunei, Papúa Nueva Guinea, Laos, Vietnam, Camboya, Myanmar, la República Popular China, India, Japón, Paquistán, la República de Corea, Rusia, Nueva Zelanda, Mongolia, Australia, Francia, Timor Oriental, Bangladesh, Sri Lanka, Corea del Norte, Estados Unidos, Turquía, Canadá, el Reino Unido, Brasil y Noruega.

8 Los países que participan en el ARF son los diez miembros de ASEAN (Australia, Canadá, China, la Unión Europea, Japón, India, Nueva Zelanda, la República de Corea, Rusia y Estados Unidos) y los diez socios de diálogo (*dialogue partners*) (la República Democrática de Corea, Timor Oriental, Mongolia, Pakistán, Bangladesh, Sri Lanka; y Papúa Nueva Guinea, como observador especial).

social existente en la región, elevar el nivel de vida de los grupos menos favorecidos e incrementar la participación de mujeres y jóvenes en la economía (Urmeneta, 2013).

La Comunidad Económica de ASEAN atrae el interés del mundo debido al potencial de integración económica regional que su consolidación representa. Inicialmente se esperaba cumplir con los objetivos de la misma para el año 2020, sin embargo, debido a los importantes avances que se han realizado hacia su consolidación, se ha establecido el 2015 como la nueva fecha límite para los miembros fundadores Brunei, Malasia, Filipinas, Tailandia y Singapur, y 2018-2020 para Camboya, Myanmar, Laos y Vietnam (también conocidos como CMLV).

En 2004 se registró otro acontecimiento destacable cuando a los países miembros de ASEAN+3 se unieron India, Australia y Nueva Zelanda, estableciendo así la Cumbre del Este de Asia (EAS, por sus siglas en inglés)[9]. El EAS se inició como un foro de diálogo político regional, y se convirtió en la plataforma para la integración económica de ASEAN con cada uno de los seis miembros que lo conforman. En 2012 se lanzó oficialmente la iniciativa regional (*Regional Comprehensive Economic Partnership* –RCEP–) acuerdo que promueve la profundización y consolidación de los acuerdos ASEAN+1 existentes entre los países que conforman la Cumbre del Este de Asia. Paralelamente, en ese mismo año y pese a los conflictos geopolíticos entre China y Japón, estos dos países, en conjunto con Corea del Sur, acordaron comenzar las negociaciones de un TLC trilateral; el inicio de estas negociaciones ha incentivado también el propio proceso integrador de la ASEAN, impulsando la consolidación de su Comunidad Económica.

El surgimiento, creación, sostenimiento y evolución de los diferentes mecanismos de diálogo e integración económica y política gestados alrededor de ASEAN, reflejan no solo la centralidad de la Asociación, sino su capacidad de convocatoria y vinculación para pequeños y grandes países. A través del diálogo y del reconocimiento de las fortalezas y debilidades existentes, tanto entre sus miembros como con sus principales socios regionales, la Asociación ha conseguido ratificar no solo la existencia de una identidad asiática, sino, también, construir una región integrada económicamente que se proyecte como una sola al mundo. La generación de dichos espacios, así como la cre-

9 EAS: East Asia Summit.

ciente creación y participación de organismos multilaterales ha llevado a los académicos a considerar el desarrollo político y económico de Asia Pacífico como el ejemplo contemporáneo de la teoría constructivista.

Posterior a la ASEAN, en el Asia Pacífico se ha desarrollado desde 1989 el Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico –APEC–, conformado actualmente por veintiún economías de ambos lados de la cuenca del Pacífico: Australia, Japón, Brunei Darussalam, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Estados Unidos, Canadá, Tailandia, Nueva Zelanda, Corea del Sur, la República Popular China, Hong Kong, Taiwán, México, Papua Nueva Guinea, Chile, Perú, Rusia y Vietnam. Este foro surgió con el objetivo de crear un mecanismo de consulta y diálogo que promueva e impulse la cooperación económica en la región. En sus veinticinco años de creación el Foro ha logrado convertirse en un espacio de encuentro de líderes, en donde se abordan temáticas comerciales, políticas y sociales que afectan la región; asimismo, se ha convertido en el impulsor de ideas como el Acuerdo de Asociación Transpacífica, mejor conocido como TPP.[10]

Actualmente en el TPP participan doce economías[11] miembros de APEC. Este acuerdo ha llamado la atención no solo por los países que lo componen, sino también porque es considerado un acuerdo de nueva generación, al abordar no solo temas relacionados con el comercio y la inversión, sino también temas que representarán un desafío futuro, como las normas laborales, las compras gubernamentales, las normas de origen, la competencia y los estándares ambientales, entre otros. Se considera que el TPP surgió por razones geográficas, sin embargo, es importante destacar ciertos patrones constructivistas en el mismo, como que el acuerdo surge de APEC, y la forma como se definen los roles de sus participantes en la política y economía regionales, pues el TPP es considerado como un vehículo de Estados Unidos para ratificar su hegemonía en la región, y establecer nuevos términos y regulaciones de integración en el Asia Pacífico.

Lo anterior pone de relieve la realidad de las relaciones asiáticas actuales, las cuales conciernen a asuntos tanto económicos como políticos y sociales, que

---

10 TPP: Trans-pacific Partnership Agreement.

11 Los doce países que participan actualmente de las negociaciones del TPP son: Chile, Nueva Zelanda, Singapur, Brunei Darussalam, Estados Unidos, Vietnam, Perú, Australia, Malasia, México, Canadá y Japón.

propenden por la creación de redes fuertes e interdependientes entre los países de la región. Asimismo, se destacan las cualidades regionales distintivas, las cuales, de acuerdo con autores como Shambaugh (2008), se pueden observar desde diferentes frentes: en primer lugar, desde el punto de vista sino-céntrico en donde se resalta la centralidad de China, que ha caracterizado al Asia por siglos, y continúa, en la medida en que China realiza su cuarto ascenso[12]. En segundo lugar, desde el legado que los europeos hicieron en su proceso de colonización e influencia en el Sureste Asiático, y en Asia en general, y por último desde la Guerra Fría, la cual definió y polarizó el orden regional por un cuarto de siglo (Shambaugh, 2008).

Asimismo, se aprecia cómo, a través de la socialización –no solo al interior de las instituciones sino también por fuera de las mismas–, se han desarrollado en el Asia Pacífico patrones institucionales que contribuyen al establecimiento de altos niveles de cooperación.

Autores como Johnston (2003) aseguran que estos patrones se han convertido en "hábitos" de cooperación, en la medida en que se han creado mecanismos y espacios de encuentro en donde la participación de las economías es voluntaria y no coercitiva, y los mismos han propiciado la integración regional (Johnston, 2003).

## La Alianza del Pacífico, integración con rasgos constructivistas

En tan solo tres años la Alianza del Pacífico se ha convertido en uno de los acuerdos de integración más importantes en América Latina, llamando la atención no solo de las economías del continente sino también del mundo entero; prueba de ello son los treinta y dos países que participan como observadores de esta importante iniciativa (ver Anexo 2 al final de la obra).

Uno de los factores más importantes, y por los cuales ha llamado más la atención, es la rapidez con la que se han negociado, acordado y aumentado

12 De acuerdo con Wang (2004), el primer ascenso fue la unificación Qin-Han del primer imperio burocrático que duró del siglo III a.C. al III siglo d.C.; el segundo fue la reunificación Sui-Tang, seguida por una serie de invasiones tribales y la ascendencia del Budismo en China; el tercer ascenso fue durante las dinastías Ming y Qing con la reconstrucción y el refuerzo del confucianismo, y el cuarto ascenso, que se vive actualmente, es producto de la apertura de China al mundo, a nuevas ideas, tecnologías y mercados (Wang, 2004).

las áreas de integración sobre las cuales se está trabajando. Inicialmente se establecieron cuatro áreas: comercio e integración, cooperación, servicios e inversión y movimiento de personas de negocios y facilitación del tránsito migratorio; sin embargo, actualmente existen trece grupos técnicos o de trabajo en los cuales se espera ampliar y profundizar la integración de estas cuatro economías latinoamericanas. Recientemente han sido adicionadas nueve áreas de integración: asuntos institucionales, coherencia regulatoria, comité de expertos del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico, compras públicas, estrategia comunicacional, propiedad intelectual, PYMES, relacionamiento externo y transparencia fiscal (Alianza del Pacifico, 2014). Asimismo, se ha establecido una hoja de ruta para la próxima adhesión de Costa Rica.

En la concepción y materialización de la Alianza se pueden destacar rasgos constructivistas a los cuales se podría atribuir parte del éxito obtenido en el corto plazo, entre ellos, los tres objetivos fundamentales con los que nació la Alianza: crear un área de integración profunda, superar la desigualdad socioeconómica e impulsar la inclusión social para convertirse en una plataforma de inserción económica y comercial al mundo y especialmente al Asia Pacífico. Estos intereses comunes reflejan no solo la voluntad y las metas compartidas de los cuatro países, sino también sus prioridades a nivel político y económico.

Otros factores que han facilitado el entendimiento, la cooperación y la rápida construcción de la Alianza se reflejan en el hecho de que sus miembros comparten un mismo idioma, pues, a pesar de los diferentes dialectos existentes en América Latina, la región se encuentra unificada por el español, lo cual facilita las negociaciones y acuerdos entre estas cuatro economías, y en la interacción que puedan tener con terceros. Además, en promedio, el 80% de la población comprendida por la Alianza del Pacífico es católica, lo que se traduce en creencias y valores compartidos, así como en tradiciones comunes.

Los países miembro de la Alianza representan sólidas democracias, y en el momento de su creación se encontraban liderados por partidos de centro derecha: en el Perú Alan García detentaba el poder, en Colombia Juan Manuel Santos, en México Felipe Calderón y en Chile Sebastián Piñera; la voluntad política de los miembros se ha mantenido firme a pesar de los cambios de gobierno en Chile, México y Perú, lo cual demuestra claramente cómo los países participantes tienen intereses comunes, más allá de la política

del momento. Asimismo, los miembros se han caracterizado por sus buenas prácticas fiscales y monetarias, por fomentar y diversificar sus exportaciones, y por buscar constantemente nuevos socios en los mercados internacionales, a través de la ampliación de su red de TLC (Palacio, 2014).

Los miembros presentan un manejo macroeconómico similar, en donde se le da prioridad al pago de los préstamos internacionales. Sus reservas internacionales netas se han mantenido constantes, y en 2013 oscilaron entre $41 mil y $176 mil millones de dólares. Las tasas de crecimiento de los cuatro países se han mantenido constantes y son similares: de acuerdo con el Banco Mundial (2014), Perú es el miembro con mayor tasa de crecimiento en 2013 (5,8%), seguido por Colombia (4,3%) y Chile (4,1%), por último México con el 1,1%.

Los cuatro países también han enfrentado problemas de seguridad interna. Tal es el caso de Perú con el grupo "Sendero Luminoso", que desde 1980 ha presentado una oposición al gobierno, siendo la década de los ochenta el periodo de mayor violencia y de conflicto interno armado al interior del país; actualmente, el grupo opositor tiene una presencia reducida y limitada, aunque se presentan ataques criminales esporádicos. Así mismo, en México, durante los ochenta se formó el Ejercito Zapatista de Liberación Nacional, que en los años noventa inició una arremetida armamentística en contra del gobierno central, hasta el 2005, cuando decidieron dejar las armas y dedicarse a la política. El conflicto armado colombiano es el más antiguo de la región, pues desde finales de los cincuenta se vive en el país un enfrentamiento entre el gobierno, los grupos de extrema izquierda –las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC) y el Ejército de Liberación Nacional (ELN)–, y los grupos paramilitares. Durante los años ochenta y noventa se presentó un escalamiento del conflicto armado debido a la financiación que obtienen estos grupos subversivos del narcotráfico, y en la actualidad se están adelantando negociaciones para acordar la paz entre el gobierno colombiano y las FARC. El caso de Chile contrasta con los anteriormente descritos, pues ese país estuvo dirigido por un régimen militar de ultraderecha liderado por Augusto Pinochet entre 1973 y 1990.

Lo anterior expone elementos comunes que han tenido estos países en su historia política y militar, los cuales desde el año 2000 han influenciado considerablemente el direccionamiento de políticas que propendan por la apertura económica y la integración comercial con otros países.

El establecimiento de la AP ha sido rápido en comparación con otros mecanismos de integración en la región, lo cual se debe en parte a la voluntad política de sus miembros, y a la capacidad para transformar los diversos factores históricos, sociales y económicos que los caracterizan en puntos de encuentro y en políticas económicas y sociales. La Alianza ha procurado crear espacios de diálogo alrededor de las diferentes temáticas en las que están trabajando para profundizar su integración, a través de los Grupos Técnicos, las reuniones del Grupo de Alto Nivel y las Cumbres Presidenciales. Dichos espacios han permitido no solo la discusión y el consenso sobre temas relevantes para el desarrollo del grupo y la profundización de la integración, sino también para el reconocimiento de las fortalezas y debilidades de cada uno de los miembros del grupo y los aportes para su enriquecimiento.

Como ya se mencionó, el proceso de integración de la Alianza presenta ciertos rasgos constructivistas que se ven reflejados en los diferentes espacios de encuentro y diálogo, y en los elementos comunes de sus miembros. No se puede afirmar que el grupo sea un ejemplo latinoamericano del constructivismo *per se*, sin embargo, sí se puede sostener que constituye un mecanismo en proceso de consolidación en donde se reflejan elementos relevantes del constructivismo tales como la existencia de valores culturales comunes, políticas económicas similares y, en general, una visión compartida del mundo.

Existe un interés común en acercarse al Asia Pacífico no solo para aumentar los flujos comerciales, sino también para intensificar los flujos de inversión y desarrollar encadenamientos productivos.

Los países del Este de Asia –China, Japón y la República de Corea– son conocidos por su rápido crecimiento económico y comercial. Asimismo, tanto los países del Sureste Asiático como los de la Alianza del Pacífico cuentan con economías emergentes estables, y mercados diversos y de buen tamaño que podrían complementarse en el futuro próximo. En ese marco, los miembros de la Alianza cuentan con dos ventajas: la primera, tener un acceso directo al Pacífico y, en consecuencia, a la red de cadenas de producción que se han generado en la misma; y la segunda, poseer minerales –como cobre, hierro e hidrocarburos– que son de gran significación para las economías asiáticas (George, 2014).

Lo anterior, sumado a la importancia que le dan la AP y el Asia Pacífico al desarrollo económico, a través de la integración económica, como principal vehículo para el avance social de sus países. Asimismo, ambas regiones están

buscando la diversificación de sus socios comerciales y el desarrollo de cadenas de valor globales que incrementen el progreso industrial y tecnológico de sus economías.

## La cercanía de la Alianza del Pacífico con el Asia Pacífico: Tratados de Libre Comercio vigentes entre el Asia Pacífico y la Alianza del Pacífico

Uno de los principales objetivos que dio origen a la AP es el desarrollo y establecimiento de la misma como una plataforma de inserción al Asia Pacífico, países con los cuales no solo existe un interés de acercamiento comercial, sino también de aprendizaje, dados los procesos de integración económica que se están gestando en la región.

El país miembro de la Alianza que ha realizado un mayor acercamiento diplomático y comercial al Asia Pacífico es Chile, que no solo cuenta en la actualidad con siete acuerdos vigentes con países de la región, sino que adicionalmente se encuentra negociando uno y tiene otro firmado; asimismo hace parte del P4, en el marco del cual tiene acuerdos vigentes con tres economías de Asia. Perú cuenta con cinco acuerdos vigentes y México con uno. Paralelamente Chile, México y Perú participan en el proceso de negociación del TPP. Colombia es el único país miembro de la Alianza que no tiene acuerdos vigentes con ninguna economía del Asia Pacífico, sin embargo, tiene un TLC firmado y otro en proceso de negociación (ver Tabla 5).

Adicionalmente, México, Chile y Perú hacen parte de APEC, participando así en uno de los principales foros de encuentro entre las economías de ambos lados de la cuenca del Pacífico. Lo anterior pone de relieve el rol que tendrán estas economías en el proceso de establecimiento de la Alianza como plataforma latinoamericana de inserción al Asia Pacífico; y en el posible ingreso de Colombia al Foro en el futuro.

Un avance en la inserción al Asia Pacífico sería la consecución de un acuerdo bloque-bloque con organizaciones como la ASEAN, sin embargo, la AP aún no ha definido cómo se manejarán las relaciones con terceros –sean países o bloques–.

Tabla 5
Acuerdos Comerciales Bilaterales entre la Alianza del Pacífico y el Asia Pacífico

| | Chile | Colombia | México | Perú |
|---|---|---|---|---|
| Brunei Darussalam | | | | |
| Camboya | | | | |
| Indonesia | 2014 | | | |
| Filipinas | | | | |
| Lao RDP | | | | |
| Malasia | 2012 | | | |
| Myanmar | | | | |
| Singapur | | | 2000(d) | 2009 |
| Tailandia | 2012 | | | 2011 |
| Vietnam | 2014 | | | |
| Australia | 2009 | 2009(d) | 2006(d) | |
| China | 2006 | 2012(a) | | 2010 |
| República de Corea | 2004 | 2012 | 2004(c) | 2011 |
| India | 2007 | 2004(b) | | |
| Japón | 2007 | 2012 | 2005 | 2012 |
| Nueva Zelanda | | | 2002(d) | |

| |
|---|
| En vigencia |
| En negociación |
| Firmado |
| Propuesto/en consulta |
| Miembros del TPP |

a. Durante la visita del Presidente de Colombia Juan Manuel Santos a la República Popular China en el año 2012, se propuso la creación de un grupo de estudio para la realización de un estudio de factibilidad para la posible negociación de un TLC Colombia-China. Sin embargo, no se han logrado mayores avances en su realización por parte de Colombia.

b. En el año 2004 se propuso la negociación de un acuerdo comercial preferencial entre las dos economías. En el 2012, con la visita del entonces Ministro de Estado de Comercio e Industria de la India Jytiraditya Scindia a Colombia, y como consecuencia del creciente comercio bilateral entre Colombia e India se volvió a proponer la negociación de un TLC entre los dos países, pero hasta el momento no hay avances.

c. Este Tratado se considera en negociación porque efectivamente las negociaciones comenzaron, pero fueron suspendidas en el año 2006; desde entonces, y a pesar de haber manifestado que se reanudarían en 2008, la oposición de diversos sectores industriales mexicanos ha impedido su continuidad. Sin embargo, en abril de 2014 el gobierno Coreano manifestó su voluntad de retomar las negociaciones del acuerdo.

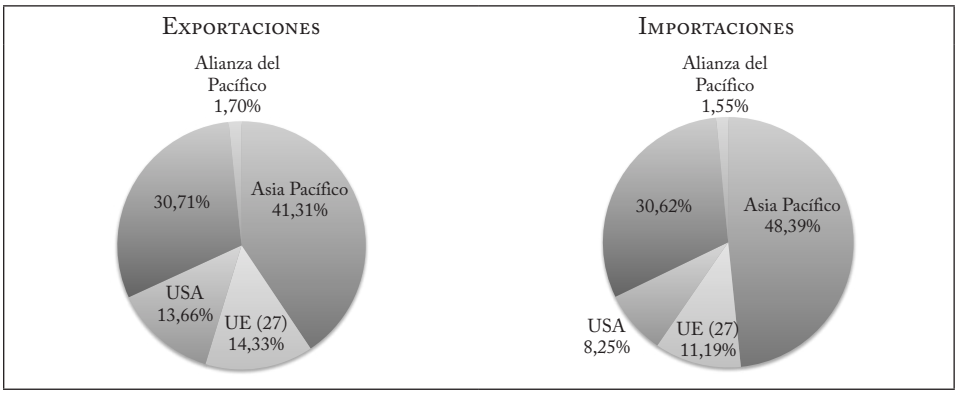
d. Los TLC entre Colombia-Australia, México-Singapur, México-Australia y México-Nueva Zelanda se señalan como propuestos porque en los años se consideró la posibilidad de iniciar negociaciones por los diferentes gobiernos; sin embargo, en el caso de México las negociaciones con Singapur, Australia y Nueva Zelanda se consideran cubiertas en el marco del TPP.

Fuente: Elaborado por CEAP-EAFIT con base en información del Banco de Desarrollo Asiático, 2014.

## La Alianza del Pacífico como socio comercial del Asia Pacífico

Como se ve reflejado tanto en los principales objetivos de la Alianza, como en los avances que han realizado los países de forma individual, existe un interés en acercarse a las economías del Asia Pacífico. Sin embargo, los países miembros de la AP no son representativos en las exportaciones realizadas por los países del Asia Pacífico al mundo, representando en promedio tan solo el 1,7% de las exportaciones entre 2008 y 2012 y el 1,5% de las importaciones promedio del mismo periodo. La baja participación en el comercio se explica en cierta medida debido a los pocos acuerdos comerciales entre los dos bloques, así como a la ausencia de encadenamientos productivos entre las dos regiones. Igualmente, cabe destacar la importancia del comercio intrarregional en el Asia Pacífico a donde se destinan la mayor parte de las exportaciones y de donde provienen la mayoría de las importaciones realizadas por los dieciséis países que conforman la región (ver Gráfica 18).

Gráfica 18
Participación en el comercio Asia Pacífico
(promedio 2008-2012)

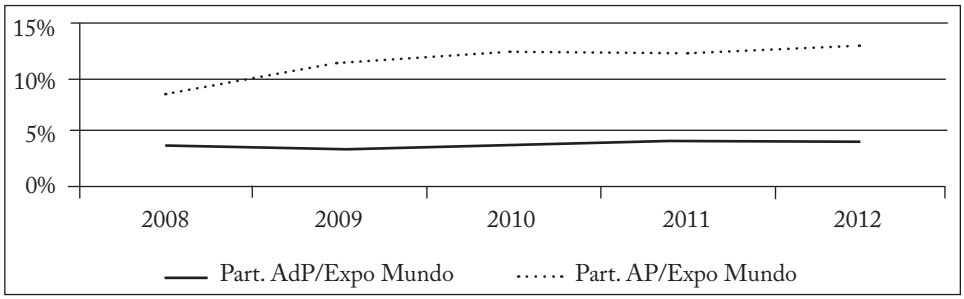



Fuente: Elaborado por CEAP-EAFIT con base en información de Trademap, 2014. Los datos de ASEAN fueron obtenidos del Asean Statiscal Yearbook 2013. Disponible en [www.asean.org].

A pesar de que la AP no es representativa en el comercio del Asia Pacífico, los países asiáticos sí son significativos a nivel comercial para los países de la iniciativa latinoamericana, representando el 13,67% de las exportaciones realizadas al mundo en 2012, demostrando así la relevancia de esta región inclusive por encima de las exportaciones destinadas al interior de la Alianza, que tan solo representaron el 3,5% (ver Gráfica 19) y ratificando el gran

interés que tiene la Alianza en una mayor y mejor inserción al Asia Pacífico como uno de sus objetivos principales.

Gráfica 19
Participación de las exportaciones de la Alianza del Pacífico y del Asia Pacífico en las exportaciones al mundo de la Alianza del Pacífico




Fuente: Elaborado por CEAP-EAFIT con base en información de Trademap, 2014.

La región es especialmente importante para Chile y Perú, pues recibe el 48,99% y el 29,10% respectivamente de las exportaciones que estos países realizan al mundo; por su parte, Colombia destina el 11,23% de sus exportaciones al Asia Pacífico; en contraste, las exportaciones mexicanas representan tan solo el 4,69%, a pesar de ser el segundo mayor exportador hacia la región. En cuanto a las importaciones, la región es significativa para los cuatro países: México se destaca como el mayor importador desde la región, con el 30,32% de sus importaciones totales; Perú importa el 32,05% desde el Asia Pacífico; Chile el 28,93% y Colombia el 26,76% (ver Tabla 6).

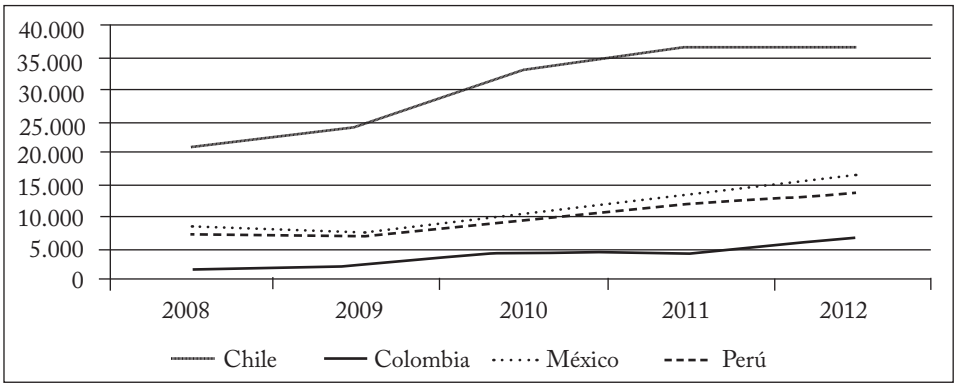
Tabla 6
Comercio con el Asia Pacífico en 2012 (en millones de dólares, %)

| | Exportaciones al Asia Pacífico | Participación de AP en las exportaciones al mundo | Importaciones desde el Asia Pacífico | Participación AP en las importaciones desde el mundo |
|---|---|---|---|---|
| Chile | $38.349 | 48,99% | $22.986 | 28,93% |
| Colombia | $6.766 | 11,23% | $15.542 | 26,76% |
| México | $17.387 | 4,69% | $112.410 | 30,32% |
| Perú | $13.370 | 29,10% | $13.548 | 32,05% |

Fuente: Elaborado por CEAP-EAFIT con base en información de Trademap, 2014.

Detallando el nivel de comercio por país, se debe destacar que Chile presenta un crecimiento significativo en las exportaciones hacia el Asia Pacífico en los últimos años, pasando de US$20.870 millones en 2008 a US$36.261 millones en 2012, siendo así el país de la iniciativa latinoamericana con mayores exportaciones. Colombia es el país con menor flujo de exportaciones hacia el Asia Pacífico, sin embargo, registra mayor crecimiento pasando de US$1.457 millones en 2008 y US$6.296 millones en 2012 –equivalente a un crecimiento del 332% en cinco años–. México, por su parte, es el segundo mayor exportador del grupo y presentó un crecimiento significativo (108% entre 2008 y 2012); Perú es el tercer exportador a la región, y a igual que los otros miembros, ha presentado un crecimiento importante (94%) y constante en el periodo analizado (ver Gráfica 20).

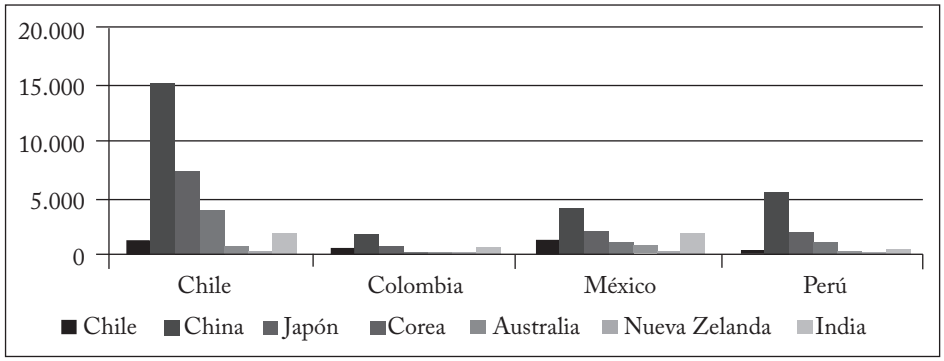
Gráfica 20
Exportaciones de la Alianza del Pacífico al Asia Pacífico (2008-2012)




Fuente: Elaborado por CEAP-EAFIT con base en información de Trademap, 2014.

Asimismo, desde 2009 se presenta un crecimiento de las exportaciones hacia la región, especialmente debido a la búsqueda, expansión y diversificación de mercados que realizaron los países latinoamericanos ante la crisis financiera de 2008-2009, y que afectó fuertemente el mercado estadounidense, principal socio de Colombia y México.

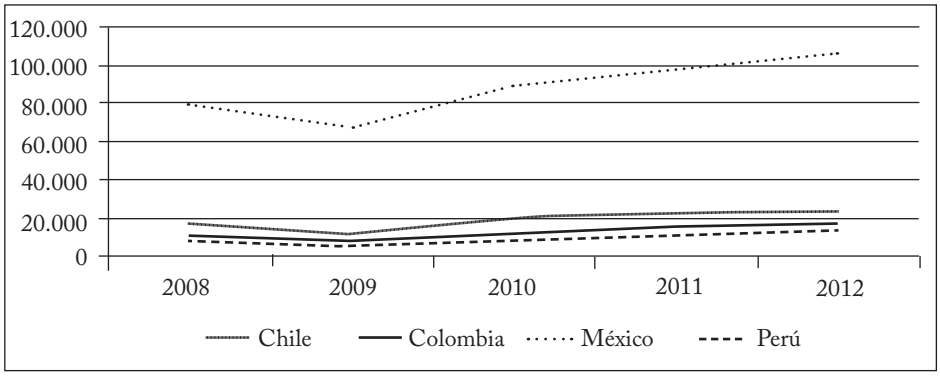
Gráfica 21
Destino de las exportaciones de la Alianza del Pacífico
hacia el Asia Pacífico
(promedio 2008-2012)




Fuente: Elaborado por CEAP-EAFIT con base en información de Trademap, 2014.

En cuanto a las importaciones, México es el mayor importador del grupo, con un monto de US$105.888 millones en el 2012, lo cual representa una diferencia significativa con los demás miembros de la Alianza; Chile presentó importaciones por valor de US$22.384 millones en el mismo año, y Colombia y Perú, por su parte, tuvieron flujos similares durante los cinco años analizados, importando en 2012 US$14.893 millones y US$13.066 millones respectivamente (ver Gráfica 22).

Gráfica 22
Importaciones de la Alianza del Pacífico desde el Asia Pacífico
(2008-2012)

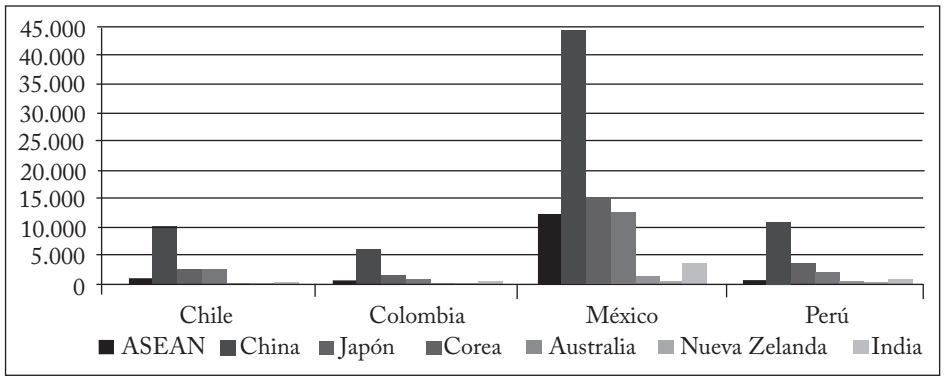



Fuente: Elaborado por CEAP-EAFIT con base en información de Trademap, 2014.

Así como en las exportaciones, China también es el principal origen de las importaciones realizadas por los países de la Alianza. Se debe resaltar el caso de México quien, además de ser el mayor importador del grupo, es el mayor importador de productos chinos, japoneses y coreanos, así como del Sureste Asiático; lo anterior debido a la posición geográfica estratégica en relación con Estados Unidos, al acuerdo que tiene con el mismo en el marco del NAFTA y a su creciente industria automotriz y de electrodomésticos (ver Gráfica 22).

Asimismo, se destaca la poca participación que tienen Australia y Nueva Zelanda tanto en las exportaciones como en las importaciones de los cuatro países latinoamericanos, debido en especial a la inexistencia de acuerdos comerciales y al alto proteccionismo de sus sectores agrícola y lechero. Sin embargo, de firmarse y entrar en vigencia el TPP estos dos países deben abrirse y tendrían acuerdos vigentes con México, Chile[13] y Perú (ver Gráfica 23).

Gráfica 23
Origen de las importaciones de la Alianza del Pacífico desde el Asia Pacífico
(promedio 2008-2012)




Fuente: Elaborado por CEAP-EAFIT con base en información de Trademap, 2014.

Las anteriores cifras reflejan que las exportaciones e importaciones de la Alianza, desde y hacia la ASEAN, son todavía incipientes a pesar de los vínculos que países como Chile y Perú han establecido con algunos miembros;

13 Se debe tener en cuenta que Chile tiene un acuerdo vigente con Nueva Zelanda en el marco del P4.

sin embargo, se destaca el potencial de comercio e integración que la Alianza pueda desarrollar en el futuro con la ASEAN dada la relevancia de la misma en la región como el eje articulador de la integración en Asia Pacífico.

En cuanto a la composición de las exportaciones de la Alianza hacia el Asia, la mayoría de los productos exportados son no manufacturados, basados en recursos naturales, principalmente minerales, como el petróleo, el cobre y el hierro, y productos agrícolas como el café desde Colombia y piscícolas como el salmón chileno y la harina de pescado desde el Perú. Se destaca el caso de México que, además de minerales, exporta productos manufacturados como teléfonos y automóviles (ver Tabla 7).

Colombia, es el país que presenta una mayor concentración en las exportaciones al Asia Pacífico, en donde los diez principales productos exportados representan el 94% de las exportaciones, siendo los aceites crudos de petróleo el 60% de las exportaciones totales que realiza hacia la región. México es el país con la canasta exportadora más diversificada con diez productos representando el 58% de las exportaciones al Asia Pacífico. Chile y Perú también presentan canastas concentradas en donde los diez principales productos representan el 85% y el 91% respectivamente (ver Tabla 7).

A pesar de existir ciertas coincidencias y concentración en los productos que los países de la Alianza exportan al Asia Pacífico, al realizar un análisis juicioso del asunto a través del cálculo del índice de similitud -el cual mide la semejanza o diferencia de las canastas exportadoras de los países, con el fin de determinar la existencia o no de competencia entre los mercados de referencia–, se encuentra que las canastas exportadoras de los países de la AP hacia el Asia Pacífico presentan índices cercanos a cero, lo cual refleja la inexistencia de competencia entre los mismos (ver Tabla 7) (Durán Lima y Álvarez, 2011).

Lo anterior supone la posibilidad desarrollar canastas complementarias y encadenamientos productivos entre los países de la Alianza con miras a incrementar las exportaciones al Asia Pacífico. Así mismo, la alta concentración de las exportaciones de los cuatro países es una invitación para la diversificación a otros productos, que no necesariamente sean o estén basados en recursos naturales, y a la producción y exportación de manufacturas de intensidad tecnológica baja-media que en un futuro puedan encadenarse con Asia (ver Tablas 7 y 8).

## Tabla 7
## Principales productos exportados por los países de la Alianza del Pacífico al Asia Pacífico en 2012
## (en millones de dólares)

| | | | Colombia | | | México | | | Perú | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Descripción | Monto | Partida | Descripción | Monto | Partida | Descripción | Monto | Partida | Descripción | Monto |
| ‘260300 | Minerales de cobre y sus concentrados. | $13.478 | ‘270900 | Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos. | $3.798 | ‘270900 | Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos | $3.175 | ‘260300 | Minerales de cobre y sus concentrados | $5.627 |
| ‘740311 | Cátodos y secciones de cátodos, de cobre refinado | $10.814 | ‘270112 | Hulla bituminosa, incluso pulverizadas, sin aglomerar | $555 | ‘260700 | Minerales de plomo y sus concentrados | $1.203 | ‘260700 | Minerales de plomo y sus concentrados | $1.441 |
| ‘740200 | Cobre sin refinar; ánodos de cobre para refinado electrolítico | $2.620 | ‘720260 | Ferroníquel | $469 | ‘260300 | Minerales de cobre y sus concentrados. | $1.185 | ‘230120 | Harina, polvo y pellets, de pescado o de crustáceos, moluscos o de otra clase | $1.184 |
| ‘260111 | Minerales de hierro y sus concentrados sin aglomerar | $1.069 | ‘271019 | Otros aceites de petróleo y preparaciones | $314 | ‘851762 | Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas | $846 | ‘260111 | Minerales de hierro y sus concentrados sin aglomerar | $853 |
| ‘470321 | Pasta química de madera de coníferas semiblanqueadas o blanqueadas | $783 | ‘090111 | Café sin tostar, sin descafeinar | $301 | ‘870323 | Vehículos automóvil para transporte de personas, de cilindrada superior a 1.500 $cm^3$ | $814 | ‘740311 | Cátodos y secciones de cátodos, de cobre refinado | $787 |
| ‘030312 | Salmones del Pacífico (excluido el salmón rojo) congelados | $490 | ‘740400 | Desperdicios y desechos de cobre | $249 | ‘851770 | Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas | $573 | ‘271111 | Gas natural licuado | $588 |

## Tabla 7
## Principales productos exportados por los países de la Alianza del Pacífico al Asia Pacífico en 2012
## (en millones de dólares)

| | | | Colombia | | | México | | | Perú | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Descripción | Monto | Partida | Descripción | Monto | Partida | Descripción | Monto | Partida | Descripción | Monto |
| ‘261310 | Minerales de molibdeno y sus concentrados, tostados | $456 | ‘270400 | Coque y semicoque de hulla, lignito o turba, incluso aglomerada; carbón | $130 | ‘740400 | Desperdicios y desechos de cobre | $470 | ‘260800 | Minerales de cinc y sus concentrados | $561 |
| ‘470329 | Pasta química de madera semiblanqueada o blanqueada distinta de la de | $381 | ‘060312 | Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos | $42 | ‘870322 | Vehículo automóvil para transporte de personas, de cilindrada superior a 1.000 $cm^3$ | $423 | ‘261610 | Minerales de plata y sus concentrados. | $331 |
| ‘440122 | Las demás maderas en plaquitas o en partículas, excepto las de conífera | $368 | ‘760200 | Aluminio, desechos y desperdicios | $40 | ‘260800 | Minerales de cinc y sus concentrados | $343 | ‘740200 | Cobre sin refinar; ánodos de cobre para refinado electrolítico | $270 |
| ‘030482 | Filetes congelados de Truchas | $340 | ‘380892 | Insecticidas, raticidas y demás antirroedores, fungicidas, herbicidas, inhibidores de gérmenes | $38 | ‘020329 | Las demás carnes de porcino, congeladas | $302 | ‘160554 | Molusco, preparado o conservado: sepias (jibias) y calamares | $144 |
| Otros | | $5.492 | Otros | | $358 | Otros | | $6.894 | Otros | | $1.226 |

Fuente: Elaborado por CEAP-EAFIT con base en información de Trademap, 2014.

Tabla 8
Índice de Similitud de las canastas exportadoras de la Alianza del Pacífico al Asia Pacífico[14]

| | Chile | Colombia | México | Perú |
|---|---|---|---|---|
| Chile | | 0,009 | 0,138 | 0,505 |
| Colombia | 0,009 | | 0,252 | 0,029 |
| México | 0,138 | 0,252 | | 0,222 |
| Perú | 0,505 | 0,029 | 0,222 | |

Fuente: Elaborado por CEAP-EAFIT con base en información de Trademap, 2014.

## Conclusiones

Aún queda mucho por avanzar en cuanto a la expansión y profundización del comercio intrarregional en la AP, a pesar de los avances en la armonización de los acuerdos existentes y en la eliminación arancelaria. Asimismo, se está trabajando en la reducción de las barreras técnicas al comercio, la libre circulación de inversión y personas de negocios, entre otros temas que se esperan catapulten el comercio intrarregional tanto de bienes como de servicios.

La Alianza del Pacífico surgió como una iniciativa de sus miembros para superar no solo las diferencias socioeconómicas que los afectan, sino también para realizar una integración profunda que se convierta en una estrategia de consolidación hacia el Asia Pacífico, uno de sus principales socios, y región con la cual se han desarrollado acercamientos individuales, traducidos principalmente en un importante y creciente flujo comercial.

Establecer como uno de sus objetivos la inserción al Asia Pacífico es pertinente en la medida en que la región es receptora del 13,67% del comercio que realizan estos países al mundo. Así, Chile y Perú han avanzado de manera individual en su acercamiento a la región; México, aunque no ha hecho muchos adelantos de forma bilateral, ha realizado avances a través de

14 El Índice de Similitud (IS), se calcula como la agregación de la mínima participación de cada producto o grupo de productos en las exportaciones totales de cada país miembro de la Alianza del Pacífico hacia el Asia Pacífico. El mismo fluctúa entre 0 y 1, siendo cero canastas exportadoras totalmente diferentes y uno estructuras comerciales similares (Durán Lima y Álvarez, 2011).

mecanismos multilaterales en los cuales se generan espacios no solo para la discusión política y social, sino también propicios para la integración económica. Colombia, por su parte, es el país que menos acercamientos ha realizado, sin embargo, se reconocen ciertos progresos –como la firma de un TLC con Corea y el inicio de las negociaciones de un EPA con Japón en el cual ya se han concluido varias rondas de negociación– y espera ponerse al día con el resto de los miembros de la Alianza; asimismo, podría verse beneficiada por la consolidación de la AP en la región, al abrirle las puertas a APEC y en consecuencia a su eventual participación en el TPP.

A pesar de los esfuerzos individuales, es indispensable que la AP defina en el corto plazo una estrategia de grupo hacia el Asia Pacífico, sobre todo ahora que se está gestando una zona de libre comercio de Asia Pacífico (FTAAP)[15], la cual tiene dos pilares importantes: la integración exclusivamente asiática liderada por los países de ASEAN+6 en el denominado RCEP, y la integración transpacífica promovida por el TPP. La FTAAP tiene sus cimientos en APEC, por lo que es muy probable que incluya a los miembros latinoamericanos como grupo si estos son capaces de consolidar una estrategia unificada en la región.

La AP se convierte, entonces, en una oportunidad para que estas cuatro sólidas y crecientes economías de América Latina converjan y se consoliden a través de una integración profunda que trascienda la liberalización de bienes y genere una verdadera zona en donde circulen libremente bienes, servicios, capitales y personas, se desarrollen encadenamientos productivos, y se cree una plataforma de acercamiento económico y comercial al Asia Pacífico.

## Referencias bibliográficas

Acharya, A. (2008). "Theoretical Perspectives on International Relations in Asia", en D. Shambaugh y M. Yahuda. *International Relations of Asia*. Lanham: Rwoman & Littlefield Publishers, Inc.

Alianza del Pacífico (11 de julio de 2014,). *Alianza del Pacífico*. Disponible en [http://alianzapacifico.net/], consultada el 24 de abril de 2014.

ASEAN Regional Forum (2014, 2 de febrero 2). *About ASEAN Regional Forum*. Disponible en [http://aseanregionalforum.asean.org/about.html], consultada el 14 de mayo de 2014.

15 FTAAP: Free Trade Area of Asia Pacific.

Berger, T. U. (2003). "Power and Purpose in Pacific East Asia", en J. Ikenberry y M. Mastanduno, *International Relations Theory and the Asia-Pacific.* Nueva York: Columbia University Press.

Durán Lima, J. E. y Álvarez, M. (2011). *Manual de comercio exterior y política comercial* . Santiago de Chile: Naciones Unidas.

George, S. (2014). *The Pacific Pumas. An Emerging Model for Emerging Markets.* Washington: Bertelsmann Foundation.

Harvie, C. y Lee, H.-H. (2002). *New Regionalism in East Asia : how does it Relate to the East Asian economic development model?* Singapore: ASEAN Economic Bulletin.

Johnston, A. I. (2003). "Socialization in International Institutions: The ASEAN Way and International Relations Theory", en J. Ikenberry y M. Mastanduno. *International Relations Theory and the Asia-Pacific*. New York: Columbia University Press.

Palacio, J. F. (2014). *El sentido de la Alianza del Pacífico.* Medellín: Fondo Editorial Universidad EAFIT.

Roldán Pérez, A., Eusse Giraldo, M. y Hoyos Ramírez, L. (2008). *La inserción de la República Popular China en el Noreste Asiático desde los años 1970: ¿hacia un nuevo regionalismo?* Medellin: Universidad EAFIT.

Shambaugh, D. (2008). "International Relations in Asia. The Two-Level Game", en D. Shambaugh y M. Yahuda, *International Relations of Asia*. Laham: Rowman & Littlefield Publishers, Inc.

The ASEAN Secretariat (2014). *ASEAN Statistical Yearbok 2013*. Yakarta.

Urmeneta, R. (2013). *ASEAN: Interrelaciones y potencialidades con América Latina y el Caribe*. Montevideo: Observatorio América Latina-Asia Pacífico.

Wang, G. (2004, Septiembre). "The Fourth Rise of China: Cultural Implications". *China an International Journal*, 2(2).

Wendt, A. (1995). "Constructing International Politics". *International Security*, 20(1).

# Capítulo 5

# Flujos de inversión directa e inserción en las Cadenas de Valor Globales: ¿qué puede cambiar la Alianza del Pacífico?

*Geneviève Marchini**

## Introducción

La economía internacional experimentó profundas transformaciones en las últimas décadas que llevaron a cambios sustanciales en la inserción de las economías en desarrollo, las que, en conjunto, han elevado notablemente su participación en el ingreso global, una tendencia que se ha consolidado desde el inicio de la crisis global de 2007-2008.

Los avances en las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), y la disminución de los costos de transporte, aunados a la apertura económica de los países en desarrollo, permitieron una reestructuración en la organización de la producción manufacturera global. La fragmentación de la producción a través de la cual las grandes firmas manufactureras externalizan tareas y deslocalizan etapas de la elaboración de un producto con el fin de reducir costos ha avanzado con tal fuerza que hoy las cadenas de suministro globales o Cadenas de Valor Globales (CVG) "representan la forma dominante de la organización transfronteriza de la producción y distribución de bienes y servicios" (B. Singh, 2013: 313). Esta nueva organización en constante movimiento requiere y produce numerosos intercambios internacionales de dos vías entre las economías participantes: "El comercio del siglo XXI es

Universidad de Guadalajara, México

un conjunto complejo e interconectado de flujos transfronterizos de bienes, inversiones, tecnología, servicios, personal técnico y de dirección, y capital" (Baldwin, 2013: 39). A la vez, se plantea que integrarse a una CVG permitiría a un país vincularse con el sector más dinámico de la economía global, e industrializarse especializándose en tareas o bloques manufactureros sin tener que construir un sector industrial integrado verticalmente y competitivo internacionalmente, un logro alcanzado por muy pocos países.

Es este proceso de industrialización de la periferia el que explicaría la creciente participación de las economías en desarrollo en el ingreso mundial, aun cuando los beneficios de la participación en estas cadenas productivas fuertemente jerarquizadas se reparten en forma desigual, tanto entre empresas como entre países. De hecho, el crecimiento económico y sus beneficios se han distribuido de forma desigual entre las economías en desarrollo, y se han concentrado mayormente en algunas, sobretodo este-asiáticas, que han logrado participar en forma competitiva en la producción y exportación de bienes manufacturados, elevar sus ingresos per cápita y empezar a cerrar la brecha con las economías desarrolladas. En contraste, es solo más recientemente que otras economías, incluyendo muchas de América Latina, han logrado registrar tasas de crecimiento más elevadas, asociadas en particular al ciclo de precios de las materias primas de exportación. Ahora bien, la crisis global de 2007-2008, que redujo de manera duradera el crecimiento de la demanda final de los países desarrollados, el alza de la demanda de las clases medias de las economías emergentes y en desarrollo y más recientemente el cambio de modelo económico en China, la disminución esperada de su ritmo de crecimiento y de su tasa de inversión, plantean interrogantes acerca de una nueva reestructuración en las cadenas productivas globales.

Los cambios en la economía global han modificado los términos del debate sobre políticas para el desarrollo económico. Por un lado, porque esta organización de la producción requiere "disciplinas" que van más allá de la liberalización comercial y de los acuerdos alcanzados en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y que, en ausencia de un marco global, estarían recogidas en instrumentos bilaterales o regionales. En este contexto, ciertas medidas de fomento de la competitividad y de la industrialización interna resultarían contraproducentes al obstaculizar parte de los flujos requeridos por el funcionamiento de las CVG. Ahora bien, aun cuando estos nuevos requerimientos parecen significar nuevas restricciones al margen de maniobra de los gobiernos de las economías en desarrollo, en especial las más pequeñas,

se plantea también que integrarse de manera óptima y maximizar los ingresos y los empleos para el país huésped requiere de una visión estratégica y cuando menos de ciertos elementos de política industrial.

La Alianza del Pacífico (AP) se establece en este contexto de redefinición de las estrategias de desarrollo en el marco de la fragmentación global de la producción y busca mejorar la inserción de sus miembros en la economía global. En efecto, la Declaración de Lima creó la AP en tanto "área de integración profunda" orientada a "alcanzar la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas" (Declaración Presidencial sobre la Alianza del Pacífico, 2011: 2), un marco propicio para las nuevas "disciplinas" asociadas a las CVG, que se plantea como un instrumento efectivo para promover el desarrollo económico y social, las capacidades emprendedoras y fortalecer la atracción y la competitividad de las economías miembro. A la vez, la AP estableció desde sus inicios el objetivo de proyección hacia el Asia Pacífico, la región más dinámica del mundo en términos económicos y también la más profundamente integrada productivamente en CVG. Finalmente, en 2014, el objetivo de fortalecimiento de los encadenamientos productivos aparece en forma explícita en la declaración de la Cumbre de Cartagena en la que se firmó el Protocolo Adicional, al señalarse como beneficio esperado del protocolo "una mayor integración en cadenas regionales de valor que harán más competitiva a la región".

Este texto se propone analizar la integración diferenciada de las cuatro economías fundadoras de la AP en las CVG, presentar los objetivos y los instrumentos que el acuerdo introduce y debatir su posible impacto. Para lograr este cometido, el texto se estructura en cuatro secciones: la primera presenta los términos del debate sobre CVG; la segunda analiza la integración internacional de las economías de la AP a través de los flujos de inversión directa recibidos y de su posición comercial; la tercera presenta las medidas introducidas por el nuevo mecanismo que inciden en el fortalecimiento de encadenamientos productivos y el debate acerca de su impacto, y la cuarta y última concluye.

## Fragmentación de la producción y cadenas de valor globales: beneficios y riesgos para las economías en desarrollo

Las cadenas productivas manufactureras internacionales tienen ya algunas décadas de existencia; uno de los indicadores de su presencia, el comercio

de dos vías en bienes similares, ya representaba una fracción relevante del comercio manufacturero realizado entre las economías desarrolladas antes de 1970, en especial en los sectores automotriz y de maquinaria. Este mismo indicador señala que a finales de esta misma década, las economías asiáticas iniciaron su incorporación a esta dinámica (Baldwin, 2013: 18). En estas primeras décadas –1970 y 1980– algunas firmas empezaron a deslocalizar ciertas etapas productivas intensivas en mano de obra poco calificada hacia economías de menores costos laborales de Asia del Este o hacia México, y a reexportar los bienes finales hacia su mercado interno[1]. Desde la segunda mitad de los años ochenta, y en los años noventa, el cambio de modelo de desarrollo, y la apertura de muchas economías en desarrollo grandes y medianas, favorecieron el establecimiento de nuevos sitios productivos de las empresas manufactureras originarias de los principales países desarrollados; sin embargo es a partir del año 2000 que el crecimiento de verdaderas redes productivas globales se da en forma exponencial

> … difundiéndose desde la manufactura hacia la energía, los alimentos, y un creciente conjunto de servicios considerados "no transables", que van desde los centros de llamadas y la contabilidad, hacia los procedimientos médicos y la Investigación y Desarrollo (I+D) (Gereffi y Sturgeon, 2013: 331).

Las cadenas productivas son heterogéneas y las oportunidades que presentan para las economías en desarrollo difieren tanto en empleos como en ingresos y en oportunidades de transferencias de tecnología y escalamiento productivo, dependiendo en particular de los productos elaborados y de la gobernanza de la cadena[2]. El debate sobre CVG y desarrollo se enfoca implícitamente en las cadenas manufactureras, entre éstas, las que involucran la producción

---

1 En México, la Política de Fomento a la Industria Maquiladora de Exportación se establece en 1965, pero es en la década siguiente que se multiplican los parques industriales que acogen a estas empresas, inicialmente en el norte del país y luego en todo el territorio nacional.

2 Se diferencian por su gobernanza, teniendo un lado las cadenas encabezadas por compradores, como en el sector textil y del vestido, caracterizadas por relaciones de más corto plazo y menos frecuentes con los proveedores, y por otro aquellas dirigidas por productores, a menudo en sectores intensivos en tecnología, que presentan relaciones más cercanas, de alta frecuencia y de largo plazo con los proveedores y pueden incluir transferencias de tecnología (Singh, 2013; Kimura, 2013). Algunas de estas cadenas pueden ser cortas, como en la extracción y el procesamiento de bienes primarios, mientras otras son más largas y complejas como en el caso de la electrónica y del sector automotriz.

de bienes intensivos en tecnología; sin embargo, cabe considerar también los encadenamientos internacionales en otros sectores de manufacturas, tanto basadas en recursos naturales como en sectores de baja y mediana tecnología, y en el sector de servicios, donde se han ido expandiendo nuevos servicios a las empresas, llamados servicios de "oficina global" (Flores y Vaillant, 2011: 43).

Tres clases de factores se juntaron para acelerar el cambio en la organización productiva: la apertura de las economías en desarrollo al comercio y a la inversión, propiciada en gran parte por los organismos financieros multilaterales; la reducción de los costos de transporte internacional (carga aérea, contenerización, etc.), y los adelantos en las TIC. Baldwin (2013, 2011) atribuye un papel clave a estos últimos avances en el rápido fortalecimiento de las cadenas productivas globales a finales de los años 1990. Las TIC facilitan la transmisión de instrucciones y la coordinación de actividades productivas ubicadas a distancia y, por ende, reducen los costos y riesgos asociados a cadenas de producción largas; además, permiten a las empresas realizar una división más fina del trabajo y dispersar geográficamente (*offshoring*) las etapas de la producción en los lugares de menor coste, aprovechando los distintos recursos ofrecidos por cada ubicación.

La fragmentación de la producción asociada a esta "segunda desagregación"[3] tiene varias consecuencias fundamentales para la economía global: en primer lugar, se traduce en un alza del peso de los bienes intermedios y, en especial, de las partes y componentes en el comercio internacional. Estos bienes se contabilizan cada vez que cruzan una frontera y lo hacen varias veces hasta llegar al bien final, y el comercio de bienes intermedios se ha incrementado proporcionalmente hasta representar hoy 56% de los intercambios globales de bienes (OCDE-CEPAL, 2013). Los instrumentos convencionales de medición del comercio exterior se deben ahora interpretar con cautela y se han elaborado instrumentos nuevos para dar cuenta del valor agregado en cada etapa de la fabricación de un bien. A nivel sectorial, la proporción de *inputs* importados contenidos en las exportaciones brutas es más elevada en la industria electrónica y en la automotriz, pero otros sectores como la

3 En el enfoque desarrollado por Baldwin, la "primera desagregación" se produjo entre 1830 y 1870, cuando el vapor redujo los costos del transporte y permitió separar el lugar de producción de un bien del lugar de su consumo. La producción se pudo entonces efectuar aprovechando las economías de escala y las ventajas comparativas, produciéndose la expansión del comercio internacional de bienes. La producción manufacturera y el crecimiento de los ingresos se concentraron en las economías líderes del "Norte".

industria textil y del vestido, o la minería, van recurriendo también cada vez más a bienes intermedios importados; en 2009, una tercera parte de los bienes importados por estos sectores se utilizaban para producir exportaciones (OCDE-OMC-UNCTAD, 2013).

En segundo lugar, estos intercambios transfronterizos de partes y componentes van asociados estrechamente con otros flujos: inversión directa, propiedad intelectual y tecnología; las CVG se han construido sobre la base de sucesivas olas de IED de parte de empresas multinacionales (EMN) y requieren transferencias de tecnología, propiedad intelectual y *know-how* hacia las afiliadas en ubicaciones remotas. Significan también un uso intensivo de todos los servicios que permiten conectar y coordinar las unidades de la red, entre otros, telecomunicaciones, paquetería, aduanas (Baldwin, 2013: 24).

En tercer lugar, aun cuando existe una gran heterogeneidad entre sectores, se considera que las cadenas productivas manufactureras operan en gran parte a nivel regional, diferenciándose tres "fábricas", América del Norte, Asia del Este y Europa, que reúnen economías matrices o sede (*headquarter*) de alta tecnología, y economías "factorías" jerarquizadas a través de relaciones de tipo "eje y radios" (*hub and spokes*). Finalmente, se plantea que esta organización en CVG está a la base del proceso de industrialización/desindustrialización en curso entre economías en desarrollo y economías desarrolladas, proceso que explica a su vez el alza de la proporción del ingreso mundial captada por las primeras y, por tanto, la convergencia de ingresos entre los dos grupos de economías (Baldwin, 2013).

Ahora bien, evaluar el impacto de esta organización de la producción sobre las economías en desarrollo es complejo e involucra numerosos aspectos relacionados con la producción y el ingreso, el empleo y su calidad, la transferencia de tecnología y de conocimientos, y, finalmente, el desarrollo social y el medioambiente[4]. A la vez el debate acerca de las estrategias y políticas de desarrollo se hace más complejo. Se argumenta que la principal contribución directa que pueden ofrecer las CVG a las economías en desarrollo, incluyendo las más pequeñas, consiste en la oportunidad de industrializarse, diversificar su estructura productiva y generar empleos, al integrarse y desempeñar tareas específicas en la cadena productiva. La industrialización se podría emprender

4 Abordar estos aspectos está más allá de los objetivos de este trabajo; véase al respecto el análisis de estos impactos en UNCTAD, 2013.

en etapas más tempranas del desarrollo económico obviando las dificultades asociadas a la construcción de sectores industriales nacionales completos desde cero, y avanzaría a través de procesos virtuosos de creación de nuevas capacidades y de aglomeración de nuevas empresas y proveedores, si se dan condiciones tales como la construcción de infraestructuras, y la mejoría de los arreglos institucionales y del ambiente de negocios (Kimura, 2013).

La participación en estas cadenas productivas permitiría alcanzar tasas de crecimiento más elevadas; en un informe reciente, la UNCTAD presenta un análisis estadístico que sugiere una correlación positiva entre participación en las CVG y crecimiento del PIB per cápita. Las treinta economías en desarrollo cuya participación en las CVG ha avanzado más entre 1990 y 2010 muestran una tasa de crecimiento mediana de su PIB PC de 3,3%, mientras las demás experimentan una tasa mediana menor conforme decrece el dinamismo de su participación en las CVG hasta llegar a 0,7% para el grupo en el cual ésta no ha avanzado (UNCTAD, 2013: 151). Los resultados en materia de crecimiento económico serían máximos en el caso de aquellas economías que logran a la vez insertarse dinámicamente en las CVG y elevar con fuerza el valor agregado interno contenido en sus exportaciones, con un crecimiento del PIB PC mediano que supera en más de un punto a las economías que no logran expandir el valor agregado doméstico. Elevar el valor agregado local depende a su vez de la capacidad de las empresas locales de integrarse como proveedores de las CVG.

En los hechos, los mayores beneficios en términos de crecimiento y de ingresos se han concentrado en un número pequeño de economías encabezadas por China y otras de Asia del Este. La integración en las redes manufactureras globales es bastante desigual, elevada en Asia y en Europa, relevante en América Central (México, Costa Rica), baja entre las economías de África y de América del Sur. Cabe introducir en este punto dos tipos de consideraciones. En primer lugar, las economías que se han insertado en forma más exitosa en las CVG fundamentaron esta inserción en capacidades y sectores productivos creados en etapas anteriores de su desarrollo, en particular, mediante políticas de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) y/o de industrialización orientada a la exportación (IOE), y conservaron algunas de las medidas que fomentaron esos desarrollos. Adicionalmente, varias de ellas son grandes y poseen por tanto mercados internos atractivos que pueden utilizar para negociar una mejor posición para las empresas locales y para el país en la CVG, mientras otras más pequeñas gozan de cercanía

geográfica con las anteriores Las oportunidades difieren, pues, sensiblemente para economías grandes y pequeñas, y para economías cercanas o alejadas del "*hub*" manufacturero.

En segundo lugar, la deslocalización de las etapas de fabricación ha reducido su participación en el valor total de un producto; en cierta forma, las tareas que incluyen se han vuelto *commodities* bienes estandarizados que se pueden producir en muchas localizaciones. Esto tiene a su vez dos consecuencias vinculadas: por un lado, somete a los países huéspedes al poder ejercido por las EMN que encabezan las cadenas, pues la búsqueda de optimización de costos lleva a la empresa líder a revaluar permanentemente las ventajas de los distintos sitios de producción, poniendo diferentes localizaciones en competencia entre sí, y pudiendo desplazar los "segmentos móviles" de la producción sin mayores trabas. Por otro lado, la desigualdad en el reparto del valor entre las distintas etapas de producción agregado se ha profundizado: el mayor valor agregado se concentra en los segmentos de diseño y concepción del producto (pre-producción) y post-producción (mercadeo, distribución, servicio post-venta), conservados en buena parte en las economías desarrolladas[5]. Por ello, la industrialización a través de la participación en las etapas manufactureras de una CVG no se puede considerar "la" solución para alcanzar el desarrollo y "exportar bienes manufactureros sofisticados ya no es el sello distintivo de haber llegado. Puede simplemente reflejar la posición de una nación en una cadena productiva global" (Baldwin, 2013: 39). Por esta razón varios especialistas recomiendan enfocar no solo tareas manufactureras sino todo el rango de servicios empresariales requeridos por el funcionamiento de estas cadenas.

Estas consideraciones llevan a plantear algunos riesgos que puede entrañar la participación en CVG para las economías en desarrollo: por un lado la búsqueda de menores costos inherente a la lógica de deslocalización productiva, aunado al fortalecimiento de la competencia global, puede llevar, y ha llevado, a efectos sociales y medioambientales bastante negativos, que incluyen salarios y condiciones de trabajo de muy baja calidad, inestables y riesgosas para los trabajadores, en especial en sectores intensivos en mano de obra poco calificada, encabezados por compradores globales, como las industrias textil y del vestido, y en las modalidades de sub-contratación (UNCTAD, 2013). A

5 Es la "curva de la sonrisa", gráfico ideado por Stan Shih, fundador de Acer. Actualmente la sonrisa se profundiza con un menor valor agregado en la etapa de fabricación, relativamente a las etapas de pre y post-producción (Baldwin, 2013).

la vez la deslocalización de actividades hacia países con menores estándares medio-ambientales tiende a desplazar los problemas de contaminación hacia su territorio y a empeorar el record global.

Por otro lado, en la eventualidad de caídas en la demanda final, tal como la que ocurrió con la crisis global de 2007-2008, las CVG actúan como transmisores de *shocks* que se van amplificando a lo largo de la cadena productiva y pueden llevar a la "expulsión" de empresas y países de la cadena, con pérdidas de ingresos y de empleos. Sin embargo, algunos autores argumentan que ciertas cadenas productivas, en especial aquellas controladas por empresas manufactureras de alta tecnología, donde se privilegian relaciones de largo plazo con los proveedores, podrían desempeñar un papel de amortiguador de *shocks*, debido al esfuerzo por mantener estos vínculos (Kimura, 2013).

En suma, se considera que la incorporación en CVG manufactureras constituye una oportunidad de industrialización y de generación de empleo para países en diferentes niveles de desarrollo, que permite acelerar el crecimiento económico, y aun cuando esta integración está sujeta al poder ejercido por las EMN que las encabezan, implica también una serie de riesgos y "dista mucho de ser un 'modelo de industrialización'" (Bianchi y Szpak, 2013). Para alcanzar mayores beneficios en términos de desarrollo y de ingreso se considera crucial para un país establecer políticas públicas de apoyo, y más aún para "ascender" en las CVG y captar una proporción más importante del valor agregado, un proceso que implica vincular un mayor número de firmas locales con estas redes, y que entraña desafíos importantes para las políticas de desarrollo.

## El impacto sobre las políticas

La incorporación de un país en cadenas productivas internacionales implica una intensificación de flujos complejos de dos vías que incluyen mercancías, servicios, inversiones, propiedad intelectual y tecnología, capacitación y movimientos de personas. Todo lo que obstaculice o ponga en riesgo estos flujos, tanto de orden externo como interno al país, tiende a elevar los costos y los riesgos para las empresas, y a reducir el atractivo del país como ubicación de etapas de la producción. Por ello la nueva organización de la producción ha creado tanto una demanda de nuevas "disciplinas" de parte de las empresas que encabezan las cadenas globales, como una "oferta" de parte de los países que buscan integrarse o ascender en estas.

Estas disciplinas se han establecido en el marco de acuerdos comerciales bilaterales o regionales e incluyen medidas que van más allá de los compromisos contraidos en la OMC -WTO-plus-, en particular, los acuerdos sobre la reducción de barreras técnicas al comercio, las provisiones que restringen las medidas de desempeño puestas a la IED (*Trade-related investment measures*, TRIM), y la liberalización de los servicios o provisiones relativas a las empresas comerciales estatales. Incluyen también medidas que conciernen a áreas no contempladas por la OMC -WTO-X-, que pueden ir más allá de las fronteras, al aplicarse a ámbitos de política interna, como, por ejemplo, la política de competencia o la política de inversión, o que especifican compromisos más exigentes en materia de propiedad intelectual, de libertad de movimientos de capitales, incluyendo la prohibición de introducir restricciones futuras, o que pueden también instaurar mecanismos de cooperación regional (Baldwin, 203: 42).

La combinación de distintos tipos de flujos, y la elevada participación de bienes intermedios importados en la producción para la exportación, cuestionan también ciertos instrumentos utilizados convencionalmente para apoyar la producción y los exportadores locales. Así, la depreciación de la moneda nacional, utilizada para ganar competitividad, puede no solo no rendir los resultados esperados si la proporción de insumos importados es muy elevada, sino que entorpece la búsqueda de competitividad internacional de las empresas locales, en la medida en que el acceso a *inputs* importados de mejor calidad ha sido una herramienta comúnmente utilizada para elevar su productividad (OCDE-OMC-UNCTAD, 2013:10). Asimismo, se puede cuestionar el efecto último de las medidas anti-dumping, aplicadas al país exportador del bien final, y de las herramientas de protección sectoriales aplicadas en economías en desarrollo, como, por ejemplo, los requisitos de desempeño a la exportación o las elevadas tarifas y las restricciones a la importación de bienes intermedios que buscan favorecer el desarrollo de los insumos locales.

Hasta ahora todo parecería apuntar a que la organización en CVG implica de nueva cuenta una reducción en el margen de maniobra de los gobiernos de los países en desarrollo, a los cuales los acuerdos bilaterales y multilaterales ya han vedado el uso de numerosos instrumentos de política económica e industrial ampliamente utilizados por los actuales países desarrollados en anteriores etapas de su crecimiento, en especial en materia de política comercial, industrial y tecnológica (Chang, 2003). Sin embargo, la puesta en competencia de todas las economías para atraer inversiones y actividades

hacia su territorio refuerza a la vez los argumentos a favor de un conjunto de políticas públicas específicas que permitan fortalecer la competitividad general de una economía y se enfoquen hacia los sectores más prometedores.

En suma, son necesarias una visión estratégica y una política industrial para mejorar en el mediano y largo plazo la inserción de una economía en un mundo regido por CVG. La UNCTAD subraya que promover o no promover activamente las CVG constituye una decisión estratégica para los gobiernos de los países en desarrollo, la que se debería enmarcar en el cuadro más amplio de su esquema de desarrollo, pero que para una mayoría de países, ya integrados de hecho en las CVG, la decisión concierne más bien al "cómo" participar (UNCTAD, 2013). De hecho, los organismos multilaterales (OCDE, OMC, UNCTAD) o regionales (CEPAL) se enfocan hoy en recomendar políticas más proactivas que permitirían a las economías en desarrollo incorporarse y mejorar su inserción en las CVG, con el fin de maximizar los beneficios y minimizar los riesgos que enfrentan, desarrollos que requieren de intervenciones públicas que van mucho más allá de la amplia apertura preconizada por el Consenso de Washington.

¿En qué consisten estas políticas? Se subraya que la política industrial "sigue siendo clave en identificar y promover sectores y actividades en que un país pueda hacerse internacionalmente competitivo" (Durán y Zaclicever, 2012: 56), pero hoy dista mucho de lo que fue en las etapas de Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI) y IOE. Si la intervención del Estado es necesaria, ha perdido su carácter directo y de control de parte del aparato productivo para adoptar un rol de orientación, coordinación y regulación. Consiste en una serie de políticas "para estimular la creación de empresas, favorecer su aglomeración y promover la innovación y el desarrollo competitivo en el contexto de una economía abierta" (SELA, 2012: 115). Son, por un lado, una serie de políticas "horizontales" destinadas a reducir costos y proveer un ambiente más favorable a los negocios, que no son nuevas pero que constituyen los "bloques básicos de la construcción de una economía nacional competitiva": infraestructuras de comunicación y transporte; educación y capacitación; políticas comerciales y de inversión coherentes; marco de inversión propicio; innovación e I&D; desarrollo energético sostenible; incentivos fiscales, y un fuerte marco medio-ambiental, social y de gobernanza (Gereffi y Sturgeon, 2013: 340; OCDE-OMC-UNCTAD, 2013). La constitución de un mercado interno integrado se menciona también como un requisito básico que muchas economías en desarrollo dejan de lado cuando

"la participación efectiva en las cadenas de valor internacionales solo puede ser construida sobre las espaldas de mercados domésticos eficientes y bien integrados" (Singh, 2013: 324).

Las políticas más específicas para favorecer el "ascenso" de las empresas locales y del país en las cadenas productivas no parecen estar al alcance de todos, pues además de un conocimiento preciso del funcionamiento y de la gobernanza de las mismas, requieren cuantiosas inversiones públicas y privadas en capital humano –formación de ingenieros y científicos, capacitación, etc.– y en I&D, medidas orientadas a fortalecer las redes entre empresas locales y EMN, mediante "*business matching*", del desarrollo de la asociatividad, y del apoyo a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes) en particular, con el fin de formar proveedores, así como la armonización de sistemas legales e instituciones económicas (Kimura, 2013: 375, Durán y Zaclicever, 2012: 56). Gereffi y Sturgeon subrayan que elevar la posición de las empresas nacionales en el contexto actual resulta difícil, en parte porque "los Estados han perdido la capacidad de imponer requisitos de contenido local a las EMN o disponen de menos espacio para desarrollar los vínculos con los proveedores locales" (Gereffi y Sturgeon, 2013: 338).

Ahora bien, la pérdida de márgenes de maniobra no se distribuye en forma pareja; ambos autores comparan seis grandes economías emergentes que disponen de mayor capacidad de negociación, y que han implementado políticas específicamente dirigidas a las CVG, que incluyen, en particular: medidas para especializarse en nichos de CVG a fin de agregar valor a los *commodities* primarios o industriales; requisitos de contenido local para atraer proveedores; la utilización de los vínculos con las CVG para facilitar el ascenso de la producción y las marcas nacionales (Gereffi y Sturgeon, 2013: 340-41) que pueden incluir la negociación de transferencias de tecnología, como lo hace China a cambio del acceso a su gigantesco mercado. En este contexto, los acuerdos para el aumento de redes productivas regionales entre economías emergentes y en desarrollo pueden dotar a estos países de mayor capacidad de negociación; además, presentan una serie de ventajas pues

> … constituyen un puente natural entre cadenas nacionales y globales. Son útiles para expandir mercados y mejorar la capacidad de escalar. Políticamente, son un puente más fácil de cruzar y cadenas de valor regionales exitosas muestran la doble ventaja de construir relaciones políticas y estratégicas a la vez que relaciones económicas (Singh, 2013: 324).

En particular, pueden facilitar el escalamiento y la internacionalización de las Mpymes, que en el caso latinoamericano están más presentes en los intercambios regionales que a nivel global.

En el actual contexto global de ausencia de un marco universal que reglamente las nuevas "disciplinas", una aplicación generalizada de estas políticas bien pudiera agudizar los conflictos de intereses entre países en desarrollo y favorecer las políticas de "empobrecer al vecino". Como ejemplo de lo anterior se puede mencionar el actual conflicto de intereses entre China, que lleva a cabo una estrategia de escalamiento industrial que promueve el procesamiento interno de las materias primas, y las economías exportadoras latinoamericanas de bienes intermedios básicos, que buscan retener estas operaciones productivas en su territorio.

## Apertura, inserción diferenciada en la economía global y desempeño económico de las economías de la Alianza del Pacífico

¿Cuáles han sido las características y los resultados de su apertura al comercio y a la inversión internacional? ¿Cómo se insertan en las CVG? Para ello, en una primera parte se dan algunos datos relativos a su apertura *de jure* y se analiza la inserción comercial de los cuatro miembros de la AP en la economía global, para abordar luego el papel desempeñado por la IED, y terminar con algunas características centrales de su desempeño macroeconómico.

### *La apertura económica*

Los cuatro socios de la AP han aplicado políticas macroeconómicas ortodoxas durante más de dos o tres décadas. Estas políticas han puesto énfasis en la estabilidad económica –baja inflación, reducido déficit fiscal y disminución del endeudamiento público externo– a la vez que confiaban en los mecanismos de mercado para orientar la inversión y producir crecimiento económico y desarrollo. Esta orientación general se acompaña de importantes matices: así, Chile, el precursor de las políticas neo-liberales en América Latina, adoptó desde su regreso a la democracia en 1990, políticas más proactivas y pragmáticas que incluyen intervenciones públicas estratégicas para mejorar la calidad de los resultados del mercado y su inserción en la economía global, mientras México y Perú intervienen menos.

Estas diferencias de política económica se han expresado con mucha claridad en el ámbito externo. Las economías aplicaron una liberalización unilateral de su comercio exterior, que abrió su mercado; así, hoy Chile y Perú son las economías más abiertas, con aranceles NMF (Nación más Favorecida) bajos mientras que México y Colombia mantienen niveles de protección más elevados, en especial en el ámbito agrícola (Tabla 9).

Tabla 9
Aranceles NMF aplicados en 2012

| | Chile | Colombia | México | Perú |
|---|---|---|---|---|
| (Promedio simple de derechos de importación) | | | | |
| Todos los productos | 6 | 8.8 | 7.8 | 3.7 |
| Productos agropecuarios (AsA) | 6 | 14.8 | 21.2 | 4.1 |
| Productos no agropecuarios | 6 | 7.9 | 5.8 | 3.6 |
| Derechos no *ad valorem* (% del total de lineas arancelarias) | 0 | 0 | 0.7 | 0 |
| Import. con franquicia arancelaria NMF (%, 2011) | | | | |
| Proporción de productos agropecuarios | 0 | 0 | 41.4 | 60.4 |
| Proporción de productos no agropecuarios | 0.3 | 10 | 72.1 | 75.7 |

Fuente: OMC, *Perfiles comerciales 2013*.

Sin embargo, los niveles arancelarios solo proporcionan una visión parcial del grado de apertura económica de cada país, pues a partir de las décadas de 1990 y 2000 las economías de la AP han procurado fortalecer sus procesos de apertura comercial mediante una activa estrategia de suscripción de acuerdos de libre comercio o de asociación económica, con la cual buscan el acceso privilegiado de sus exportaciones al mercado de sus principales socios (Tabla 10).

Ahora bien, la intensidad y la temporalidad de estas políticas ha sido distinta entre los cuatro socios: México las inició en forma temprana, con la entrada en vigor del TLCAN en 1994, y firmó siete acuerdos adicionales incluyendo socios importantes como la Unión Europea y Japón (Acuerdo de Asociación Económica en 2004), antes de abandonar esta política en 2010[6]. Chile, a partir de 1996, y Perú desde 2005, adoptaron políticas muy activas en materia de

6 México dejó sin cerrar varias negociaciones emprendidas con economías de Asia Pacífico (Singapur, Corea del Sur, Australia y Nueva-Zelanda) y cuando, a partir de 2010, firmó de nuevo acuerdos, éstos fueron orientados exclusivamente hacia América Latina.

negociaciones bilaterales de liberalización comercial y de inversiones, lo que les ha llevado a firmar acuerdos con sus principales socios, Estados Unidos y la Unión Europea, y a liderar el establecimiento de tratados de libre-comercio transpacífico. En cambio, Colombia ha mantenido una política más cauta en materia de negociaciones de TLC, que se inició en 2006 y centró sus esfuerzos en las Américas y Europa, que constituyen sus principales mercados.

Tabla 10
Acuerdos comerciales firmados por los países fundadores de la Alianza del Pacífico

| Años | Chile | Colombia | México | Perú |
|---|---|---|---|---|
| 1969 | | Comunidad Andina | | Comunidad Andina |
| 1992 | | | TLCAN (1994) | |
| 1993 | | | | |
| 1994 | | México | Colombia | |
| 1995 | | | | |
| 1996 | Mercosur (ACE 35) (1996)<br>Canadá (1997) | | | |
| 1997 | | | Unión Europea (2000) Chile (ACE 41) (1999) | |
| 1998 | México (ACE 41) (1999) | | | |
| 1999 | Centroamérica* | | | |
| 2000 | | | Israel (2001)<br>AELC (2001) | |
| 2001 | | | | |
| 2002 | Unión Europea (2003) | | | |
| 2003 | Estados Unidos (2004)<br>AELC (2004)<br>Corea del Sur (2004) | | Uruguay (ACE 60) (2004) | |
| 2004 | | | Japón (2005) | |
| 2005 | China (2006)<br>P4*** (2006) | | | Tailandia (2011)<br>Mercosur (ACE 58) |
| 2006 | Colombia (2009)<br>Perú (2009)<br>Panamá (2008) | Estados Unidos (2012)<br>Chile (2009) | | Estados Unidos (2009)<br>Chile (2009) |
| 2007 | Japón (2007) | Triángulo del Norte** | | |
| 2008 | Australia (2009) | Canadá (2011)<br>AELC (2011) | | Canadá (2009)<br>Singapur (2009)<br>AELC (2011) |
| 2009 | Turquía (2011) | | | China (2010) |

| Años | Chile | Colombia | México | Perú |
|---|---|---|---|---|
| 2010 | Malasia (2012) | | Bolivia (ACE 66) (2010) | Corea del Sur (2011) |
| 2011 | Vietnam (2014) | | Pcrú (ACE 67) (2012)<br>Centroamérica* | México (ACE 67) (2012)<br>Costa Rica (2013)<br>Panamá (20 [2)<br>Japón (2013)<br>Guatemala |
| 2012 | | Unión Europea (2013) | | Unión Europea (2013) |
| 2013 | Tailandia | Unión Europea (2013)<br>Corea del Sur<br>Costa Rica<br>Panamá<br>Israel | | |
| 2014 | | | | |

* Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Honduras.
** El Salvador, Guatemala y Honduras.
*** Nueva Zelanda, Singapur y Brunei.
La lista comprende Tratados de Libre Comercio y Acuerdos de Asociación Económica, ordenados por año de firma.
El año de entrada en vigencia figura entre paréntesis.

Fuente: Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE), OEA. Disponible en [http: //www.sice,oas,org]. Recuperada el 10 de junio de 2014.

En materia de inversiones se puede observar una tendencia similar. Chile es el país que en forma temprana ha firmado más Tratados Bilaterales de Inversión (TBI): cincuenta y dos vigentes con socios muy y menos importantes, firmados en su mayoría en la década de 1990. Le siguen México y Perú, ambos con veintinueve TBI firmados, en la década de 1990 para el segundo y en las décadas de 1990 y 2000 para el primero; mientras, en contraste, Colombia solo empieza a negociar estos instrumentos en la segunda mitad de los años 2000, teniendo a la fecha solo ocho tratados firmados. Finalmente, cabe anotar que los tres países andinos tienen TBI vigentes entre ellos, mientras que México no tiene ningún instrumento de este tipo con sus socios.

### *Las asimetrías de la inserción comercial*

Las políticas de apertura han llevado a un fortalecimiento del papel del comercio exterior en la economía. Partiendo de los bajos niveles de apertura comunes a todas las economías latinoamericanas antes de 1980, el peso del comercio exterior en la economía (exportaciones + importaciones/PIB) se ha triplicado para México entre 1980 y 2012 (de 20 a más de 60%), observán-

dose una tendencia similar pero de menor intensidad en Chile (de menos de 37 a 57% del PIB), y en Perú (de 33 a 44% del PIB) mientras Colombia, la economía menos abierta de la AP, mantenía un ritmo de apertura bastante menor (de 25 a 32% del PIB).

Llevada a cabo en forma unilateral y en un marco liberal, la apertura comercial de los miembros de la AP privilegió las ventajas basadas en los recursos naturales y en la ubicación geográfica. En consecuencia, los países más al sur de América, Chile y Perú, ricos en recursos mineros, alejados de los grandes centros manufactureros, y con un mercado interno pequeño, vieron desaparecer buena parte de su industria manufacturera y fundamentaron su inserción comercial en sus tradicionales ventajas naturales, esencialmente minerales, buscando diversificar sus exportaciones hacia procesados primarios de más alto valor agregado, a la vez que importaban una creciente proporción de sus necesidades en bienes manufacturados. A pesar de estos esfuerzos de diversificación, sus exportaciones son altamente concentradas alrededor de sus productos "tradicionales": diez productos (en la clasificación de la CUCI rev. 1) explican el 72% de su valor, en el caso de Chile (cobre y derivados, productos del mar y alimentos y bebidas), y el 71% en el caso de Perú (oro, cobre, harina de pescado y diversos productos primarios agrícolas y mineros). Colombia reproduce en gran medida el patrón primario-exportador de Chile y Perú pero con exportaciones de combustibles (petróleo, carbón), de café y otros productos agrícolas, a la vez que logró desarrollar exportaciones de ciertas manufacturas. Sus exportaciones son aún más concentradas, pues diez productos explican el 80% de su valor total (CEPAL, 2013, datos de 2011).

En contraste, México, también rico en recursos naturales y exportador de petróleo como Colombia, ha aprovechado su cercanía con el sector manufacturero estadounidense, los costos competitivos de su mano de obra, así como ciertas capacidades productivas construidas durante su etapa de ISI, para articular su economía con este sector: sus exportaciones son más diversificadas, y los primeros diez productos exportados, que representan el 51% del valor total, incluyen sobretodo bienes del sector metal-mecánico, a la vez que petróleo crudo y oro (14 y 2% respectivamente).

La inserción diferenciada de los cuatro socios se puede observar en la Gráfica 24 (a-d). En su construcción se utilizaron los datos de COMTRADE procesados por RIETI para facilitar el análisis del comercio vinculado con cadenas productivas. Las cinco categorías utilizadas agregan las Grandes Categorías Económicas (BEC, por su sigla en inglés) en función del uso

final o intermedio de los bienes importados y exportados y de su grado de procesamiento. Los bienes primarios, los bienes procesados, y las partes y componentes, están destinados a las actividades industriales, mientras que los bienes de capital y los bienes de consumo se dirigen hacia el usuario final[7].

Los gráficos ilustran y precisan la profunda diferencia entre la inserción comercial de México y las de sus tres socios andinos, en un contexto general de rápida expansión de su comercio exterior, con excepción del año 2009. La especialización exportadora de México es distinta, y se centra en los bienes manufacturados, encabezados por los bienes de consumo y de capital (50% del total) en los cuales su comercio es superavitario, seguidos por las partes y componentes (19% del total exportado) en los cuales presenta un importante déficit, al igual que en bienes procesados. Cabe resaltar la importancia que reviste el comercio de dos vías en partes y componentes, un indicador de su participación en CVG de alto contenido tecnológico.

En cambio, el comercio exterior de sus tres socios, con exportaciones concentradas en las categorías de bienes primarios y procesados, ha dado muestras de reprimarización en el transcurso del período, pues en los tres casos la proporción de exportaciones primarias destinadas al uso industrial se ha elevado: en veinte puntos en los casos de Colombia y Perú, y en diez puntos en el caso de Chile. A la vez, las exportaciones de bienes de consumo han reducido su participación porcentual en cerca de diez puntos en los casos de Colombia y Chile y algo menos para Perú. El grueso de los intercambios de estos países se da en el rubro de bienes procesados destinados al uso industrial: el primer puesto tanto para la importación como para la exportación en los casos de Perú y Chile, el segundo puesto para la exportación y el primer puesto para la importación en el caso de Colombia, en donde muestran saldos positivos, al igual que en los productos primarios, mientras sus intercambios de bienes de consumo, de partes y componentes, y de bienes de capital son deficitarios.

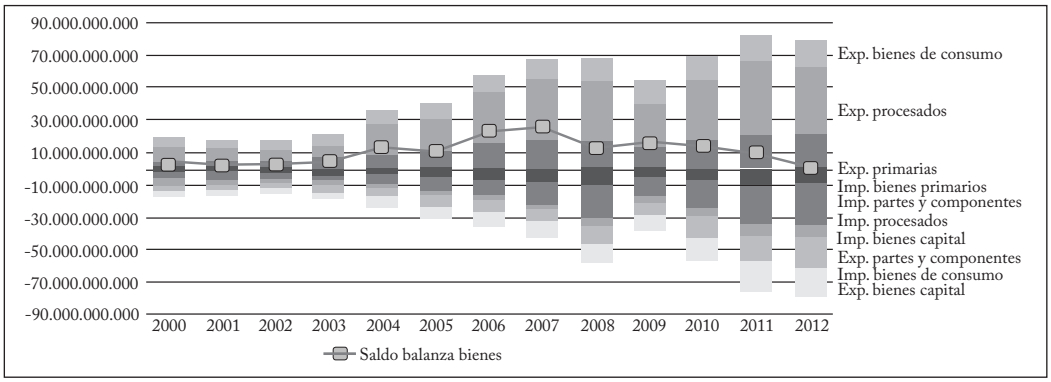
El comercio de dos vías en partes y componentes es prácticamente inexistente dados los bajos niveles de exportación en este rubro: en los tres casos, no pasa del 1% del total, con una diferencia sin embargo. En el caso de Co-

7 Los bienes primarios agregan los rubros 111, 21 y 31, los bienes procesados los rubros 112, 22 y 32, las partes y componentes, los rubros 42 y 53, los bienes de capital los rubros 41 y 521, y los bines de consumo los rubros 112, 122, 51, 522, 61, 62 y 63. Tanto las importaciones como las exportaciones están valoradas a precios CIF.

lombia, las exportaciones han decrecido tanto en valor como en participación porcentual a partir de 2008 (de 2,4% del total en 2008 a menos del 1% en 2012) –un fenómeno similar se observa para las exportaciones de bienes de capital- mientras que en Perú y en Chile se expanden en valor, pero partiendo de niveles más bajos y sin mostrar un alza en su participación porcentual.

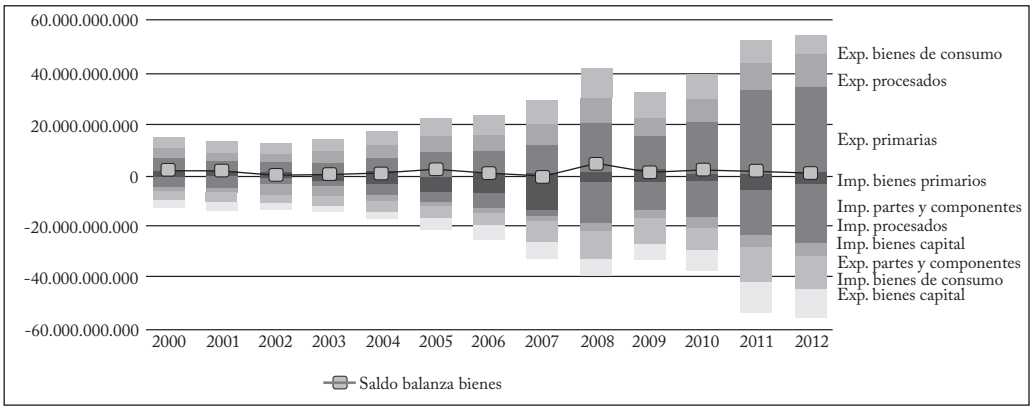
Gráfica 24
Comercio de bienes de los países de la Alianza del Pacífico

24a
Chile, comercio de bienes 2002-2012 ($US)



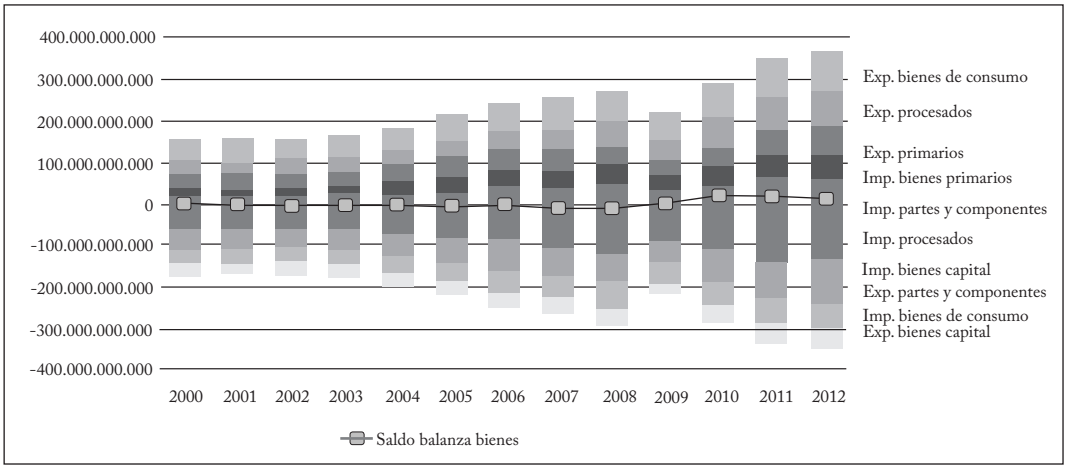

Fuente: autor con datos de RIETI-JETRO.

24b
Colombia, comercio de bienes 2002-2012 ($US)



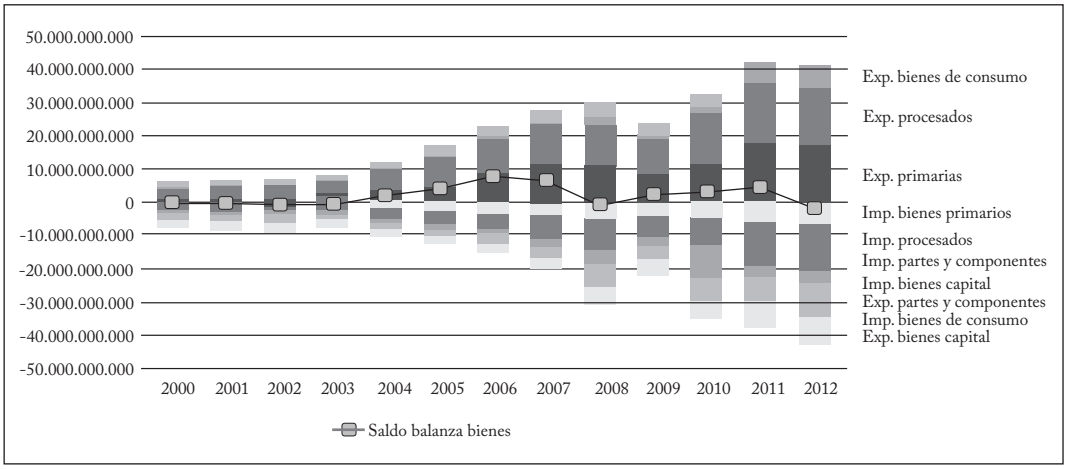

Fuente: autor con datos de RIETI-JETRO.

24c
México, comercio de bienes 2002-2012 ($US)




Fuente: autor con datos de RIETI-JETRO.

24d
Perú, comercio de bienes 2002-2012 ($US)




Fuente: autor con datos de RIETI-JETRO.

En suma, la apertura comercial iniciada por los cuatro países ha llevado a una inserción muy diferente en la economía global: México cambió su especialización al encontrarse ahora integrado en las CVG manufactureras

de América del Norte, mientras sus socios andinos mantuvieron su perfil primario-exportador y se encuentran insertos en CVG enfocadas en el procesamiento de productos primarios y básicos. En el caso de los segundos, su comercio es esencialmente del tipo interindustrial que caracterizó las relaciones centro-periferia con Gran Bretaña en el siglo XIX y con Estados Unidos en el siglo XX; en contraste, importantes fracciones del comercio exterior de México son hoy de tipo intraindustrial.

Estas especializaciones exportadoras diferenciadas están asociadas a su vez a una distribución geográfica marcadamente distinta de sus principales socios comerciales. Si México, en tanto "economía-factoría", exporta sobre todo al *hub* manufacturero y al mercado final estadounidenses (77%), los destinos de exportación de los países andinos son más diversificados, distinguiéndose Colombia, más orientada hacia el norte del continente (Estados Unidos, 37%) y la Unión Europea (15%), de Chile y Perú, donde Asia del Este se vuelve un destino muy importante, en especial desde inicios de 2000. Chile dirige cerca del 40% de sus exportaciones hacia China, Japón y Corea del Sur, y en el caso de Perú, China devino en 2012 el primer país de destino de sus exportaciones. Estados Unidos sigue siendo un destino importante de los productos de los tres socios andinos, y son todavía su primer proveedor -con intensidades muy distintas–, delante de China y la Unión Europea. Sin embargo, México importa montos crecientes de bienes de capital, y partes y componentes desde tres economías asiáticas –China, Japón y Corea–, con las cuales mantiene importantes déficits comerciales: este comercio se vincula en gran parte con su papel en las CVG automotriz y electrónica. En contraste, Chile y Perú se han ido integrando cada vez más en CVG asiáticas, en tanto proveedores de bienes primarios e intermedios orientados al proceso industrial, a la vez que constituyen un mercado para los bienes manufacturados exportados por sus socios.

Por lo anterior, tanto los socios de la AP como los países de la región latinoamericana constituyen destinos secundarios para cada uno de los cuatro países miembros. Como se mencionó anteriormente, a diferencia de otras regiones como Europa o Asia del Este, América Latina se caracteriza por bajos niveles de intercambios intrarregionales que reflejan la debilidad de las cadenas productivas regionales, exceptuándose los eslabonamientos manufactureros establecidas entre Brasil y Argentina. México es el país que intercambia proporcionalmente menos con las demás economías pues solo realiza 7,5% de sus exportaciones y 3% de sus importaciones con América

Latina en su conjunto[8]. Los demás miembros de la AP efectúan una proporción más relevante de su comercio con la región: Colombia, en particular, con 28% de su comercio exterior intercambiado en América Latina, tiene a Panamá y Venezuela como el cuarto y el quinto destinos de sus exportaciones después de China (4,8 y 4,2% del valor exportado respectivamente). Chile y Perú, que reciben respectivamente 28 y 32% de sus importaciones de América Latina, orientan una proporción menor de sus exportaciones a la región: 16,3 y 17,4%[9-10].

### *IED y especialización exportadora*

El nuevo modelo económico abierto adoptado por los países de la AP ha recurrido en forma más intensiva que en el pasado a la Inversión Extranjera Directa (IED), y estos flujos han contribuido a su vez a forjar y/o fortalecer su perfil comercial. Al igual que en otras economías de América Latina, el stock de IED se ha elevado fuertemente tanto en valor como en relación con el PIB (Tabla 11); sus tasas de crecimiento anuales promedio entre 1995 y 2012 fueron del orden del 40%, y más aún para Colombia y Perú. Si México concentra el mayor stock de IED de la AP, cerca de US$315 mil millones en 2012 (13,6% de la IED total en América Latina), delante de Chile (US$206 mil millones y 9% del total latinoamericano), en este último país el rol que estas inversiones desempeñan en la economía es mucho mayor que en las demás. El stock de IED se elevaba a 77% del PIB de Chile en 2012, y las

8 En cambio, Argentina se halla en una posición opuesta, con 41/42% de su comercio realizado en el interior de la región.

9 Cabe subrayar que Brasil es un socio regional muy importante para todos los miembros de la AP: Chile efectúa alrededor de una tercera parte de su comercio exterior regional con Brasil, y recibe de Argentina y Brasil 15% de sus importaciones totales –8% para Brasil solo–; México tiene en Brasil su primer proveedor regional –43% del total importado de la región– y su segundo mercado detrás de Colombia (19% de sus exportaciones a la región). Perú tiene a Brasil como primer proveedor y segundo destino respectivamente (20% de sus importaciones y 16% de sus exportaciones de y hacia la región), mientras Colombia recibe 19% de sus importaciones regionales de Brasil, que es solo su cuarto destino de exportación regional. De hecho, México y Chile tienen intercambios comerciales más intensos con las economías del Mercosur que con sus socios de la AP, a diferencia de Colombia y Perú.

10 Se abordará con mayor detalle el comercio entre los socios de la AP en la sección siguiente.

Tabla 11
Alianza del Pacífico: Inversión Extranjera Directa (2005-2012)

| Flujos de IEO recibidos | | | | | IEO Acumulada | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2005-2007 | 2010 | 2011 | 2012 | | 1995 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Chile, millones U5$ | 9.032 | 15.373 | 22.931 | 30.323 | Millones U5$ | 24.437 | 160.260 | 171.752 | 206.594 |
| Chile, % FBCF | 29.7 | 33.1 | 39.8 | 46 | % PIB | 33 | 74.1 | 69.1 | 77.7 |
| | | | | | | | | | |
| Colombia, millones U5$ | 8.652 | 6.758 | 13.438 | 15823 | Millones U5$ | 6.407 | 82.422 | 95.648 | 111.924 |
| Colombia, % FBCF | 23.5 | 10.9 | 17.6 | 18.8 | % PIB | 5.8 | 28.8 | 28.7 | 30.6 |
| | | | | | | | | | |
| México, millones U5$ | 25.374 | 21.372 | 21.504 | 12.659 | Millones U5$ | 41.130 | 330.161 | 302.309 | 314.968 |
| México, % FBCF | 12.9 | 105 | 9.3 | 5.2 | % PIB | 13.1 | 32 | 26.2 | 26.8 |
| | | | | | | | | | |
| Perú, millones U5$ | 3.845 | 8.455 | 8.233 | 12.240 | Millones U5$ | 5.510 | 42.976 | 51.208 | 63.448 |
| Peru, % FBCF | 20.7 | 20.4 | 17.5 | 215 | % PIB | 10.3 | 27.3 | 28.4 | 31.4 |
| | | | | | | | | | |
| América latina y Caribe, millones U5$ | 116.092 | 189.855 | 249.432 | 24.3861 | Millones U5$ | 187.086 | 198.3509 | 211.8301 | 231.0630 |
| América latina y Caribe, % FBCF | 18.6 | 18.9 | 21.8 | 20.9 | % PIB | 10.4 | 39.7 | 37.7 | 41.2 |

Fuente: UNCTAD.

entradas contribuyeron con 46% de la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF) del año. En las demás economías andinas los flujos han sido elevados entre 2010 y 2012, y la IED ha significado en promedio cerca de 20% de la FBCF. En cambio, en el caso de México, el stock de IED creció menos en los últimos años y los flujos recibidos han reducido su participación del 13% de la FBCF en 2005-2007 al 5,2% en 2012[11].

La descomposición sectorial de la IED en las cuatro economías de la AP deja entrever sus distintas motivaciones y el rol que esta desempeñó en la inserción comercial actual de cada país en la economía internacional. En primer lugar, todas las economías comparten el haber recibido, a partir de las décadas de 1980 y 1990, inversiones orientadas hacia el mercado interno (*market-seeking*); además, las privatizaciones de empresas públicas y las crisis bancarias domésticas han permitido que se realicen importantes participaciones extranjeras en los ámbitos bancario, financiero y de seguros, en las empresas de servicio público de electricidad, gas y agua, y en las telecomunicaciones. Así, el sector financiero es el segundo receptor de IED en México con 17% de los flujos en 1999-2013, el segundo en Perú (19%), y el tercero en Chile (14%) detrás del sector de servicios públicos de electricidad, gas y agua del país (18% del stock total acumulado entre 1974 y 2012).

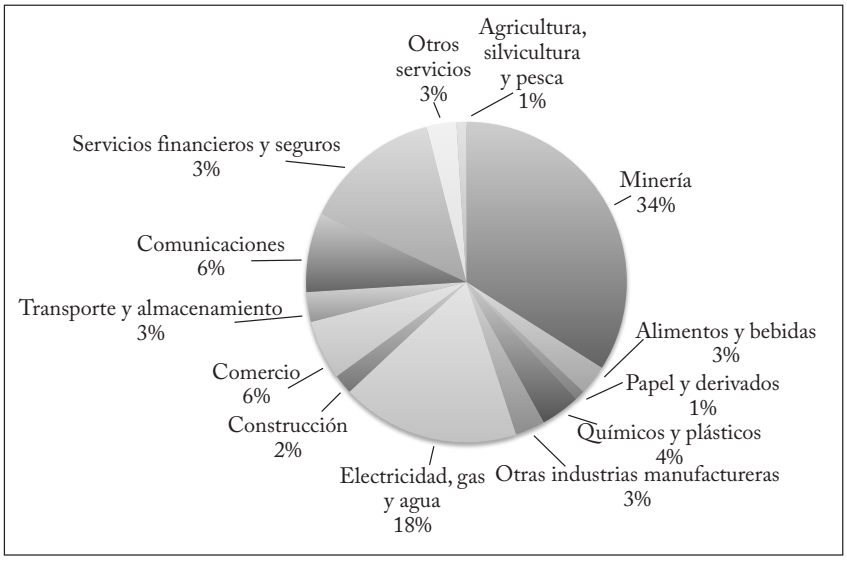
En segundo lugar, México y los países andinos se diferencian en cuanto al tipo de inversiones predominantes en el sector externo: las inversiones recibidas por las economías de América del Sur se enfocan sobre todo a la búsqueda y extracción de recursos naturales para su exportación (*resource-seeking*), y constituyen cerca del 40% del stock de IED en Perú, el 35% del stock en Chile, y más de la mitad de los flujos de IED recibidos por Colombia desde 2006, pero solo el 5% de los flujos recibidos por México entre 1999 y 2013. La tasa de crecimiento de este tipo de inversión ha sido muy elevada desde el inicio del súper-ciclo de precios de las materias primas. En cambio, es solo en México donde el sector manufacturero predomina netamente en la composición de la IED recibida, con inversiones acumuladas de US$170 mil millones que representan el 47% del stock total en el país; es también en

11 Es posible atribuir parte de estos desarrollos al impacto recesivo de la economía internacional, a la distinta inserción de México y de las economías andinas, y, de otra parte, al compás de espera que ha primado en México en relación con las inversiones en el sector energético, que no está abierto a la IED en la misma forma que lo está en Colombia y en Perú.

México donde estas inversiones muestran claramente, además de referencias a un mercado doméstico más grande y al aprovechamiento de recursos, la presencia de motivos de búsqueda de eficiencia (*efficiency-seeking*). En contraste, las inversiones en el sector manufacturero fueron reducidas en Perú[12] y Chile (solo el 6,5% de la IED en 1974-2012), y el caso de Colombia merece una mención aparte: la industria manufacturera recibió el 17,6% de la IED realizada en Colombia entre 1994 y 2013, pero su participación fue disminuyendo en la última década frente al auge de la inversión en el sector petrolero.

Gráfica 25
Alianza del Pacífico. IED por sectores económicos

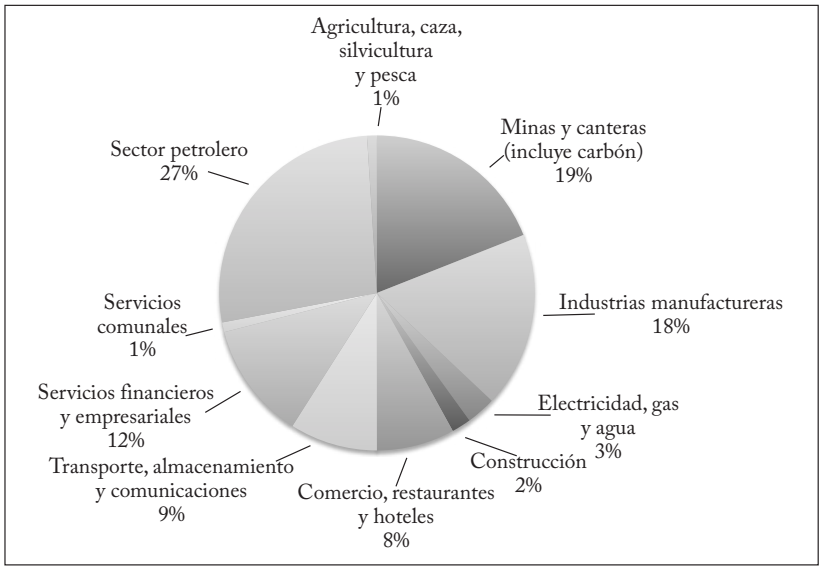
25a
Chile IED por sectores económicos
(1974-2012)




Fuente: Comité de inversiones extranjeras.

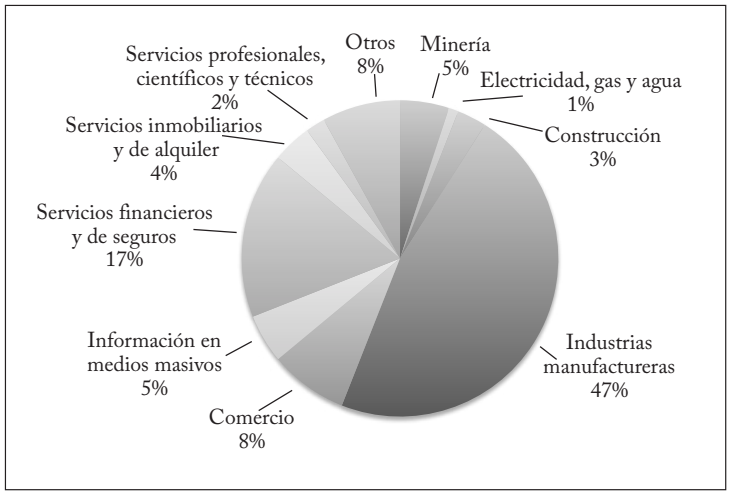
12 Las estadísticas nacionales a las cuales se tuvo acceso en el caso de Perú no diferencian industria manufacturera y otros sectores industriales, que en conjunto recibieron el 13,8% de la IED entre 1980 y 2013.

25b
Colombia. Flujos de IED por sectores económicos
(1994-2013)



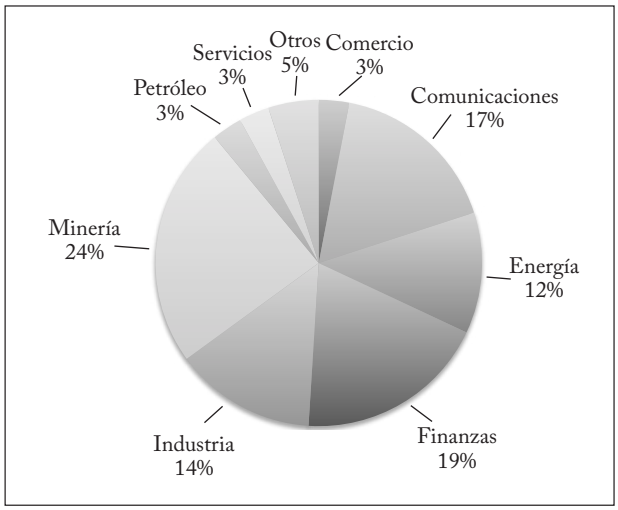

Fuente: Banco de la República.

25c
México. IED por sectores económicos
(1999-2014)




Fuente: Secretaría de Economía.

25c
Perú. IED por sectores económicos
(2013)



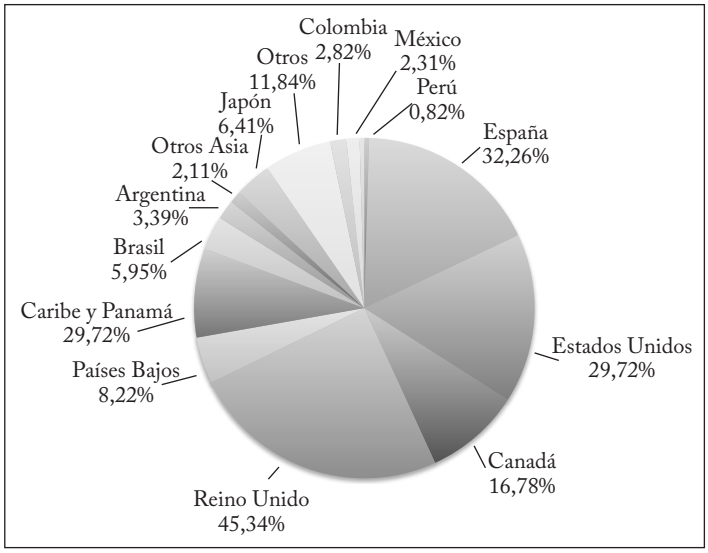

Fuente: Proinversión 2014.

En cuanto a su origen geográfico, la IED recibida por la AP proviene en su mayor parte de los socios de larga data de los países, y todavía no se observa en la inversión un cambio de la magnitud del que se produjo en las relaciones comerciales de tres de los países miembros: con la excepción de México, los países de Asia del Este no son todavía inversionistas de primer orden en la AP. Estados Unidos sigue siendo el primer inversionista en Colombia (23% del stock de IED) y sobretodo en México (55%), y mantiene un segundo y tercer lugar en Chile y Perú. España aprovechó las privatizaciones para establecerse como el primer inversionista en Chile y Perú (respectivamente 18 y 20% de la IED acumulada), gracias a su presencia en los sectores de servicios orientados al mercado interno, como las telecomunicaciones o la banca. El Reino Unido, diversos países europeos y crecientemente países de la propia región y socios de la misma agrupación, conforman los principales orígenes geográficos de las inversiones recibidas por la AP[13].

13 Se presenta una estimación de la participación de los principales inversionistas sobre la base de estadísticas tanto nacionales como internacionales que registran la inversión realizada. A pesar de sus imperfecciones, las estadísticas utilizadas nos permiten estimar

Gráfica 26
Alianza del Pacífico. IED por país de origen (2012-2013)

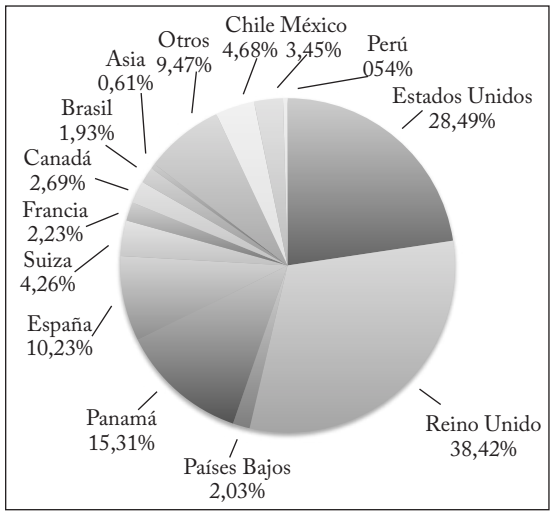
26a
Chile. IED por país de origen
(2012)




Fuente: FMI, CDIS, 2014.

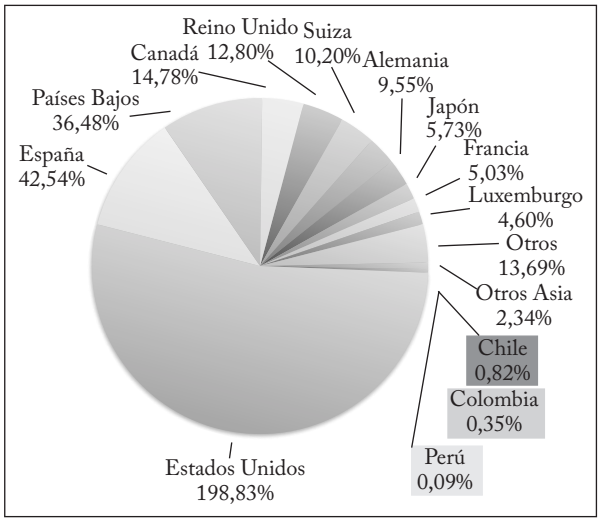
las principales tendencias en cuanto al origen de la IED realizada en las economías de la AP. La estimación es muy imperfecta porque el origen último real de estas inversiones resulta difícil de esclarecer con algún grado confiable de precisión. Las estadísticas disponibles registran, por lo general, el origen legal o inmediato de la IED, con frecuencia un paraíso fiscal o el país donde se asienta la filial que ejecuta la inversión, lo cual tiende a subestimar la participación de ciertos países y a sobreestimar otros orígenes por ejemplo, en América Latina las elevadas inversiones atribuidas al Reino Unido y a los Países Bajos reflejan en buena parte el rol de los paraísos fiscales que pertenecen a ambas jurisdicciones. En el caso de Chile, por ejemplo, los flujos provenientes de las Islas Bermudas, Vírgenes Británicas, Caimán, de las Bahamas y de Barbados suman 17% de la IED acumulada.

26b
Colombia. IED por país de origen
(2012)



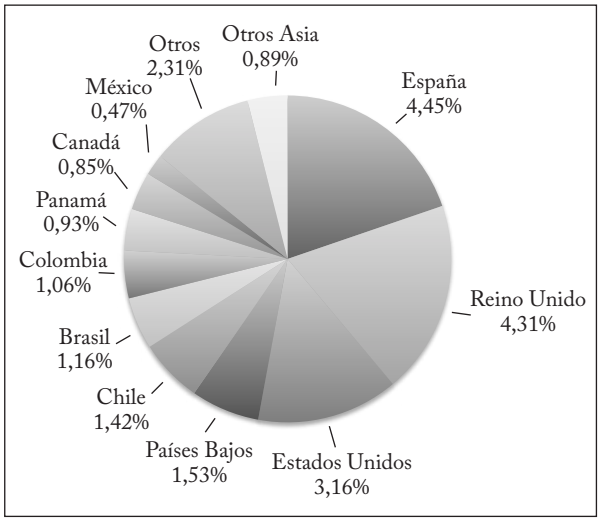

Fuente: Banco de la República 2014.

26c
México. IED por país de origen
(2012)




Fuente: FMI, CDIS, 2014.

26d
Perú. IED por país de origen
(2013)




Fuente: Proinversión, 2014.

La IED ha desempeñado un importante papel en la construcción de la especialización comercial de cada país: las Empresas Multinacionales (EMN) estadounidenses, japonesas y coreanas están a la base de la inserción de México en las CVG de los sectores automotriz, eléctrico y electrónico, con masivas importaciones de bienes de capital y partes y componentes desde Estados Unidos y en forma cada vez más intensa desde Japón, China y Corea del Sur, y exportaciones dirigidas mayormente hacia América del Norte. En contraste, la IED dirigida hacia Chile y Perú ha desarrollado capacidades exportadoras en sectores muy distintos, la minería (ambos) y los energéticos (Perú), que contribuyeron a fortalecer su inserción en las CVG de procesamiento de bienes primarios y básicos. El caso de Colombia es intermedio pues el país ha recibido flujos de IED orientados a su sector manufacturero, pero en los últimos años estos flujos han perdido importancia relativa frente al sector petrolero, y esta evolución está asociada a una reprimarización de las exportaciones del país.

Los cuatro países muestran también grados de apertura e integración distintos: el mayor peso relativo del comercio exterior en la economía mexicana se relaciona directamente con su incorporación en las CVG, y con los importantes flujos de dos vías que se asocian a esta especialización, pero Chile es el país más abierto en materia de inversión, tanto como receptor de IED

como en calidad de inversionista directo, con exportaciones que incluyen mucho menos *inputs* importados. Colombia es claramente el país menos abierto, tanto en el plano comercial como en tanto receptor de IED, pero, como veremos, destaca más recientemente como inversionista directo. Perú está más abierto al comercio exterior y a la inversión que Colombia, pero sus empresas todavía invierten muy poco fuera del país.

## El desempeño macroeconómico: puede mejorar…

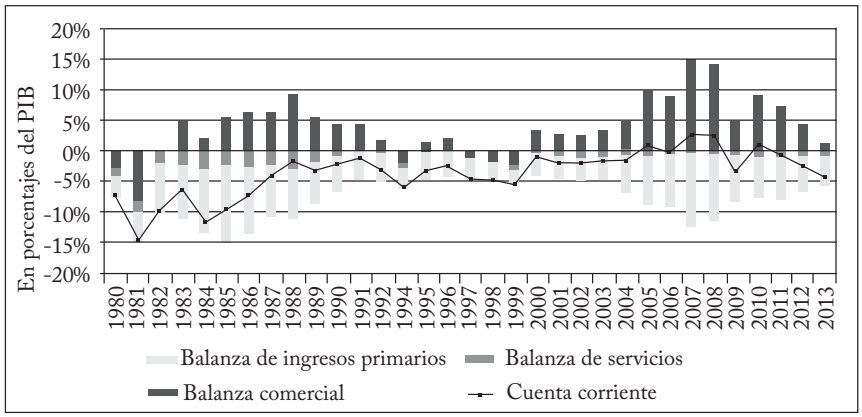
Está más allá del propósito de este capítulo hacer un balance de los logros del modelo económico orientado a la exportación adoptado por las economías de la AP. En este apartado solo se busca señalar algunas fortalezas y vulnerabilidades macroeconómicas relacionadas con su inserción en la economía global, así como algunos problemas estructurales no resueltos o incluso profundizados por el modelo. En primer lugar, cabe recalcar que los cuatro países han logrado expandir sus exportaciones y abrir sus economías. La demanda externa ha jugado un rol importante en la dinamización de los sectores exportadores, y a la vez un mayor número de exportaciones permitieron expandir las importaciones de bienes de capital, las cuales modernizaron las economías, y de bienes de consumo, que contribuyeron a elevar el nivel de bienestar de la población. Las economías han gozado de estabilidad relativa y de un nivel de crecimiento superior al de la década de 1980. Sin embargo, no se han logrado insertar en una forma muy ventajosa en la economía mundial: la especialización primario-exportadora de los tres socios andinos se suele considerar un reto para el desarrollo, y ninguno de los tres países ha logrado salir de esa condición.

Por otro lado, la posición de México, en tanto plataforma manufacturera insuficientemente vinculada con la estructura productiva nacional, dista también de ser óptima para conseguir un nivel de desarrollo más avanzado, pues tiene pocos efectos de arrastre sobre el resto de la economía, produciendo bajos ritmos de crecimiento. Todas las economías comparten un problema común: su competitividad global es insuficiente y sus empresas nacionales, en especial las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) experimentan dificultades para exportar y para articularse con sectores productivos de mayor valor agregado y más tecnológicos. Una prueba indirecta la podemos encontrar en la descomposición de sus cuentas corrientes (Gráfica 27, a-d). El déficit crónico de la cuenta corriente que el modelo orientado hacia la exportación pretendía eliminar desapareció en Chile y en Perú durante los años del súper ciclo del precio de las materias primas. Solo Chile ha presentado superávits duraderos

en su balanza comercial, seguido, a partir de 2003, por Perú y en menor medida por Colombia. Finalmente, cabe señalar que la especialización manufacturera de sus exportaciones no le ha permitido a México producir un superávit comercial, si bien en los últimos años el profundo déficit comercial del país ha disminuido.

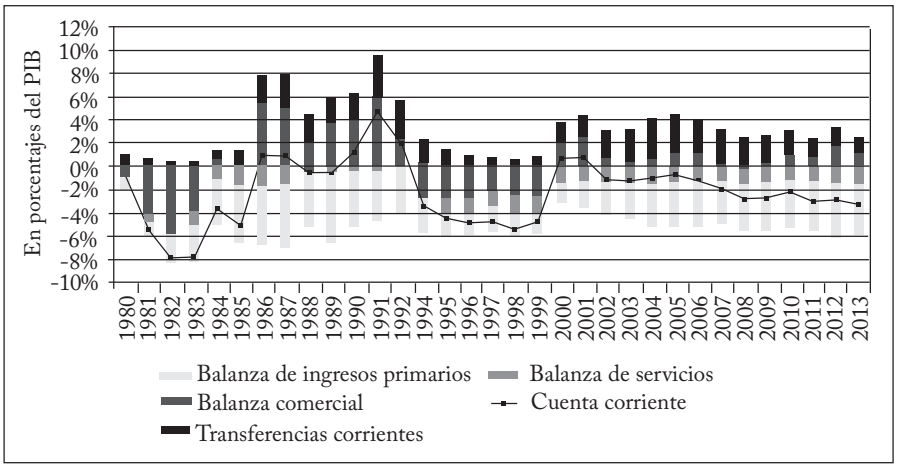
Gráfica 27
Alianza del Pacífico, cuenta corriente (1980-2012)

Gráfica 27a
Chile, cuenta corriente (1980-2012)



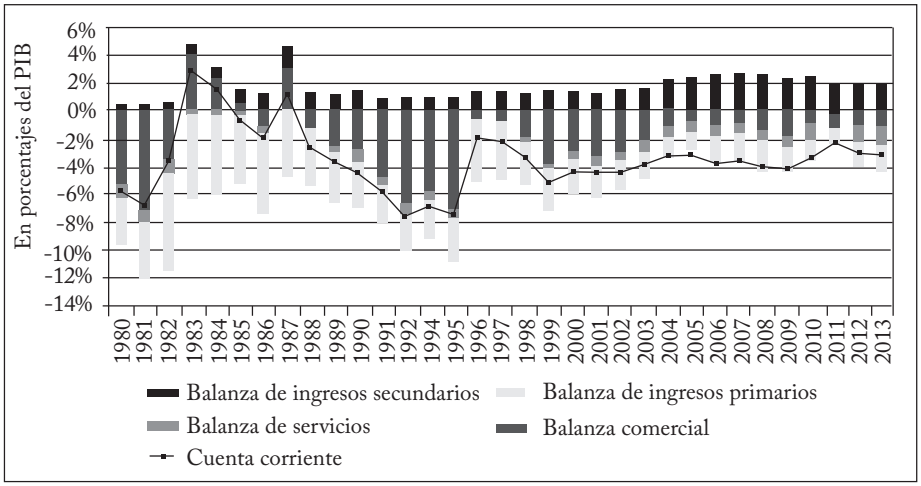

Fuente: FMI.

Gráfica 27b
Colombia, cuenta corriente (1980-2012)



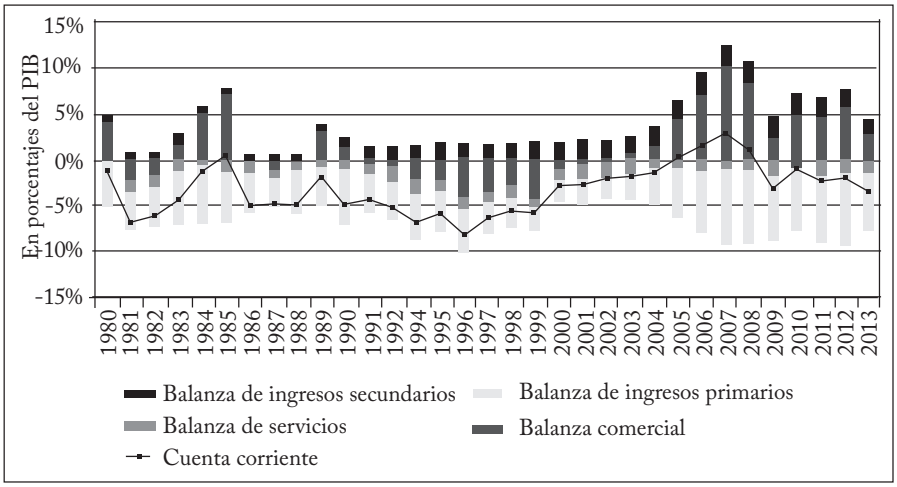

Fuente: FMI.

Gráfica 27c
México, cuenta corriente (1980-2012)




Fuente: FMI.

Gráfica 27d
Perú, cuenta corriente (1980-2012)




Fuente: FMI.

Por otro lado, Chile, Colombia y Perú ilustran el elevado costo de la IED: esta forma de financiamiento externo, reputada menos volátil que el endeudamiento externo y más estrechamente vinculada a las ganancias y al ciclo de

los negocios, crea importantes salidas de fondos por concepto de ganancias repatriadas o de regalías, en especial en los años de bonanza económica. Así, en los años 2000, la balanza de ingresos primarios de estos tres países muestra salidas netas cercanas o superiores en relación con el PIB a los elevados niveles de los años ochenta asociados a la "crisis de la deuda". En este aspecto, el menor peso relativo de la IED en México ha permitido al país dedicar menos recursos al pago de ingresos de factores extranjeros.

Agregado a lo anterior se puede observar que en la balanza de servicios tradicionalmente negativa en los casos de México y Colombia, solo las transferencias corrientes, en otros términos, las remesas de sus emigrantes, presentan un saldo positivo que desempeña por tanto un papel muy importante en el cierre de las cuentas externas. En suma, con excepción de Chile, la posición de cuenta corriente de los socios de la AP implica un recurso necesario al financiamiento externo, lo cual implica un grado de vulnerabilidad que puede ser a su vez amplificado por el tipo de financiamiento recibido, más o menos volátil. Debido a su nueva inserción en la economía global, México presenta una ventaja frente a los países andinos: la volatilidad de sus términos de intercambio, más alta que la de sus socios del TLCAN, ha disminuido frente a la que muestran los demás miembros de la AP, expuestos a las fluctuaciones de los precios de las materias primas de exportación.

La especialización de México, por un lado, y la de las economías andinas, por otro, han implicado que estos países hayan pasado después de 2002 por coyunturas económicas distintas. Los segundos han estado expuestos a los efectos expansivos del "super-ciclo" de precios de las materias primas, asociado a la sostenida demanda china de metales y al elevado nivel del precio internacional de los energéticos. Los altos precios de los *commodities* permitieron fortalecer el valor exportado, levantar la restricción externa al crecimiento, mejorar las cuentas fiscales y reducir la deuda pública, pero a la vez expusieron estas economías a la reprimarización y a la "enfermedad holandesa". En contraparte de su menor exposición a las fluctuaciones de las cotizaciones de las materias primas, México recibió en mayor medida impulsos depresivos provenientes de la economía internacional. Aun cuando el alto precio del petróleo permitió sostener el gasto público y las importaciones, la coyuntura ha sido poco benigna para el país en sus exportaciones manufactureras, pues desde 2000 perdió posiciones en numerosos productos manufacturados exportados a Estados Unidos, sufrió deslocalizaciones de ciertos segmentos

productivos, debido a la competencia de China[14], y a partir de 2008, la Gran Recesión deprimió la demanda de su principal mercado.

Pero más allá de este desempeño diferenciado en la última década, todas las economías de la AP comparten, aunque con matices, una problemática económica y social común, que recorre toda la región y de la cual se señalan a continuación algunos grandes rasgos relevantes para este texto. En lo económico sobresale el bajo dinamismo de la inversión productiva: salvo en los últimos años de 2000 en los países andinos, y en los años 1990 en Chile, ninguna de las cuatro economías ha podido sostener en el mediano plazo niveles de inversión superiores a 20/21% del PIB, lo que las deja muy lejos de la experiencia de los países de Asia del Este, más exitosos, y cuyas tasas de inversión/PIB han sobrepasado por largos períodos el 30%, y mucho más en el caso de China. Estas tasas de inversión bajas merman sustancialmente las perspectivas de crecimiento sostenido y de desarrollo de estos países y obedecen a una compleja serie de factores.

A la vez, las cuatro economías muestran una disminución de la contribución de la industria manufacturera al valor agregado, lo que permite hablar de una "desindustrialización temprana" (Salama, 2013), en la medida en que ocurre antes de que la economía sea capaz de generar un sector de servicios de alto valor agregado. Este proceso ha sido el más acusado en las economías primario-exportadoras: en 2012 la industria manufacturera solo contribuía con el 11% del PIB en Chile, al final de un proceso que se aceleró sensiblemente en los años del auge minero exportador, y con cerca del 15% en Colombia y Perú. Pero la tendencia está presente también en el caso de México, en donde la industria manufacturera solo contribuyó con el 17% del PIB en el período 2008-2012 contra el 23% en 1980-1989, a pesar del carácter predominantemente manufacturero de las exportaciones mexicanas.

Estas tendencias (bajo dinamismo de la inversión, desindustrialización) están asociadas a elevados niveles de heterogeneidad productiva y laboral, baja progresión de la productividad, desigualdad y permanencia de amplias brechas entre los ingresos de ricos y pobres. La mayor inserción en la economía global no ha creado en estos países una dinámica de crecimiento sostenido capaz de resolver estos problemas estructurales: es cierto para los países integrados como proveedores de bienes primarios y procesados primarios, pero lo es

14 Véase al respecto Dussel y Gallagher (2013).

también, en forma más sorprendente, para México, a pesar de su participación en las CVG manufactureras más dinámicas –automotriz y electrónica–.

La AP ha sido diseñada para responder a estas problemáticas comunes mediante el fortalecimiento de los intercambios comerciales, de inversión y de personas en la propia área de la AP, y de iniciativas de cooperación comunes en ámbitos que puedan fortalecer la competitividad de la región. Busca en última instancia generar sinergias que produzcan un dinamismo adicional, del cual carecerían sus integrantes tomados separadamente.

## La Alianza del Pacífico y las cadenas productivas globales y regionales: ¿qué puede cambiar?

En esta parte se analizan las medidas acordadas por los socios de la AP y se busca lanzar una primera reflexión relativa a sus perspectivas. Para ello, se discuten en primer lugar las principales medidas acordadas por la AP a la luz de los recientes debates acerca de las políticas orientadas a las CVG y regionales, y se analizan algunos indicadores de flujos comerciales y de inversión entre los miembros de la AP con la finalidad de establecer los posibles sectores y áreas donde pudieran cooperar con mejores resultados.

### *Los acuerdos y avances principales*

La creación de la AP se diferenciaba de una simple área de libre comercio, el nivel más básico de la integración, en que incluía entre sus objetivos los servicios, los flujos de inversiones –en particular por medio de la cooperación entre las bolsas de valores– y de personas, y en que se proyectaba estratégicamente a Asia Pacífico. Otro pilar importante fue la firma del Memorando de Entendimiento sobre la Plataforma de Cooperación del Pacífico el 4 de diciembre de 2011, que incluyó la cooperación en cuatro áreas: medio ambiente y cambio climático, innovación, ciencia y tecnología, Mipymes y desarrollo social.

Las acciones más relevantes se han concentrado en la negociación de los compromisos recogidos en febrero de 2014 en el Protocolo Adicional del Acuerdo Marco, integrado por 19 capítulos que estipulan los acuerdos tomados en materia de liberalización del comercio de bienes y servicios, de inversión, de reglas de origen, de facilitación comercial y cooperación aduanera, de contratación pública y de solución de diferencias. Entre las medidas "faro" del protocolo se destaca la desgravación inmediata del 92% de las

partidas arancelarias, y el mecanismo de acumulación de origen, favorable al fortalecimiento de los encadenamientos productivos en el área.

Coincidentemente, se menciona por primera vez en forma explícita el objetivo de fortalecimiento de las cadenas productivas regionales, que aparece en la declaración de la Cumbre de Cartagena en la que se firmó el Protocolo Adicional, al señalarse como beneficio esperado del protocolo "una mayor integración en cadenas regionales de valor que harán más competitiva a la región". En junio de 2014, el anexo de la Declaración presidencial de Punta de Mita concretó este objetivo al señalar a las agencias de promoción de los cuatro países varias tareas: se les pide

> … establecer un modelo operativo que permita concretar encadenamientos productivos entre los estados miembros […] generar […] una estrategia de complementación para los sectores económicos priorizados por los países de la Alianza del Pacífico [y] promover las exportaciones de las micro y pequeñas empresas.

Los avances en materia de cooperación son de dos tipos: por un lado, en materia de infraestructura física y energética, desde la primera cumbre en Lima se logró un resultado inicial concreto[15], y, por otro, se ha puesto más énfasis en este "pilar" de la Alianza, con la suscripción en mayo de 2013 (VII Cumbre) de un Acuerdo para el Establecimiento del Fondo de Cooperación de la AP y las instrucciones dadas en la VIII Cumbre para "evaluar la creación de un Fondo para el desarrollo de infraestructura […] que incluya la posibilidad de captar aportes de fondos extranjeros" (Declaración de Cartagena de Indias, 2014, anexo: 2).

Finalmente, cabe resaltar la dinámica empresarial que se ha generado en el seno de la AP: por un lado, la creación del Consejo Empresarial de la AP ha establecido una dinámica entre este y las cumbres de mandatarios, a los cuales remite recomendaciones, y por otro, las agencias nacionales de

15 El 30 de abril de 2014, Colombia, Ecuador, Perú, Chile (asociado) y Bolivia (observador) anunciaron el acuerdo para construir entre 2014 y 2024 un sistema eléctrico interconectado entre los cinco países, lo que implica, en particular, elaborar un marco regulatorio común. El acuerdo fue emitido por el Consejo de Ministros de Energía del Sistema de Interconexión Eléctrica Andina (SINEA), perteneciente a la CAN, y plantea en una primera etapa la interconexión Colombia-Ecuador y Ecuador-Perú (2014-2015) y Perú-Chile (2020-2021). Se trata pues de una decisión tomada en el marco de la CAN, pero que es afín a los planteamientos de la AP.

promoción comercial y de inversiones han realizado numerosas actividades de promoción conjuntas.

Frente a las principales economías asiáticas, con las cuales las asimetrías de tamaño son abrumadoras[16], la constitución de la AP permite que en términos agregados, la agrupación constituya un socio más representativo, que recibe desde el 1,9% (Japón) al 2,6% (China, Corea) de las exportaciones de los tres países asiáticos, y en el cual se originan desde el 1,6% (Japón, Corea) hasta el 1,9% (China) de sus importaciones. En principio, el acceso a este mercado más grande se puede utilizar para atraer nuevas inversiones de tipo *market-seeking*, con el fin de negociar en mejores condiciones tanto con empresas como con países –mejor acceso a ciertos nichos de mercado, negociación de financiamientos y apoyos al fortalecimiento de la infraestructura regional, por ejemplo–, aunque caben allí muchas dudas e incógnitas acerca del poder real de negociación del que dispondría la AP. Ahora bien, el mercado constituido por estas economías solo puede resultar atractivo si está efectivamente integrado, para lo cual no solo resultan importantes las diversas medidas que reducen las barreras arancelarias y para-arancelarias, y unifican criterios y políticas, sino también los avances que reducirán los costos de interconexión.

Tanto la eliminación de aranceles como el establecimiento de la regla de acumulación de origen pueden potenciar la producción en cadenas de valor regionales, pues reducen el costo de los bienes intermedios que circulan entre las diferentes etapas de producción, y permiten a los productos finales acceder en mejores condiciones al mercado de la AP. En ese sentido, resultan muy importantes las últimas directrices planteadas en 2014, que acuerdan seleccionar sectores en los cuales pudieran fortalecerse redes productivas regionales, pues indican que los socios han elegido políticas más proactivas.

Y si bien las medidas contenidas en el Protocolo Adicional pueden tener efectos inmediatos, no bastan para constituir un mercado integrado pues entre las falencias regionales están: la ausencia de continuidad territorial y la gran distancia entre los extremos geográficos de la AP; las insuficiencias de la infraestructura física, carretera y portuaria, por ejemplo, por no hablar de otros medios de transporte aún menos desarrollados en los países miembros;

16 En 2012, Chile, la nación que más exporta a estos países, representaba respectivamente 1%, 0,95% y 0,88% de las importaciones chinas, japonesas y coreanas totales, y México, el país que más importa, solo significaba 1,61%, 1,64% y 1,88% de las exportaciones mundiales de China, Japón y Corea (calculado en base a estadísticas de COMTRADE).

las deficiencias de la conectividad vía electrónica; la competencia insuficiente, y los elevados costos del transporte aéreo y de la paquetería que representan enormes frenos a la constitución de un mercado unificado, encarecen los flujos de bienes finales y reducen aún más las oportunidades de desarrollar las cadenas productivas regionales.

En ese sentido, para el mediano y largo plazo cobran mayor relevancia las iniciativas de cooperación destinadas a fortalecer la infraestructura física, en especial el "escalamiento" reciente en el nivel de compromiso de los países, y el proyecto de Fondo de Cooperación en Infraestructura, pues no solamente cabría pensar en atraer fondos extranjeros, sino plantear también la creación de instrumentos innovadores para captar el abundante ahorro regional depositado en fondos de pensiones y orientarlo hacia la mejora de la infraestructura, lo cual permitiría en el corto plazo dinamizar la demanda interna de la AP. Además, se podrían proponer medidas destinadas a fortalecer la competencia y/o reducir las rentas monopólicas u oligopólicas en otros sectores que conectan las economías física y electrónicamente.

Entre las políticas con mayor potencial para mejorar la competitividad de la Alianza, dinamizar su mercado interno, diversificar sus exportaciones y reducir riesgos en el mediano plazo, resaltan los demás temas para la cooperación. En primer lugar, el fomento a las Mipymes reviste importancia por su peso en las estructuras productivas locales y el potencial de empleos que representan, puesto que facilitar su acceso al comercio exterior se considera clave para diversificar y fortalecer las exportaciones, y porque, como lo subraya la literatura sobre redes productivas, su capacidad de insertarse resulta fundamental a la hora de escalar en estas, y generar más ingresos y empleos en el país. El fortalecimiento de las CV regionales, en las cuales estas empresas están más insertadas, podría generar una dinámica interesante en la entidad.

En segundo lugar, el énfasis en el medioambiente y en la sostenibilidad no solo contribuye a reducir riesgos futuros sino que tiene el potencial de mejorar la posición competitiva de los países, un desarrollo estrechamente vinculado con otra prioridad señalada en la plataforma de cooperación, la innovación, la ciencia y la tecnología, ámbitos en los cuales los países miembros presentan importantes lagunas, así como una sub-inversión crónica que se puede relacionar en parte con la herencia de los procesos de ajuste estructural y el rol minimalista atribuido al Estado neo-liberal, y que contribuye a lastrar su capacidad de crecimiento.

Finalmente, el área social, última prioridad seleccionada para la acción conjunta de los miembros de la AP, es la que parece registrar menos avances: sin embargo, puede ofrecer un gran potencial de dinamización del mercado interno de la AP, en momentos en los que se atribuye a este una importancia mayor, frente a perspectivas poco alentadoras en los mercados internacionales. En suma, los acuerdos y propósitos en materia de cooperación señalan decisiones estratégicas de gran relevancia, y con potencial para crear una nueva dinámica en los países miembros. La cuestión central es, entonces, el nivel real de compromiso de estos países: ¿qué tan dispuestos están a invertir en la cooperación y crear nuevas sinergias?

Del análisis del proceso seguido por la AP desde sus inicios se desprende que se ha ido consolidando y agregando iniciativas nuevas; así, los objetivos iniciales centrados en el comercio, en la liberalización y en el atractivo del "mercado" como principales herramientas, se han venido reformulando para enfocarse más en la oferta y en la búsqueda de una mayor integración productiva, para lo cual es necesario acordar mayores niveles de cooperación, en especial en materia de infraestructuras y de apoyo a las Mipymes. Ahora bien, para discutir en qué medida estos acuerdos e iniciativas pueden mejorar la inserción de los países miembros en la economía global, y diversificar su estructura productiva a través de una densificación de las cadenas productivas regionales, o un ascenso en las CVG, se presenta en lo que sigue un análisis inicial de las relaciones comerciales y de inversión que mantienen entre ellos los cuatro miembros de la Alianza.

### *Las asimetrías en las relaciones comerciales entre las economías de la AP*

Las asimetrías en la AP provienen esencialmente de la distinta especialización comercial de México, ya analizadas, y de su tamaño económico y poblacional, pues concentra el 58% del PIB de la Alianza, el 55% de su población y una proporción aún más elevada de su comercio exterior (66%): la dinámica económica de la AP está y estará pues estrechamente asociada al desempeño de la economía mexicana[17]. Con 48 millones de habitantes y un PIB de US$370 mil millones, Colombia es la segunda economía más importante de la agrupación, mientras las dos economías del sur son más pequeñas. En cambio, si los países presentan menos diferencias en cuanto a sus niveles de

17 Cabe señalar que la concentración es aún mayor en el caso del Mercosur donde Brasil explica el 70% de la población y del PIB, y entre el 55 y el 60% de su comercio exterior.

ingreso, Chile destaca con un ingreso *per cápita* más elevado (tanto en US$ corrientes como medido en Paridad de Poder de Adquisitivo) que lo clasifica en la categoría de "alto ingreso" del Banco Mundial, delante de México y de las demás economías, consideradas de "ingreso medio alto".

Las relaciones comerciales entre los miembros de la AP son poco densas y asimétricas, siendo Colombia el país que más se vincula con México a nivel comercial, del cual recibe el 11% de sus importaciones, y a su vez el primer destino de las exportaciones mexicanas en la región y el quinto destino de las exportaciones totales de México con solo el 1,5% del valor exportado total. El análisis de los intercambios bilaterales entre 2000 y 2012, realizado con los datos proporcionados por RIETI, muestra que entre los cuatro países, Chile presenta déficits comerciales crónicos con sus tres socios, Perú con Colombia y México, y Colombia muestra un superávit en sus tres relaciones comerciales.

Por otro lado, las características de su comercio diferencian netamente a México de sus demás socios: exporta más del 60% de los bienes de uso final, sean bienes de consumo, bienes de capital, relacionados en particular con la industria automotriz, y en un tercer lugar, bienes procesados para uso industrial. En cambio, importa de los demás países bienes procesados, primarios y de consumo, siendo Colombia el país que más exporta esta última categoría de productos. Los intercambios entre los demás países se concentran en bienes primarios, reflejando la importancia de los energéticos que inducen a una reprimarización de las exportaciones de Colombia y Perú a Chile, y en bienes procesados y de consumo, donde se dan los intercambios más relevantes entre estas economías.

Los intercambios bilaterales de bienes de capital entre estos tres países no son inexistentes y se han desarrollado con fuerza en el período revisado, pero son todavía muy pequeños, pues no pasan de representar dos tercios del comercio bilateral, reflejando así la inserción distinta de estos países en las CVG y las profundas diferencias entre el contenido tecnológico de sus exportaciones y el de las exportaciones mexicanas. Ahora bien, la importancia relativa de los intercambios bilaterales de bienes procesados para uso industrial –desde un mínimo de un cuarto o una tercera parte hasta más de la mitad de las exportaciones– implica la posibilidad de encadenamientos productivos entre los países, pero a la vez, la debilidad de los intercambios de partes y componentes, que rara vez representan más del 5% del comercio en ambos sentidos, implica que estos encadenamientos no se sitúan, o muy poco, en las industrias más intensivas en tecnología.

Algunos estudios recientes aplicados a nivel de América Latina o de América del Sur dan algunas pistas acerca de los sectores en los cuales existen encadenamientos manufactureros y comercio intra-industrial en la AP[18]. Sugieren que el comercio intra-industrial representa una proporción relativamente pequeña y corresponde a algunos sectores del comercio bilateral. Los valores que toma el índice de comercio intra-industrial (índice de Grübel-Lloyd o IGL)[19] agregado a nivel de cada relación bilateral solo se acercan al umbral de comercio intra-industrial definido para América Latina en las relaciones México-Colombia y Colombia-Perú (0.31). En los demás casos, los valores son inferiores a 0.3, lo cual señala la presencia de comercio intra-industrial potencial, siendo la relación Perú-México la que se acerca más a un comercio de tipo inter-industrial (valor del índice de 0.13). Los valores del índice calculados para un período más amplio (2003-2011) difieren en el caso de la relación Chile-Colombia, que alcanza un valor de 0.32, y del intercambio Colombia-Perú, con un valor menor de 0.29 (Gayá y Michalczeswky, 2014, 59).

Cabe señalar que en el plano latinoamericano las relaciones intra-industriales más densas se dan entre Argentina y Brasil (valor del IGL de 0.52 en 2010-2011 y de 0.59 en 2003-2011), y que algunos miembros de la AP muestran de hecho relaciones intra-industriales más significativas con países pertenecientes al Mercosur: es el caso de México con Brasil y Argentina (IGL = 0.34 y 0.35 respectivamente en 2010-2011) y de Chile con Argentina (IGL = 0.41). Entre las relaciones bilaterales con niveles de

18 El comercio intra-industrial manufacturero recubre dos fenómenos: el comercio intra-industrial horizontal que se caracteriza por el intercambio de variedades de bienes similares, asociado con la diversificación de la demanda y el alza del nivel de ingreso, y el comercio-intra-industrial vertical, en el que se intercambian bienes de calidad distinta, pertenecientes a distintos niveles de procesamiento, y que se relaciona con la fragmentación productiva. En ausencia de indicadores más precisos en términos de valor agregado para todas las economías de la AP, recurriremos a estos estudios para establecer las conexiones entre los cuatro países.

19 El índice se calculó a partir de los datos de los grupos 5 a 8 de la CUCI Rev. 4. Al respecto ver la metodología de cálculo del índice en ALADI, 2013. Se considera que existe comercio intra-industrial cuando el valor del índice es superior a 0.5. En el caso de América Latina, varios autores establecen el umbral del comercio intra-industrial en 0.3 o 0.33, y consideran que entre 0.1 y 0.3 o 0.33 existe comercio intra-industrial potencial, mientras valores inferiores a 0.1 indican presencia de comercio inter-industrial (Durán y Zaclicever, 2012; Gayá y Michalczewsky, 2014; ALADI, 2013).

comercio intra-industrial más relevantes figuran aquellas desarrolladas entre Colombia y los demás miembros de la CAN, en particular Ecuador y Perú, que incluyen veinte grupos principales de productos entre los cuales destaca la petroquímica, con intercambios de dos vías que comprenden cerca de ciento cincuenta productos de tecnología media, y la presencia de una cadena subregional, la industria química –cosméticos, perfumería, productos de limpieza, insecticidas–, la agroindustria, la industria del papel y del cartón, los productos farmacéuticos, la industria textil y del vestido.

Tabla 12
Alianza del Pacífico, indicadores de relaciones intraindustriales (índice de Grubel-Lloyd) (2010-2011)

| Destino | Chile | Colombia | México |
|---|---|---|---|
| Origen | | | |
| Colombia | 0.29 | | |
| México | 0.26 | 0.31 | |
| Perú | 0.27 | 0.31 | 0.13 |

Fuente: Durán y Zaclicever, 2012: 22.

Aplicando un criterio más exigente con un IGL superior a 0.5, el intercambio de dos vías entre Colombia y Perú abarca siete industrias con valores del IGL comprendidos entre 0.52 y 0.85, donde destacan los plásticos (dos industrias), los papeles y cartones e impresos (dos industrias) y los tejidos de algodón, hilados y prendas de vestir (tres industrias). En conjunto estos intercambios representaban entre 12 (Colombia) y 16% (Perú) del comercio bilateral (Gayá y Michalczeswky, 2014, 44). Entre Chile y Colombia sobresalen cuatro industrias con valores del IGL comprendidos entre 0.58 y 0.88, que abarcan 6% del comercio bilateral: plásticos, neumáticos, productos de perfumería y tocador, y papeles y cartones; y entre Chile y Perú, cuatro industrias con valores del IGL comprendidos entre 0.56 y 0.86 abarcan cerca del 4% del comercio bilateral, intercambiando productos plásticos, sales metálicas y peroxisales de ácidos inorgánicos, manufacturas de metales comunes, y productos de perfumería y tocador.

En los tres casos otras industrias con indicios de comercio intra-industrial potencial intercambian productos cercanos a los anteriores: hilados, textiles y prendas de vestir, papel y cartón, y plásticos en el intercambio Colombia-Perú; neumáticos de distintos tipos, artículos de papel y cartón entre Chile

y Colombia; químicos, artículos de perfumería y tocador, papel y cartón, y plásticos en el intercambio Chile-Perú. En este último caso se registra también comercio de dos vías en un producto primario, el petróleo, que Perú exporta en bruto, importando en cambio productos refinados (Gayá y Michalczewsky, 2014).

Finalmente, las relaciones comerciales entre México y Chile, y México y Colombia presentan también relaciones intra-industriales relevantes; ALADI (2012) ubica la relación intra-industrial Colombia-México en un noveno lugar, con un 1,7% del valor de este comercio. Chen y de Lombaerde (2011), con un metodología distinta, colocan la relación comercial de Chile con México en un nivel inmediatamente inferior a la relación que aquel mantiene con Colombia.

### *La integración a través de la inversión directa*

La inversión directa en los demás países de la AP señala sectores y complementariedades bastante diferentes de las observadas en el comercio bilateral, sobresaliendo en particular el comercio, la generación de energía, las telecomunicaciones, algunos sectores industriales y los servicios, como áreas en las cuales se han producido las mayores inversiones bilaterales. Chile, el inversionista de más larga data, tiene a Colombia y Perú como segundo y cuarto destinos de sus inversiones directas (respectivamente 19 y 9,7% de la inversión acumulada del país en el extranjero en 2013), y privilegia en ambos casos los servicios, con inversiones en el comercio minorista, el transporte y los servicios financieros –60% del total en Perú y 51% en Colombia–, delante de la generación y distribución de electricidad y la industria. En México sus inversiones se distribuyen entre el comercio minorista y el transporte.

Las inversiones de México en los países socios se han concentrado, en primer lugar, en las comunicaciones (más del 60% de las inversiones en Chile y 85% del valor declarado en Perú), en el comercio, en algunos sectores industriales como alimentos y bebidas, y en la minería. Colombia, que se ha fortalecido más recientemente en tanto inversionista directo, tiene intereses más diversificados: en Chile se concentra en el comercio, el transporte y en los servicios financieros; en Perú, en la industria (48%), en la generación de energía, en la industria petrolera y en los servicios financieros, mientras que en México predominan inversiones en la industria manufacturera, en el comercio y en los servicios. Perú, el país que menos invierte en sus socios, tiene intereses

industriales pequeños en Chile (química y plásticos, otras industrias) y en México, e inversiones en servicios financieros en Chile.

Finalmente, cabe precisar que estas inversiones se relacionan directamente con la expansión de las llamadas empresas translatinas, pues entre ellas se encuentran prominentes firmas originarias de México –América Móvil en las telecomunicaciones; Femsa, el grupo Bimbo y Gruma, la embotelladora Arca, en los alimentos; el grupo Elektra en el comercio, y Cemex en el cemento–, de Chile –Cencosud, Falabella y Ripley, en el comercio minorista, CSAV y Latam Airlines en el transporte– y de Colombia –Ecopetrol en el petróleo, EPM e ISA en la energía, Nutresa en los alimentos– todas ellas entre las primeras cuarenta empresas translatinas por el nivel de ventas en 2012 (CEPAL, 2013).

En resumen, los indicadores de comercio intra-industrial señalan que existe un nivel relevante de intercambios en bienes intermedios entre los países de la AP, e indicios de comercio de dos vías en unos cuantos sectores de mediana tecnología como la petroquímica y los plásticos, los productos de tocador, el papel y el cartón, los textiles, las fibras y las prendas de vestir, y de alta tecnología como los farmacéuticos, en especial entre Chile, Colombia y Perú. Por otro lado, la expansión de las inversiones se ha dado en estrecha relación con las estrategias de algunas grandes empresas originarias de Chile, Colombia y México, y se han privilegiado los servicios, la energía y ciertas industrias de nivel tecnológico medio. Existen, pues, en la AP algunos sectores en los que se pueden fortalecer complementariedades, tanto en la parte industrial como en la de servicios.

## Conclusiones

En este capítulo se ha examinado la inserción de las economías de la AP en la economía global, y en particular su integración en las CVG asociadas a la industrialización de ciertas economías en desarrollo. El análisis llevado a cabo permite contrastar la inserción de México en las cadenas manufactureras de América del Norte, con la integración de Chile, Perú y Colombia en cadenas internacionales vinculadas con el procesamiento de productos primarios. En consecuencia, el comercio internacional del primer país es sobre todo de tipo intra-industrial, mientras que el comercio exterior de los demás conservó, y fortaleció en los años del súper-ciclo de las materias primas, su tradicional carácter inter-industrial.

Tales desarrollos comerciales están estrechamente asociados con una IED dirigida a los sectores exportadores de estas economías. Así, los retos específicos a los que se enfrentan los países miembros de la Alianza son distintos –diversificar su estructura productiva y exportar bienes con más valor agregado, ingresar en cadenas productivas de mayor contenido tecnológico para las economías andinas expuestas a la enfermedad holandesa, fortalecer el valor agregado nacional y los vínculos productivos entre las CVG manufactureras y los proveedores locales en el caso de México–, si bien comparten problemáticas generales de insuficiente competitividad, baja inversión, baja productividad, heterogeneidad productiva y desigualdad social.

¿En qué medida puede contribuir la AP a mejorar la inserción de sus miembros en la economía global, a dinamizar su crecimiento económico y mejorar sus perspectivas de desarrollo? Si las medidas de liberalización y apertura son importantes para crear un mercado unificado más grande, no cabe sin embargo esperar que produzcan por sí solas una nueva dinámica sobresaliente, en particular porque el grado de apertura anterior ya era amplio entre los miembros. El acuerdo de ir más allá, de construir y fortalecer las redes productivas regionales parece pues abrir nuevas perspectivas que permitan crear una dinámica interna superior.

Sin embargo, las dificultades son numerosas: provienen del bajo nivel de intercambios comerciales, de las insuficiencias en infraestructuras de todo tipo, en educación, entre otros, producto de años de sub-inversión tanto a nivel regional como nacional. De forma que generar una nueva dinámica requiere realizar cuantiosas inversiones y actuar simultáneamente en múltiples aspectos. Los beneficios pueden ser grandes: por ejemplo crear una demanda interna que permita compensar el bajo dinamismo de la economía internacional, involucrar las Mipymes generadoras de empleo en una nueva dinámica regional, etc.

Finalmente, cabe mencionar otros dos puntos asociados a esta estrategia de fortalecimiento de encadenamientos regionales: en primer lugar, existe el riesgo de que los beneficios y costos se repartan en forma desigual entre las economías participantes, desfavoreciendo por ejemplo las economías con menores capacidades manufactureras, o creando ajustes severos en sectores industriales que compiten entre sí, como la industria automotriz en México y Colombia. En segundo lugar, cabe reflexionar acerca de los vínculos productivos que existen entre los países miembros de la AP y las demás economías de América Latina, que pueden ser relativamente profundos.

## Referencias bibliográficas

Ahamad, Nadim (2013). "Estimating trade in value-added: why and how?". En Deborah K. Elms y Patrick Low (eds.). *Global Value Chains in a Changing World*. Ginebra, Suiza: Fung Global Institute, Nanyang Technological University y Organización Mundial del Comercio.

ALADI/SEC (2012). *Evolución del comercio intra-industrial en la ALADI*. ALADI/SEC/Estudio 201.

Alianza del Pacífico (2011). "Declaración presidencial sobre la Alianza del Pacífico". Disponible en [http://alianzapacifico.net/documents/AP_Declaracion_Lima_I_Cumbre.pdf ] consultada el 10 de febrero de 2014.

Alianza del Pacífico (2011). "Memorando de entendimiento sobre la plataforma de cooperación del Pacífico". Disponible en [www.tlc.gov.co], consultada el 10 de febrero de 2014.

Alianza del Pacífico (2012). "Acuerdo marco de la Alianza del Pacífico". Disponible en [http://alianzapacifico.net/documents/2014/Acuerdo_Comercial.pdf], consultada el 10 de febrero de 2014.

Alianza del Pacífico (2013). "Acuerdo para el establecimiento del fondo de cooperación de la Alianza del Pacífico". Disponible en [http://apw.cancilleria.gov.co/tratados/AdjuntosTratados/24fb4_alianzapacifico_m-fondodecooperacion2013-texto.pdf], consultada el 10 de febrero de 2014.

Alianza del Pacífico (2014). "Declaración Presidencial de Cartagena de Indias". Disponible en [http://alianzapacifico.net/documentos-de-interes-de-la-viii-cumbre-de-la-alianza-del-pacifico/ ], consultada el 10 de febrero de 2014.

Alianza del Pacífico (2014). "Declaración Presidencial de Punta de Mita". Disponible en [http://alianzapacifico.net/declaracion-de-punta-mita/ ], consultada el 20 de julio de 2014.

Alianza del Pacífico (2014). "Protocolo adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico". Disponible en [http://alianzapacifico.net/documents/2014/PROTOCOLO_COMPLETO.pdf], consultada 20 de julio de 2014.

Baldwin, Richard (2013). "Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They are Going". En Deborah K. Elms y Patrick Low (eds.)- *Global Value Chains in a Changing World*. Ginebra, Suiza: Fung Global Institute, Nanyang Technological University y Organización Mundial del Comercio.

Bianchi, Eduardo y Szpak, Carolina (2013). "Cadenas globales de producción. Implicancias para el comercio internacional y su gobernanza". *Brief 87*, Serie Cátedra OMC.

Blyde, Juan y Volpe M., Christian (2011). "El comercio y la organización de la producción a escala internacional. Perspectivas para América Latina y el Caribe". *Integración y Comercio,* 32.

CEPAL (2013). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2013*. Santiago de Chile: CEPAL.

CEPAL-OCDE (2013). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2013*. Santiago de Chile: CEPAL.

Chen, Lurong y De Lombaerde, Philippe (2011). "Redes de distribución regional de la producción y organización en ejes en América Latina y en el Este Asiático: una perspectiva a largo plazo". *Integración y Comercio,* 32.

Durán L., José y Zaclicever, Dayna (2013). "América Latina y el Caribe en las cadenas internacionales de valor". *CEPAL Serie Comercio internacional* 124.

Dussel P., Enrique y Gallagher, Kevin (2013). "NAFTA's Uninvited Guest: China and the Disintegration of North American Trade". *CEPAL Review* 110, agosto.

Gayá, Romina y Michalczewsky, Kathia (2014). "El comercio intrarregional sudamericano: patrón exportador y flujos intraindustriales. *Nota técnica del BID,* 583.

Fairlie R., Alan (2010). "Encadenamientos productivos de las actividades exportadoras en América Latina: el caso de la minería en Perú". *LATIN Working Paper* 134.

Flores, Manuel y Vaillant, Marcel (2011). "Cadenas globales de valor y sofisticación de la canasta de exportación en América Latina". *Integración y Comercio,* 32.

Gereffi, Gary y Sturgeon, Timothy (2013). "Global Value Chains and Industril Policy: the Role of Emerging Economies". En Deborah K. Elms y Patrick Low (eds.). *Global Value Chains in a Changing World* (p. 329-360). Ginebra, Suiza: Fung Global Institute, Nanyang Technological University y Organización Mundial del Comercio.

Kimura, Fukinari (2013). "How Have Production Networks Changed Develo-

pment Strategies in Asia? En Deborah K. Elms y Patrick Low (eds.). *Global Value Chains in a Changing World*. Ginebra, Suiza: Fung Global Institute, Nanyang Technological University y Organización Mundial del Comercio.

OCDE (2014). "Latin American Economic Outlook 2014". Disponible en [http://dx.doi.org/10.1787/leo-2014-en], consultada el 12 de agosto de 2014.

OCDE-OMC-UNCTAD (2013). "Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, Development and Jobs. *Informe preparado para la Cumbre de Líderes del G20 de San Petersburgo*. Disponible en [http://www.oecd.org/sti/ind/G20-Global-Value-Chains-2013.pdf], consultada el 12 de agosto de 2014.

OMC (2013). "Perfiles comerciales 2013". Disponible en [http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/trade_profiles13_s.pdf], consultada el 8 de agosto de 2014.

Salama, Pierre (2012a). *Economies émergentes latino-américaines. Entre cigales et fourmis.* Paris: Armand Collin.

Salama, Pierre (2012b). "Globalización comercial: desindustrialización prematura en América Latina e industrialización en Asia". *Comercio Exterior*, vol. 62, 6.

SECO/WTI Academic Cooperation Project (2013). "Bilateral Investment Flows Between Chile and Peru", *Working paper Series* 5/2013, abril.

Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe –SELA (2012). "Informe sobre el proceso de integración regional 2011-2012". Disponible en [http://www.sela.org/attach/258/default/Di_No_13_Informe_sobre_Integracion_2011_Rev_4.pdf], consultada el 10 de agosto de 2014.

Singh Bhatia, Ujal (2013). "The Globalization of Supply Chains: Policy Challenges for Developing Countries. En Deborah K. Elms y Patrick Low (eds.), *Global Value Chains in a Changing World*. Ginebra, Suiza: Fung Global Institute, Nanyang Technological University y Organización Mundial del Comercio.

UNCTAD (2013). "World Investment Report 2013. Value Chains. Investment and Trade for Development". Disponible en [http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013_en.pdf], consultada el 10 de septiembre de 2014.

Volpe M., Christian (2010). "Odissey in International Markets. An Assessment of the Effectiveness of Export Promotion in Latin America and the Caribbean". *Inter-american Development Bank Special Report on Integration and Trade.*

## Fuentes de datos estadísticos:

Banco de la República (Colombia). [http://www.banrep.gov.co/es/inversion-directa].

Comité de inversión Extranjera (CIE, Chile). [http://www.inversionextranjera.cl/].

Comtrade, Naciones Unidas. Datos de comercio. Disponible en [comtrade.un.org].

FMI. "Coordinated Direct Investment Survey". Disponible en [http://cdis.imf.org/], consultada el 3 de mayo de 2014.

FMI. "International Financial Statistics". Disponible en [http://www.imf.org].

Proinversión (Perú). Disponible en [www.proinversion.gob.pe].

Proméxico. [www.promexico.gob.mx].

RIETI (Research Institute of Economy, Trade and Industry). "Trade and Industry Database 2012". Disponible en [http://www.rieti-tid.com], consultada el 12 de agosto de 2014.

Secretaría de Economía (México). [www.economia.gob.mx].

Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE), OEA. Información en línea de acuerdos comerciales. Disponible en [http://www.sice.oas.org], consultada el 10 de junio de 2014.

UNCTAD. [http://unctad.org].

# Capítulo 6
# La Alianza del Pacífico: una mirada desde el Perú

*Alan Fairlie Reinoso**

## Introducción

En las últimas dos décadas se ha producido una proliferación de acuerdos regionales norte-sur y sur-sur. En Sudamérica se han suscrito simultáneamente ambos tipos de acuerdos, en un contexto de estancamiento del multilateralismo y crisis de la integración regional en varios de los procesos subregionales como Mercosur y la Comunidad Andina.

El Perú no ha sido ajeno a esta tendencia y también ha suscrito un conjunto de acuerdos comerciales regionales, cuya implementación plantea varios desafíos. Uno de ellos es la Alianza del Pacífico (AP), la cual es considerada oficialmente como uno de los procesos más importantes en los que el país participa.

En este capítulo se busca señalar de qué manera se ve desde el Perú la participación en la AP. En una primera parte se presentan algunas características de la política comercial del país, ubicando el rol que se le asigna a la AP. Luego se reflexiona sobre las características del intercambio comercial del Perú con los integrantes de la Alianza, así como las posibilidades de formación de cadenas globales de valor y de articulación productiva, lo que constituye uno de los retos fundamentales de la participación de cualquiera de sus miembros en este proceso de integración económica y comercial.

---

Pontificia Universidad Católica del Perú.

Asimismo, se analiza de qué manera se ha dado la articulación público-privada y la percepción de los sectores privados acerca de este proceso, en el que juegan un rol relativamente más protagónico respecto a otros acuerdos, pues desde sus inicios han estado vinculados de manera formal e institucional.

Finalmente, se plantean algunos desafíos que plantea la AP para el país y para la integración regional, que constituyen las reflexiones y conclusiones con relación a la participación peruana y al entorno en el que se desenvuelve el proceso.

## La política comercial del Perú

El Perú y los países andinos han seguido diferentes estrategias de desarrollo y de inserción internacional. A diferencia de la experiencia centroamericana donde han logrado coexistir proyectos inclusive antagónicos, en el caso andino esto llevó a una crisis significativa al concretarse posiciones distintas de los países con respecto al nuevo entorno de apertura de la economía mundial.

La suscripción de Tratados de Libre Comercio (TLC) por el Perú y por Colombia con Estados Unidos y otros socios extra-regionales, generó el retiro de Venezuela y denuncias de Bolivia ante el Tribunal Andino por violación a la normativa comunitaria. No fue posible una coexistencia armoniosa de acuerdos Norte-Sur con acuerdos Sur-Sur en el ámbito andino (Fairlie, 2010).

En cambio, Unasur está conformado tanto por países del ALBA como por los que suscriben TLC. Si bien los factores de cohesión son políticos o no económicos, hay resultados positivos que se pueden potenciar. Además, existen diferentes instrumentos económico-comerciales que podrían servir para lograr una mayor confluencia. Es el caso de la creación de una zona de libre comercio, una articulación productiva, la integración fronteriza, una mayor relación en los servicios, el fomento a las inversiones intrarregionales y la implementación de mecanismos financieros de integración (Fairlie, 2013).

Diversos autores e instituciones ponderan la importancia de nuevos foros (TPP, Alianza del Pacífico) cuyo dinamismo lo contrastan con el estancamiento o crisis de los acuerdos comerciales históricos sudamericanos. Asimismo, resaltan la relevancia de la relación con el Asia, especialmente con países como China, y aquí hay coincidencias entre los países andinos, independientemente de sus diferentes opciones.

El limitado comercio intrarregional sigue constituyendo una debilidad estructural de la integración andina y latinoamericana, aunque sea intra-

industrial y suponga una especialización diferente a la que cada país tiene en su inserción comercial global. Por otra parte, se ha observado un incremento en las inversiones intrarregionales, lo que permite una mayor densidad en las relaciones económicas respecto a lo que han sido los vínculos tradicionales.

A pesar de las diferencias, el comercio de los países andinos con Sudamérica es relevante, aunque no siempre sea la prioridad en las respectivas agendas externas. Se impulsan por parte de Colombia y Perú iniciativas como la AP que han mostrado gran dinamismo y tiene metas ambiciosas. La cuestión es cómo crear condiciones que no generen nuevos conflictos con la integración regional y sudamericana.

El Perú ha mantenido un buen desempeño económico, el cual se ha visto reflejado en un crecimiento relativamente sostenido durante los últimos años, lo cual también ha generado una mejora en los indicadores sociales. Asimismo, la perspectiva es mantener la estabilidad macroeconómica y la mejora de otros indicadores de inclusión social, productividad y competitividad de los distintos sectores económicos.

El comercio exterior forma parte de la estrategia de desarrollo nacional que busca convertir al Perú en un país exportador que ofrezca productos con mayor valor agregado, y que a la vez sea competitivo y diversificado. De esta manera se busca que sea un mecanismo que impulse la inclusión social.

Los ejes centrales de la política comercial del Perú han sido la profundización del proceso de apertura y liberalización comercial, y el desarrollo del comercio exterior. Alrededor de ellos se han implementado políticas específicas como las negociaciones comerciales internacionales, las cuales se han impulsado tanto a nivel multilateral, regional y bilateral, con una activa política de integración comercial internacional.

Con respecto a los acuerdos comerciales bilaterales, el Perú posee alrededor de catorce en vigencia, tal como se aprecia en la Tabla 13.

Tabla 13
Acuerdos Comerciales del Perú

| | |
|---|---|
| Acuerdos multilaterales | |
| | Miembro de la OMC (enero 1995) |
| Uniones aduaneras | |
| | Comunidad Andina (mayo 1969) |

| Acuerdos de libre comercio | |
|---|---|
| Canadá (mayo 2008) | Unión Europea (junio 2012) |
| Chile (agosto 2006) | Japón (mayo 2011) |
| Estados Unidos (abril 2006) | Costa Rica (mayo 2011) |
| Mercosur (noviembre 2005) | Panamá (mayo 2011) |
| Tailandia (enero 2005) | México (abril 2011) |
| Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC) (noviembre 1989) | Corea del Sur (noviembre 2010) |
| Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) (julio 2008) | China (abril 2009) |
| Venezuela (enero 2012) | Singapur (mayo 2008) |
| Acuerdos comerciales suscritos aún no vigentes | |
| Alianza del Pacífico (febrero 2014) | Guatemala (diciembre 2011) |
| Acuerdos comerciales en negociación | |
| Acuerdo de Comercio de Servicios (TISA) | Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) |
| Turquía | Honduras |
| | El Salvador |

Fuente: Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE)

El 94% del comercio internacional está amparado por acuerdos vigentes y en negociación. En la Tabla 14 se presentan las exportaciones del Perú para el 2014, desagregadas según principales acuerdos comerciales.

Tabla 14
Exportaciones del Perú por principales Acuerdos Comerciales – 2014
(US$millones)

| Acuerdos | 2013 | 2014 | Var. 2013/2014 | Participación |
|---|---|---|---|---|
| Vigentes | 39976 | 35484 | -11.2% | 93.0% |
| China | 7354 | 6968 | -5.2% | 18.3% |
| Unión Europea | 7021.7 | 6295.2 | -10.3% | 16.5% |
| Estados Unidos | 7772.1 | 6088.4 | -21.7% | 16.0% |
| AELC | 3072 | 2744.6 | -10.7% | 7.2% |
| CAN | 2411.2 | 2732.1 | 13.3% | 7.2% |
| Canadá | 2741.7 | 2509.1 | -8.5% | 6.6% |

| Acuerdos | 2013 | 2014 | Var. 2013/2014 | Participación |
|---|---|---|---|---|
| Mercosur | 1967.2 | 1821.1 | -7.4% | 4.8% |
| Japón | 2226.2 | 1580.2 | -29.0% | 4.1% |
| Chile | 1685.2 | 1525.4 | -9.5% | 4.0% |
| Corea del Sur | 1560.6 | 1270.8 | -18.6% | 3.3% |
| México | 511 | 734.5 | 43.7% | 1.9% |
| Panamá | 622.6 | 568.8 | -8.6% | 1.5% |
| Venezuela | 798.1 | 493.2 | -38.2% | 1.3% |
| Tailandia | 142.8 | 91.5 | -35.9% | 0.2% |
| Costa Rica | 50.4 | 71.5 | 41.9% | 0.2% |
| Singapur | 20.8 | 40.3 | 93.8% | 0.1% |
| Cuba (ACE50) | 18.7 | 12.3 | -34.2% | 0.0% |
| Por entrar en vigencia | 55.1 | 84.1 | 52.6% | 0.2% |
| Guatemala | 55.1 | 84.1 | 52.6% | 0.2% |
| En negociación | 403.3 | 425 | 5.4% | 1.1% |
| Turquía | 63.7 | 44.3 | -30.5% | 0.1% |
| Transpacífico* | 254.9 | 283.4 | 11.2% | 0.7% |
| Honduras | 51.8 | 38.8 | -25.1% | 0.1% |
| El Salvador | 33 | 58.5 | 77.3% | 0.2% |
| Sin negociar | 2132.1 | 2168.6 | 1.7% | 5.7% |
| India | 592.8 | 320.8 | -45.9% | 0.8% |
| Indonesia | 105.5 | 51.3 | -51.4% | 0.1% |
| Resto | 1433.8 | 1796.5 | 25.3% | 4.7% |
| Total exportado | 42566.6 | 38161.7 | -10.3% | 100.0% |

*Australia, Brunei, Malasia. Nueva Zelanda y Vietnam.
Fuente: MINCETUR (2015).

Se observa que China es el principal mercado de destino, desplazando a Estados Unidos y la Unión Europea. El Asia como región ha tenido creciente relevancia en los últimos años, aunque hay un relativo equilibrio entre las mencionadas y América Latina.

En el caso de las importaciones peruanas, el 90% están cubiertas por los acuerdos comerciales vigentes, mientras que aproximadamente el 10% proviene de destinos con los cuales no se posee ningún acuerdo comercial.

Tabla 15
Importaciones del Perú por principales Acuerdos Comerciales – 2014
(US$millones)

| Acuerdos | 2013 | 2014 | Var. 2013/2014 | Participación |
|---|---|---|---|---|
| Vigentes | 38589.8 | 37321.3 | -3.3% | 88.4% |
| China | 8411.1 | 8913.7 | 6.0% | 21.1% |
| Estados Unidos | 8788.2 | 8288.4 | -5.7% | 19.6% |
| Unión Europea | 5198.5 | 4946.2 | -4.9% | 11.7% |
| CAN | 1967.6 | 3545 | 80.2% | 8.4% |
| Mercosur | 4286.3 | 3535.7 | -17.5% | 8.4% |
| México | 1817.6 | 1924.5 | 5.9% | 4.6% |
| Corea del Sur | 1589.8 | 1382.4 | -13.0% | 3.3% |
| Chile | 1327.3 | 1279 | -3.6% | 3.0% |
| Japón | 1438.9 | 1106.1 | -23.1% | 2.6% |
| Canadá | 616.1 | 851.6 | 38.2% | 2.0% |
| Tailandia | 552.1 | 600 | 8.7% | 1.4% |
| AELC | 183.3 | 226.8 | 23.7% | 0.5% |
| Singapur | 57.5 | 52.7 | -8.3% | 0.1% |
| Costa Rica | 31.9 | 30.3 | -5.0% | 0.1% |
| Venezuela | 97.7 | 26.3 | -73.1% | 0.1% |
| Panamá | 121.3 | 15.2 | -87.5% | 0.0% |
| Cuba (ACE50) | 2.7 | 1.4 | -48.1% | 0.0% |
| Por entrar en vigencia | 28.4 | 26 | -8.5% | 0.1% |
| Guatemala | 28.4 | 26 | -8.5% | 0.1% |
| En negociación | 892.2 | 1002 | 12.3% | 2.4% |
| Transpacífico* | 549.5 | 695.8 | 26.6% | 1.6% |
| Honduras | 3.6 | 7.8 | 116.7% | 0.0% |
| El Salvador | 2.4 | 2.9 | 20.8% | 0.0% |
| Turquía | 336.7 | 295.5 | -12.2% | 0.7% |
| Sin negociar | 3816.9 | 3847.5 | 0.8% | 9.1% |
| India | 723.9 | 836.8 | 15.6% | 2.0% |
| Indonesia | 206.1 | 276.5 | 34.2% | 0.7% |
| Resto | 2886.9 | 2734.2 | -5.3% | 6.5% |
| Total Exportado | 43327.3 | 42196.8 | -2.6% | 100.0% |

*Australia, Brunei, Malasia. Nueva Zelanda y Vietnam
Fuente: MINCETUR (2015)

Aquí hay una equivalencia entre China, Estados Unidos y Sudamérica (sumando CAN y Mercosur). Asia mantiene su relevancia, y América Latina es más importante como proveedor que como mercado de destino.

Como se puede apreciar en la Tabla 16, el saldo de la balanza comercial ha disminuido en relación con años anteriores, haciéndose negativa en el 2014; sin embargo, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo afirma que la promoción de acuerdos comerciales ha activado el comercio exterior y aportado al cumplimiento de los distintos objetivos de la política macroeconómica de desarrollo del país.

Tabla 16
Balanza comercial del Perú 2013-2014 (FOB, US$millones)

| | 2013 | 2014 | % |
|---|---|---|---|
| Exportaciones | 42,567 | 38,162 | -10.35% |
| Importaciones | 43,327 | 42,197 | -2.61% |
| Saldo comercial | -761 | -4,035 | |
| Intercambio comercial | 85,894 | 80,359 | -6.44% |

Fuente: MINCETUR. Elaboración propia

Igualmente señala como importantes otros aspectos normativos relacionados con el fomento de la inversión, con el objeto de avalar un clima estable y previsible, especialmente para la inversión extranjera directa.

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) considera que con la mayor apertura comercial el Perú ha logrado ingresar a nuevos mercados con mayor número de productos de exportación, estimulando a la vez la creación de nuevas empresas exportadoras.

En este contexto, las relaciones con Asia han tenido particular atención, dada la importancia económica que ese bloque tiene para el Perú. Primero se ingresó al foro APEC en 1998, luego se suscribieron acuerdos bilaterales con diversos países asiáticos, el más importante con China; asimismo, se desempeñó un papel clave en el lanzamiento de la iniciativa de la Alianza del Pacífico, aglutinando países que compartían la estrategia de inserción internacional y de desarrollo del Perú; además se ha jugado un rol activo en las negociaciones del TPP como proceso transcontinental en la cuenca del Pacífico.

Desde el gobierno se considera que la AP es un espacio para alcanzar una integración subregional más profunda al buscar la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas. Entre los principales intereses y propuestas del Perú para la AP se considera establecer alianzas público-privadas, y la promoción de servicios (hay un fuerte interés en el sector turístico). También, el impulso a la competitividad de las PYMES y la promoción de espacios para aumentar el dinamismo del sector empresarial.

Para Perú, la AP estaría cumpliendo dos objetivos principales; de un lado, la consolidación de su estrategia de desarrollo, buscando socios que la comparten, dificultando una reversibilidad de la misma por posibles cambios políticos internos, y de otro, reforzar la política de acercamiento al Asia, que asegura una continuidad en la política comercial y exterior del país.

## La Alianza del Pacífico y el Perú

La AP se presentó a través del Acuerdo Marco como un espacio de integración económica, política y comercial que ofrece a los agentes económicos un marco jurídico previsible para el desarrollo y avance hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, y el impulso de un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías que la conforman (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2014).

El sentido de la creación de la AP es unir a países que busquen objetivos tales como estimular en conjunto el crecimiento económico y la competitividad, con políticas relativamente similares, buscando maximizar las ventajas y las fortalezas de cada uno de los países a través de la constitución de un bloque conjunto. Además, la AP ofrece ventajas competitivas para los negocios internacionales, con una clara orientación a la región Asia Pacífico, la cual ha sido clave en las relaciones internacionales peruanas.

Este acuerdo, en cuanto a su cobertura temática y enfoque de negociación, busca ir más allá de un TLC tradicional. Los miembros de la AP cuentan con decenas de tratados comerciales entre sí, y con las economías más desarrolladas y dinámicas del mundo, manteniendo total libertad en sus negociaciones de comercio con terceros países. Esto estimula el intercambio comercial, de innovación, de inversiones y de tecnología con las regiones más competitivas del mundo, y el Perú espera que los países miembros busquen una integración más profunda fomentando la complementariedad productiva para acceder a los mercados mundiales.

Al realizarse el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco el 10 de febrero de 2014, se detallaron negociaciones que incluyeron temas como la regulación de disciplinas sobre acceso a mercados, las reglas de origen, la facilitación comercial, las compras públicas, los servicios, las medidas sanitarias y fitosanitarias, los obstáculos técnicos, la inversión y solución de controversias, los cuales forman parte de las negociaciones que maneja el Perú en su relacionamiento internacional.

En septiembre de 2013, los ministros de Economía de los países miembros acordaron en las negociaciones comerciales la desgravación total del 92% de las partidas arancelarias dentro del bloque, lo que se concretó en febrero de 2014, mes en el que se firmó dicho acuerdo, y se pactó que el 8% restante se desgravará en un proceso de hasta diecisiete años (Alianza del Pacífico Publicaciones, 2014). Los distintos programas de liberación existentes entre el Perú y los socios de la AP facilitan particularmente esta convergencia de aperturas comerciales.

El Protocolo Comercial acordado en esta Cumbre Presidencial significa un avance en la convergencia de los diferentes TLC bilaterales existentes entre los miembros de la AP (armonizando normas y estableciendo estándares comunes), al facilitar la comercialización mediante mecanismos de apertura como la liberalización arancelaria, complementada con el establecimiento de un mecanismo de acumulación de origen que le permitirá al Perú trabajar el desarrollo de encadenamientos productivos con los socios de la AP.

En cuanto a las barreras técnicas al comercio (medidas sanitarias y fitosanitarias), se acordaron disposiciones de cooperación regulatoria y transparencia, así como la facilitación del comercio y la cooperación aduanera. También se diseñaron estrategias comunicacionales, incrementando así la eficiencia del comercio global y entre miembros. Además, se estableció un diálogo permanente y fructífero a fin de promover los objetivos de la AP, que son afines con la política comercial manejada por el gobierno peruano.

En las compras públicas se acordaron compromisos a nivel de gobierno para el acceso al mercado de las contrataciones estatales; de esta manera, las entidades de gobierno de la AP tendrán mayores beneficios en sus contrataciones de bienes y servicios, en términos de calidad y precio. De igual manera, se negoció un Acuerdo sobre Comercio Electrónico, con el objetivo de incentivar el intercambio de bienes y servicios a través de la promoción de uso de tecnologías de información.

Además, se ofrecerán normas claras y previsibles, y seguridad jurídica, tanto a los operadores de comercio como a los inversores, con el objetivo de promover los servicios y la inversión. Adicionalmente, por medio de la Coherencia Regulatoria, se establecen disposiciones para el desarrollo de buenas prácticas, a fin de mejorar la regulación, la competencia y el ambiente de negocios, y solucionar los problemas de forma ágil y eficiente entre los países miembros, así como la transparencia fiscal internacional, que se encarga de desarrollar mejores prácticas alusivas a la tributación y fiscalización.

Otra de las iniciativas de mucho interés para el Perú es la integración financiera por medio del Mercado Integrado Latinoamericano (MILA), para lo cual se ha promovido una plataforma de integración bursátil entre las bolsas de valores de Colombia, Chile y Perú, aunque sin fusión o integración corporativa por parte de sus miembros. El ingreso de México al MILA se oficializó en agosto del 2014 completando con ello la participación de todos los miembros de la AP.

También se promueve la libre circulación de personas al interior de la AP, lo cual significa un paso importante para incentivar el turismo y reforzar la movilización de la fuerza laboral, mediante el reconocimiento de los títulos profesionales y la simplificación para obtener los permisos laborales. En ese sentido se ha creado la Plataforma de Movilidad Académica y Estudiantil, que busca otorgar becas a estudiantes de los países miembros de forma que puedan adelantar sus estudios en algún país de su elección. En 2013 se otorgaron 256 becas, de las cuales 227 fueron para pregrado y 29 para postgrado.

Otra de las ventajas de este tipo de acuerdos, que van más allá de una usual reducción arancelaria, es que incentivan el auge de las cadenas regionales de valor, lo cual contribuye a incorporar disciplinas que atienden situaciones específicas para las cadenas, entre otras, temas de inversión, de logística o aduaneros, de servicios, etc.

Entre los objetivos de la cooperación están desarrollar proyectos comunes en las áreas de educación, medio ambiente y cambio climático, innovación, y ciencia y tecnología, entre otros, a la vez que incentivar el turismo, a fin de que se dé un mayor flujo de visitas en la AP. Además, se cuenta con mecanismos definidos de apoyo a las PYMES, de tal manera que logren beneficiarse por la AP.

Algunos investigadores señalan que las perspectivas mundiales favorables hacia la AP se deben a que es considerada como una alternativa para salir

del estancamiento y abandonar el creciente proteccionismo de bloques como Mercosur. Por tal motivo es vista como un nuevo impulso de cooperación e integración regional en América Latina; sin embargo, también podría generar una posible fractura en la región (Tvevad, 2014).

### *Perú en la Alianza del Pacífico*

La integración comercial de los países miembros de la AP fluctúa entre el 15 y el 20%, y aunque la integración es mayor con otros países, Perú y Colombia mantienen un mayor nivel de intercambio comercial (Wilson Center, 2015).

En efecto, Estados Unidos es un país que concentra las exportaciones de México y Colombia. Mientras que Perú y Chile tienen una mayor diversificación, donde Asia (particularmente China) tiene importante peso relativo. Respecto a las importaciones se mantiene ese panorama, aunque con relativo equilibrio de Estados Unidos y China (excepto México) (Wilson Center, 2015).

Perú sería, entonces, el país relativamente más integrado comercialmente a la Alianza, y México el principal socio del bloque (Echebarría y Estevadeordal, 2014).

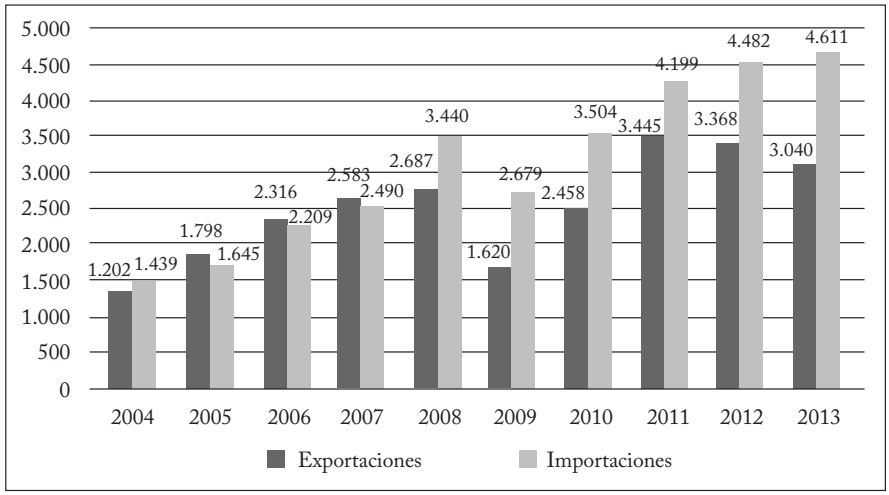
Tabla 17
Exportaciones Intra-AP
(año 2012, cifras en %)

| | Colombia | Chile | México | Perú | Alianza | Alianza/Mundo |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Colombia | | 10 | 3.9 | 7.4 | 21.3 | 7.7 |
| Chile | 4.3 | | 6.3 | 8.5 | 19.1 | 5.2 |
| México | 26.1 | 10.5 | | 7.1 | 43.8 | 2.5 |
| Perú | 4.3 | 9.6 | 2 | | 15.9 | 10 |
| Alianza | 34.7 | 30.1 | 12.2 | 23 | 100 | 3.9 |

Fuente: Foxley y Meller, 2014: 29.

En la Gráfica 28 se visualiza la evolución del comercio exterior de Perú con respecto a la AP, con la que se pasa a tener un déficit en la balanza comercial, a partir del año 2008.

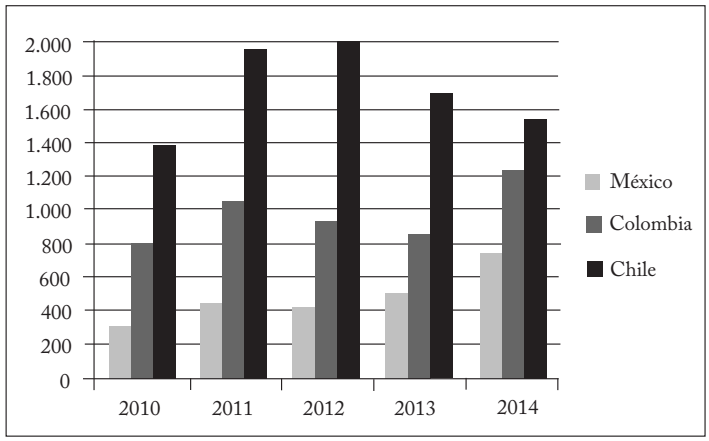
Gráfica 28
Perú y la Alianza del Pacífico, exportaciones e importaciones
(FOB, US$millones)




Fuente: MINCETUR. CEPAL. Elaboración propia.

En la Gráfica 29 se observa que en los últimos años las mayores exportaciones de Perú a la AP se dirigen a Chile, seguidas de Colombia y finalmente México.

Gráfica 29
Exportaciones de Perú a miembros de la Alianza del Pacífico
(FOB, US$millones)

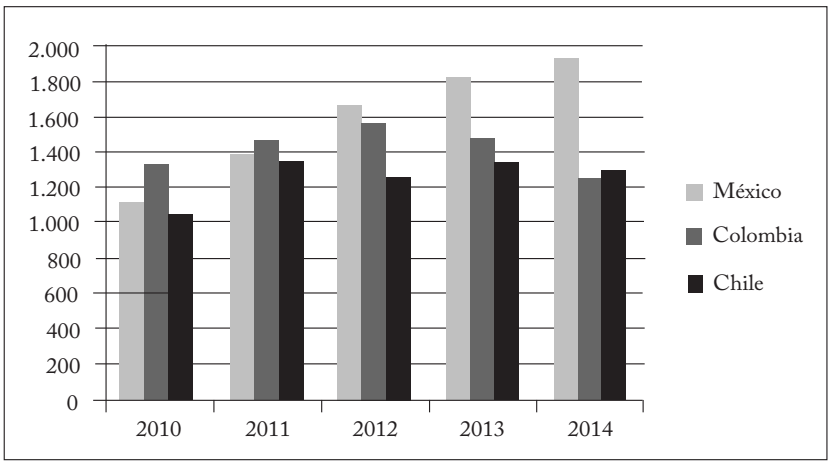



Fuente: MINCETUR. Elaboración propia.

Entre las principales subpartidas exportadas desde Perú hacia Chile se encuentran minerales de cobre, plomo, zinc, plata, gas natural licuado; hacia México minerales de cobre y zinc, café y banano, y hacia Colombia , cátodos de cobre, harina y polvo de pescado y zinc sin alear (Boletín Sunat, 2014). (ver Anexo A del capítulo).

Según se observa en la Gráfica 30, entre las importaciones de las principales subpartidas nacionales para el consumo se encuentran: desde México, aparatos receptores de televisión, tractores y vehículos con motor; desde Colombia, aceite crudo de petróleo, azúcar en bruto y polipropileno en forma primaria, y desde Chile, nitrato de amonio, pasta química, papeles y cartones (Boletín Sunat, 2014) (ver Anexo B del capítulo).

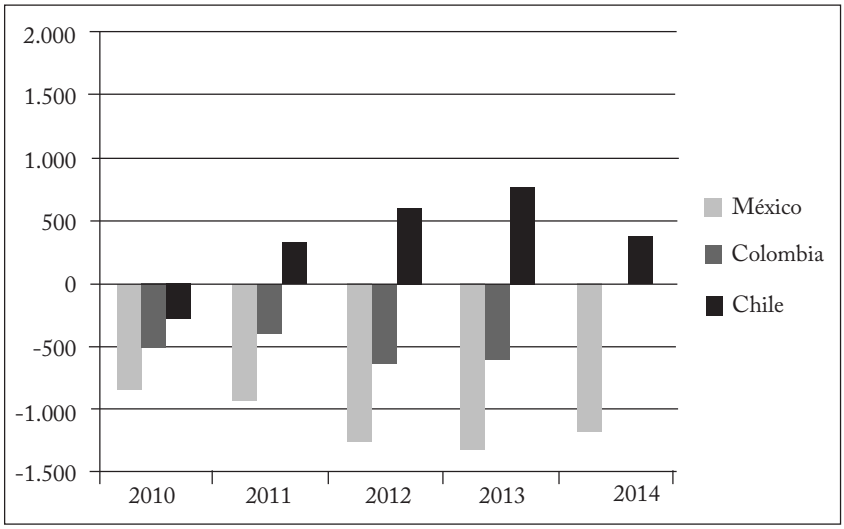
Gráfica 30
Importaciones de Perú desde miembros de la Alianza del Pacífico
(FOB, US$millones)




Fuente: MINCETUR. Elaboración propia.

Como resultado de los intercambios realizados por el Perú con sus socios de la AP, se ha registrado cada vez un mayor déficit en la balanza comercial peruana con respecto a México y Colombia, mientras es positiva con Chile desde el año 2010.

Gráfica 31
Balanza comercial del Perú 2010 - 2014 (FOB, US$millones)




Fuente: MINCETUR. Elaboración propia.

De las cifras anteriores se desprende que en el caso peruano hay una concentración de exportaciones en productos primarios. Los otros países presentan comercio de productos de mayor grado de elaboración, especialmente México. Esta característica limita la posibilidad de articulación de cadenas productivas donde el Perú esté en fases intermedias o al final de las mismas. La mayor posibilidad es que siga siendo proveedor de materias primas al inicio de la cadena productiva.

Para algunos analistas, la estrategia de liberalización y de suscripción de TLC ha permitido que Perú llegue a un nivel similar de estándares en el caso de apertura comercial y regulación, lo cual permitiría posteriormente pasar a la integración productiva (Posada, 2014).

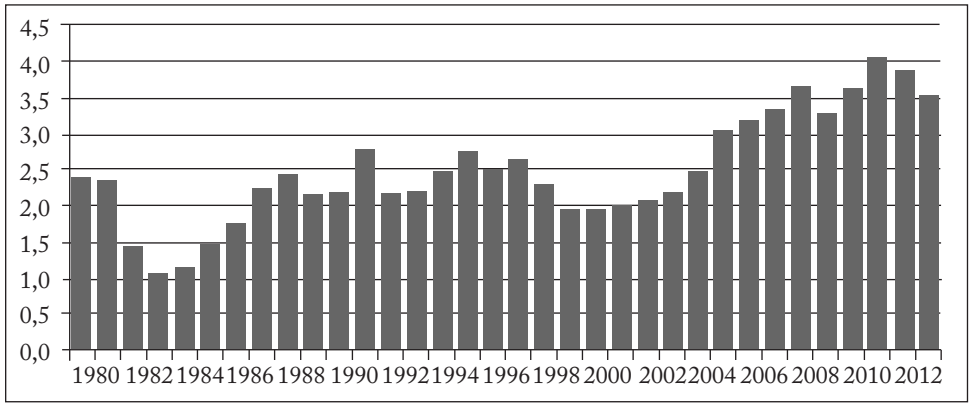
Si bien se espera que acuerdos regionales como la AP generen gran dinamismo, hay estudios que señalan, para el caso peruano, no tienen gran impacto en variables centrales. M. Tello analiza las interrelaciones de la integración comercial, financiera y de especialización sectorial con el grado de sincronización entre los ciclos del Producto Interno Bruto (PIB) del Perú y los respectivos PIB de los treinta y un principales países socios comerciales (Tello, 2012).

Los resultados muestran relaciones robustas y bidireccionales entre el grado de sincronización y el de integración financiera, entre este y la integración comercial, y de esta con el nivel de especialización sectorial. Pero, según el autor, los Acuerdos Preferenciales de Comercio no incidieron en las diversas variables consideradas.

## Alianza del Pacífico, ¿valor agregado?

Existe expectativa sobre el impacto que se podría generar sobre la diversificación de exportaciones y el mayor valor agregado de las mismas en la AP, que, como ya se señaló, son objetivos claves de la política comercial del Perú. La apertura de la AP permitiría generar un mayor comercio intra-bloque y también ayudaría a potenciar mayores espacios de integración y complementación productiva de sus miembros. Sin embargo, este *ratio* es todavía muy bajo, incluso comparado con otros acuerdos comerciales regionales de Sudamérica.

Gráfica 32
Coeficiente exportación intra-Alianza/mundial
(%) Alianza del Pacífico




Fuente: ALADI. Elaboración propia.

Dingemans (2012) señala que no se ha probado que los acuerdos de libre comercio firmados por países de América Latina hayan permitido diversificar las exportaciones y aumentar el número de socios comerciales. Examina sus índices de concentración y constata que gran parte del crecimiento exportador se ha concentrado en el margen intensivo y no en el extensivo. Por lo que

invitan a los gobiernos latinoamericanos a promover políticas más activas y adoptar enfoques más dinámicos que el enfoque tradicional de las ventajas comparativas.

También se espera que pueda haber complementariedad productiva y se formen cadenas de valor que potencien la proyección al Asia Pacífico. Por su parte, los investigadores Echebarría y Estevadeordal identifican casos de integración productiva ya existentes, que deben fomentarse para una integración profunda.

> […] una integración más profunda entre los países de la AP, debería potenciar tendencias de integración productiva que ya se observan. De hecho, ejemplos concretos de encadenamientos ya los vemos en la región en los siguientes casos: i) tejidos de mezclilla mexicanos que son utilizados en Chile para producir pantalones y prendas de vestir que luego se exportan a Perú, ii) zinc peruano que es importado por empresarios colombianos para producir baterías que luego son exportadas a Chile y, iii) polímeros colombianos que son procesados en México para producir envases de plástico que luego se exportan a Perú. Complementaciones productivas como éstas y muchas más es lo que se busca potenciar con una integración más profunda como la que persigue la AP (Echebarría y Estevadeordal, 2014: 31).

Sin embargo, algunos estudios encuentran resultados que no comparten el optimismo existente.

Según Roldán (2013), luego de realizar un análisis para identificar el comercio interregional entre las economías de Asia Pacífico y la AP midiendo cada uno de los sectores (entre los principales: TIC, cuidado de salud y automotriz), resulta que hay un incipiente comercio intra-industrial entre los bloques mencionados. Aquellos sectores intensivos en recursos naturales y con bajo valor agregado (entre los principales: agroindustrial y pesquero) no evidencian potencial de comercio intra-industrial significativo.

Rosales (2013), tras analizar las negociaciones comerciales megarregionales y todo lo que implica este surgimiento para el comercio mundial y las redes internacionales de producción, llega a la conclusión de que si bien se están dando estas propuestas para fortalecer el intercambio, sobre todo con economías desarrolladas, es importante para América Latina y el Caribe profundizar su propia integración para mejorar su inserción económica internacional.

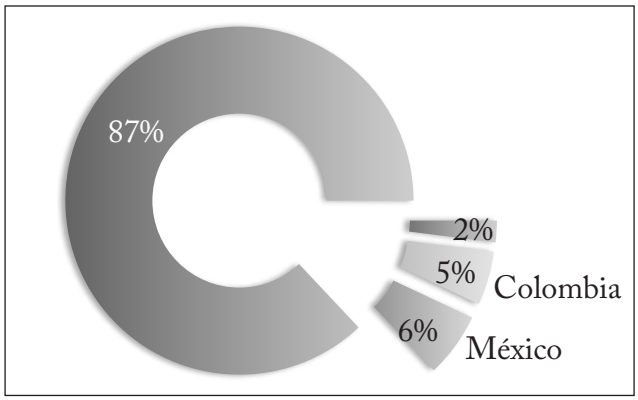
Foxley señala que se requiere asociarse a un país que lidere el proceso:

> […] el esfuerzo integrador desde la base productiva se facilitaría si un país como Brasil asumiera un liderazgo explícito en esta tarea, similar al rol que jugó Estados Unidos en la constitución del NAFTA. Para avanzar en esta línea, los países que forman parte de la Alianza del Pacífico –Chile, Colombia, México y Perú– deberían entregar incentivos especiales para que las empresas brasileñas vean en sus mercados una posibilidad real de liderazgo frente a los países de ingreso medio del Este de Asia (Foxley, 2014: 20-21).

## Inversiones

Con respecto a la inversión extranjera registrada, en el siguiente gráfico se observa que Chile es el país de la AP que más inversiones tiene en Perú.

Gráfica 33
Saldo de Inversión Extranjera Directa por país
(diciembre 2014)




Fuente: ProInversión. Elaboración propia.

De los países miembros, Perú es el primer destino de las exportaciones de servicios chilenos así como de inversiones, tal es el caso de las tiendas por departamento y distribución minorista. En Colombia ocurre algo similar, y a su vez Colombia maneja gran parte de la electricidad en el territorio peruano. México tiene inversiones en todos los países, sobre todo en telecomunicaciones.

Si se analizan las cifras de inversión extranjera materializada en Chile desde 1974 a 2012, Colombia, Perú y México solamente representan el 3,3% del

total de un agregado de US$3 mil millones. Diametralmente diferente es el caso de las inversiones chilenas en el exterior, ya que los países de la Alianza del Pacífico han recibido un 36,8% de dicha inversión, sumando a junio de 2013 un total de US$31,630. Se evidencia así el atractivo que dichos mercados tienen para los inversionistas chilenos (especialmente Perú y Colombia). Aunque también hay montos significativos en Brasil y Argentina, lo que muestra una estrategia integral de las inversiones chilenas en el exterior (M. Francke, 2014).

Los flujos de inversión extranjera directa desde Asia hacia la Alianza son mayores que de esta a los países asiáticos. Se puede notar que los flujos con Japón y Corea del Sur están dirigidos a la fabricación sobre todo de coches y aparatos electrónicos, mientras que China proyecta su interés en el sector minero y otros recursos naturales. Para el 2011 casi el 45% del total de flujos de entrada de IED en Latinoamérica correspondió a los países miembros de la Alianza.

## Coordinación del sector público y privado: agencias y gremios AP

ProColombia, ProChile, ProMéxico y PromPerú son las agencias de promoción de los cuatro países miembros de la Alianza del Pacífico que trabajan en conjunto en diversas actividades con el objetivo de promover el comercio exterior, el turismo y la inversión al interior de la Alianza y en los mercados de terceros países, por ejemplo, con la promoción y participación en diversos eventos y ferias, y la identificación de oportunidades de negocios entre las empresas integrantes de la Alianza. Así, se han realizado siete seminarios de promoción de la AP en Seúl, Shanghái, Singapur, París, Tokio, Taipéi y Madrid, los cuales contaron con la presencia de más de 700 empresarios. Igualmente se ha promocionado el bloque en dos importantes ferias de alimentos: SIAL (Francia) y Fine Foods (India) (SIICEX, 2013).

Otra de las entidades a favor de la integración de la Alianza es el Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico, creado por el sector privado en el año 2012. Se encarga de velar por aumentar la productividad con el fin de impulsar las inversiones y el comercio, y tiene una participación fundamental en la AP.

José Luis Silva, ex presidente de la Asociación de Exportadores del Perú –ADEX, representante del gremio en el Capítulo Peruano del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico, concedió una entrevista a un medio local, en la que comentó:

> Perú es el gran ganador con la puesta en marcha de la Alianza del Pacífico (AP) ya que permitirá desarrollar encadenamientos productivos que redundarán en el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) y en la recuperación de las exportaciones peruanas. Las Pymes exportadoras peruanas podrán hacer negocios conjuntos con unidades productivas de los otros países miembros e incrementar su capacidad para comercializar sus productos a más mercados. La Alianza del Pacífico permitirá trabajar alianzas empresariales (Revista *América Economía*, 18 de febrero de 2014).

El Capítulo Peruano del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP), resalta algunos avances:

– *Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE)*

Se han alcanzado avances en el desarrollo de las VUCE nacionales y la interoperabilidad entre ellas, y con base en la hoja de ruta desarrollada con el apoyo del BID, se ha dado inicio al plan piloto de interoperabilidad de VUCE de la AP, el cual

> […] permitirá el intercambio de datos en formato electrónico entre las autoridades responsables del comercio exterior de los cuatro países, reduciendo en forma significativa los costos y tiempos (Declaración CEAP, 2014: p. 7).

– *Competitividad logística*

Se ha coordinado con el BID la contratación de un estudio que permitirá identificar los obstáculos que limitan la reducción de los costos logísticos en los países de la AP, y que se iniciará con el sistema de transporte marítimo, incluyendo una propuesta para la creación de un observatorio de logística a fin de transparentar los costos vinculados al transporte de carga marítima.

## Encadenamientos productivos

El BID identificó los niveles de complementariedad productiva existente entre los cuatro países y los potenciales encadenamientos a nivel bilateral. Según la encuesta elaborada por el WEF y algunos gremios privados de los países miembros, la infraestructura es percibida por los empresarios de la AP como uno de los principales obstáculos para hacer negocios.

El Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP) evaluará la incorporación de nuevos temas de trabajo, tales como la cooperación en derechos de autor y propiedad industrial, el transporte aéreo, el desarrollo de infraestructura, los productos agropecuarios y la promoción del deporte.

Así, la AP tiene un impulso fundamental desde el sector privado, y permite avanzar en un proceso que es más que un TLC. Como señala Carlos Posada:

> […] si se compara la utilización de los TLC y la presencia del sector privado en ellos, se puede ver que es limitada, por no decir nula. Usualmente el trabajo, el uso y la implementación de los TLC, corresponden única y exclusivamente a los gobiernos de turno. En el caso de la AP, más bien existe la parte receptora, pero a la vez la parte propositiva del sector privado. En consecuencia, hay ejemplos como la integración física, la homologación de normas tributarias, la homologación de normas técnicas, certificados sanitarios, ventanillas únicas, acumulación de origen, competitividad logística y cooperación en educación que son temas, que trascienden lo que usualmente se puede analizar en los TLC y en el caso de la AP se convierten en espacios de continuo trabajo, pero además con la participación directa del sector privado (Posada, 2014).

Esta participación comienza en las negociaciones del ALCA y los TLC bilaterales del Perú, pero ha sido mucho más activa y protagónica en la AP. Además, concertada a través del CEAP con sus pares del resto de países miembros.

Si bien se pueden identificar avances, y el empresariado está creando vínculos institucionales que le permiten tener una mayor participación que en el pasado, las características del comercio, la inversión y sobre todo de su estructura productiva, plantean limitaciones para que el Perú sea beneficiario neto y pueda alcanzar los objetivos planteados.

## Conclusiones

De acuerdo con el análisis realizado a lo largo de este capítulo, existe una continuidad en las políticas de liberalización y apertura implementadas en el país, combinando la suscripción de acuerdos norte-sur con la participación en los diferentes procesos de integración regional, donde la relación con el Asia es una prioridad, constituyendo una política de Estado.

La AP es más polémica. De un lado, consolida y profundiza la política de los TLC suscritos con Estados Unidos, la Unión Europea y otros países desarrollados, pero se ha contrapuesto innecesariamente a los procesos de integración regional de los que forma parte el país.

Se está enfatizando el componente estratégico-ideológico de la AP, ya que el comercio intrarregional es aún menor con respecto al que el Perú tiene con la CAN y otros acuerdos regionales. Y la actual especialización primario-

exportadora (que no ha cambiado en los últimos 20 años) no establece bases sólidas para la conformación de cadenas de valor donde el Perú tenga protagonismo en las últimas fases de la misma.

Hay avances significativos en el proceso, y la participación empresarial es muy activa, pero no se comparte el optimismo oficial sobre el potencial de la AP para el país, salvo que se implemente un conjunto de políticas domésticas que mejoren la competitividad y la productividad, cambiando el status-quo.

En ese sentido, a pesar de que la AP es un proyecto importante, debe enfrentar desde una perspectiva peruana diversos desafíos respecto a la integración regional.

En primer lugar, no convertirlo en un tema ideológico señalando que es el club de los países que tienen políticas comerciales, estrategias de desarrollo y de inserción internacional paradigmáticas. Se debe cumplir con sus enunciados de regionalismo abierto y efectivamente tender vasos comunicantes y de convergencia con otros procesos regionales como Mercosur y Unasur. Es la línea que siguió la Cancillería peruana y ahora el nuevo gobierno de Chile. Ello es clave para evitar tendencias que lleven a una fragmentación de la integración sudamericana.

Un segundo tema, es el de la naturaleza del comercio y la inversión. Aunque hay avances significativos y es una propuesta ambiciosa, los ratios de comercio intrarregional aún son muy reducidos, inclusive, en comparación con los otros criticados procesos regionales en curso o en crisis. México define el valor agregado de las cifras del bloque AP, y su comercio es extrarregional aunque con exportación de manufacturas, de forma que no es el comercio intra-industrial el que predomina, sino las exportaciones primarias. Las cadenas de valor que se proponen deberían tener en cuenta una participación equitativa de los miembros, para que no se establezca un patrón norte-sur de comercio regional, con una proyección al Asia Pacífico donde los principales beneficiarios serían los que participan en las fases finales de la cadena productiva o en los procesos de mayor valor agregado.

La inversión intrarregional es creciente, aunque con asimetrías significativas, por ejemplo, el Perú solo recientemente ha desarrollado una exportación de capitales, cuando empresas de otros países han consolidado su presencia en diferentes sectores, sobre todo en servicios. De otra parte, los nuevos proyectos, y la articulación de cadenas o proyectos conjuntos para la proyección al Asia Pacífico deberían hacerse evitando profundizar la brecha existente.

Un tercer factor es la integración profunda. Se afirma que la AP es más que un TLC, y efectivamente la agenda y los avances así lo indican. Aquí el interrogante es: ¿cuánto se logra al ir más allá de lo pactado en los TLC bilaterales y reduciendo asimetrías existentes, no ampliándolas? La acumulación de origen, la facilitación del comercio, los proyectos de infraestructura conjuntos y la articulación de cadenas de valor son elementos fundamentales en esa dirección.

Un cuarto factor es la institucionalidad. Un proceso de integración profunda demanda cierto grado de supranacionalidad, como constató el Mercosur; aunque, de otro lado, a veces se ha cuestionado que existe demasiada institucionalidad para los contenidos y avances que habían tenido procesos como la Comunidad Andina, es preciso establecer un necesario equilibrio que resuelva esos requerimientos. La activa participación del sector privado desde el comienzo en la AP es un activo importante, pero no suficiente.

Un quinto factor es el del regionalismo abierto. ¿Cuál es el balance de la suscripción e implementación simultánea de diferentes acuerdos comerciales regionales, tanto en el aspecto estratégico, como en el saldo desagregado sectorial productivo y la competitividad requerida para una inserción óptima de cada país? Unos países han avanzado más que otros en las agendas complementarias (implementación y competitividad) de los TLC.

Además de los TLC bilaterales, está la AP TPP y una dinámica diferenciada de relacionamiento con los BRICS. Para Chile y Perú, China es el principal socio comercial y tienen sus respectivos TLC, lo que no es el caso de otros miembros de la alianza, como México, donde el tema de la competencia es mayor. La proyección conjunta y el relacionamiento con ese país no necesariamente será óptima desde la alianza, o desde las políticas a seguir en foros como APEC. A nivel regional se podría decir lo mismo con respecto a socios como Brasil, o la convergencia en la integración sudamericana. Aunque hay planteamientos de una mayor articulación desde Sudamérica con el liderazgo de Brasil, lo que supone una convergencia con la AP.

A nivel de los sectores productivos siempre hay ganadores en unos acuerdos y perdedores en otros, lo que no permite evidenciar cuál será la competitividad final y los sectores que sobrevivirán, o los grados de inserción que pueden tener en diferentes procesos productivos. La asociación entre miembros de la alianza puede ser muy importante para esa proyección, pero así como hay complementariedad, también hay competencias que trabajar si se quiere

tener un juego donde todos ganan sin profundización de asimetrías. Así, es necesario considerar las propuestas de articulación productiva desde diferentes las perspectivas.

Lo ideal sería desarrollar cadenas productivas en los países de América Latina con valor agregado, inversiones en conocimiento y capital humano, donde la integración pueda ser un instrumento fundamental como plantea la CEPAL. El reto es conciliar iniciativas como la AP con otros procesos de integración sudamericana y latinoamericana, evitando la ideologización y la fragmentación.

## Referencias bibliográficas

Alianza del Pacífico (2014). *Publicaciones.*

ComexPerú Negocios (2013). "La Importancia Comercial de la Alianza del Pacífico". Lima.

Comisión Económica para América Latina –CEPAL (2014). *Integración regional: hacia una estrategia de cadenas de valor inclusiva.*

Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico –CEAP (2014). *Declaración Capítulo Peruano.*

Digemans, Alfonso y César Ross (2012). "Los acuerdos de libre comercio en América Latina desde 1990. Una evaluación de la diversificación de exportaciones". *Revista CEPAL.*

Echebarría, Luis Estanislao y Estevadeordal, Antoni (2014). "Alianza del Pacífico: un nuevo motor de integración regional". En Alejandro Foxley y Patricio Meller (eds.). *Alianza del Pacífico: en el proceso de integración latinoamericana*. Santiago: CIEPLAN/BID, Uqbar Editores.

Fairlie, Alan (2010). *Acuerdos norte-sur de los países andinos*, UNCTAD.

Fairlie, Alan (2013). "Integración y convergencia en Unasur". *Working Paper* No. 148, febrero Red Latina.

Foxley, Alejandro y Patricio Meller (eds.) (2014). *Alianza del Pacífico: en el proceso de integración latinoamericana*. Santiago: CIEPLAN/BID, Uqbar Editores.

Foxley, Alejandro (2014). "Nuevo desafío para América Latina: integración productiva". En Foxley, Alejandro y Patricio Meller (eds.). *Alianza del Pacífico:*

*en el proceso de integración latinoamericana*. Santiago: CIEPLAN/BID, Uqbar Editores.

Francke, Mathias (2014). "Alianza del Pacífico: perspectiva de Chile". En Alejandro Foxley y Patricio Meller (eds.). *Alianza del Pacífico: en el proceso de integración latinoamericana.* Santiago: CIEPLAN/BID, Uqbar Editores.

Posada, Carlos (2014). "Alianza del Pacífico: más que un Tratado de Libre Comercio". En Alejandro Foxley y Patricio Meller (eds.). *Alianza del Pacífico: en el proceso de integración latinoamericana*. Santiago: CIEPLAN/BID, Uqbar Editores.

Posada, Cecilia (2014). *Firma del protocolo comercial en la Alianza del Pacífico.* BBVA Research.

Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú (2014). "Visita Oficial del Presidente de la República del Perú, Ollanta Humala Tasso, a los Estados Unidos Mexicanos". Comunicado Conjunto 001-14. Disponible en [http://www.rree.gob.pe/Noticias/Paginas/CC-001-14.aspx], consultado el 20 de agosto de 2014.

Roldán Pérez, Adriana, Alma Castro Lara y Melissa Eusse Giraldo (2013). *Comercio intra-industrial entre las economías de Asia y el Pacífico y la Alianza del Pacífico, 2007-2011*. Santiago: Naciones Unidas y CEPAL.

Rosales, Osvaldo, Sebastián Herreros, Alicia Frohmann, Tania García-Millán (2013). *Las negociaciones megarregionales: hacia una nueva gobernanza del comercio mundial*. Santiago: Naciones Unidas y CEPAL.

Ruiz, Juan (2014). *La Alianza del Pacífico y el futuro regional*. BBVA Research.

Sistema Económico Latinoamericano –SELA (2013). *La Alianza del Pacífico en la integración latinoamericana y caribeña*. Caracas.

Sistema Integrado de Información sobre Comercio Exterior –SIICEX (2013). *Alianza del Pacífico ¿Respaldo para las exportaciones peruanas?*. Disponible en [http://www.siicex.gob.pe/], consultado el 15 de mayo de 2014.

Sociedad de Comercio Exterior del Perú –COMEXPERÚ NEGOCIOS (2013). *La Importancia Comercial de la Alianza del Pacífico*.

Sociedad de Comercio Exterior del Perú –COMEXPERÚ (2014). Semanario 740, 752.

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria –SUNAT (2014). *Boletines*.

Tello, Mario (2012). "Perú: integración, especialización sectorial y sincronización de los ciclos internacionales del producto. *Revista CEPAL*.

Tvevad, Jesper (2014). *The Pacific Alliance: Regional Integration or fragmentation*. Policy Department, European Parliament.

Wilson Center (2015). "La Alianza del Pacífico: un largo camino por recorrer hacia la integración". *La Gestión* 21 de enero de 2015. "Integración comercial del Perú con los países de la Alianza del Pacífico llega a 17.9%. Disponible en [http://gestion.pe/economia/integracion-comercial-peru-paises-alizana-pacifico-llega-179-2121470], consultado el 22 de enero de 2015.

## Anexo A

Perú: exportación definitiva
Principales Subpartidas por país destino - 2013
( Valor FOB en millones de US $)

| | | | | 2013 |
|---|---|---|---|---|
| Chile | 1 | 2603000000 | Minerales de cobre y sus concentrados | 406.07 |
| | 2 | 2607000000 | Minerales de plomo y sus concentrados | 299.20 |
| | 3 | 2711110000 | Gas natural, licuado | 275.48 |
| | 4 | 2608000000 | Minerales de cinc y sus concentrados | 200.85 |
| | 5 | 2616100000 | Minerales de plata y sus concentrados | 134.44 |
| | 6 | 7403110000 | Catodos y secciones de cátodos de cobre refinado | 41.48 |
| | 7 | 901119000 | Los demás café sin tostar, sin descafeinar | 30.96 |
| | 8 | 1605540000 | Jibias (sepias) y calamares | 21.61 |
| | 9 | 7901110000 | Cinc sin alear, con un contenido de cinc superior o igual al 99,99% en peso | 19.78 |
| | 10 | 307490000 | Demás jibias, globitos,calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera | 19.52 |
| | | | Resto | 91.98 |
| Chile | | | | 1,541.37 |
| México | 1 | 2603000000 | Minerales de cobre y sus concentrados | 195.23 |
| | 2 | 2608000000 | Minerales de cinc y sus concentrados. | 5.96 |
| | 3 | 901119000 | Los demás café sin tostar, sin descafeinar | 4.77 |
| | 4 | 803901100 | Bananas incluidos los plátanos tipo "*cavendish valery*" frescos | 2.00 |
| | 5 | 805202000 | Tangelo (citrus reticulata x citrus paradisis) | 0.80 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 6 | 6301209000 | Mantas de las demás materias textiles (excepto las eléctricas) | 0.69 |
| | 7 | 3205000000 | Lacas colorantes; preparaciones a que se refiere la nota 3 de este capítulo a base de lacas c | 0.40 |
| | 8 | 805209000 | Demás clementinas. *wilkings* e hibridos similares de agrios (cítricos) frescos o secos | 0.35 |
| | 9 | 8431439000 | Las demás partes de máquinas de sondeo o perforación de sub-pa. 8430.41 u 8430.49 | 0.34 |
| | 10 | 5208290000 | Los demás tejidos de algodón blanqueados | 0.29 |
| | | | Resto | 2.22 |
| México | | | | 213.05 |
| Colombia | 1 | 7403110000 | Cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado | 45.99 |
| | 2 | 2710121900 | Las demás gasolinas sin tetraetilo de plomo | 28.15 |
| | 3 | 2301201100 | Harina, polvo y "pellets", de pescado con un contenido de grasa superior a 2% en peso | 28.09 |
| | 4 | 7901110000 | Cinc sin alear, con un contenido de cinc superior o igual al 99,99% en peso | 27.20 |
| | 5 | 2603000000 | Minerales de cobre y sus concentrados | 26.02 |
| | 6 | 7408110000 | Alambre de cobre refinado con la mayor dimensión de la sección transv. sup. a 6 mm | 11.50 |
| | 7 | 7407100000 | Barras y perfiles de cobre refinado | 8.86 |
| | 8 | 806100000 | Uvas frescas | 5.60 |
| | 9 | 7409190000 | Las demás chapas y tiras de cobre refinado,de espesor sup. a 0,15 mm | 4.79 |
| | 10 | 2817001000 | Óxido de cinc (blanco o flor de cinc) | 3.21 |
| | | | Resto | 22.40 |
| Colombia | | | | 211.81 |

Fuente: SUNAT. Elaboración propia.

# Anexo B

Perú: regímenes definitivos
importación para el consumo
Principales subpartidas nacionales según país de origen
(valor fob en miles de dólares) periodo enero-diciembre 2013

| Ranking | | Cuode | | | Total |
|---|---|---|---|---|---|
| 005 | México | 1 | 8528720000 | Los demás aparatos receptores de televisión, en colores | 273,845.1 |
| | | 2 | 8701200000 | Tractores de carretera para semirremolques | 174,212.9 |
| | | 3 | 8703239020 | Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa de cili | 88,114.7 |
| | | 4 | 8471500000 | Unidades de proceso digitales, exc. las subpartidas n.os 8471.41.00 y 8471.49.00 ,unid | 85,904.3 |
| | | 5 | 3305100000 | Champúes | 52,484.0 |
| | | 6 | 8517120000 | Teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas | 49,299.4 |
| | | 7 | 2523290000 | Cemento portland, excepto cemento blanco o coloreado artificialmente | 26,886.9 |
| | | 8 | 8704230000 | Vehículos diesel para transporte de mercancías con carga > 20 t | 29,707.5 |
| | | 9 | 8450200000 | Máquinas para lavar ropa de capacidad unitaria, expresada en peso de ropa seca > 10 kg | 25,465.0 |
| | | 10 | 3904102000 | Policloruro de vinilo sin mezclar con otras sustanc. obt. por polimerización en suspensión | 24,802.2 |
| | | | | Resto | 912,263.0 |
| | México | | | | 1,742,984.9 |
| 008 | Colombia | 1 | 2709000000 | Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso | 229,382.6 |
| | | 2 | 1701999000 | Los demás azúcares en bruto sin adición de aromatizante ni colorante | 64,188.8 |
| | | 3 | 3902100000 | Polipropileno, en formas primarias | 49,439.9 |
| | | 4 | 2701120000 | Hulla bituminosa | 32,872.0 |

| Ranking | Cuode | | | | Total |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 5 | 3303000000 | Perfumes y aguas de tocador. | 36,524.8 |
| | | 6 | 3004902900 | Los demás medicamentos para uso humano | 32,362.7 |
| | | 7 | 9619002000 | Compresas y tampones higiénicos | 25,324.0 |
| | | 8 | 8703239020 | Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa de cili | 23,948.5 |
| | | 9 | 3401110000 | Jabón de tocador (incluso medicinal), en barra, panes o trozos | 22,067.1 |
| | | 10 | 3917299900 | Los demás tubos rígidos | 19,402.1 |
| | | | | Resto | 876,370.2 |
| | Colombia | | | | 1,411,882.7 |
| 011 | Chile | 1 | 3102300020 | Nitrato de amonio para uso minero (grado anfo) | 58,015.3 |
| | | 2 | 4703290000 | Pasta química a la sosa o al sulfato, semiblanqueada o blanqu. dist. de la coníferas | 34,746.4 |
| | | 3 | 4810920000 | Los demás papeles y cartones: multicapas | 34,185.9 |
| | | 4 | 8474900000 | Partes de maquinas y aparatos de la partida no 84.74 | 32,094.8 |
| | | 5 | 4407109000 | Demás madera aserrada o desbastada longitudinalmente de coníferas, de espesor >6 mm. | 29,704.3 |
| | | 6 | 4801000000 | Papel prensa en bobinas (rollos) o en hojas | 29,831.4 |
| | | 7 | 0303550000 | Jureles (trachurus spp.),congelados, excepto hígados, huevas y lechas | 28,899.3 |
| | | 8 | 1107100000 | Malta sin tostar | 26,699.3 |
| | | 9 | 0808100000 | Manzanas frescas | 26,130.2 |
| | | 10 | 2106902900 | Las demás preparaciones compuestas cuyo grado alcohólico volumétrico sea inferior o igual al 0 | 27,818.9 |
| | | | | Resto | 944,875.2 |
| | Chile | | | | 1,273,000.9 |

Fuente: SUNAT. Elaboración propia.

# Capítulo 7
# El MILA y la integración financiera en el marco de la Alianza del Pacífico

*Ángela María Cobos Mónico*

## Introducción

La Alianza del Pacífico (AP) se perfila como una de las iniciativas más interesantes de los últimos tiempos en materia de integración regional; corresponde además a un punto de quiebre en la tendencia latinoamericana de los últimos años, y es un interesante ejemplo de integración económica y financiera. Tal y como se ha mencionado a lo largo de este libro, las posibilidades geopolíticas, económicas y en materia de política exterior de esta iniciativa son muchas, siendo la interconexión con Asia Pacífico la oportunidad que tal vez representa mayores beneficios para la región.

El buen momento de las principales economías participantes en la Alianza, Chile, Colombia México y Perú, permite pensar que el potencial de esta iniciativa en materia comercial y financiera es significativo. Posadas (2014) estudia en la serie de estudios de análisis de mercados del BBVA cómo los cuatro países de la Alianza gozan de niveles de estabilidad macroeconómica y financiera importantes, y reconoce que en ellos se ha avanzado en la apertura comercial hacia una variedad de áreas económicas. También resalta que comparten una visión en la que las políticas cambiarias flexibles (lo que según la autora les permite amortiguar eventuales choques externos y mantener inflaciones bajas con esquemas de objetivos de inflación y bajos niveles de endeudamiento) y el manejo prudente de la política económica, les ha permitido a los países de la Alianza poner en marcha políticas fiscales y monetarias contra-cíclicas que les han asegurado una posición cómoda en su entorno latinoamericano.

Como lo explican los más recientes análisis de la firma consultora en riesgos político, de seguridad e integridad *Control Risks:*

> En su corta existencia, la Alianza del Pacífico ha demostrado que es una fuerza que debe empezar a ser tenida en cuenta. Hasta ahora, sus cuatro miembros –quienes han sido listados entre las economías más dinámicas de la región– han rehuido a la retórica de la unidad latinoamericana que ha tendido a obstaculizar iniciativas de integración anteriores. Por el contrario, estos países han privilegiado un enfoque mucho más pragmático dirigido a liberalizar el comercio y a mejorar las condiciones de inversión en sus países como vía para mejorar su ya impresionante desempeño económico (Control Risks, 2013).

Son comunes los escenarios en los que se considera que la eliminación de tarifas al comercio y la libre movilidad de personas por el territorio de los cuatro países son los logros más importantes de la Alianza, y evidentemente los avances pueden ser importantes en términos de libre circulación de bienes y personas. Sin embargo, también se debe considerar cómo es el panorama para la libre circulación de capitales y servicios financieros, que es uno de los elementos en la formación de un Mercado común y uno de los objetivos centrales de la AP.

Se observa que desde la concepción del proceso integracionista la movilidad de capitales ha sido identificada como un factor clave en el desarrollo de la iniciativa, al ser recogida en los objetivos trazados en el Acuerdo Marco de la AP con el mandato de "avanzar hacia la libre circulación de capitales y la promoción de las inversiones entre las Partes". Y ese mandato ha sido avalado por los cuatro países con el desarrollo del Mercado Integrado Latinoamericano (MILA), proyectado en años anteriores para constituirse como la segunda fuerza a nivel de mercados financieros en la región, solo superada por el gigante Brasil (Control Risks, 2013), y que con la reciente entrada de México ha empezado a ser considerado como el mercado bursátil más grande de la región en cuanto a capitalización y número de empresas cotizantes (Posadas, 2014:1).

El presente capítulo explora inicialmente algunos conceptos teóricos acerca de la integración económica y financiera como variable fundamental para la profundización de espacios de integración política y social. Luego considera algunos modelos de integración financiera implementados en otras partes del mundo así como iniciativas previas desarrolladas en la Comunidad Andina, uno de los referentes cercanos a la Alianza. Posteriormente se aprecian algunos

aspectos fundamentales del MILA, así como los beneficios esperados con este modelo de mercado integrado, especialmente con la reciente adhesión de México. Finalmente, se tratan algunos de los retos a futuro, particularmente en cuanto a desafíos regulatorios en materia de políticas tributarias involucradas en las ganancias al capital, así como ciertas políticas a favor de la protección de los inversionistas y las potencialidades aún no explotadas en materia de recursos provenientes de los fondos de pensiones.

## La relevancia del estudio de la integración regional de los mercados financieros y antecedentes del MILA

El concepto de integración financiera y el interés de las economías por formar mercados comunes de capital no es algo nuevo. En el siglo anterior, el profesor Bela Balassa (Wionczek, 1964) se planteó cómo los beneficios mutuos derivados de una solución de integración regional pueden ser fácilmente valorados y las condiciones que señalan la deseabilidad de la integración económica dentro de un marco regional. Si bien estos postulados se refieren fundamentalmente a la eliminación de barreras comerciales, es una idea que permite imaginar un escenario similar en el rubro de la integración regional de los sistemas de capitales y de la actividad bursátil de los países y se podría afirmar que incluso en temas financieros, las alineaciones regionales son deseables.

En el contexto actual, el profesor de economía lituano Zigmas Lydeka reconoce que el análisis (sistémico, desde su óptica) de la integración financiera atrae cada vez más la atención de investigadores y profesionales en temas económicos y financieros por varias razones, entre ellas, el importante crecimiento del mercado financiero internacional en comparación con el comercio internacional o el crecimiento doméstico de las economías y la creciente interdependencia de los participantes del mercado financiero global post-crisis del 2008 (Lydeka, 2013: 59)[1].

En esta línea, es posible calificar al Mercado Integrado Latinoamericano (MILA) como un modelo de integración consolidado entre países vecinos y fiel exponente de uno de los postulados de Lydeka en cuanto a integración

1 Lydeka también propone el siguiente postulado: *Los asuntos relacionados con la globalización financiera y la integración captaron la atención de los investigadores debido a la creciente y desacertada asignación de actividad financiera a nivel internacional así como a la inestabilidad de los flujos financieros a nivel mundial* (p. 61).

financiera. El concepto que el autor define como *clustering*[2] indica que los países prefieren formar lazos locales en lugar de alinearse con otros actores distantes y, de la misma forma, prefieren formar lazos con partes que ya tienen lazos entre ellos (Lydeka, 2013: 66 y 68).

El estudio desde la óptica de la integración financiera para el ámbito latinoamericano en general, y para la Alianza del Pacífico en particular, converge en dos factores principales:

1. La falta de sofisticación de los sistemas financieros latinoamericanos comparados con otros sistemas a nivel mundial.

2. Las crisis financieras, particularmente las últimas dos crisis que alcanzaron un importante grado de contagio a nivel mundial: la crisis cambiaria y financiera del sureste asiático en 1997 y la pasada crisis hipotecaria y financiera de 2008 impulsada por la quiebra de la firma estadounidense de servicios financieros *Lehman Brothers.*

La CEPAL lo describe la falta de sofisticación de los sistemas financieros en América Latina así:

> En particular, no está presente en un grado significativo en nuestra región la complejidad de la estructura de generación y captación de financiamiento características de países desarrollados (con una multiplicidad de agentes que median entre los ahorrantes o inversionistas financieros y el inversionista real o el usuario final del crédito), aunque ciertos componentes se aprecian en algunos casos (Chile, Brasil, México y, en menor grado, Colombia). Así, los mercados de capitales, y en especial los segmentos de mercados de derivados y de instrumentos securitizados, exhiben un bajo desarrollo o bien son inexistentes, con ciertas excepciones en países en que ha habido una participación significativa de inversionistas institucionales como resultado de reformas de los sistemas de pensiones (2009: 27).

Es de resaltar que la integración de las bolsas de valores de los países de la AP en un Mercado Integrado Latinoamericano (MILA) impulsará un espacio que se podrá equiparar e incluso superar a la Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa) en magnitud de operaciones, haciendo de la región un espacio más atractivo para los inversionistas a nivel mundial. La consolidación de

2 El concepto de *clustering* mide qué tan posible es que los participantes formen conglomerados o *clusters* entre ellos.

más opciones llamativas para inversionistas internacionales podrá generar un mayor nivel de sofisticación para los mercados financieros de la región. No solo los inversionistas asiáticos, europeos, norteamericanos y africanos podrán tener acceso a un portafolio de inversión más diverso (sin restringirse únicamente a la búsqueda de opciones en Brasil), sino que la competencia entre las dos fuerzas (MILA y Bovespa) por atraer a dichos inversionistas, permitirá una mejor calidad de productos y servicios.

En el caso colombiano, el sector financiero se había caracterizado por ser relativamente pequeño antes de 1990, pues el gobierno era el agente más importante y los bancos con participación extranjera eran los que menos pesaban con tan solo un 3% del total de los activos del sistema (Urrutia y Llano, 2012: 44). En ese sentido, la economía chilena le lleva a Colombia una ventaja de aproximadamente veinte años, pues fue en la década de los setenta cuando se dio la etapa de liberalización del sistema financiero en Chile. En el caso mexicano, las bolsas de valores (en tanto instituciones auxiliares de crédito) empezaron a ser consideradas como parte del ordenamiento financiero en desde 1941, junto con los almacenes generales de depósito, las cámaras de compensación y las uniones de crédito. El sistema financiero mexicano siguió la tendencia latinoamericana de liberalización del movimiento de capitales y de desregulación de sistemas financieros y fue así como desde 1989 se inició su modernización y desregulación en varios frentes, incluyendo la reprivatización bancaria, la liberalización de operaciones financieras, la internacionalización de las actividades bancarias bursátiles y la creación de nuevos intermediarios e instituciones relacionadas (Huerta, 2014).

Tal vez el caso que más se asemeja al sistema colombiano es el peruano. Si bien los antecedentes de la Bolsa de Valores de Lima se remontan a la segunda mitad del siglo XIX, el Estado peruano fue uno de sus principales gestores hasta los inicios de la década de los noventa. Como menciona un estudio desarrollado por la Asociación de Bancos del Perú (ASBANC), las principales reformas al sistema financiero (y en general a la economía peruana) se dieron entre 1990 y 1997, siendo la liberalización de las tasas de interés, la apertura a la inversión extranjera, la apertura irrestricta de la cuenta de capitales con el exterior, la privatización de la banca estatal comercial y de la Bolsa de Valores, y el refuerzo de la regulación preventiva, especialmente en cabeza de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, los rasgos más significativos para este estudio (ASBANC, 2014).

En cuanto al punto sobre el estudio de las crisis financieras, la evidencia histórica y la misma naturaleza esencialmente frágil de los sistemas financieros muestran que las crisis originadas en dichos sistemas son una parte infalible del proceso de crecimiento de las economías, y eliminarlas completamente "implicaría inhibir la toma de riesgos que es consustancial al progreso, la innovación y el crecimiento económico" (CEPAL, 2009: 27). De esta forma se han generalizado los análisis de los sistemas financieros como una instancia casi separada de los tradicionales análisis macroeconómicos sobre política cambiaria y monetaria.

Ya antes de la crisis inmobiliaria de los tigres asiáticos en 1997 se había producido una crisis financiera en 1994 en uno de los miembros de la AP, México, el cual se vio obligado a

> […] asumir obligaciones de tesobonos gubernamentales a corto plazo, en un contexto de fuerte déficit comercial y de déficit fiscal, finalizando con la atracción a la inversión extranjera realizada como política gubernamental sobre la base de la existencia de un peso mexicano firme y estable (Vieira, 2014: 121).

La siguiente gran crisis financiera, iniciada a nivel local en las economías de Tailandia, Indonesia y Corea del Sur, se convirtió en un problema de magnitud mundial en el periodo 1997-1998. El estallido de la burbuja inmobiliaria en Tailandia produjo el retiro en masa de los recursos traídos con anterioridad por los inversionistas y, más allá, la caída de las reservas internacionales, así como la depreciación de las monedas de varios países del sureste asiático, fueron todos efectos que tuvieron importantes repercusiones en las bolsas de Nueva York, Europa y Latinoamérica.

## El propósito de integración financiera en la Alianza del Pacífico: hacia un mercado de capitales más allá de los TLC

Los modelos de integración regional en América Latina han tendido a centrar su atención en ciertos aspectos de la integración económica como la libre circulación de mercancías, razón por la cual frecuentemente se suele equiparar *integración* con los Tratados de Libre Comercio (TLC) o con la *libre circulación de personas* (visas o permisos de viaje), conceptos que claramente caben dentro de un modelo amplio de integración socio-política y económica, pero que por ningún motivo abarcan la totalidad de la extensión de los fenómenos asociados con la misma.

El caso de América Latina es claro en ese sentido:

> Mientras América Latina se confunde con la idea de que es suficiente integración articularse en zonas de libre comercio y deja de lado el debate teórico, frenando la profundización de una integración multidimensional, la Unión Europea avanza simultáneamente en la construcción de las etapas finales de integración económica, social y política, acompañándolas de una gran riqueza en los aportes teórico-conceptuales sobre los nuevos interrogantes que abren etapas más profundas de integración (Vieira, 2008:157).

## Antecedentes directos: el G2 y la CAN

En el tratado de libre comercio entre Colombia y México –denominado G2 tras el retiro de Venezuela de la iniciativa originalmente conocida como G3– se establecieron algunas disposiciones en materia de servicios financieros explicadas por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de la siguiente forma:

- Se permite el establecimiento de instituciones financieras de las otras Partes condicionadas a los principios de trato nacional y de nación más favorecida
- Se garantiza la libre transferencia de recursos al exterior
- Se permite la aplicación de medidas prudenciales que aseguren la estabilidad del sistema financiero
- Se estableció el Comité de Servicios Financiero, una entidad pensada para supervisar la aplicación del capítulo de servicios financieros y que procuraría armonizar los marcos normativos de regulación y de políticas

Como rasgo especial se hizo explícito que cada país se reservaría el manejo de la política monetaria y cambiaria.

En el relanzamiento de la integración andina en la década de los noventa, el libre movimiento de capitales fue uno de los sectores incorporado en la concepción de un espacio ampliado andino con el propósito de alcanzar un mercado común para el año 2005, el cual, al no lograrse, dejó parcialmente iniciadas unas primeras medidas en "temas referentes a una legislación comunitaria de las actividades bancarias, el trabajo asociado entre bolsas de valores de la subregión y algunas medidas contra capitales especulativos" (Vieira, 2008: 126). El desarrollo de esas incipientes iniciativas estuvo bajo

la responsabilidad de las carteras de Economía, los Bancos Centrales y las oficinas de Planeación de los países miembros de la Comunidad Andina.

En la iniciativa de los países miembros de la CAN para llegar a la integración de sus mercados financieros fueron tres los proyectos que sobresalieron: el Libre Comercio de los Servicios Financieros (LCSF), el Proyecto de Homologación de la Regulación Prudencial[3] y la integración de los mercados de valores, todos dentro del marco de la creación de un Mercado Común Andino. Tal vez en la iniciativa en la que más se avanzó fue en el LCSF con las resoluciones del Informe de la Tercera Reunión de Expertos Andinos sobre Servicios Financieros en Lima en abril de 2007. Sin embargo, siguiendo las conclusiones de Escobar (2008), la iniciativa no tuvo el éxito que se esperaba, pues como afirma la autora:

> […] no solamente no se han cumplido las disposiciones directivas de la Comunidad Andina sino que, como agravante de esta realidad, no se ha proseguido seriamente la senda de la integración ni se han desarrollado acciones orientadas eficientemente a conseguir la liberalización del comercio de servicios financieros ni a despejar el camino al reconocimiento mutuo de los sistemas financieros andinos mediante la armonización de las áreas esenciales necesarias de la regulación financiera de los países de la región (Escobar, 2008: 337).

Frente a unos avances tan limitados en esos procesos de integración, el actual estado de desarrollo del MILA resulta alentador no solo por la voluntad política mostrada por los altos mandatarios de los cuatro países de la AP, sino por el constante seguimiento que se le ha hecho al tema en las diferentes cumbres de los países miembros. Es de especial atención la Declaración de Punta Mita, de junio de 2014, donde se destaca la integración de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) al MILA. Las bolsas de valores de los tres países suramericanos (contando ahora con la valiosa adhesión de México,

---

3 Estrada y Gutiérrez (2008), parafraseando a Llewellyn (2006), proponen entender la regulación prudencial desde dos puntos de vista en un marco de supervisión flexible. Por un lado la Supervisión Micro-Prudencial que se refiere según los autores a "la verificación de solidez y solvencia de las entidades supervisadas, cuyo fin es proteger a los clientes de las entidades como también a los acreedores particulares". Por otro lado está la Vigilancia Macro-Prudencial, que en palabras de Estrada y Gutiérrez "comprende el seguimiento y análisis del riesgo sistémico y el ambiente macroeconómico que pueda llegar a tener injerencia en el buen funcionamiento del sistema [financiero]".

asunto que se verá más adelante), trabajan conjuntamente con el objetivo de facilitar las posibilidades de inversión en la región, principalmente en cuanto a proyectos de infraestructura se refiere.

## Algunos ejemplos de integración financiera a nivel mundial

Los esfuerzos por consolidar la integración de los mercados bursátiles de Colombia, Chile, México y Perú también están precedidos de algunas experiencias desarrolladas en el hemisferio, no siempre afortunadas o incipientes, principalmente en Centroamérica y Estados Unidos.

En el caso de la Asociación de Bolsas de Comercio de Centroamérica y el Caribe (Bolcen), si bien en años recientes se discutió la necesidad de llegar a niveles más efectivos de integración de las bolsas de la región –una discusión que incluía temas relacionados con el componente operativo de la plataforma de negociación, una pantalla única, políticas legales y regulatorias, y temas relacionados con operadores remotos[4]–, los esfuerzos para ampliar el campo de acción de la Bolcen en toda Centroamérica no parecen haber avanzado, aunque cuenta con la participación de varias entidades bursátiles registradas:

– Bolsa de Valores de Panamá.

– Bolsa Nacional de Valores de Costa Rica.

– Bolsa de Valores de Nicaragua.

– Bolsa Centroamericana de Valores S.A. (Honduras).

– Bolsa de Valores de El Salvador.

– Bolsa Nacional de Valores de Guatemala.

– Corporación Bursátil de Guatemala.

– Bolsa de Valores de República Dominicana.

A nivel privado existe la propuesta de concretar el llamado Latin American International Financial Exchange (LAIFEX por sus siglas en inglés), aunque no se han encontrado elementos que indiquen que el proyecto se haya llevado

4 CentralAmericaData.com, octubre de 2008.

a cabo. El LAIFEX fue ideado como un proyecto complementario al Centro Financiero Independiente de las Américas (*Independent Financial Centre of the Américas* –IFCA), un centro financiero privado pionero en América Latina, sugerido por un grupo de inversionistas. Se constituiría como bolsa regional y tendría su centro en el IFCA facilitando la comercialización de diferentes componentes a nivel regional y global: acciones, deuda primaria y deuda secundaria. La iniciativa LAIFEX sería una bolsa regional basada en República Dominicana y, de acuerdo con su sitio web oficial[5], intentaría convertirse en una,

> …bolsa privada donde los miembros podrán solicitar asientos, mientras que la plataforma de sistemas informáticos hecha a medida para el Centro dará servicio a una bolsa de valores regional, permitiendo a compañías de todo el mundo acceder a capital nuevo.

Por otro lado, tampoco se ha concretado un proyecto de integración financiera a nivel de bolsas de valores en el Mercosur, donde "no existen o son extremadamente débiles las iniciativas de cooperación financiera y monetaria" en ese espacio (Fanelli, 2008: 33), y, agrega Fanelli,

> […] el hecho de que otras regiones muestran avances en la cooperación financiera, sugieren que el Mercosur debería explorar alternativas de integración financiera que siguieran tanto la estrategia de trabajo "fronteras afuera" como "fronteras adentro" (2008: 35).

Además de las iniciativas ideadas en Latinoamérica, es importante destacar algunas iniciativas desarrolladas en otras jurisdicciones, incluyendo a Estados Unidos. De acuerdo con Schamann (2010), son varios los ejemplos de integración bursátil que se han consolidado a nivel región y que son dignos de destacar junto con el MILA (Tabla 18).

Es un ejercicio interesante seguir la evolución del EURONEXT desde su nacimiento como escenario de integración de ciertas bolsas europeas hasta su salto hacia el continente americano y su integración con la que tal vez es la bolsa de valores más representativa de todo el sistema internacional, la Bolsa de Valores de Nueva York (New York Stock Exchange –NYSE)[6].

---

5 [http://www.americas.com/espanol/el_centro/trading/129.asp].

6 El espectro bursátil en Estados Unidos es mucho más amplio y va más allá de la actividad de la NYSE. De acuerdo con la Comisión del Mercado de Valores de Estados

Tabla 18
Ejemplos integración bursátil

| Proyecto | Conformado en | Integrantes | Indicador |
|---|---|---|---|
| Euronext | 2000 | Bolsas de valores de Paris, Amsterdam, Bruselas, Lisboa y el mercado de derivados de Londres | Next 150 – N150 |
| Nordic Stock Exchange OMX | 2003 | Mercados bálticos y nórdicos: Suecia, Dinamarca, Finlandia, Letonia, Lituania, Estonia, Noruega e Islandia | OMX Nordic 40 – OMXN40 |

Fuente: Elaboración propia de datos tomados de Schamann (2010).

La integración de estos dos escenarios dio como resultado la conformación del NYSE Euronext en el año 2007, una corporación con fines de lucro que opera diversos valores tanto en Estados Unidos como en Europa. El NYSE Euronext se convirtió en su momento en el primer grupo transatlántico especializado en tranzar valores. Lo precede otra fusión dada en el año 2006 entre la NYSE y el grupo Archipelago Exchange, creando a su vez el NYSE Arca y el NYSE Group, una entidad de titularidad pública (*publicly owned*) con fines de lucro. Más adelante, en el año 2008, el grupo NYSE Euronext realizó la compra de la American Stock Exchange (Amex).

Más diciente resulta la adquisición del NYSE Euronext por parte de la Intercontinental Exchange (ICE) en el año 2013, con lo que esta última logró consolidarse como el operador de mercados financieros líder a nivel mundial en cuanto a intercambios y sistemas de compensación. Por su parte, Euronext se consolidó en su momento como la primera bolsa paneuropea al integrar las actividades de las bolsas de Bélgica, Francia, Países Bajos,

---

Unidos (US Securities and Exchange Commission –SEC), las siguientes son las bolsas registradas ante la Comisión para intercambiar valores en Estados Unidos (National Securities Exchange): NYSE MKT LLC; BATS Exchange Inc.; BATS Y-Exchange Inc.; BOX Options Exchange LLC; NASDAQ OMX BX Inc.; C2 Options Exchange Inc.; Chicago Board Options Exchange Inc.; Chicago Stock Exchange Inc.; EDGA Exchange Inc.; EDGX Exchange Inc.; International Securities Exchange, LLC; ISE Gemini, Miami International Securities Exchange; The Nasdaq Stock Market LLC; National Stock Exchange Inc.; New York Stock Exchange LLC; NYSE Arca Inc., y la NASDAQ OMX PHLX Inc.

Portugal y Reino Unido. Cuenta con más de 1.300 emisores y un índice de aproximadamente €2.6 trillones en capitalización.

## La conformación de una plataforma común de negociación a través de la integración de los mercados accionarios de Chile, Colombia, México y Perú (MILA)

Las bolsas juegan un papel fundamental en el proceso de intermediación financiera, descrito por Mankiw como la transferencia de fondos de los ahorradores a los prestatarios. El economista estadounidense asegura que los mercados financieros desempeñan una función fundamental dentro de la economía de transferencia de los recursos de los hogares que desean ahorrar una porción de su renta para futuras inversiones a otros hogares y a empresas que quieren pedir préstamos para comprar bienes de inversión. En este proceso hay muchas instituciones de la economía que actúan como intermediarios financieros, siendo la bolsa de valores, el mercado de bonos y el sistema bancario, ejemplos destacados (Mankiw, 2006: 727).

Después de la crisis de los mercados financieros del 2008, se entiende que la bolsa de valores puede ser tomada como un indicador de relevancia para el estudio de la economía de los países y, para estimaciones sobre el PIB real de los mismos. Aunque el mismo Mankiw acepta que la bolsa es un indicador volátil que puede transmitir algunas "señales falsas" sobre el devenir de la economía, sugiere que esta suele reflejar cambios en el PIB real de una economía, proporcionar datos sobre la riqueza de los hogares o la tecnología, y así, sobre la oferta agregada a largo plazo (Mankiw, 2006: 703).

Se parte de la *teoría de los mercados eficientes* como fundamento teórico sobre el que se puede comprender el funcionamiento del MILA, la cual es descrita como la teoría "según la cual el precio de las acciones de una empresa es la valoración totalmente racional del valor de esa empresa, dada la información existente sobre sus perspectivas económicas" (Mankiw, 2006: 705).

Jarrín, citando a Javier Rojo Suárez y a Joaquín López Pascual, aclara que las bolsas son, por lo general:

> … entidades prestadoras de servicios de revelación de información de precios; éstas constituyen el medio por el cual los agentes que pretenden negociar un conjunto de bienes en un mercado hace públicas sus posturas de compra y

> venta, ejecutan el cierre del negocio y revelan los niveles a los que se efectuó una transacción (Jarrín, 2011).

Ya en el terreno de la integración financiera y de los mercados bursátiles, Schamman (2010) entiende que el factor común que hace a las experiencias de integración bursátil similares en cierto sentido, es el interés de las diferentes bolsas por conformar un espacio caracterizado por tener: 1. Una plataforma única de transacciones; 2. Un libro de órdenes; 3. Un punto de acceso; 4. Reglas operativas unificadas, y 5. Un sistema único de liquidación y compensación.

Igualmente, se buscan otros objetivos como ampliar las economías de escala, aumentar la liquidez, crear mayores posibilidades de financiación de inversiones y ahondar en la modernización tecnológica.

Teniendo en cuenta los anteriores conceptos, el MILA es tal vez una de las iniciativas más interesantes en materia de acceso al capital de los últimos tiempos. Como lo prevén algunos investigadores,

> … de ser implementado con éxito [el MILA], tiene en el largo plazo el potencial para ampliar los mercados de capital, aumentando el acceso de los inversionistas al capital (Control Risks, 2013).

Por su parte Procolombia (antiguo Proexport), como entidad encargada de la promoción del turismo internacional, la inversión extranjera y las exportaciones no tradicionales, al evaluar la AP destaca que el MILA es un esquema interesante porque facilita la financiación de los empresarios de la Alianza y porque

> … puede atraer inversionistas que busquen mercados bursátiles líquidos y profundos como una estrategia de salida para sus compras de empresas en países del grupo (Procolombia, 2014: 42)[7].

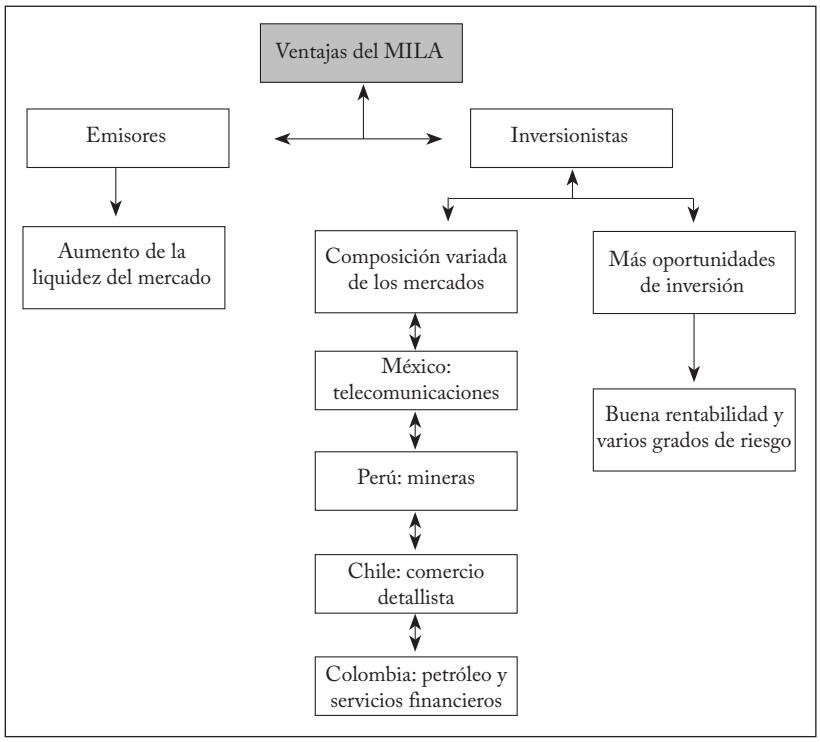
El análisis de Procolombia destaca beneficios para los inversores y para los emisores. No solo se está hablando de más y mejores oportunidades de in-

---

7 Los conceptos de profundidad y transparencia, característicos de los mercados financieros, hacen referencia al número disponible de órdenes de compraventa existentes para un activo financiero y al grado de facilidad con que los inversores pueden acceder a información (de buena calidad y barata) relevante para tomar decisiones de mercado, respectivamente.

versión, sino de un aumento de liquidez importante que ayudará a encontrar mejores fuentes para desarrollar proyectos de inversión en la región, como se puede apreciar a continuación.

Gráfica 34
Ventajas del MILA




Fuente: elaboración propia de datos de Procolombia 2013.

## EL MILA: definiciones y conceptos

Los temas tratados indican ciertos elementos que permiten una definición más concreta del MILA. Aunque la adición de México al mercado integrado es bastante reciente, se entiende que el MILA es el mercado integrado producto de un acuerdo firmado entre las bolsas de Santiago de Chile, Lima, y las bolsas de valores de Colombia y México.

Sobre las características básicas de estas entidades financieras se indican algunos datos de interés:

Tabla 19
Características entidades financieras

| La Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V. | Bolsa de Comercio de Santiago | Bolsa de Valores de Lima S.A. – BVL S.A. | Bolsa de Valores de Colombia S.A. – BVC S.A. |
|---|---|---|---|
| Entidad financiera que sirve como foro en el que se llevan a cabo las operaciones del mercado de valores organizado en México, facilitando las transacciones de valores. | Empresa dedicada al desarrollo del mercado de capitales mediante la facilitación – para empresas y emisores- de acceso a distintas fuentes de financiamiento. | Sociedad que facilita la negociación de valores de oferta pública, derivados e instrumentos que no sean de objeto de emisión masiva. | Empresa privada listada en el mercado de valores que administra diversas plataformas de negociación de títulos de renta fija, variable y derivados estandarizados. |
| Creada en 1895 con la fusión de la Bolsa Nacional y La Bolsa de México | Inició actividades en 1860 | Creada en 1893 | Creada como tal en 2001 con la unión de las Bolsas de Bogotá, Medellín y Occidente (Cali)* |
| Usa el Índice de Precios y Cotizaciones - IPC | Usa el Índice de Precios Selectivos de Acciones – IPSA | Usa el Índice General de la Bolsa de Valores de Lima – IGBVL | Usa el Índice de Capitalización de la Bolsa de Colombia - COLCAP |
| * La Bolsa de Bogotá es la más antigua de las tres. De acuerdo con la investigación de Carlos Caballero Argáez (2002), fue fundada en 1928. Las Bolsas de Medellín y Cali fueron fundadas años después, en 1961 y 1983 respectivamente. | | | |

Fuente: Elaboración propia con base en diversas fuentes.

Las cuatro entidades son sociedades anónimas en las que las sociedades comisionistas miembros están obligadas a tener un mínimo de acciones que se transan en las mismas bolsas y pueden ser adquiridas por cualquier inversionista autorizado (Jarrín, 2011: 43)[8].

El MILA es resultado del proceso de creación de un mercado regional para la negociación de títulos de renta variable iniciado en 2009. Este proceso, que involucró tanto a los principales actores de los tres mercados como a los gobiernos chileno, colombiano y peruano, entró en operación el 30 de mayo de 2011 por medio de un acuerdo firmado entre la Bolsa de Comercio de

8 Jarrín se refiere exclusivamente a las bolsas de Chile, Colombia y Perú.

Santiago, la Bolsa de Valores de Colombia y la Bolsa de Valores de Lima, además del Depósito Centralizado de Valores de Colombia –Deceval S.A., el Depósito Central de Valores S.A. de Chile –DCV y el Registro Central de Valores y Liquidaciones del Perú –Cavali. Estos depósitos son instituciones encargadas de

> … realizar la custodia y la administración de los valores transados en las bolsas […] son los equivalentes digitales a las cajas fuertes del pasado; estas son compañías encargadas de anotar los registros en cuenta y acreditar electrónicamente los instrumentos de inversión a las cuentas de sus respectivos propietarios (Jarrin, 2011).

Esta iniciativa tiene como principal objetivo: "… integrar los mercados de los países miembros y fomentar el crecimiento de los negocios financieros para los participantes, ofreciendo la mejor alternativa de inversión, diversificación, liquidez y financiamiento"[9], con la clara visión de convertirse en el mercado de valores más atractivo de la región. El MILA es un ejemplo de integración bursátil transnacional que se basa en dos pilares fundamentales[10]: uso de herramientas tecnológicas, y adecuación y armonización de regulación pertinente a los mercados de capitales y de custodia de títulos.

Dentro de las características primordiales de este mercado se destacan:

– Convicción en la premisa del crecimiento en conjunto como mercado integrado.

– La posibilidad del libre comercio de acciones mediante el ruteo de órdenes de las tres bolsas hacia los mercados de origen.

– El reconocimiento de los valores de cada uno de los países.

– La independencia de cada uno de los mercados, característica que a su vez permite la autonomía regulatoria.

– La complementariedad de los mercados.

– Todas las negociaciones se hacen en moneda local con anotaciones en cuenta a través de intermediarios locales.

---

9 [http://www.mercadomila.com/QuienesSomos].

10 Ídem.

En la actualidad, y con las enormes potencialidades de seguir creciendo con la reciente inclusión de México, el MILA es en el contexto latinoamericano según su página web:

– El primer mercado por número de compañías listadas.

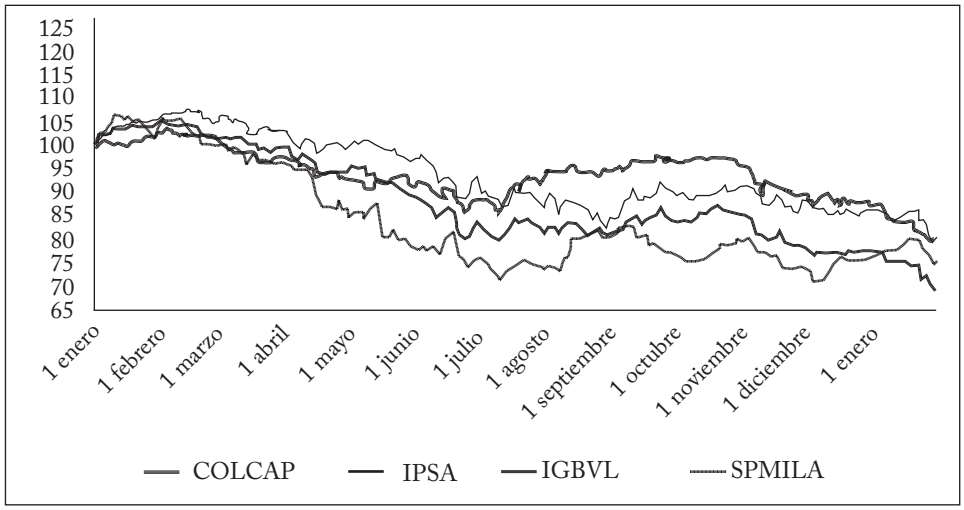
– El segundo mercado en tamaño de capitalización bursátil.

– El tercer mercado por volumen de negociación.

El MILA se presenta como una integración tecnológica de las bolsas de valores que estaría acompañada de un sistema de custodia internacional de los valores registrados en cada uno de los países miembros (Jarrín, 2011: 44).

Aun sin incluir los indicadores relevantes para México, los indicadores más recientes de los mercados participantes se pueden ilustrar de manera gráfica de la siguiente manera:

Gráfica 35
Comportamiento comparado índices del MILA
(enero 2013-enero 2014)




Fuente: [http://www.mercadomila.com/componentes/imagenes/word_indices_enero_2014.pdf].

Las sinergias existentes entre los cuatro integrantes de la Alianza del Pacífico le ha permitido a este grupo de integración avanzar en la instrumentación de diferentes acciones con miras a la integración de sus economías. Como

lo comenta el peruano Eduardo Ferreyros, los mismos empresarios, a través del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP) han promocionado varios temas, entre ellos, la integración financiera y la homologación de normas tributarias (Ferreyros, 2014).

Un ejemplo de preparación es el papel más activo en la emisión de valores en los mercados de capitales de las empresas peruanas que hayan registrado actividad en dicho rubro, y que adquieran más y mejores herramientas en materia de gobierno corporativo. Con ese propósito, la CAF –Banco de Desarrollo de América Latina ha firmado un convenio de cooperación con la Asociación de Empresas Promotoras del Mercado de Capitales –Procapitales, para incentivar la aplicación de los principios de gobierno corporativo en las empresas peruanas. Tal y como advierte Eleonora Silva Pardo, directora representante de la CAF en el Perú:

> En alianza con Procapitales también buscamos expandir el número de empresas emisoras de valores en los mercados de capitales y preparar a las empresas emisoras de valores en materia de gobierno corporativo, de modo tal que las posicione mejor para el aprovechamiento de las oportunidades que ofrece el Mercado Integrado Latinoamericano (MILA) y la Alianza del Pacífico (Gestión Online, 2014a).

Y sobre la incidencia del MILA en la manera de desarrollar inversión de portafolio, Jarrín piensa que:

> … a pesar de ser una iniciativa entre entidades estrictamente privadas, la integración requiere de la alineación de intereses de otro conjunto de organizaciones y sectores de las sociedades de los tres países; es así como la conformación del Mercado Integrado Latinoamericano (MILA) se puede incluso definir como el detonante de un cambio en la forma de hacer Inversión Extranjera de Portafolio (IEP) (2014: 5).

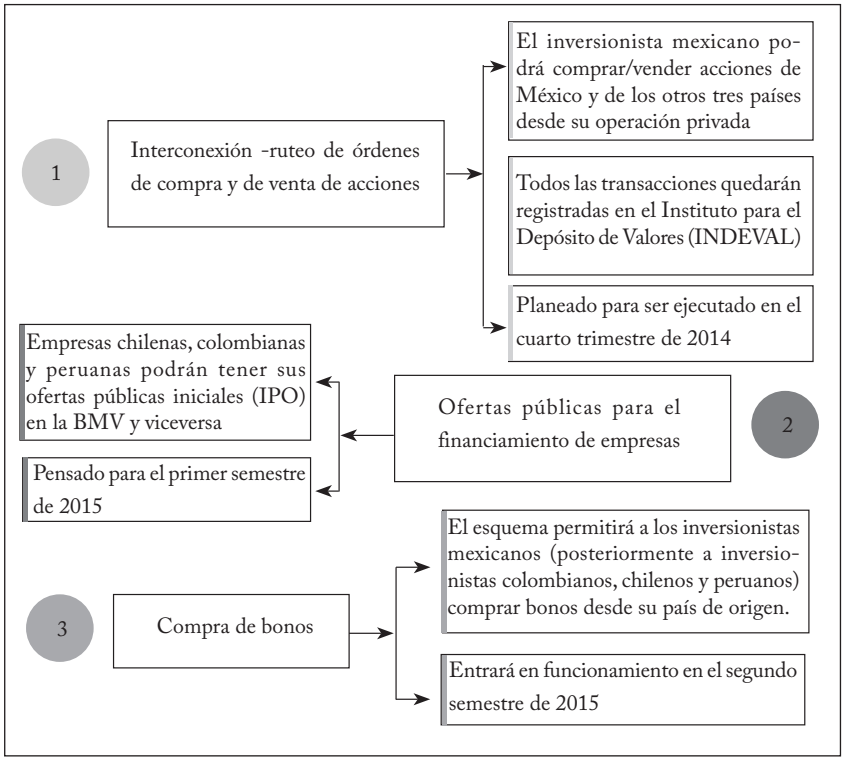
## México: la nueva frontera

El 19 de junio de 2014, en el marco de la IX Cumbre de la Alianza del Pacífico llevada a cabo en Punta Mita, se anunció la incorporación de México al MILA. Esta incorporación estuvo precedida de la aprobación por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) de México, en la cual se faculta a la Bolsa Mexicana de Valores para iniciar operaciones con las bolsas de los tres países suramericanos integrantes de la Alianza del Pacífico a partir del cuarto trimestre de 2014.

Previamente se dio un diálogo entre los representantes de los órganos de regulación financiera de los cuatro países sobre la hoja de ruta a seguir y un acuerdo logrado en el V Encuentro de Supervisores del MILA el 19 de agosto de 2014 en Ciudad de México, de los supervisores de la Superintendencia Financiera de Colombia, de la Superintendencia de Valores y Seguros de Chile, de la Superintendencia del Mercado de Valores del Perú y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores de México.

La integración del mercado mexicano de valores al esquema ya existente se desarrollará en tres fases, como se aprecia en la Gráfica 36.

Gráfica 36
Integración de México al MILA




Elaboración propia. Datos tomados del comunicado oficial de la Secretaría de Relaciones Exteriores de México (2014)

## Beneficios que se esperan con la entrada de México

La incorporación de la bolsa de valores mexicana al esquema de integración financiera del MILA convertirá a este mercado en el más grande en términos de capitalización bursátil en América Latina. Como menciona la Secretaría de Relaciones Exteriores en su comunicado de agosto de 2014, no solo se alcanzará una cifra de US$1.1 billones en capitalización, sino que se pasará de 565 a 986 empresas cotizantes, lo que representa un aumento del 43%.

Dwight Dyer, Analista Senior para México y el Caribe en Control Risks asegura que México tiene un altísimo interés en abrirse camino en los mercados de la Alianza del Pacífico dado que busca diversificar sus relaciones comerciales y financieras con actores diferentes a Estados Unidos. Así mismo que el ingreso de la Bolsa Mexicana a la iniciativa MILA abriría caminos importantes para actores secundarios del mercado financiero mexicano, si se tiene en cuenta que la bolsa está concentrada en tres actores de gran poderío económico: América Móvil, Televisa y los conglomerados industriales. De esta manera el interés de adherirse al MILA no constituye únicamente una iniciativa gubernamental sino que responde al interés de inversionistas y *brokers* que participan en las operaciones tranzadas en la bolsa mexicana.

La importancia de estos títulos se pone en evidencia teniendo en cuenta que en México se han gestionado reformas energéticas y de infraestructura que pueden potenciar aún más las oportunidades de inversión de los suramericanos.

## Retos para la inversión, las políticas tributarias y la participación de los fondos de pensiones

Aunque los avances hechos en materia de integración financiera se están viendo en los mercados, queda un largo camino por recorrer para maximizar el potencial del MILA, principalmente en materia de volumen de acciones tranzadas y de armonización en términos de regulación.

Procolombia considera que el MILA aun "está lejos de ser un esquema potente de negocios entre los mercados bursátiles de la Alianza" (Procolombia, 2014) y plantea que los operadores aún lo consideran un esquema costoso e ineficiente donde las diferencias tributarias entre los países pueden impedir el crecimiento del mecanismo. Es allí donde se destacan puntos básicos a tratar en el futuro:

1. Regulación con respecto a los fondos de pensiones.

2. Homologación en materia de regulación tributaria.

3. Eficiencia de la plataforma.

4. Políticas de transparencia (Procolombia, 2014: 40).

Así mismo, estudios desarrollados por el *Oxford Business Group* (OBG - 2013), indican que hay un aspecto específico en el que se debe trabajar como es la armonización de políticas macroeconómicas. De acuerdo con el OBG, el éxito en términos de volumen comercial tranzado ha sido relativamente modesto hasta el momento. Reconoce que es necesario armonizar las reglas de juego en materia fiscal, regulatoria y operacional si se quiere que el MILA alcance el total de su potencial y prevé que los demás jugadores del mercado deberán desarrollar ya sea una presencia regional o algún tipo de sociedad estratégica que les permita cubrir de manera adecuada todos los mercados (OBG, 2013: 85).

Se hace necesario, entonces, poner en práctica políticas de armonización regulatoria en tres frentes:

1. Fiscal: ámbito en el que, entre otras, se deben resolver inquietudes relacionadas con darle un manejo más eficiente a las inversiones provenientes de los fondos de pensiones.

2. Regulatorio: incluye la regulación tributaria y los temas relacionados con las ganancias al capital.

3. Operacional: incluye el anteriormente mencionado interés por mejorar la eficiencia de la plataforma y las políticas de transparencia.

Desde el punto de vista fiscal, y centrándose en los fondos de pensión, el estudio de Procolombia indica que es ideal empezar a sacarle un mayor provecho a los excedentes de capital actualmente en manos de los fondos de pensión que operan en Chile, Colombia, Perú y México. Esto será posible siempre y cuando la plataforma sea más eficiente y se asegure que las prácticas de transparencia y eficiencia sean similares en los cuatro países (Procolombia, 2014).

En la misma línea argumentativa, uno de los grandes retos del MILA y en general de la Alianza del Pacífico es desarrollar el mercado de capitales

de tal forma que se permita la captación de capitales de forma competitiva. Para ello es fundamental acordar puntos de encuentro en las regulaciones de los diferentes países, como lo señala el presidente de la Bolsa de Valores de Colombia:

> Uno es la necesidad de lograr una armonización regulatoria, en particular lo referido a los fondos de pensiones. La idea es que se considere que las inversiones de estos fondos en cualquier país miembro de la AP son exactamente como que están invertidas en su propio mercado local (Gestión, 2014b)

Por otra parte y con respecto a las preocupaciones en materia regulatoria, como lo reconoció la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas del Perú (CONFIEP) tras la reunión de In Perú desarrollada en Bogotá a finales de 2013, la necesidad de repensar el impuesto a las ganancias al capital fue una de los temas en los que se basó la agenda de los empresarios de la Alianza. Parafraseando un artículo del diario El Comercio de Perú, uno de los temas clave fue la búsqueda de caminos para homologar el tratamiento tributario entre los países del MILA y consolidar aún más el desarrollo conjunto de sus mercados de capitales. El Perú es el único país con un gravamen para los inversionistas, impuesto de recaudación marginal que asciende al 5% de sus ganancias de capital. Ni Chile, ni Colombia o México tienen un gravamen de este estilo, impuesto discriminatorio por cuanto el ahorro y la inversión en el sector bancario están exonerados de gravamen.

Además de la homologación de regulación tributaria, se debe alcanzar un cierto grado de homologación de políticas de regulación prudencial entre los países de la Alianza del Pacífico, no solo para propósitos particulares de posicionamiento como *hub* financiero de Lima, sino para el buen funcionamiento de los proyectos del MILA. Antes de avanzar hacia el desmonte total de los impuestos a las ganancias de capital, Perú espera que se "estabilicen las reglas de juego en los cuatro países" con el propósito de avanzar a un mismo ritmo en la consolidación de ciertas políticas.

En ese sentido Posadas propone asegurar

> … la armonización completa en cuanto a regulaciones en particular en áreas como regímenes de inversión de los fondos de pensiones, leyes de quiebra, mejora en la coordinación entre supervisores en áreas como el registro y custodia de valores, procesos de liquidación y compensación de valores y procedimientos para solucionar incumplimientos (Posadas, 2014: 2).

Según comunicado del MILA del 19 de agosto del 2014, día en el que se logró el acuerdo de incorporación de México, se hizo la presentación de los marcos regulatorios en diversos aspectos propuestos por cada país, un primer paso hacia el objetivo de armonizar de manera más eficiente los diferente códigos regulatorios que rigen a cada una de las cuatro economías. Las materias presentadas fueron:

– Protección al inversionista.

– Revelación de información.

– Elaboración de estados financieros (en cumplimiento con las normas y marcos de referencia internacionales).

– Instituciones para el depósito centralizado de valores.

– Régimen legal aplicable a las Bolsas de Valores y de prevención de lavado de activos.

– Intercambio de información entre autoridades financieras.

Como se ha mencionado a lo largo del capítulo, la voluntad y el compromiso político están presentes en casi todos los temas relacionados con la consolidación del MILA en particular y de la Alianza en general, pero es fundamental que los aspectos más técnicos y las minucias administrativas y regulatorias sean implementadas con exactitud y plazos claros.

## Conclusiones

La AP le ha dado importancia a la consolidación de la integración financiera, lo cual le permite posicionarse como una consistente iniciativa de integración regional. Con la incorporación de la Bolsa Mexicana de Valores al MILA, los componentes más importantes para garantizar el éxito de la iniciativa en el largo plazo están dados. La voluntad política de los países se ha hecho evidente y los cuatro mandatarios y sus equipos diplomáticos suelen estar de acuerdo en la mayoría de los acuerdos de fondo.

Sin embargo, es de vital importancia que los equipos técnicos de las bolsas de valores y de los mismos reguladores de los sistemas financieros de cada país participen activamente en la celebración de acuerdos concretos en materia de procedimientos y códigos regulatorios para que el objetivo de crear un

verdadero mercado financiero y de capitales integrado, altamente operacional y funcional sea una realidad que pueda competir incluso con los grandes mercados financieros de Europa, Asia y Estados Unidos.

Las potencialidades del MILA son incalculables. No obstante es de vital importancia que se llegue a un pronto acuerdo sobre la forma en que las diferentes legislaciones regulatorias de los países serán armonizadas, así como se espera que los avances hechos hasta el momento sigan atrayendo inversionistas interesados en participar en la dinámica escena financiera y económica de la iniciativa integracionista de la Alianza del Pacífico.

El adelantar estas armonizaciones consolidará la libre circulación de capitales, contribuyendo a la conformación de un Mercado Único Interior, fundamento del Mercado común que es objetivo de la Alianza.

## Referencias bibliográficas

Agencia Mexicana de Noticias (28 de agosto 2008). *Notimex; Impulsan integración Bolsas de Valores de Centroamérica*.

Agencia Peruana de Noticias (20 de marzo 2014). *Hechos de importancia e información reservada deberán ser informados en tiempo real*.

Andina, Agencia Peruana de Noticias (2014). "MEF evalúa reducción de impuestos a ganancias en la Bolsa de Valores". Disponible en [http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-mef-evalua-reduccion-impuestos-a-ganancias-la-bolsa-valores-508688.aspx], consultada el 19 de septiembre de 2014.

Ariza Gaitán, Sergio Alberto (2011). *Posibilidades de arbitraje en la integración de los mercados financieros de Colombia, Chile y Perú MILA*.

Asociación de Bancos del Perú (ASBANC) (2014). *Asbanc Semanal*. Departamento de Estudios Económicos, No. 100, año 4, 4 de abril.

Bolsas de Centroamérica (13 de octubre de 2008). "Bolsas de Centroamérica se reúnen en Panamá". Disponible en [http://www.centralamericadata.com/es/article/home/Bolsas_de_Centroamerica_se_reunen_hoy_en_Panama], consultada el 5 de diciembre de 2014.

Caballero Argáez, Carlos (2002). "Una institución del siglo XX. La Bolsa de Bogotá". Disponible en [http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/revistas/credencial/junio2002/labolsa.htm], consultada el 15 de junio de 2014.

Bolsa de Comercio de Santiago (2014). "Índices BCS: IPSA". Disponible en [http://www.bolsadesantiago.com/Fichas%20Indices/01.Ficha%20T%C3%A9cnica%20%C3%8Dndice%20IPSA.pdf], consultada el 21 de abril de 2014.

Capital Madrid (2014). "La Alianza del Pacífico completa su integración financiera". Disponible en [https://www.capitalmadrid.com/2014/8/27/35029/la-alianza-del-pacifico-completa-su-integracion-financiera.html], consultada el 8 de octubre de 2014.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe –CEPAL (2009). *La crisis sub-prime en Estados Unidos y la regulación y supervisión financiera: lecciones para América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Serie Macroeconomía del desarrollo No. 79, febrero.

Comunidad andina (2014). "Integración financiera". Disponible en [http://www.comunidadandina.org/economia/tributaria.htm], consultada el 17 de septiembre de 2014.

Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (Confiep) (2014). "Homologación tributaria es vital para impulsar el MILA". Disponible en [http://www.confiep.org.pe/articulos/comunicaciones/homologacion-tributaria-vital-impulsar-mila], consultada el 21 de octubre de 2014.

Declaración de Punta Mita (2014). "Alianza del Pacífico", Presidencia de México. Disponible en (http://www.presidencia.gob.mx/declaracion-de-punta-mita/], consultada el 21 de octubre de 2014.

*El Comercio* (2013). "Laub: 'Hay doble tributación por el impuesto a las ganancias de capital". Disponible en [http://elcomercio.pe/economia/mercados/laub-hay-doble-tributacion-impuesto-ganancias-capital-noticia-1671322], consultada el 10 de octubre de 2014.

*El Comercio* (2014). "México se incorporó al Mercado Integrado Latinoamericano". Disponible en [http://elcomercio.pe/economia/peru/mexico-se-integro-al-mercado-integrado-latinoamericano-noticia-1751002], consultada el 28 de octubre de 2014.

*El Financiero* (2014). "México se integra al MILA este fin de semana". Disponible en [http://www.elfinanciero.com.mx/economia/mexico-se-integra-al-mila-este-fin-de-semana.html], consultada el 18 de junio de 2014.

Escobar Riaño, Cármen Dora (2008). *La integración financiera en la Comunidad Andina ¿Una Utopía? ¿Una real opción a futuro?* Bogotá: Editorial Oveja Negra.

Estevadeordal, Antoni; Rodrik, Dani; Taylor, Alan M.; Velasco, Andrés (2004). *Integrating the Americas. FTAA and Beyond*. Boston: Harvard University, David Rockefeller Center for Latin American Studies.

Estrada, Darío y Gutiérrez Rueda, Javier (2008). *Supervisión y regulación del sistema financiero: modelos, implicaciones y alcances*. Bogotá: Borradores de Economía, 490, Banco de la República.

Fanelli, José María (2008). "Mercosur: integración y profundización de los mercados financieros". Disponible en [http://www.redmercosur.org/mercosur-integracion-y-profundizacion-de-los-mercados-financieros/publicacion/90/es/], consultada el 9 de diciembre de 2014.

Ferreyros, Eduardo (9 de febrero 2014). "La VII cumbre presidencial de la Alianza del Pacífico", diario *El Comercio*.

Gestión online (2014a). *CAF y Procapitales firman convenio para difundir Código del Buen Gobierno Corporativo para Sociedades Peruanas*. 12 de mayo.

Gestión online (2014b). "BVC: se busca armonizar tratamiento de inversiones de fondos de pensiones". Disponible en [http://gestion.pe/economia/bvc-se-busca-armonizar-tratamiento-inversiones-fondos-pensiones-2083299], consultada el 11 de septiembre de 2014.

Huerta Moreno, María Guadalupe (2014). "La apertura del sistema financiero mexicano en el contexto de la desregulación financiera mundial". Disponible en [http://www.azc.uam.mx/publicaciones/gestion/num6/art7.html], consultada el 24 de octubre de 2014.

Jarrín Cabrera, Christian (2011). *El Mercado Integrado Latinoamericano y la inversión extranjera de portafolio en Colombia* (Tesis de grado). Facultad de Derecho, Universidad de los Andes.

Mankiw, N. Gregory (2006). *Macroeconomía*. 6.ª ed. Barcelona: Antoni Bosch Editor.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT) (2014). "Resumen del Acuerdo G2". Disponible en [http://www.mincit.gov.co/tlc/publicaciones.php?id=6742], consultada el 10 de septiembre de 2014.

Control Risks (2013). *The Pacific Alliance: The next big thing*. Control Risks PRIME service, 8 de agosto.

MILA (2014). Disponible en [http://www.mercadomila.com/QuienesSomos], consultada el 8 de septiembre de 2014.

Oxford Business Group (2013). "The Report Colombia 2013". Disponible en [http://www.oxfordbusinessgroup.com], consultada el 7 de octubre de 2014.

Posadas Pérez, Cecilia (2014). "México anuncia su entrada al MILA efectiva a partir del 4T14". BBVA Research. Disponible en [https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2014/06/Flash-AP-MILA_maqCPP.pdf], consultada el 23 de junio de 2014.

Procolombia (antiguo Proexport) (26 de agosto 2013). "Evaluación de la justificación económica y política de la Alianza del Pacífico". Disponible en [www.tlc.gov.co/descargar.php?id=68684], consultada el 8 de septiembre de 2014.

Schamann, Elvira María (13 de enero de 2010). "La integración de los mercados bursátiles. Experiencias y reflexiones". En *Revista de la Bolsa de Comercio de Rosario*. Disponible en [http://www.bcr.com.ar/Secretara%20de%20Cultura/Revista%20Institucional/2009/Diciembre/Notas/schamann.pdf], consultada el 3 de junio de 2014.

Secretaria de Relaciones Exteriores (19 de junio 2014). "México se suma al Mercado Integrado Latinoamericano (MILA)". Estados Unidos Mexicanos. Disponible en [http://saladeprensa.sre.gob.mx/index.php/es/comunicados/4379-258], consultada el 27 de septiembre de 2014.

*Portafolio* (9 de diciembre 2014). "México ingresa al MILA". Disponible en [http://www.portafolio.co/economia/mexico-mila-ingreso], consultada el 9 de diciembre de 2014

Turrent, Eduardo (2014). "Historia sintética de la Banca de México". Banco de México. Disponible en [http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/material-educativo/basico/%7BFFF17467-8ED6-2AB2-1B3B-ACCE5C2AF0E6%7D.pdf], consultada el 9 de septiembre de 2014.

Urrutia, Miguel y Llano, Jorge (2012) *Los actores en la crisis económica de fin de siglo*. Bogotá: Ediciones Uniandes.

Vieira Posada, Edgar (2008). *La formación de espacios regionales en la integración de América Latina*. Bogotá: Convenio Andrés Bello y Universidad Javeriana.

Vieira Posada, Edgar (2013). "La política comercial de la República Popular China y su impacto en las relaciones con Colombia". En Vieira Posada, Edgar (ed.). *La transformación de China y su impacto para Colombia.* Bogotá: Editorial CESA.

Vieira Posada, Edgar (2014). "Las crisis financieras de la globalización". En *Revista Civilizar Humanidades* 14. Universidad Sergio Arboleda (26), enero-junio.

Wionczek, Miguel (1964). *Integración de la América Latina, experiencias y perspectivas.* México: Fondo de Cultura Económica.

Zigmas, Lydeka y Gaigaliene, Asta (2013). "International Financial Network Characteristics as the measure of financial integration". *Taikomoji Ekonomika, Sisteminiai Tyrima*, 7/2.

# Capítulo 8

# Actores en los procesos de integración latinoamericana: gobierno, partidos políticos y empresarios en la incorporación de Chile a la Alianza del Pacífico

*Javier Recabarren Silva**

## Introducción

En octubre 1976 el gobierno militar chileno se excluyó de seguir participando en el Pacto Andino tras casi dos años de diferencias con el resto de los países miembros. Al retirarse, Chile inició un camino solitario de integración económica al mundo que le fue impidiendo volver a participar como miembro pleno de los nuevos esquemas de integración creados en las últimas décadas. Las políticas de inserción internacional chilena, complementadas con las políticas de comercio exterior, llevaron al país a formar parte de algunos esquemas de integración solo como miembro asociado. De ahí la novedad de la Alianza del Pacífico para Chile, donde después de treinta y cinco años vuelve a ser parte, como miembro pleno, de un proceso de integración que, a diferencia de los otros, muestra una alta posibilidad de tener éxito.

El presente capítulo tiene la intención de estudiar la participación e incidencia institucionalizada[1] de tres distintos actores chilenos en el desarrollo

* Universidad del Desarrollo, Chile.

1 Por participación e incidencia institucionalizada se entiende la posición y las actitudes adoptadas frente a la Alianza del Pacífico por parte de los tres actores señalados en

de la Alianza del Pacífico, desde su creación en el año 2011 hasta hoy. Dichos actores son: el gubernamental, que consta de seis partidos políticos –Renovación Nacional, Unión Demócrata Independiente, Demócrata Cristiano, Socialista, Comunista y Partido por la Democracia–, así como algunos grupos empresariales privados, donde se destacan la Sociedad de Fomento Fabril (Sofofa) y la Confederación de la Producción y el Comercio (CPC). Así, se buscará comprender y explicar cuáles han sido las posturas, motivaciones y acciones de estos tres actores a la hora de relacionarse con el nuevo esquema regional. En este sentido, si bien el gobierno chileno tiene la potestad en materia de política exterior posibilitando la inserción en el esquema, los otros dos actores también han tenido que tomar posturas y decisiones, ya sea por "obligación" o por propia voluntad.

Estos tres actores han realizado acciones y manifestado posiciones que muestran una alta valoración del proceso de integración, traducido en un discurso prácticamente homogéneo en torno a los beneficios de la AP para el país. Las principales razones de esta posición se podrían resumir en tres elementos: el hecho de volver a participar en un proceso de integración que profundiza las relaciones con países latinoamericanos afines al modelo de desarrollo chileno y a su forma de inserción internacional; la retroalimentación positiva por parte de distintos países del mundo y otros organismos internacionales, promoviendo una autoimagen positiva de lo que se está realizando y hacia dónde se dirigen, y la proyección que tiene la AP al Asia Pacífico, una de las regiones de mayor importancia económica para políticos y empresarios chilenos. Se afirma, también, que sobre esta positiva valoración hacia la Alianza, se han expresado ciertas inquietudes por parte de algunos partidos políticos chilenos que han terminado por afectar y colaborar, en la posición más crítica con la cual asumió el actual gobierno de Michelle Bachelet.

La importancia de realizar este estudio de caso desde los actores internos, estriba en que la participación de un país en un esquema de integración regional es un asunto complejo que sobrepasa las decisiones y acciones de los gobiernos de turno, quienes si bien son el actor central, requieren y/o necesitan la acción, apoyo o intervención de los otros dos actores. Con el estudio de estos tres actores chilenos se podrá también realizar un trabajo

---

el marco de la membrecía gubernamental en esos esquemas. Esta "participación" se podrá observar en las diversas instancias donde expresaron sus posiciones, ya sea a nivel escrito, discursivo o en acciones concretas.

que dé cuenta de una historia más general sobre la evolución de la AP, tanto de las acciones gubernamentales como de los distintos partidos políticos y grupos empresariales de los países miembros. Por último, este estudio es importante en la medida en que la AP ha llegado a un punto de integración donde los acuerdos más fáciles ya se han logrado, por lo que ahora falta que los países tengan una mayor voluntad para seguir profundizando en sus metas de integración, y sin duda es en estos momentos cuando el apoyo interno que tengan los distintos gobiernos será la clave para el éxito.

## Distintos actores en la política exterior y en los esquemas de integración regional

La conducción de la política exterior de un país recae principalmente en cabeza del Estado, es decir, el gobierno de turno, y las más de las veces ha determinado que el análisis de la política exterior de un país se examine como un asunto propiamente gubernamental, sin importar mayormente la participación de los actores nacionales internos. Sin embargo, no incorporarlos en el análisis puede ser equívoco al dejar de lado dimensiones analíticas que permiten comprender de mejor manera ciertas actitudes gubernamentales internacionales, posiciones frente a determinados asuntos de materia exterior, así como formas y tiempos de determinadas decisiones de política internacional.

Por lo tanto, para efectos de los objetivos de este capítulo es necesario hacerse cargo de una determinada definición de política exterior. Se entenderá por tal la actividad o programa que, elaborada y ejecutada al interior de un Estado por el gobierno o las autoridades que toman las decisiones en materia exterior, se orienta a lograr determinadas metas y a resolver algunos asuntos del plano internacional, por lo cual sus decisiones afectan a entidades extranjeras localizadas fuera de la jurisdicción nacional. Al estar el "plan" del gobierno dirigido hacia los asuntos externos al país, tiene la característica de verse afectado en el tiempo por variables tanto del plano internacional como doméstico y, por lo tanto, experimentar diversos niveles de cambios entre gobiernos o en un mismo período presidencial.

Para complementar esta definición de política exterior es conveniente seguir el análisis de la politóloga Valerie Hudson cuando señala que la línea divisoria entre los asuntos que ocurren a nivel internacional y los asuntos domésticos de cada nación es, en muchos casos, poco clara, dada la incidencia de cada ámbito sobre el otro. Sin embargo, dice Hudson, mientras los actores externos no tienen el poder real para tomar decisiones políticas en un país

soberano, los actores internos de cada Estado sí lo tienen, por lo que, es de gran importancia examinar y comprender la incidencia de los actores internos en relación con los asuntos de política exterior por los efectos que puede tener sobre el comportamiento de la política exterior de cada país (Hudson, 2007), es decir, afectar las orientaciones y metas que cada nuevo gobierno determine, o las decisiones que dentro de un mismo período presidencial provoquen cambios y/o continuidades.

Esta idea de Hudson es posible observarla en los acuerdos y procesos de integración de América Latina y Europa, donde los actores internos nacionales se han hecho presentes tanto por interés como por obligación, y han jugado un rol en ellos. Como dejó traslucir desde muy temprano el estudio de Ernst Haas sobre el proceso de integración en Europa a través de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), los procesos de integración tienen un supuesto común y es que siempre se desarrollan en dos sentidos: por un lado, las decisiones gubernamentales respecto al proceso de integración afectan a los actores políticos y sociales internos, y a su vez, esas decisiones los hacen reaccionar tomando posición, participando y afectando las decisiones de la política exterior gubernamental (Hass, 1966).

De manera similar, los actores internos han hecho presencia en los primeros acuerdos de integración latinoamericana opinando, discutiendo y tomando acciones al respecto. Uno de los estudios que primero dio cuenta de los múltiples actores que estaban interviniendo o potencialmente podían intervenir, es el de Horacio Godoy, cuando siendo funcionario del BID en 1965 escribió el artículo "Actitudes frente a la integración", en el que, principalmente por medio de datos cualitativos y cuantitativos, observó la existencia y relevancia de varios actores al interior de cada país que reaccionaban o determinaban con diferente peso relativo la política exterior. Para ello examinó el rol de los gobiernos, partidos políticos, grupos empresariales y sindicatos, dando algunas claves analíticas interesantes para los objetivos de este trabajo (Godoy, 1965). Incluso en el caso de Chile, ya antes de que los gobiernos firmaran en 1960 la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), existían definiciones claras y altas expectativas de varios partidos políticos y grupos empresariales que se expresaban en sus órganos de opinión y en alguna que otra noticia de la prensa nacional (Recabarren, 2013).

La participación de diversos actores nacionales de diferentes países tanto en la ALALC como, más tarde, en el Pacto Andino, llevó a la realización en 1973 de un seminario internacional sobre las variables políticas del Pacto

Andino, organizado por el Instituto de Ciencia Política de la Universidad Católica y el Centro Interuniversitario de Desarrollo Andino –CINDA, que contó con la participación del ex Presidente Frei Montalva y el ex Canciller, Gabriel Valdés. Interesa destacar la exposición que realizó en el seminario el académico peruano Enrique Bernales en su trabajo "Actores políticos en el proceso de integración andina", en el cual destacó que, más allá de que la integración latinoamericana haya surgido como un proceso histórico en donde los distintos actores nacionales o gobiernos latinoamericanos se vieron en la necesidad de vincular su desarrollo en torno a un proyecto común, la voluntad política nacional para llevarlo a cabo fue un proceso complejo que sobrepasó el ámbito propiamente gubernamental. Lo anterior, por la necesidad e importancia de que cada actor nacional lograra alcanzar un consenso mínimo de voluntad integracionista entre su posición y la de los demás actores políticos y sociales internos de su respectivo país.

En otras palabras, según Bernales se debía reconocer que los procesos de integración, ya fueran políticos o económicos, no eran ni lo serían nunca procesos estáticos, sino que eran dialécticos en sí mismos, producían resistencias, retrocesos de ciertas posiciones originales, contradicciones y conflictos de intereses corporativos. Por lo que para comprender la política exterior de un determinado gobierno hacia un proceso de integración, esto es, su posición y orientación valorativa sobre la marcha de la integración, no solo eran relevantes los datos provenientes del exterior, como pueden ser el contexto histórico internacional o las reacciones de los demás países de la región frente a determinados acontecimientos, sino también los del plano nacional, donde los gobiernos se ven interactuando, incluso en regímenes autoritarios, con actores internos que "[…] son portadores de intereses, de ideologías y tienen una posición específica frente a los proyectos de integración" (Bernales, 1973: 85).

Es relevante destacar que el foco del análisis de Bernales era que la participación de los actores internos en la política exterior del actor gubernamental, se fundamentaba en que al ser la integración económica latinoamericana un fenómeno dinámico, los distintos actores internos tomaban posiciones sobre la base de sus propias convicciones ideológico-valorativas del proceso, actuando a favor o en contra de las políticas integracionistas del actor gubernamental y, por tanto, afectando la posición nacional hacia la marcha de la integración. Por otra parte, como señala Godoy, el dinamismo de un proceso ocurre porque, a la vez que los actores internos influyen en la política

exterior, se ven afectados por la evolución del proceso regional, reorientando sus actitudes e intereses originarios (Godoy, 1965).

De lo anterior es posible extraer tres consecuencias analíticas relevantes: primero, que el estudio de los actores internos, en conjunto con las acciones gubernamentales, permite conocer mejor las dificultades y/o elementos a favor que encuentra este último actor en el plano interno para poder configurar su política exterior hacia los procesos de integración; segundo, que de estas interacciones entre el actor gubernamental y los actores internos, cada actor nacional-estatal mostrará ante su pares regionales distintos niveles de consenso interno y, de este modo, diferentes grados de solidez en sus propuestas, acuerdos e intereses, que pueden incidir directa o indirectamente en el mayor o menor éxito del proceso común (Godoy, 1965), y en tercer lugar, que los principales grupos de interés, y los partidos políticos, establecen su apoyo u oposición al proceso de integración sobre la base de las ventajas o desventajas que les proporciona (Hass, 1966).

Son entonces los gobiernos los que, en ciertos momentos y bajo ciertas circunstancias, deciden iniciar acuerdos de integración. Por eso el estudio de sus decisiones, motivaciones y acciones son importantes y han predominado a la hora de analizar esos esquemas. Pero por lo ya analizado se sabe también que existe un análisis "micro" de la relación de un país con los esquemas de integración cuando se comienza a estudiar la participación de actores internos nacionales. Asimismo, su estudio tiene una gran relevancia desde diversos puntos de vista: se pueden observar los grados de apoyo o rechazo que tuvieron los gobiernos en sus acciones integracionistas así como las proyecciones que puede tener un país en el futuro del proceso. Incluso, la participación de esos actores termina generando una "participación" institucional propia que permite comprender el respectivo proceso de integración con mayor amplitud y en su mayor complejidad. En los siguientes acápites se hará un análisis sobre la participación del gobierno, los partidos políticos y algunos grupos empresariales chilenos en la Alianza del Pacífico.

## Desde el total apoyo a la mirada más escéptica: los gobiernos de Piñera y Bachelet en la Alianza del Pacífico

La AP tiene para Chile la particularidad de fortalecer dos orientaciones claras de su política exterior: la mayor integración latinoamericana –en todos los niveles– y el aumento de sus relaciones comerciales con el Asia Pacífico.

Pero ambos énfasis son relativamente nuevos o por lo menos en la forma como hoy se abordan.

Desde que Chile se constituyó como república concentró su mirada en materia internacional hacia Europa y más tarde Estados Unidos. En gran medida, tanto las exportaciones como las importaciones y las inversiones foráneas estaban relacionadas con esos países, traduciéndose en polos de desarrollo tradicionales para el país, de manera similar al resto de los países latinoamericanos. Adicionalmente, durante casi cuarenta años, entre las décadas de 1930 y 1970, Chile intentó una estrategia de desarrollo hacia adentro por medio de una industrialización por sustitución de importaciones, que no colaboró con la necesidad de abrir nuevos mercados internacionales.

En ese contexto, la región del Asia Pacífico no pasaba de ser un proyecto futuro, un espacio que Chile "debía" comenzar a mirar –por su natural orientación hacia el Pacífico– para potenciar sus relaciones económicas y sobre todo comerciales. Ese fue uno de los principales argumentos del antiguo canciller del Presidente Eduardo Frei Montalva, Juan Gabriel Valdés, en la discusión que se adelantaba en Chile para apoyar o no el ingreso del país a la Corporación Andina de Fomento en el año 1968 (*Diario de Sesiones del Senado*, 1970). Pero para ese entonces, esa región era marginal en las relaciones exteriores chilenas, con solo algunos vínculos diplomáticos establecidos y un intercambio comercial ínfimo (Wilhelmy, 2010).

Para que ese escenario cambiara, hubo de crearse un contexto particular a nivel nacional y mundial que permitió que Chile comenzara a fortalecer sus vínculos con los países de Asia y América Latina. Primero fue la instalación de un gobierno militar en Chile que, en la búsqueda de nuevos mercados para suplir cierto grado de aislacionismo económico de su comercio tradicional, comenzó progresivamente a estrechar sus lazos económicos con los países de Asia. Así, Japón, Taiwán, y más tarde China, fueron apareciendo entre los destinos más importantes para las exportaciones chilenas a finales de la década de 1980. Luego vinieron los gobiernos de la Concertación de Partidos por la Democracia, desde comienzos de la década de 1990, y siguiendo la línea iniciada durante el gobierno militar, fortalecieron los lazos de Chile con el mundo por medio de una apertura unilateral, sin exclusiones, donde se comenzó a mostrar un fortalecimiento de los vínculos con los países latinoamericanos y con el Asia Pacífico. Respecto a la primera zona, los acuerdos comerciales con Colombia, Venezuela, Bolivia, su estatus de miembro asociado en el Mercado Común del Sur (Mercosur) y en la Comunidad Andina

(CAN), y el formar parte de otros acuerdos de integración como Unasur y CELAC, han hecho que la región latinoamericana haya pasado a formar parte importante de la política exterior chilena. Nunca antes en la historia Chile había estado más integrado, en todo ámbito, con la región latinoamericana.

Los últimos hitos de vinculación con el Asía Pacífico son ser miembro activo de APEC –en el sentido de realizar acciones para concretar los objetivos del organismo, es decir, alcanzar el libre comercio entre sus miembros para el año 2020–, como miembro fundador del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (P4) y más tarde el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), así como los Tratados de Libre Comercio con China, Tailandia, Japón y Singapur, entre otros.

Por todo lo anterior, cuando el ex-Presidente peruano Alan García le planteó a once países la creación del Arco del Pacífico, sin resultados positivos, y más tarde, por medio de una carta les propuso a los mandatarios de Chile, Perú, Colombia y Panamá conformar un área de integración profunda, el gobierno chileno de Sebastián Piñera no dudó en mostrar un firme apoyo a tal iniciativa. En abril del año siguiente, esa idea tomó cuerpo entre Chile, Perú, Colombia y México[2], quienes firmaron en Lima el Acuerdo del Pacífico y establecieron la AP para "la conformación de un área de integración profunda en el marco del arco del Pacífico Latinoamericano" ("Mensaje de S.E. El Presidente de la República, con el que inicia un proyecto de acuerdo que aprueba el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico…", 2013: 2)

La importancia del proyecto para el nuevo gobierno chileno de centro derecha, estribaba en que era una instancia precisa en la cual podría dejar su sello en la profundización de las relaciones con los países latinoamericanos, desde una apuesta de mayor sintonía con la política de desarrollo internacional chilena. Por otra parte, permitía continuar con la línea de lograr una mayor vinculación con los países del Asía Pacífico, propuesta en APEC en el año 2004, por medio de la creación de acuerdos de integración subregional en base a tratados de libre comercio entre países de similar desarrollo (Rodríguez, 2014). Para Chile, donde sus principales mercados se encuentran en la región de Asia, era sin duda una apuesta atractiva de concretar y profundizar.

---

2 Panamá y Costa Rica comenzaron a participar del nuevo acuerdo como miembros observadores, teniendo como condición para participar de forma plena el tener acuerdos comerciales con los cuatro países.

En último término, el apoyo absoluto que tuvo la AP por el gobierno chileno, que le permitió al país volver a ser miembro pleno de un acuerdo de integración, fue su objetivo y su sello, es decir, la posibilidad de crear un área de integración "profunda" que avanzara de manera progresiva hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, permitiendo en un futuro cercano el mayor crecimiento, desarrollo y bienestar de los países miembros; asimismo, convertirse en una plataforma, un puente de articulación económica y comercial con proyección al mundo y principalmente al Asia Pacífico ("Mensaje de S.E. El Presidente de la República…, 2013). De esa manera, formar parte de la AP significaba para Chile volver a ser un actor relevante en materia de integración regional, por la profundidad económica y comercial que se le podía otorgar a los acuerdos entre los cuatro países y, a su vez, por su proyección hacia el Asia Pacífico, convertirse en un puente entre Asia y el resto de los países latinoamericanos.

Fue la IV Cumbre de la AP, en junio de 2012 en el centro Astronómico de Paranal, Chile, la que dio comienzo a la consolidación del nuevo proyecto, al firmarse el Acuerdo Marco de la AP que contenía todas las disposiciones referentes a la creación de un proyecto de integración profunda por medio de la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas. Por otra parte, en esa cumbre se acordó la eliminación de visas entre los países y medidas para fomentar las exportaciones, atraer inversiones y actuar de manera conjunta a nivel comercial, por ejemplo, abriendo una oficina conjunta de promoción de inversiones en Turquía (*La Tercera*, 9 de junio de 2012).

Los logros alcanzados en dicha cumbre llevaron a los mandatarios a expresar en un discurso que la AP era la iniciativa de integración más exitosa que alguna vez se hubiese creado en América Latina. Es interesante destacar aquí, la reflexión del entonces Presidente chileno cuando tras la IV Cumbre comparó este nuevo proyecto con los otros creados en la región:

> Hay sólidas bases para pensar que la Alianza del Pacífico será diferente, entre otras cosas, porque parte con una gran ventaja: sus miembros ya tienen acuerdos de libre comercio entre ellos, y, por lo tanto, pueden concentrarse en metas más ambiciosas, como la creación de un frente unido para negociar pactos de libre comercio con Asia, el área económica más dinámica del mundo […] La Alianza del Pacífico busca una integración que va mucho más allá del libre comercio, porque busca una integración que permita el libre flujo de bienes, servicios, inversiones y de personas (*El Mercurio*, 12 de junio de 2012).

Esas palabras reflejaban uno de los elementos en que más han enfatizado los líderes de la Alianza: compartir un modelo de desarrollo comercial integrado al mundo que les permita plantearse conjuntamente un esquema con valores e intereses comunes. En otras palabras, el sello realista y pragmático que han profesado los líderes de los cuatro países, porque comparten un modelo de vinculación que se define por hacer realidad un esquema de integración bajo el paradigma del regionalismo abierto, que desde la década de 1990 se viene intentando sin mucho éxito, así como crear una fórmula de integración al interior de las nuevas configuraciones de relaciones económicas subregionales estratégicas en el marco de los objetivos de APEC 2020, tal como lo analiza Rodríguez. Podríamos agregar que este acuerdo expresa con mayor claridad que otros ese nuevo tipo de integración latinoamericana que analizó Gert Rosenthal a principio de la década de 1990 en su artículo, "Un informe crítico a 30 años de integración en América Latina", al definir tres etapas en los procesos de integración latinoamericana: la voluntarista, la revisionista y la pragmática. En esta última, que para Rosenthal comenzó a plantearse y realizarse a partir de la década de 1990, se busca desarrollar los procesos de integración en un contexto de mayor apertura económica, bajo gobiernos democráticos, y mejorando pragmáticamente su competitividad e inserción económica internacional (Rosenthal, 1991).En el mundo globalizado actual parecería ser este último el punto clave para la consecución de ciertos logros en el plano de una integración regional.

Es interesante también destacar de las palabras de Piñera la idea de integración profunda. Es decir, que al contar estos cuatro países con acuerdos de libre comercio entre ellos, podían concentrarse ahora en alcanzar una integración más profunda en temas pendientes en el plano económico y otros diversos, donde sin duda estaba su proyección conjunta hacia el Asia Pacífico. Quien se hizo cargo de esa idea realizando una defensa de los planteamientos del gobierno chileno fue el propio canciller, Alfredo Moreno, en la reunión de la Comisión de Relaciones Exteriores para discutir la aprobación del Acuerdo Marco de la AP. Allí defendió ante los parlamentarios que la idea de "integración profunda" tenía múltiples aristas. En primer lugar, el hecho de que al tener todos los países costa hacia el Pacífico, permitía crear economías de escala, cadenas de producción que no eran posibles de llevar a cabo bajo los acuerdos bilaterales ya concertados, y así convertir a esos países en puentes del comercio entre América Latina y Asia ("Informe de la Comisión de Relaciones Exteriores", 2013). En segundo lugar, se fundamentaba esa idea

en el hecho de avanzar hacia el libre tránsito de bienes, servicios, capitales y personas, y no solo hombres de negocios, como comúnmente se pensaba. Por último, Moreno argumentaba que esta nueva organización era totalmente compatible con otros esquemas ya existentes así como a su vez lograba integrar materias de las que los tratados bilaterales no se habían hecho cargo:

> La Alianza del Pacífico es totalmente compatible con todos los compromisos de integración regional, ya sea con el Mercosur, Unasur, Celac, entre otros, y que, si bien existen tratados de libre comercio con todos los países miembros de la Alianza, ellos no dicen relación con una apertura e integración profunda. Por ejemplo el TLC con México excluye de la exención arancelaria una serie de productos que son de interés para el sector exportador chileno. En el caso de Perú y Colombia, los tratados dicen relación con la eliminación de los aranceles, pero no suprimen, por ejemplo, las bandas de precios, por tanto, no tienden a eliminar el componente variable, solo los aranceles fijos. ("Informe de la Comisión de Relaciones Exteriores de la Cámara", 2013: 13).

Bajo estos supuestos el anterior gobierno chileno de Sebastián Piñera regresó a Chile a los procesos de integración latinoamericana como miembro pleno, convirtiéndose a su vez en uno de los frentes más importantes de su política exterior.

Tras la IV Cumbre de la Alianza en Chile, la reuniones oficiales al más alto nivel así como de ministros, empresarios y parlamentarios –que se analizan luego-, se comenzaron a suceder de manera frecuente, mostrando avances progresivos para lograr los objetivos planteados en el Acuerdo Marco. Durante el mandato de Piñera transcurrieron la VII Cumbre Presidencial de mayo de 2013, la VIII Cumbre Presidencial, nuevamente en Cartagena de Indias, así como múltiples reuniones entre cancilleres y ministros de hacienda que llevaron a estos países a lograr múltiples acuerdos.

Son varios los logros ya alcanzados, los cuales han sido comentados en capítulos anteriores[3]. Igualmente se debe señalar cómo se ha reforzado la au-

3 Son importantes de destacar: la libre movilización de personas sin necesidad de visa entre los países de la AP; en materia educacional, el programa de becas de pregrado y postgrado entre sus miembros para incrementar el intercambio académico; la posibilidad para que desde enero de 2014 diez estudiantes de la AP llegaran a Chile a realizar prácticas en el servicio público; la creación del Consejo Empresarial que ayuda a promover, organizar y realizar los acuerdos en materia de integración económica, así como una agencia de promoción de exportaciones y participación privada conjunta

topercepción de "acuerdo exitoso" al lograr interesar a gran cantidad de países a ser observadores de la AP, treinta y dos hasta la fecha, estando presentes las principales economías del mundo y de todas las regiones (ver al final del libro Anexo 2). Resalta más este elemento externo cuando se piensa que el otro gran esquema de integración que para muchos compite con la AP, como es el Mercosur, solo tiene dos países observadores, México y Nueva Zelanda.

Los logros alcanzados y una acogida externa positiva son la clave para entender la percepción favorable que han tenido las altas autoridades del anterior gobierno chileno, llevando a Piñera a afirmar que la AP era el acuerdo de integración más exitoso que ha existido en América Latina (*La Tercera*, 10 de febrero de 2014), o al Ministro de Hacienda chileno, Felipe Larraín, a destacar que este acuerdo permitirá comerciar productos que no estaban incluidos en los acuerdos comerciales previos, siendo un progreso desde el punto de vista comercial (Emol, 11 de febrero de 2014), y por parte del ex-canciller Moreno, a destacar el hecho de que al mantenerse en la AP un espíritu que había sido parte de la política exterior chilena desde hacía décadas, el siguiente gobierno entrante, de un signo político distinto y que tenía inquietudes –como se analizará luego-, haría que se continuara apoyando de manera proactiva la iniciativa regional:

> Esto es un tema que está inscrito en algo que Chile ha venido haciendo por décadas. Chile siempre ha luchado por abrir la economía, por abrir los mercados externos y, sobre todo, por hacer asociaciones externas para no separarse del mundo. La ventaja que tiene la Alianza del Pacífico es que no tiene un

en ferias internacionales; los acuerdos para compartir oficinas conjuntas con el fin de promover el comercio, así como compartir embajadas de los países miembros; el establecimiento de fondos de promoción conjunta como destinos turísticos en el exterior, y para garantizar las inversiones en el área medio ambiental, el cambio climático, la innovación, tecnología y movilidad académica; el inicio del proceso por Costa Rica para convertirse formalmente en miembro pleno, y la importancia de la firma del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco, que llevó a los cuatro países a liberar el 92% de los bienes y servicios que comercian entre sí, donde el restante 8%, compuesto principalmente por productos agrícolas, tendrían arancel 0 en los próximos años –menos el azúcar que no forma parte del acuerdo– (*La Tercera*, 8 de junio de 2014). Además este Protocolo incluyó reglas de origen, lo cual implica que algunos bienes solo pueden ser fabricados desde productos originarios de los países de la Alianza: por ejemplo, los jugos de manzana solo podrán ser fabricados desde las manzanas obtenidas al interior de la Alianza, beneficiando a Chile por ser el mayor exportador de este producto (Emol, 11 de febrero de 2014).

> arancel externo común, no le quita además soberanía a Chile. Los otros tipos de asociaciones a veces significan compromisos que limitan las capacidades, y por eso, cualquiera sea el gobierno de Chile, la alianza va a tener un apoyo muy importante (*La Tercera*, 10 de febrero de 2014)

La VIII Cumbre de Presidentes a comienzos de 2014 en Cartagena de Indias, fue la última con participación del gobierno del ex-Presidente Piñera, que, como se ha analizado, tuvo un gran protagonismo mostrando casi un interés personal en el proyecto. Ello fue destacado públicamente por el mandatario colombiano cuando le agradeció al mandatario chileno por el entusiasmo que desde el primer día había puesto en el proyecto de la AP:

> Usted fue motor, nos empujó en cada reunión, "tenemos que ser más ambiciosos", "tenemos que ir más rápido". Y tenga la seguridad presidente Piñera que sin su entusiasmo y sin su liderazgo no habríamos llegado donde hemos llegado (*La Tercera*, 10 de febrero de 2014).

No cabe duda de que en un proceso de integración, son los cambios de gobierno –sobre todo si no están completamente consolidados– los que históricamente han llevado a que surja la inquietud sobre qué pasará con la marcha integracionista. Así, las preguntas que aparecen son si el próximo gobierno apoyará o no la gestión que estaba realizando el mandatario anterior. Y si lo hace, la pregunta que aparece es si lo hará continuando con la misma línea en materia exterior o bajo un sello propio, así como si ese sello mantendrá el empuje anterior o lo debilitará. Sobre todo es importante esa pregunta cuando en América Latina ha predominado la imposibilidad de mantener proyectos de integración exitosos en el largo plazo. Los intereses internos de cada país o la aparición de crisis externas han terminado por afectar los intereses comunes. Esas son las razones que permiten comprender el *puzzle* de procesos de integración que actualmente conviven en la realidad latinoamericana.

Fue justamente lo que ocurrió en Chile cuando en la elección presidencial pasada fue elegida la actual presidenta, Michelle Bachelet, liderando una coalición de gobierno donde alguno de sus miembros había puesto en cuestión a la AP por considerarla ideológica, economicista y que alejaba a Chile de Latinoamérica, por la simple razón de que no eran parte de ese acuerdo países como Brasil o Argentina –lo que se analizará en el próximo apartado. Duda que también aparecía en su programa de gobierno, cuando si bien se valoraban los logros alcanzados por la AP, se expresaba una suerte de crítica a

que esta había tomado una posición alejada de los otros acuerdos de integración regional, respondiendo a los cuestionamientos que habían aparecido en el último año desde la cancillería brasilera (Emol, 12 de noviembre de 2013).

Crítica, por lo demás, que se continuó expresando una vez que asumió el nuevo gobierno en La Moneda. Fue el canciller Heraldo Muñoz quien, por medio de una entrevista concedida al diario español *El País*, dejó entrever que la política exterior del gobierno anterior había, hasta cierto punto, ignorado a Latinoamérica, tal vez refiriéndose a lo que para su sector político son los países más importantes de la región con que Chile se debería relacionar. De este modo, señaló que la política exterior del actual gobierno daría un giro al buscar una mayor presencia con Sudamérica, que se impulsarían "puentes" con otros acuerdos de integración regional desde un plano pragmático y no ideológico, y que ya no se "privilegiarían" las relaciones económicas sino también se le daría importancia a los enfoques políticos y sociales en las relaciones con la región. Sobre la base de esos argumentos fue que el actual Canciller expresó que si bien se valoraba la AP, no compartía que fuese un esquema excluyente y que por lo tanto se impulsaría desde la cancillería chilena, de manera progresiva y "pragmática", una convergencia entre la AP y el Mercosur por medio de la adopción de "velocidades diferenciadas" (*El País*, 2014).

Esta propuesta unilateral por la cancillería chilena de la necesidad de comenzar a establecer puentes entre la AP y el Mercosur para promover una convergencia entre los bloques, donde se dejaba entrever que el primero había tomado una posición "excluyente o antagónica" hacia el segundo, era sin duda una posición ideológica del gobierno chileno. Lo cierto es que algunos miembros de la AP afirmaron que su integración era una donde se compartía una visión del desarrollo económico, la adopción de algunas medidas compartidas y una proyección hacia el pacífico, no excluyendo al resto de países latinoamericanos que se podían integrar si convergían en esas premisas, que por lo demás, era algo que siempre había estado presente en cualquier proceso de integración: compartir visiones de desarrollo económico y proyecciones exteriores, de la misma manera como lo había venido realizando el Mercosur con su arancel externo común, su visión del desarrollo con políticas arancelarias más altas, y su política cerrada al momento de converger económicamente con otros países.

Ahora bien, aunque la nueva posición generó dudas a nivel nacional e internacional sobre si debilitaría la posición chilena en la AP, pareciera ser que se finalmente han disipado a medida que tanto el canciller como la pre-

sidenta chilena comenzaron a reunirse con los demás miembros de la AP y se comenzó a dar forma a esta idea de "convergencia" instalada en la cancillería chilena. Una primera señal la dio la presidenta chilena cuando acompañó, una vez electa, a Piñera a la II Cumbre de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), en la Habana, a fines de enero de 2014. En esa cumbre, los presidentes de la AP tuvieron reuniones paralelas a la más amplia de la CELAC, donde Bachelet, al tomar contacto directo con los presidentes de la AP y conocer más de cerca las características del proceso y el espíritu que lo animaba, que estaba lejos de ser un acuerdo vinculado a los intereses norteamericanos o un esquema que tenía como objetivo la división entre Pacífico y Atlántico, y que tampoco buscaba ser excluyente con el resto de los países latinoamericanos, parece que comenzó a tener mayor seguridad sobre los beneficios para Chile (Emol, 3 de febrero de 2014).

En los meses siguientes a la posesión de la presidenta Bachelet, la doble inquietud sobre cómo sería la participación chilena en la AP y cómo se desarrollaría la propuesta chilena de convergencia con el Mercosur, se fueron resolviendo casi de manera conjunta. En otras palabras, a medida que la Presidenta chilena, junto con el canciller, fueron interactuando con sus pares de la AP, el discurso chileno fue mostrando de manera más explicitica y segura el aporte de la Alianza para los intereses chilenos, para su desarrollo y para su proyección al Asia (*La Tercera*, 20 de junio de 2014)[4]. Pero lo que parece más interesante destacar, es que esa posición chilena de valoración de la AP se fue alimentando por medio de su propuesta de convergencia con los países del Mercosur; tomando las palabras de Bachelet expresadas en la IX Cumbre de la Alianza del Pacífico, la idea de convertir a Chile y la AP en "puerto y puente" del resto de América Latina, para que así toda la región se proyectara a los mercados de Asia, le daba fuerza al hecho de poder valorar más la membrecía chilena. Si bien no es una idea nueva pues ya había sido planteada, es un discurso que el actual gobierno chileno ha venido repitiendo y haciendo suyo en los últimos meses.

Este discurso de convergencia pragmática que comenzó a sostener la cancillería chilena tomó forma cuando el ministro Muñoz planteó que esa "convergencia" se debía sostener sobre la base de dos pilares: por un lado el realismo y por otro, la idea de las dos velocidades. Esto significa que Chile

4 *La Tercera*. "Presidenta Bachelet subraya necesidad de acerca la Alianza del Pacífico al Mercosur", 20 de junio de 2014.

era consciente de que la AP tiene una estructura de integración distinta y que es dinámica en su proceso de integración e inserción internacional, y que, por lo tanto, debía preservar y cuidar ese "capital económico e institucional"; mientras que el Mercosur tiene una estructura arancelaria y regulatoria que no avanza a la velocidad que lo hace la primera. Es por eso que tanto el ministro como la mandataria han defendido la idea de impulsar acercamientos en temas de interés común, tanto en el corto como en el largo plazo; por ejemplo, se podría avanzar más rápido en materias como la facilitación del comercio, la integración física, la cooperación sanitaria y fitosanitaria, el intercambio de becas estudiantiles y los circuitos integrados de turismo, mientras que tendrían un ritmo más lento los avances sobre liberalización del comercio y movilidad de personas. De esa manera, explicitó el ministro, se promoverían puentes sobre la diversidad (*La Tercera*, 31 de mayo de 2014).

En términos concretos, la propuesta chilena se tradujo en una invitación que realizó el canciller chileno a sus pares de Brasil, Argentina y Uruguay, a comienzo de mayo de 2014, a la Cumbre del Consejo Consultivo Empresarial del APEC (ABAC) –que se reúne cuatro veces al año para asesorar a los Presidentes de APEC en las Cumbres que sostienen–. En esa reunión, a la que también asistieron autoridades políticas y económicas de los países de la AP, se buscaba que además de estar presentes en las actividades empresariales, los ministros invitados sostuvieran encuentros con los cancilleres de la AP y la Presidenta chilena (Emol, 7 de mayo de 2014)[5]. Unos meses más tarde, en la reunión de cancilleres de la AP en México, previa a la IX Cumbre de Presidentes en el balneario de Punta Mita, en México, se logró aprobar la realización de una reunión con los cancilleres del Mercosur para comenzar a acercar posiciones (*La Tercera*, 31 de mayo de 2014).

Por último, en la ya señalada IX Cumbre de la AP del 20 de junio de 2014, junto con alcanzar una serie de acuerdos que integraron más al bloque –se firmó un acuerdo para que jóvenes de entre 18 y 30 años puedan obtener visas de turismo y trabajar durante un año en alguno de los países, México se incorporó al Mercado Integrado Latinoamericano (MILA), y se fortaleció la

5 Es interesante destacar que en el almuerzo de bienvenida de ABAC, ante los casi ciento cuarenta empresarios de los distintos países de APEC y los cancilleres latinoamericanos, Bachelet destacó la importancia que iba a tener para su gobierno la región latinoamericana y lo significativo que era el hecho de que la AP se acercara al Mercosur, convirtiéndose en un bloque puerto y puente entre América Latina y el Asia Pacífico (Sofofa, 7 de mayo de 2014).

"plataforma" para el intercambio de información sobre seguridad migratoria–, la propuesta chilena de realizar una reunión interministerial con el Mercosur fue incorporada en la declaración final de los presidentes, junto a un seminario informativo sobre ese futuro proceso (Emol, 26 de junio de 2014)[6].

En resumen, la AP ha avanzado más de lo que en algún momento muchos imaginaron. La participación chilena a nivel gubernamental, independientemente de la inquietud que apareció tras las primeras declaraciones del actual gobierno, ha sido importante desde su fundación hasta el día de hoy. Como se verá en los siguientes apartados, esta posición que han mostrado los gobiernos chilenos está en clara sintonía con un respaldo interno que existe al interior de los actores políticos y empresariales chilenos por una política exterior de apertura, y que tenga al Pacífico entre sus prioridades.

## Los partidos políticos chilenos frente a la Alianza del Pacífico: apoyo mayoritario y dudas sobre sus consecuencias políticas

Es cierto que en Chile los partidos políticos no han sido marcadamente influyentes en la política exterior del país como sí lo han sido para otros asuntos de política interna. Tampoco los asuntos internacionales han tenido históricamente un peso significativo en sus discusiones internas (Wilhelmy, 1979), a no ser que tengan algún grado coyuntural de cercanía y/o afinidad ideológica con los centros de decisión en materia internacional en ese determinado momento. En ese sentido, si bien convenimos con el planteamiento general de que tradicionalmente en los temas de política exterior ha existido un alto grado de independencia del poder ejecutivo y limitadas atribuciones del poder legislativo, así como un "acuerdo tácito" entre los distintos partidos para respaldar mayoritariamente las sucesivas determinaciones de los presidentes y sus cancilleres (Medina, 2002), ello no significa que tales asuntos hayan estado ausentes del debate partidario cuando han mostrado relevancia para el futuro de Chile; esa ha sido, a nuestro juicio, la participación chilena en los procesos de integración regional desde que se iniciaron en el continente.

6 Si bien se incorporó en la declaración final la reunión interministerial entre ambos bloques de integración, no hubo una respuesta más enérgica porque tampoco hubo una completa unanimidad al respecto. Así por ejemplo, mientras Colombia, México y Chile favorecen un acercamiento, ni el sector privado ni el político de Perú estaban muy convencidos de ese acercamiento al Mercosur.

En ese sentido, los partidos políticos chilenos, ya sea porque han tenido el derecho constitucional y/o por propio interés, siempre han participado activamente en la política exterior de los distintos gobiernos respecto a los temas de integración regional, y lo han hecho expresando sus posiciones en distintos medios escritos, cuando les ha tocado por obligación constitucional tomar una postura, o cuando han debido organizarse institucionalmente con sus pares de otros países. Además, a diferencia de otros países latinoamericanos, lo han hecho desde sus inicios en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), en 1960 (Recabarren, 2013).

Por otra parte, tras un período de casi diecisiete años donde los partidos chilenos fueron marginados de la actividad política durante el gobierno militar, volvieron a participar desde distintos espacios y diversas formas respecto de los temas de política exterior en general y sobre los procesos de integración en lo particular, como, por ejemplo, cuando se hicieron presentes tanto en la discusión nacional como en la actividad legislativa para aprobar o no el ingreso de Chile como país asociado al Mercosur en 1996, y como miembro de la Unión Sudamericana de Naciones (Unasur), en los años 2008 y 2011. Pero la participación en la AP ha concitado un mayor interés que puede explicarse porque ahora Chile tiene un "status" de país miembro, es parte de un acuerdo de integración en un contexto donde todos los demás que existen están pasando por crisis o no han logrado consolidarse, por último, y que parece el factor más importante, porque este acuerdo de integración tiene una orientación al Asia Pacífico, una región que desde que Chile regresó a la democracia a comienzos de 1990 no ha dejado de tener importancia para la política exterior chilena[7].

Esta importancia que ha adquirido la AP para el parlamento chileno en el contexto de la integración regional, se puede resumir en la palabras del ex-Presidente y ex-senador de la república, Eduardo Frei Ruiz Tagle, que al realizar un balance de las relaciones entre Chile y el Asia Pacífico, analizó que los procesos de integración que existen en América Latina prácticamente no habían tenido éxito y sus avances eran muy lentos, en cambio a la AP

7 Aparece como significativo en este escenario la creación de un Portal sobre el Asia Pacífico en la página web de la Biblioteca del Congreso Nacional, creado en el año 2007, además de una creciente realización de seminarios, discusiones, congresos, y mesas de análisis cada año para analizar la evolución de las relaciones de Chile con esa zona del mundo.

tenía dos virtudes que fortalecían la tesis de la política exterior chilena del regionalismo abierto; por una parte permitiría profundizar la integración de Chile con otros países latinoamericanos y ayudar a la integración regional en su conjunto, sobre la base de una integración abierta al mundo, y por otro lado, ayudaría a Chile a seguir profundizando sus relaciones con la región más dinámica del mundo, como es Asia, tanto de manera bilateral como en conjunto con otros bloques de integración de similar tamaño y desarrollo, como lo es ASEAN en el Asia Pacífico (BCN Asia Pacífico, 2012).

Por todo lo anterior, la AP se transformó en uno de esos temas de política exterior que por su novedad histórica continental y futuras consecuencias económicas a nivel nacional, no dejaron indiferente a los partidos políticos chilenos como actores canalizadores de opinión pública y con obligada participación, en temas internacionales. Por lo tanto, conocer las primeras actitudes y posiciones que tuvieron estos actores internos no solo ayuda a comprender mejor que el tema de la integración regional se volvió a instalar a nivel nacional, rebasando los límites del actuar gubernamental y empresarial, sino también, entender de qué manera los partidos actuaron en los momentos en que tenían la obligación de hacerlo en el Congreso y cómo aportaron a través de su relacionamiento con el fenómeno continental a la posición que Chile, como actor nacional-estatal, fue desarrollando en el tiempo en relación con sus pares latinoamericanos.

Los principales espacios donde es posible observar la participación sistemática de los partidos chilenos en torno a la AP, han sido dos: el primero fue la discusión para aprobar o rechazar el Acuerdo Marco en el Congreso Nacional, y la segunda fue la constitución del Parlamento de la Alianza del Pacífico y las Comisiones que se han creado al interior de él.

Partiendo con el primer escenario de participación, una vez que los jefes de Estado de Chile, Colombia, México y Perú firmaron el Acuerdo Marco de la AP, en junio de 2012, correspondía actuar a las legislaturas nacionales para lograr la formalización jurídica del Acuerdo Marco, y que para el caso de Chile, debía ser aprobado o rechazado por la cámara de diputados y luego por el senado. De este modo, estas obligaciones parlamentarias ampliaban el debate de la integración al exigir a los partidos políticos ser protagonistas del proceso más allá de opinar y tener una posición al respecto. Importa destacar que el conocer éstas "posiciones" y decisiones en las discusiones parlamentarias, son una fuente importante para evaluar el grado de aceptación

del proceso de integración a nivel de país, así como las reacciones de actores políticos relevantes.

Fue en enero de 2013 cuando el Ejecutivo mandó a la Cámara de Diputados el Mensaje para la aprobación del Acuerdo Marco, donde se destacaban las características de este nuevo proceso de integración, los logros alcanzados en tan poco tiempo y las proyecciones que se tenían a futuro con la región del Asia Pacífico. Lo anterior llevó a que las Comisiones de Relaciones Exteriores de la Cámara y del Senado se reunieran para discutir y recomendar, o no, la aprobación del Acuerdo, lo que se llevó a cabo entre los meses de marzo y mayo del mismo año. Estando representados los principales partidos políticos, y por parte del gobierno el ex-canciller Moreno junto a altos funcionarios de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de la Cancillería, se puede destacar de ambas comisiones tres aspectos. En primer lugar, los argumentos que realizó Moreno sobre el proyecto de la AP, donde entre otras cosas defendió antes los parlamentarios que se estaba ante un modelo de asociación con países que compartían el mismo modelo comercial y de desarrollo chileno, permitiendo a Chile seguir creciendo y desarrollándose junto al resto del mundo. Asimismo, defendió que era un esquema de integración profunda, sobrepasando el ámbito puramente comercial, y por último, subrayó que era un acuerdo que no se oponía desde ningún ámbito con los demás acuerdos de integración que existían actualmente en la región, como lo son Unasur, Mercosur o el Alba, y que la AP estaba abierta a incorporar nuevos miembros.

En segundo lugar, se destaca que tras la intervención del ex-diputado Socialista, Marcelo Díaz –actualmente embajador chileno en Argentina-, que presentó sus dudas respecto a cómo la AP podría tener ciertas motivaciones ideológicas y que por lo tanto podría llegar a oponerse al Mercosur, sugirió que se realizara una sesión de audiencias. Su concreción fue en la sesión del día 2 de abril, donde fueron invitados representantes de diversos centros de pensamiento a dar su opinión sobre las implicancias que tendría para Chile ser parte de la AP. Las instituciones que se hicieron presentes en esa sesión representaron directa o indirectamente a todos los partidos políticos: ellas fueron la Fundación Jaime Guzmán, Fundación Chile 21, Instituto Igualdad, el Instituto de Ciencias y la Fundación Chilena del Pacífico (Informe de la Comisión de Relaciones Exteriores de la Cámara, 2012)

Por último, es importante mencionar que tras los planteamientos del Ministro y las opiniones de las instituciones que fueron invitadas a dar su parecer

sobre la AP –en la Cámara-, los representantes políticos van a recomendar en los informes aprobar el Acuerdo Marco en el Congreso. Por consiguiente, en el Informe de la Cámara se sugirió aprobar el Acuerdo Marco con ocho votos a favor, ninguno en contra y tres abstenciones. Mientras que en el Informe del Senado, los cinco representantes de los diversos partidos votaron a favor.[8]

Para el momento en que comenzó discutirse el proyecto en el Congreso Nacional, entre marzo y mayo de 2013, las legislaturas de México y Colombia ya lo habían aprobado, mientras que en Perú estaba en discusión (Informe de la Comisión de Relaciones Exteriores del Senado, 2012), lo que hacía un imperativo comenzar a discutirlo en Chile. Si bien los partidos no votaron en bloque bajo una sola posición, si es posible observar ciertas tendencias a favor o duda, no en contra, ante el proyecto. Es posible observar que en su gran mayoría, los partidos de derecha y de la Democracia Cristiana votaron a favor de la aprobación por el convencimiento que tenían de lo "real" que podía llegar a ser este acuerdo en el tiempo y no ser uno más que en el mediano plazo se fuese debilitando. Se desatacaba entonces que Chile se estaba integrando con países que compartían su mismo modelo de desarrollo nacional, vinculado a la globalización comercial, lo que en palabras de una diputada de la UDI, la Alianza del Pacífico sería "un nuevo pilar que brinda solidez y proyección a nuestra estrategia de plena inserción internacional" (Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico entre la República de Chile, la República de Colombia, los Estados Unidos Mexicanos y la República del Perú. Primer Trámite Constitucional, 2012, 31).

Junto a lo anterior, otra razón que destacaban políticos de derecha era que la AP era un proceso de integración alternativo a otros como el ALBA (Emol, 23 de mayo de 2013). En ese mismo ánimo, el diputado de Renovación Nacional, José Manuel Edwards, mostraba un entusiasmo sobre cómo este acuerdo era un acierto del Presidente Piñera porque permitiría que Chile se asociara con países de tamaño similar en Asia Pacífico:

---

8 En la Cámara, los diputados que participaron en la Comisión de Relaciones Exteriores y votaron a favor, fueron: Andrea Molina, Mónica Zalaquett, Gonzalo Arenas, Gabriel Ascencio, Eduardo Cerda, José Manuel Edwards, Carlos Abel Jarpa y Jorge Tarud. Quienes se abstuvieron, fueron: María Antonieta Saa, Marcelo Díaz y Guillermo Tellier. En el Senado, los senadores que votaron a favor, fueron: Ignacio Walker, Carlos Kuschel Silva, Hernan Larraín, Juan Pablo Letelier, Eugenio Tuma.

> Este acuerdo es uno de los más grandes logros de la política exterior del Estado de Chile y del Presidente Piñera. Así como hemos tenido éxito en las aperturas de los años 90 con los tratados de libre comercio y buenas relaciones en los gobiernos anteriores, creo que la política del Estado de Chile ha sido acertada en general. Y éste es uno de los mayores logros…Otro tema importante es que dentro de Latinoamérica, Colombia, Perú, México y Chile somos los países que estamos creciendo más. Por lo tanto, nos conviene asociarnos con los países que están entregando las mayores oportunidades de crecimientos; y el área del Pacífico es la de mayor crecimiento en el mundo. Por lo tanto nos convienen los tratados con países que están creciendo mucho. El TLC P4 con Brunei, Nueva Zelanda y Singapur también nos interesa mucho. Esos países tienen visiones similares y están creciendo (Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico entre la República de Chile, La República de Colombia, 2012, 35)

Por último, el diputado Gabriel Ascencio, quien participó como representante del Partido Demócrata Cristiano tanto en la Comisión como luego en la discusión en la Cámara, no solo defendió que esta nueva herramienta de integración concordaba plenamente con la apertura de inserción internacional chilena, sino que también, si no se apoyaba, se iba a ser inconsistente con la Declaración de Presidentes de Parlamentos de los Estado miembros de la Alianza del Pacífico, firmada en febrero de 2013 –como se analizará luego-, donde el parlamento chileno se había comprometido con esa iniciativa de integración (Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico entre la República de Chile, la República de Colombia ,2012). Por lo tanto lo que hay que destacar, es que los diputados tanto de los partidos de derecha como de la democracia cristiana, valoraban positivamente cómo la Alianza del Pacífico iba más allá de un acuerdo meramente comercial, que ya era un acierto, integrando también aspectos diplomáticos, educacionales y migratorios, entre otros.

Las posiciones más críticas, o de dudas, no fueron radicales. Lo que sí se expresó y que llevó a que algunos diputados del PS, el PPD, el PC y el PDC se abstuvieran de votar, fueron algunas inquietudes que se pueden resumir en que aún no estaba totalmente claro cuáles iban a ser las consecuencias de participar en la AP, aunque ésta se mostrase afín a la política internacional chilena, sobre todo porque llamaba la atención de Brasil. De esta manera, los primeros argumentos que comenzaron a esgrimirse por parte de algunos diputados de estos partidos, era que si bien la AP mostraba que podía ser un acuerdo con beneficios en múltiples aspectos y que tenía una relevancia sin parangón porque Chile tendría un estatus de país miembro, esgrimían que Chile no estaba mostrando una posición clara en materia de integración,

y que era una acuerdo que a nivel político y como país, se había discutido poco. Tomando el mensaje del diputado socialista Marcelo Díaz, criticaban que el proyecto debía ser objeto de un análisis más "ponderado" por parte de los diputados, un debate más extenso a nivel nacional. En sus palabras, "esta reflexión más estratégica no se ha hecho" (Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico entre la República de Chile, La República de Colombia, 2012, 33).

Pero sin duda que la mayor inquietud o cuestionamiento, y que a nuestro juicio tuvo consecuencias en los planteamientos que realizó la actual mandataria chilena –que se analizó en el acápite anterior- hacia la AP en los comienzos de su mandato, era que este acuerdo que miraba estratégicamente hacia el Pacífico, escondiese algún contenido ideológico y pudiese ser contrario al Mercosur, provocando que a futuro se tensaran las relaciones de Chile con Brasil y Argentina. Las palabras del diputado demócrata cristiano, Jorge Burgos, resumen ese ánimo, donde si bien no se expresa una oposición, sí mucha duda sobre las consecuencias negativas que puedan resultar de que la AP no tenga una mirada hacia los países del Atlántico:

> ¿Qué nos puede contar el canciller si estuviera acá sobre los efectos de este acuerdo en nuestras relaciones bilaterales con Argentina y Brasil? Alguien me puede decir que no son vinculantes las opiniones de Argentina y de Brasil en estas materias. Por cierto que no. Pero, por favor, es importante que nosotros dispongamos de una información concreta, precisa, de los efectos que este acuerdo tan amplio puede tener con nuestro principal vecino, Argentina, el único con el cual tenemos una relación exenta de todo conflicto que, por cierto, hay que cuidar con mucho rigor, atendida la circunstancia de lo que pasa con nuestros otros vecinos […] Entonces, creo que este acuerdo deberíamos votarlo con más información. Es un tema demasiado importante como para votarlo sin la presencia del canciller (Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico entre la República de Chile, La República de Colombia, 2012, 36)

Es importante destacar que casi el total de los diputados que platearon estas dudas, y que se tradujeron en abstenciones al momento de la votación, pidieron en la discusión que asistiera el canciller Moreno para que aclarara lo más posible las inquietudes que habían realizado, para de ese modo convencerse sobre la importancia del acuerdo, los beneficios económicos para el país y sobre todo las consecuencias políticas que podía tener para Chile en su relación con los vecinos del Atlántico. Si eso ocurría, estaban dispuestos a respaldar por unanimidad el Acuerdo Marco, a sabiendas que ese respaldo unánime de la Cámara era una imagen positiva que podía transmitir el Pre-

sidente ante los demás mandatarios de la AP (Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico entre la República de Chile, La República de Colombia, 2012) [9]. Por motivos de agenda, el ex-canciller no pudo asistir.

Analizando las discusiones tanto en las Comisiones de Relaciones Exteriores como luego en el Congreso, se muestra la afinidad del proceso de integración con la política internacional y de desarrollo chilena era prácticamente valorada por todos, así como la mirada que tiene hacia el Pacífico por ser una de las regiones más dinámicas para la economía chilena. Las dudas que existían, aunque el canciller las aclaró ampliamente al momento de discutirse el Acuerdo en las Comisiones, fue tal vez que no había ningún "guiño" o seguridad que este Acuerdo no se estaba oponiendo al Mercosur. Era la única gran piedra en el zapato para que ellos aprobaran el Acuerdo. Pese a ello, en la Cámara los votos a favor fueron 66, los en contra dos y los que se abstuvieron catorce, mientras que después en el Senado, se respaldó la iniciativa por unanimidad, expresándose una apoyo mayoritario por parte de los partidos políticos chilenos al nuevo proyecto regional.

Respecto al segundo espacio de participación de los partidos políticos, esto es la constitución del Parlamento de la Alianza del Pacífico, ha sido un escenario donde los partidos chilenos manifestaron un apoyo al proceso regional en conjunto con los partidos políticos de los otros cuatro países.

Tan pronto como se constituyó la AP, los parlamentos de los países miembros tomaron la decisión de hacerse parte del proceso por medio de la creación de un Parlamento que ayudara a realizar desde el ámbito legislativo, la complejidad del acuerdo que se estaba planeando. Para esto, los presidentes de los cuatro parlamentos se reunieron el 13 de febrero del 2013, en la ciudad de Lima, donde firmaron un documento llamado, "Declaración de Presidentes

---

9 El diputado socialista, Marcelo Díaz, señaló al respecto: "Señor Presidente, creo que vale perder una semana para que el canciller concurra a la Sala y abrir la posibilidad de aprobar el proyecto por unanimidad. No digo que eso vaya a ocurrir el martes, pues no sabemos si el señor Moreno podrá asistir, pues su agenda lo obliga a estar fuera del país. Es bueno y sano que así sea, porque si efectivamente concurre, todos podemos tener la convicción de que se trata de un buen proyecto […] Pero hasta para el propio mandato del Presidente de la República es mucho mejor que el proyecto demore una semana y se apruebe por unanimidad que se despache hoy con votos en contra." (Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico entre la República de Chile, La República de Colombia…, 2012, 42)

de Parlamentos de Estados miembros de la Alianza del Pacífico", que sobre la base de la rapidez y fuerza que estaba tomando la nueva iniciativa regional, percibieron como un imperativo manifestar el mayor compromiso posible para fortalecer el nuevo proyecto regional desde el ámbito de la gestión parlamentaria al momento de tener que discutir acuerdos y ratificar nuevos instrumentos. Para esto, se decidió crear una primera instancia llamada "Comisión de Seguimiento Parlamentario", integrado por seis miembros de cada país, decidiéndose su instalación para el mes de julio en Chile (Declaración Conjunta. Reunión de los Presidentes de Parlamentos de la Alianza del Pacífico, 2013). Sin duda que esta fue una señal importante para los distintos Presidentes de la AP, respecto a la profundidad que estaba tomando la nueva apuesta regional.

En mayo del mismo año, las máximas autoridades de los Congresos de la AP se reunieron nuevamente, esta vez en la ciudad de Bogotá, para volver a ratificar la creación de la Comisión Interparlamentaria y darle forma en torno a sus funciones encargada de comenzar a desarrollar el marco legislativo para la mejor integración comercial, circulación de bienes, servicios, capitales y personas. Si bien la creación formal de este ente legislativo no podía realizarse hasta que los Congresos hubiesen aprobado el Acuerdo Marco de la AP, el ánimo de los distintos Presidentes de los Congresos era de entusiasmo por el rol que podían cumplir para el pleno éxito del proceso de integración (Emol, 6 de mayo de 2013; Emol, 23 de mayo de 2013).

Por consiguiente y como se había señalado tanto en los encuentros que tuvieron en febrero como en mayo, las autoridades de los distintos parlamentos se reunieron por tercera vez a mediados de julio de 2013, en el Congreso de Chile, junto con algunos ministros de Estado. Esta vez, al ya haberse ratificado por los distintos congresos el Acuerdo Marco, pudieron realizar oficialmente la primera reunión del Parlamento de la Alianza del Pacífico y establecer la Comisión de seguimiento parlamentario del mismo, que tiene a su cargo desarrollar el marco legislativo de los nuevos acuerdos que se vayan consensuando. Como coordinador de la Comisión quedó encargado el ex- Presidente Frei Ruiz Tagle, en ese entonces senador de la república (Emol, 16 de julio de 2013). Interesante mencionar el ánimo positivo, casi triunfalista, con que los distintos protagonistas se refirieron al mismo. Así por ejemplo, el entonces canciller chileno y el director general de Relaciones Económica Internacionales (DIRECON) de Chile, resaltaron con entusiasmo la constitución de este nuevo ente, al ampliar la integración más allá de

los gobiernos y los empresarios. Por su parte, las observaciones de los distintos parlamentarios de la AP tras la cita fueron todas muy positivas[10]. Dentro de ellas es interesante referirse a los comentarios del Senador del Partido por la Democracia, Lagos Weber, por pertenecer en ese entonces no solo a un partido de la oposición sino también a uno de los partidos donde alguno de sus parlamentarios manifestaron dudas en el momento de la aprobación del Acuerdo Marco en la discusión parlamentaria:

> Esta es una iniciativa muy positiva, y hay que reconocer la visión que tuvieron los presidentes de México, Colombia, Perú y Chile, en lanzar esta iniciativa. Quiero decir que la Alianza del Pacífico, más allá de lo que pueda pensar cualquiera, en un lugar de integración real, que va a tener dientes en América Latina, porque va a tener solución de controversias, va a tener textos y va a tener más de eso y menos retórica. Y desde punto de vista, va a tener una integración importante que además mira hacia donde crece el mundo hoy en día que es el Pacífico […] El crecimiento económico, el desarrollo de las tecnologías, la inteligencia y los flujos comerciales se trasladaron al Pacífico, y Chile tiene la fortuna de tener esa tremenda costa y esa mirada y la integración que venimos trabajando hace treinta años en Chile, hoy en día está rindiendo sus frutos, y hoy día estamos trabajando en la Alianza del Pacífico con países grandes y poderosos que nos va a permitir también estar donde se toman las decisiones (BCN Asia Pacífico, 15 de julio de 2013)

De este análisis a nivel de los partidos políticos chilenos, es posible extraer dos conclusiones para el posterior desarrollo de la participación chilena en la AP. La primera, es que hemos examinado cómo este nuevo proceso del cual Chile se hacía parte como miembro pleno, sí se convirtió en un tema de discusión entre los partidos políticos, quienes desde distintas razones y por diversos motivos, fueron tomando posiciones al respecto y participando activamente, tanto en su rol constitucional por medio de la discusión para aprobar o no el Acuerdo Marco, como de manera espontánea con sus pares al momento de crear el Parlamento de la Alianza del Pacífico. En segundo lugar, que con sus posturas, inquietudes y reparos respecto a un cierto alejamiento con los países que pertenecen al Mercosur, los partidos que en la

10 Para poder conocer las percepciones de los parlamentarios Frei Ruiz Tagle y Jovino Novoa, de Chile, del Diputado Francisco Arrollo, de México, y del Congresista Jaime Delgado, de Perú, véase Biblioteca Nacional del Congreso de Chile, "Parlamentarios de Chile, México y Perú ponen en marcha la Comisión de seguimiento parlamentario de la Alianza del Pacífico", 15 de julio de 2013.

anterior administración eran de oposición lograron influir en la posición que el gobierno de Bachelet presentó en los primeros meses ante sus pares del AP.

## Acelerando la integración: los empresarios chilenos en la Alianza del Pacífico

Desde la primera Declaración Presidencial en la Cumbre de Lima de abril de 2011, y con mayor fuerza desde la segunda Declaración, en la Cumbre de Mérida en diciembre del mismo año, se expresó que este nuevo proyecto de integración buscaba una profunda integración económica de los cuatro miembros, así como facilitar el emprendimiento empresarial, crear mayores espacios para las inversiones extranjeras y alcanzar la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas (Declaración de Mérida, 20012). Se trazaba así un sello que iba a tener la Alianza: la importancia del sector privado para la concreción de esa integración económica.

Como bien analiza el Director Ejecutivo de la Fundación Chilena del Pacífico, Manfred Wilhelmy, ese espíritu que plantearon desde un comienzo los cuatro mandatarios fue reflejo de un sello realista que ha tenido la AP sobre la voluntad de trabajar mancomunadamente con los que son los protagonistas de las relaciones de comercio y la inversión (Wilhelmy,2013). Ese llamado a la participación del sector privado y la interpelación a convertirlos en actores importantes de este nuevo proceso, fue respondido prontamente por los sectores privados de los países de la Alianza en el reconocimiento de las nuevas oportunidades que se les ofrecía en la región y sobre todo en el Asia Pacífico (Foxley y Meller, 2014).

Las principales instituciones empresariales chilenas, como son la Cámara de la Producción y del Comercio (CPC) y la Sociedad de Fomento Fabril (Sofofa), han sido organizaciones empresariales que históricamente han tenido una vinculación positiva con la posibilidad de integrarse económicamente con los demás países latinoamericanos así como con los países del Asia Pacífico. En el caso de América Latina, han sido actores que han liderado las propuestas por una integración siempre más profunda con los demás países de la región, por lo menos hasta el golpe militar de 1973 -que llevó a la instalación de un Gobierno Militar que modificó el rumbo económico-, sosteniendo un discurso latinoamericanista y un lenguaje donde el interés nacional y el desarrollo económico-social se lograrían junto a los demás países de la región en una suerte de destino común (Recabarren, 2013), incluso

siempre conscientes de que la integración implicaba riesgos, transformaciones estructurales de los factores productivos y ciertas pérdidas, se expresaba que ellas eran necesarias (ASIMET, 13 de enero de 1961). Paradigmática es un editorial que apareció en la Revista *Industria*[11], en octubre de 1960, donde exponiendo sobre el pensamiento de Simón Bolívar y su anhelo de una América Latina unida, la revista expresara su opinión sobre la imperiosa necesidad de integrarse para el bienestar de sus sociedades y terminara afirmando: "[…] el pensamiento de Bolívar es aún actual y moderno, y el Tratado de Montevideo, que configuró el Área de Libre Comercio (ALALC), es un paso más que da América para satisfacer los ideales sustentados por el Gran Libertador" (Revista *Industria*, 1960).

Asimismo, el empresariado chileno tuvo un liderazgo en lo que fueron las relaciones económicas de Chile con la zona del Pacífico, quienes desde fines de la década de 1970 y sobre todo en la década siguiente, fueron estableciendo lazos cada vez más fuertes con esa zona económica. Por estos vínculos históricos que han unido al empresariado chileno tanto con la región latinoamericana como con la del Asia Pacífico, es que el nuevo impulso gubernamental chileno de integrarse en un proyecto de integración regional con una mirada presente y futura hacia el pacífico fue positivamente valorada. Por consiguiente, la participación empresarial chilena en la AP, ha sido entusiasta, activa y de pleno compromiso y colaboración hacia el éxito de la integración junto a sus pares de los otros países miembros.

Una primera importante concreción de la participación de los empresarios en la AP, fue la creación del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP) el 29 de agosto de 2012 en México. Este nuevo ente empresarial conformado por las principales instituciones empresariales de los países miembros – en el caso chileno, sus representantes fueron el presidente de la CPC, Lorenzo Constans, y otros empresarios como Andrés Concha, Jorge Errázuriz y Juan Eduardo Errázuriz-, tiene como principales objetivos promover la integración tanto fuera de sus países como dentro de ellos, realizar recomendaciones a los respectivos gobiernos para el éxito del proceso de integración y sugerir acciones conjuntas hacia terceros mercados (BCN Asia Pacífico, 2013; Foxley y Meller, 2014). La importancia del nuevo organismo fue desde un principio reconocida por las máximas autoridades políticas

11 La Revista *Industria* fue durante muchos años el principal órgano de opinión de la Sofofa.

chilenas, luego que en el marco de la reunión de cancilleres de la Alianza del Pacífico, el Consejo Empresarial tuviese su primera reunión con importantes recomendaciones para el transcurso del proceso de integración (*La Tercera*, 30 de agosto de 2012)[12].

El compromiso del Consejo Empresarial con el éxito de la AP se vio de manifiesto cuando en el marco de la Cumbre CELAC-UE, en enero de 2013 en la ciudad de Santiago, sus miembros se reunieron para desarrollar propuestas concretas para lo que iba a ser la próxima Cumbre de la AP a realizarse en la ciudad de Cali, Colombia. En la Declaración final del encuentro, los líderes empresariales expresaron un decidido respaldo a los gobierno de la AP, terminando su Declaración con estas palabras: "el constatar el compromiso con las iniciativas propiciadas por los Estados miembros de la Alianza se convierte así en el principal acicate para que el sector privado contribuya de igual manera con la materialización de propuestas concretas que apunten a avanzar con rapidez en la integración entre estas cuatro naciones" (Declaración Empresarial de la Alianza del Pacífico, 2013)[13].

Es relevante destacar que la percepción positiva por parte del empresariado chileno, principalmente la Sofofa, se tradujo en que comenzaran a participar cada vez más activamente en la AP, realizando en el primer semestre del año 2013 dos seminarios con el objetivo de analizar las posibilidades que podía brindar el nuevo proceso regional a la economía y empresa chilena. El primero organizado junto al Diario el Pulso y con la colaboración de la DIRECON, fue el seminario "Ciclo Alianza del Pacífico", en abril de 2013, mientras que el segundo, realizado en mayo de 2013, se llamó "Seminario Alianza del Pacífico: Integración sin límites". Para comprender mejor la percepción del empresariado chileno sobre la AP así como su alineación con

12 El ex-canciller chileno señaló al respecto: "Hoy hemos sido testigos de la creación del Consejo Empresarial de la Alianza con varios de los principales empresarios de estos cuatro países, quienes son también los que van a poder ayudarnos a detectar cuáles son las barreras que podrían estar quedando y además aprovechar las oportunidades que esta integración les está abriendo a las empresas, no solamente a las grandes sino también a las empresas pequeñas y medianas que son las más importantes" (La Tercera, 30 de agosto de 2012).

13 El Consejo Empresarial se volvió a reunir en el marco de la VII Cumbre Presidencial en Cali, Colombia, donde se plantearon estudios que abordaron el tema tributario en los procesos de reorganización empresarial y el avance en materia de integración arancelaria (Emol, 23 de mayo de 2013).

el discurso que los gobiernos habían venido expresando, son interesantes las palabras del presidente de la CPC en su exposición:

> (La AP) se trata de un bloque comercial líder en exportaciones y comercio exterior de América Latina y con miras a convertirse en la alianza comercial más grande y ambiciosa de América Latina […] La integración económica de Chile, Colombia, México y Perú bajo la Alianza del Pacífico permite un nuevo tipo de asociación en América Latina, que no es de carácter político, sino pragmático. Esto gracias a que los cuatro países creen en el libre comercio, la estabilidad fiscal, el libre flujo de capitales extranjeros y en la supremacía del Estado de Derecho (Sofofa, 18 de abril de 2013).

Por otra parte, s medida que se fue consolidando la AP durante los años 2013 y 2014, tanto a nivel estatal - con las cumbres presidenciales y ministeriales - como a nivel político interno - con la ratificación del Acuerdo Marco y el Parlamento de la Alianza, la participación empresarial chilena se fue desarrollando y consolidando en conjunto con sus pares de otros países. Es interesante destacar cuatro instancias de esa participación: los encuentros empresariales en las macro ruedas de negocios, su acción conjunta en China, su participación en las actividades de las agencias de exportación de la Alianza y la creación de la Cámara de Comercio de la Alianza del Pacífico.

Respecto a la primera de ellas, la macro rueda de negocios, se realizó un año antes de haberse creado formalmente la AP. Esta reunión fue organizada por las agencias de promoción comercial de los países de la Alianza - Proméxico, Promperú, ProChile y Proexport (hoy Procolombia) - donde se reunieron alrededor de 400 empresas, principalmente de los países de la Alianza, con el propósito de producir contactos y fortalecer los lazos comerciales entre los empresarios de la Alianza (Sofofa, 18 de abril de 2013). En esta primera actividad comercial, la participación empresarial chilena estuvo conformada por 96 firmas exportadoras y 44 importadoras, constituidas por empresas pequeñas y medianas de los servicios alimentarios, manufactureros y de servicios, quienes valoraron muy positivamente el encuentro principalmente porque solo el 5% de su comercio iba a los países de la Alianza, y por alcanzarse vínculos económicos reales y nuevas oportunidades (Emol, 21 de junio de 2013).

Tras el éxito de esta primera macro rueda, se llevaron a cabo dos más durante el año 2014. La primera en Puerto Vallarta, México en el mes de junio, donde se reunieron alrededor de 500 empresarios de los países de la AP junto a más de 200 empresarios de países de Japón, China y Corea del

Sur, donde sostuvieron más de 3000 citas de negocios con el objetivo de continuar fortaleciendo el comercio intrarregional así como con los países del Asia (Emol, 10 de junio de 2014). La segunda fue la macro rueda sectorial del área de turismo, llevada a cabo en Colombia en el mes de julio, donde con más de 1750 citas de negocios se buscó impulsar la integración por medio del flujo de viajeros entre los países de la Alianza (Emol, 23 de junio de 2014).

Una segunda instancia de participación del empresariado chileno en la Alianza, han sido las relaciones económicas con China. Desde hace años las relaciones empresariales sino-chilenas han venido en aumento, sobre todo desde que se creó el Consejo de Negocios Chile-China. En su cuarta versión en junio de 2013, el encuentro que tuvieron los empresarios chilenos fue distinto a los anteriores, porque esta vez se presentaban como miembros socios de un proyecto de integración, por lo que al momento de presentarle nuevas oportunidades comerciales al gigante asiático, los empresarios chilenos también ofrecieron a los empresarios chinos mayores posibilidades comerciales y de inversión en la AP (Emol, 28 de mayo de 2013). Meses más tarde, los empresarios de la AP comenzaron a actuar en conjunto con el gigante asiático, como lo fue en noviembre de 2013 en el Foro de Promoción de Inversiones de la Alianza del Pacífico en Shanghái, cuando presentaron a empresarios, representantes de la banca, de compañías de seguro y estudios de abogados chinos, potenciales inversiones en sectores como la agricultura, la minería, energía e infraestructura (Emol, 26 de noviembre de 2013).

El siguiente paso fue la creación, en el marco de la VII Cumbre Empresarial China, Latinoamérica y el Caribe, en noviembre de 2013 en Costa Rica, de la Unión Intracameral China-Alianza del Pacífico (UICAP), con el compromiso según el comunicado oficial, de "elaborar y ejecutar agendas, programas, proyectos y actividades para fortalecer el intercambio comercial, aumentar las inversiones recíprocas, compartir experiencias de innovación y tecnología, e impulsar el entendimiento cultural entre empresarios de China y los países miembros de la Alianza del Pacífico" (Emol, 27 de noviembre de 2013). Este nuevo ente empresarial, que está representado por casi 1000 empresarios de los cuatro países y que en el caso chileno está conformada por el Presidente de Cámara Chileno de Comercio, Industria y Turismo, Juan Esteban Musalem, fue un paso importante en el objetivo de la AP de proyectarse económicamente y comercialmente hacia Asia y sobre todo a China, país donde tanto Chile como Perú son su primer socio comercial, mientras que para México y Colombia, su segundo socio.

En relación al tercer ámbito de actividades de los empresarios, aquellas en la cuales participaron en conjunto con las agencias de promoción de exportaciones, se puede destacar la feria gastronómica realiza en Delhi, India, en diciembre de 2013. En ella, durante tres días chefs, dueños de restaurantes, hoteles y otros actores de la industria de alimentos de ese país, pudieron conocer los productos de exportación de alimentos más importantes de estos cuatros países, donde en el caso de Chile fueron importantes los vinos, manzanas, pisco, frutas secas, cerezas, entre otros, mientras que en el stand de Colombia, se promocionó el café, el ron y alimentos procesados (Emol, 17 de diciembre de 2013). Sin duda que la elección de este país no fue aleatoria, puesto que nuevamente se elegía un país asiático para mostrar los productos de exportación de los países de la AP, que además, al igual que países como China, tiene una clase media creciente de más de 350 millones de personas que cada vez son más exigentes en sus hábitos de consumo alimentario.

Respecto a la cuarta instancia donde se fortaleció la integración empresarial, fue la creación de la Cámara de Comercio de la Alianza del Pacífico en marzo de 2014 en la ciudad de Bogotá. El principal objetivo de este nuevo ente empresarial es fomentar el intercambio de información, mejorar el contacto empresarial entre los cuatro países, buscar nuevas oportunidades de negocios y posicionar a los países de la Alianza en eventos internacionales como una región de oportunidades. Para Peter Hill, Presidente de la Cámara de Comercio de Santiago, el convenio que se firmó con sus pares de la Alianza buscó aterrizar los acuerdos estatales, desarrollar redes e instancias de cooperación, y crear sinergias para llegar de manera conjunta a los mercados de Asia Pacífico (Emol, 3 de marzo de 2014).

Por último, es interesante destacar que las entidades de promoción de los países de la Alianza, además de gestionar y promover las macro ruedas, durante el año 2014 realizaron una serie de actividades conjuntas para promover las exportaciones, la inversión extranjera y el turismo. Entre ellas, ferias gastronómicas, de turismo y seminarios sobre nuevos mercados en 18 países del mundo; la realización del II Foro de Emprendimiento Innovación LAB4+, en Colombia; y tras la puesta en marcha de la primera oficina comercial conjunta en Estambul, Turquía, se abrieron nuevas oficinas conjuntas en África (*La Tercera*, 17 de marzo de 2014).

De esta manera, al analizar la participación de los empresarios chilenos en la AP en conjunto con sus pares de los otros países, podemos comprender

la positiva evaluación que tienen hacia ella, que, al igual que los partidos políticos, ha permitido no solo fortalecer el proceso de integración en su conjunto sino también respaldar y hacer más coherente el impulso que el actor gubernamental chileno pueda realizar en este nuevo esquema regional.

## Conclusiones

La Alianza del Pacífico lleva unos tres años de vida, y como se ha analizado y muchos autores destacan, ha logrado alcanzar cierto grado de integración y de realce internacional que la catapultan, según muchos y sus propios protagonistas, en el proceso de integración más exitoso que alguna vez se haya creado en América Latina. Por otra parte, el hecho de compartir una "sintonía" en los principios del desarrollo y por lo tanto una convergencia en materia económica, se argumenta que son credenciales más que legítimas para pensar de esa manera. Hasta cierto punto pueden tener razón, es mucho lo que se ha logrado en poco tiempo, pero también es cierto que se ha avanzado en lo que se ha podido avanzar, en aquello que es más fácil o por lo menos no obstaculiza el avance. Recordemos que el Mercosur avanzó con gran rapidez en sus primeros años y, con bombos y platillos, se la pensaba para comienzos de la década de 1990 como el gran proyecto de integración de Latinoamérica.

No hay que olvidar tampoco que uno de los grandes problemas con que se han encontrado los procesos de integración en esta región, son los cambios de gobierno y cómo estos pueden llevar a un determinado país por un camino opuesto o que obstaculiza la marcha del conjunto. No pasó con el cambio de gobierno en México, ni mucho menos cuando fue reelegido Santos en Colombia, pero sí mucho se habló y mucho se temió con la llegada de Michelle Bachelet en Chile. El tiempo ha pasado, y hasta el momento el gobierno chileno, salvo defender la idea de acercarse al Mercosur, ha mostrado un total apoyo al buen desarrollo de la Alianza.

El actor central de estos procesos de integración son los gobiernos con sus acciones y decisiones, pero en ningún caso le resta importancia al papel que puedan jugar los principales actores internos, como son los partidos políticos y grupos empresariales de un país. Y es esa importancia lo que hace relevante este tipo de estudio. Las fórmulas de integración no son entes que una vez creados no cambian, sino que por el contrario, son mucho los factores tanto de índole externo como interno que pueden modificar su destino. En esta misma línea, una cosa es lo que digan y acuerden los gobiernos, otra es

como se va a seguir avanzando, cómo se van a concretar esos acuerdos y si los actores políticos internos permitirán que se avance según lo acordado. En otras palabras, sin el apoyo de los actores internos no hay proceso de integración exitoso.

Se pueden recordar las palabras de uno de los padres de los procesos de integración en América Latina, Raúl Prebisch, cuando en la Reunión de Montevideo de febrero de 1960, destacó la importancia de la participación de los representantes del sector privado y otros actores en el éxito de la integración, con estas palabras: "si los gobierno son los llamados a estructurar el mecanismo del Área de Libre Comercio, es a la empresa privada y demás fuerzas vivas a quienes incumbe la responsabilidad de darle vida". A nuestro juicio, los gobiernos de la AP han tenido la sensatez de valorar esa participación, escuchándola, promoviéndola e incorporándola.

En el caso chileno los actores internos han manifestado en su gran mayoría un apoyo real y amplio a este nuevo proceso. Han valorado que Chile haya regresado nuevamente a ser parte de un esquema de integración, profundizando una vocación latinoamericana que nunca ha sido muy manifiesta; se ha estado de acuerdo que es un esquema que busca alejarse de los procesos retóricos para integrarse desde un sello "práctico" y "real"; se ha valorado la incorporación de los actores internos y de sus deseos de participar; se ha juzgado exitosa la gran cantidad de países extranjeros que son observadores y que concurren a cada reunión de la AP; y quizás uno de los elementos que más se ha valorado, es su proyección al Asia Pacífico, una región que tanto actores políticos como empresariales evalúan como el destino comercial natural y futuro de Chile. Estas consideraciones positivas han permitido que junto al gobierno chileno se haya generado un discurso homogéneo de participación chilena en la AP.

Es importante señalar también, que si bien las posiciones mostradas por estos dos actores internos han permitido que los dos gobiernos chilenos hayan podido mostrar ante sus pares un apoyo nacional sin fisuras para continuar con este proyecto y profundizarlo, no se debe olvidar que también han afectado al actor gubernamental, condicionado el proceso más amplio. Ello sucedió, durante el gobierno de Piñera, por parte de los partidos de oposición respecto a que la AP debía escuchar los reclamos de Brasil y de Argentina y acercar posiciones con el Mercosur. Esta crítica se transformó, desde el primer día del actual gobierno chileno, en un objetivo a concretar.

No se quiere afirmar con esto que si no hubiese existido esa inquietud en los principales partidos que apoyaron a Bachelet no hubiese aparecido esa posterior posición gubernamental chilena, pero sin duda que la inspiró y fortaleció. Por otro lado se puede plantear que el apoyo total que ha tenido la Alianza por parte de los grupos empresariales así como de algunos partidos políticos y personajes importantes de la política nacional, como es el ex-Presidente, Frei Ruiz Tagle, actualmente nombrado por Bachelet como Embajador Extraordinario y Plenipotenciario en misión especial para el Asia Pacífico, permiten pensar que una oposición del actual gobierno a la AP hubiese sido impensable.

Para terminar, es preciso recordar las palabras de crítica en agosto de 1973 del senador chileno Tomás Pablo, en calidad de Presidente del Parlamento Latinoamericano, al gobierno de Salvador Allende porque no había logrado hacer de Chile un actor protagonista del Pacto Andino. Les decía a su pares latinoamericanos que la única manera de avanzar más rápidamente y de manera consistente en los acuerdos de integración, era mediante la creación de un área obligatoria en el colegio, en todos los países, sobre integración latinoamericana, y a su vez, pensar en la posibilidad de crear una serie de televisión sobre la misma materia para crear conciencia sobre ese proceso. La justificación de tales propuestas era porque una de las razones de que no se hubiese avanzado más rápido en la integración regional y por qué Chile había dejado de ser un actor importante, aparte de la falta de voluntad política, era porque no se había creado aún suficiente opinión pública sobre el tema y sobre los beneficios que tendría para el ciudadano latinoamericano. Si se toma el fondo de la crítica del senador chileno, se puede insistir en la importancia de considerar y reflexionar sobre los actores internos, pues los esquemas de integración son procesos muy complejos donde muchas partes y factores se ven involucrados. Por lo tanto, las posiciones que asuman los diversos actores internos y los apoyos reales que muestren, son el factor donde en gran medida un proceso de integración se juega su éxito, pues los gobiernos pasan y, a su vez, en democracia estos son representantes de voluntades internas.

## Referencias bibliográficas

Asimet (1960). "¿Es conveniente el Área de Libre Comercio?", Revista *ASIMET*, n°47, junio de 1960.

Bernales, Enrique (1974). "Actores políticos en el proceso de integración andina.

En Atria Raúl (ed. por). *Variables políticas de la integración andina*. Santiago: Instituto de Ciencias políticas de la Universidad Católica de Chile, Centro Interuniversitario de Desarrollo Andino, Ediciones Nueva Universidad.

Convenio Constitutivo de la Corporación Andina de Fomento. *Diario de Sesiones del Senado*, sesión 11º, 23 de junio de 1970.

Declaración del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (24 de enero 2013). Disponible en [http://alianzapacifico.net/documents/2014/dec_enero.pdf], consultada el 2 de agosto de 2014.

Foxley, A. y Meller, P. (eds.) (2014). *Alianza del Pacífico: en el proceso de integración latinoamericana*. Santiago de Chile: CIEPLAN, BID.

Godoy, Horacio (1965). "Actitudes frente a la integración". En Almeida, Rómulo et al. *La integración latinoamericana. Situación y perspectivas*. Buenos Aires: Instituto para la Integración de América Latina.

Hudson M, Valerie (2007). *Foreign Policy Analysis. Classic and Contemporary Theory*, Maryland, Rowman & Littlefield Publisshers, INC, United States of America.

Haas, Ernst (1966). *Partidos políticos y grupos de presión en la integración europea*. Buenos Aires: Instituto para la integración de América Latina - INTAL, BI.

Medina, Cristián (2002). *Chile ante la integración latinoamericana. Política exterior, acción diplomática y opinión pública 1960-1976*. Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Geografía e Historia, Departamento de Historia Contemporánea.

"Mensaje de S.E. El Presidente de la República, con el que inicia un proyecto de acuerdo que aprueba el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, entre la República de Chile, la República de Colombia, los Estados Unidos Mexicanos y la República del Perú, suscrito en Paranal, Antofagasta, el 6 de junio de 2013, 2013". Disponible en [http://www.google.cl/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CBwQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.camara.cl%2Fpley%2Fpdfpley.aspx%3FprmID%3D9005%26prmTIPO%3DINICIATIVA&ei=PUhJVMe9GOjbsATh64DADQ&usg=AFQjCNHPwwFHw-0YFbW5NS4Iy3TYuJp9FQ], consultada el 30 de julio de 2014.

Recabarren, Javier (2013). *Actores internos en la integración Latinoamericana: historia de la participación e incidencia de los partidos políticos y empresarios indus-*

*triales chilenos en la política exterior gubernamental en el marco de los procesos de integración regional, 1958-1976*. Tesis de Magíster, Universidad Alberto Hurtado, Departamento de Ciencias Políticas y relaciones Internacionales, Santiago, Chile.

Rosenthal, Gert (1991). "Un informe crítico a 30 años de integración en América Latina". *Nueva Sociedad*, No. 113, mayo-junio.

Rodríguez, Isabel (2014). "Nuevas configuraciones económicas en el Asia Pacífico y sus consecuencias para América Latina: Desde APEC a la Alianza del Pacífico", *Dados Revista de Ciencias Sociales*, vol. 57 (2).

Sofofa (1960). "El Área de Libre Comercio en el pensamiento de Bolívar", *Revista Industria*, octubre.

Wilhelmy, Manfred (1979). "Hacia un análisis de la política exterior chilena contemporánea", *Estudios Internacionales*, vol. 12, No. 48.

Wilhelmy, Manfred (2010). "La trayectoria de Chile frente a la región Asia Pacífico", *Estudios Internacionales*, vol. 43, No. 167, septiembre.

## Otras referencias

BCN Asia Pacífico (2012). "Senador Frei y el futuro de la Alianza del Pacífico", 1.º de octubre de 2012. Disponible en [http://asiapacifico.bcn.cl/noticias/senador-frei-alianza-del-pacifico-2012/?searchterm=alianza del pacifico], consultada el 2 de agosto de 2014.

BCN Asia Pacífico (2013). "Parlamentarios de Chile, México y Perú ponen en marcha la Comisión de seguimiento parlamentario de la Alianza del Pacífico", 15 de julio. Disponible en [http://asiapacifico.bcn.cl/noticias/comision-seguimiento-parlamentario-de-la-alianza-del-pacifico], consultada el 2 de agosto de 2014.

BCN Asia Pacífico (2013). "El Consejo Empresarial y su rol en la Alianza del Pacífico", 7 de junio de 2013. Disponible en [http://asiapacifico.bcn.cl/noticias/consejo-empresarial-y-su-rol-en-la-alianza-del-pacifico], consultada el 1.º de agosto de 2014.

BCN Asia Pacífico (2013). "Roy Barreras, presidente del Senado de Colombia: 'Juntos, los países de la Alianza del Pacífico somos la octava economía del mundo'", 23 de mayo. Disponible en [http://asiapacifico.bcn.cl/noticias/roy-barreras-senado-colombia-alianza-del-pacifico], consultada el 27 de julio de 2014.

*El Mercurio* (2012). "El nuevo bloque Latinoamericano", 12 de junio. Disponible en [http://diario.elmercurio.com/detalle/index.asp?id={2c64b9d6-09a0-4dc2-87df-f8d9610cb5d3}], consultada el 27 de julio de 2014.

*El País* (2013). "Colombia, México, Chile y Perú constituyen el Parlamento de Alianza del Pacífico", 6 de mayo. Disponible en [http://economia.elpais.com/economia/2013/05/06/agencias/1367863875_848673.html], consultada el 26 de julio de 2014.

*El País* (2014). "Convergencia en la diversidad: la nueva política latinoamericana de Chile", 12 de marzo. Disponible en [http://elpais.com/elpais/2014/03/12/opinion/1394642773_153377.html], el 20 de agosto de 2014.

Emol (2013). "Chile muestra a China las oportunidades de la nueva Alianza del Pacífico, 28 de mayo. Disponible en [http://www.emol.com/noticias/economia/2013/05/28/600862/chile-muestra-a-china-las-oportunidades-de-la-nueva-alianza-del-pacifico.html], consultada el 26 de julio de 2014.

Emol (2013). "Foro de promoción realizado en Shanghai: países del bloque ofrecen en China inversiones por US$35 mil millones", 26 de noviembre. Disponible en [http://impresa.elmercurio.com/Pages/NewsDetail.aspx?dt=2013 de noviembre de 26&NewsID=184228&dtB=27 de octubre de 2014 0:00:00&BodyID=2&PaginaId=5], consultada el 26 de julio de 2014.

Emol (2013). "Empresarios de Chile, Colombia, México, Perú y China crean cámara comercial conjunta", 27 de noviembre. Disponible en [http://www.emol.com/noticias/economia/2013/11/27/631967/empresarios-de-chile-colombia-mexico-peru-y-china-crean-camara-comercial-conjunta.html], consultada el 26 de agosto de 2014.

Emol (2013). "Durante feria gastronómica que finalizó el pasado viernes en Nueva Delhi: países del bloque realizan primera actividad en India", 17 de diciembre. Disponible en [http://www.economiaynegocios.cl/noticias/noticias.asp?id=115307], consultada el 27 de julio de 2014.

Emol (2013). "Visiones de Bachelet, Matthei, Enríquez-Ominami y Parisi: el análisis de la Alianza del Pacífico entre los candidatos a La Moneda", 12 de noviembre. Disponible en [http://impresa.elmercurio.com/Pages/NewsDetail.aspx?dt=2013 de noviembre de 12&NewsID=180588&dtB=27 de octubre de 2014 0:00:00&BodyID=2&PaginaId=8], consultada el 26 de julio de 2014.

Emol (2013). "En forma unánime: Senado aprueba adhesión oficial de Chile a la Alianza del Pacífico", 23 de mayo. Disponible en [http://www.emol.com/

noticias/nacional/2013/05/22/600039/presidente-pinera-llego-a-cali-para-ser-parte-de-cumbre-de-la-alianza-pacifico.html], consultada el 27 de julio de 2014.

Emol (2013). "Crean comisión para seguir integración del bloque", 16 de julio. Disponible en [http://diario.elmercurio.com/detalle/index.asp?id={438f6cae-6687-44d2-978e-f6ec580596df}], consultada el 27 de julio de 2014.

Emol (2013). "Reunión en Cali: gremios de la Alianza del Pacífico afinan puntos de acuerdo", 23 de mayo. Disponible en [http://diario.elmercurio.com/detalle/index.asp?id={c96497a6-1f1d-4ced-abe3-581c9c4b446b}] consultada el 28 de julio de 2014.

Emol (2013). "Chile reporta la mayor expectativa de exportación de la Alianza del Pacífico, 21 de junio. Disponible en [http://www.economiaynegocios.cl/noticias/noticias.asp?id=109938], consultada el 27 de julio de 2014.

Emol (2014). "Para cursos de pregrado y postgrado entre postulantes de México, Perú, Colombia y Chile: bloque comercial ya entrega becas que benefician a 400 estudiantes", 20 de agosto. Disponible en [http://www.economiaynegocios.cl/noticias/noticias.asp?id=111602], consultada el 28 de julio de 2014.

Emol (2014). "Programa gubernamental de pasantías en el sector público: prácticas para Chile se expanden a países de la Alianza del Pacífico", 27 de agosto. Disponible en [http://diario.elmercurio.com/detalle/index.asp?id={67e558dd-3859-4a09-abad-50b552bcfe8c}], consultada el 28 de julio de 2014.

Emol (2014). "Israel, Finlandia, India y Marruecos se incorporan con este estatus: países de Alianza del Pacífico firman acuerdo marco e incorporan cuatro nuevos observadores", 11 de febrero. Disponible en [http://diario.elmercurio.com/detalle/index.asp?id={cf06da76-d817-45b5-a932-f56632a17f46}], consultada el 28 de julio de 2014.

Emol (2014). "La Celac y el turismo político", 3 de febrero. Disponible en [http://diario.elmercurio.com/detalle/index.asp?id={c3355ca8-6564-47a5-8a44-7a2ecef7efe8}], consultada el 30 de julio de 2014.

Emol (2014). "En Cumbre del Consejo Consultivo Empresarial del organismo: Presidenta se reunirá con empresarios del APEC y cancilleres sudamericanos", 5 de mayo. Disponible en [http://diario.elmercurio.com/detalle/index.asp?id={0ea4aec1-7689-4c58-a8ca-9b6545ef6261}], consultada el 2 de agosto de 2014.

Emol (2014). "Bloque no ideológico", 26 de junio. Disponible en [http://diario.elmercurio.com/detalle/index.asp?id={735e4821-7a0f-4f88-86dc-e81c3a72e1a6}], consultada el 2 de agosto de 2014.

Emol (2014). "Alianza del Pacífico: a la conquista de Asia", 10 de junio. Disponible en [http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/comercio/alianza-del-pacifico-la-conquista-de-asia], consultada el 2 de agosto de 2014.

Emol (2014). "El objetivo de Alianza del Pacífico es generar la integración más allá de la política", 23 de julio. Disponible en [http://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/el-objetivo-de-alianza-del-pacifico-es-generar-la-integracion-mas-alla-de-la-pol], consultada el 1.º de agosto de 2014.

Emol (2014). "Cámaras de Comercio de la Alianza del Pacífico suscriben acuerdo de cooperación", 10 de marzo. Disponible en [http://www.emol.com/noticias/economia/2014/03/10/648864/camaras-de-comercio-de-la-alianza-del-pacifico-suscriben-acuerdo-de-cooperacion.html], consultada el 1.º de agosto de 2014.

Emol (2014). "Para este año, las actividades planeadas en conjunto por Chile, Colombia, México y Perú son más de cuarenta", 17 de marzo. Disponible en [http://www.emol.com/noticias/economia/2014/03/17/650185/entidades-de-promocion-de-la-alianza-del-pacifico-acuerdan-agenda-de-trabajo-para-2014.html], consultada el 1.º de agosto de 2014.

Emol (2014). "Presidenta Bachelet subraya necesidad de acercar la Alianza del Pacífico al Mercosur", 20 de junio. Disponible en [http://www.emol.com/noticias/nacional/2014/06/20/666207/presidenta-bachelet.html], consultada el 1.º de agosto de 2014.

*La Tercera* (2012). "México dejará de pedirles visa a los colombianos", 6 de junio. Disponible en [http://www.portafolio.co/economia/mexico-dejara-pedirles-visa-los-colombianos], consultada el 2 de agosto de 2014.

*La Tercera* (2012). "Chile ante la creación de la Alianza del Pacífico", 9 de junio. Disponible en [http://diario.latercera.com/2012/06/09/01/contenido/opinion/11-110794-9-chile-ante-la-creacion-de-la-alianza-del-pacifico.shtml], consultada el 2 de agosto de 2014.

*La Tercera* (2014). "VIII Cumbre entre Colombia, Chile, México y Perú en Cartagena de Indias: Alianza del Pacífico da paso clave para el libre comercio en el continente americano", 10 de febrero. Disponible en [http://www.latercera.com/noticia/politica/2014/02/674-564847-9-alianza-del-pacifico-cierra-

con-acuerdo-que-permite-liberacion-en-productos-de.shtml], consultada el 1.º de agosto de 2014.

*La Tercera* (2014). Heraldo Muñoz: "Chile debería promover puentes por sobre las diferencias de América Latina", 31 de mayo. Disponible en [http://diario.latercera.com/2014/05/31/01/contenido/pais/31-165703-9-heraldo-munoz-chile-deberia-promover-puentes-por-sobre-las-diferencias-de.shtml], consultada el 1.º de agosto de 2014.

*La Tercera* (2014). "Alianza del Pacífico logra avances claves en libre circulación de personas y bienes a un año de creación", 8 de junio. Disponible en [http://www.latercera.com/noticia/mundo/2013/06/678-527255-9-alianza-del-pacifico-logra-avances-clave-en-libre-circulacion-de-personas-y.s]), consultada el 1.º de agosto de 2014.

*La Tercera* (2014). Heraldo Muñoz: "No es contradictorio avanzar con la Alianza y concertarnos con el Mercosur", 20 de junio. Disponible en [http://www.latercera.com/noticia/politica/2014/06/674-583253-9-heraldo-munoz-no-es-contradictorio-avanzar-con-la-alianza-y-concertarnos-conel.shtml], consultada el 1.º de agosto de 2014.

*La Tercera* (2014). Heraldo Muñoz: "Chile debería promover puentes por sobre las diferencias de América Latina", 31 de mayo. Disponible en [http://diario.latercera.com/2014/05/31/01/contenido/pais/31-165703-9-heraldo-munoz-chile-deberia-promover-puentes-por-sobre-las-diferencias-de.shtml], consultada el 1.º de agosto de 2014.

SOFOFA (2013). "Seminario de SOFOFA abordó la integración de Chile en la Alianza del Pacífico", 18 de abril. Disponible en [http://web.sofofa.cl/noticia/seminario-de-sofofa-abordo-la-integracion-de-chile-en-la-alianza-del-pacifico/], consultada el 3 de agosto de 2014.

SOFOFA (2014). "Presidenta Michelle Bachelet encabeza reunión de ABAC 2014", 7 de mayo. Disponible en [http://www.funpacifico.cl/presidenta-michelle-bachelet-encabeza-reunion-abac-2014/], consultada el 3 de agosto de 2014.

Spanish.people.com.cn (2013). "Países de Alianza del Pacífico crean comisión parlamentaria", 16 de julio. Disponible en [http://spanish.peopledaily.com.cn/31617/8327655.html], consultada el 2 de agosto de 2014.

# Capítulo 9

# Percepciones del Atlántico latinoamericano ante la Alianza del Pacífico y profundización del proceso de integración de la Alianza del Pacífico con nuevas membresías

*Diego Leiva Van de Maele e Iván Witker**

En este capítulo se busca analizar, desde la disciplina de las relaciones internacionales, en primer lugar, el cambio en la estructura de poder regional que estaría impulsando el nuevo bloque de integración regional, la Alianza del Pacífico, a partir de un proceso de *soft balancing* respecto del liderazgo de Brasil en América Latina; en segunda instancia, examinar las percepciones que se han generado en el atlántico latinoamericano, específicamente en Brasil, sobre el nuevo bloque regional de la cuenca del pacífico, el cual tiene la particularidad de incorporar a México, Colombia, Chile y Perú, países que tradicionalmente –a excepción de Perú y Colombia– no han participado de forma activa en los procesos de integración regional latinoamericanos (salvo en el caso de Unasur), con el fin de comprobar si existe tendencia a una mayor rivalidad y/o cooperación entre el gigante suramericano y el nuevo proceso de integración; por último, de forma exploratoria estudiar las implicaciones que para el proceso de integración regional de América Latina tiene la incorporación de nuevos miembros en la Alianza del Pacífico, como Costa Rica y Panamá.

---

* Universidad del Desarrollo, Chile.

## Introducción: el *soft balancing* y la estructura de poder de América Latina y el Caribe

Si partimos del punto de vista tradicional de las relaciones internacionales, es decir, del realismo en tanto enfoque predominante desde el inicio de la disciplina hasta la segunda mitad del siglo XX, el primer paso para analizar cualquier conflicto internacional consiste en identificar a los principales actores involucrados (Estados), sus intereses, intenciones y recursos de poder, para comprender la naturaleza y alcance del conflicto. Respecto de los recursos de poder, son fundamentales en la medida en que dan cuenta del "peso" de cada país, medido tradicionalmente a partir del poderío militar y económico, bajo el supuesto realista de que estos son los que finalmente determinan el éxito o el fracaso de los objetivos de los Estados en disputa.

El realismo clásico, representado principalmente por Nieburh (1932), Carr (1939) y Morgenthau (1948), se preocupó principalmente del estudio de los conflictos internacionales, y del auge y caída de las grandes potencias, tomando prestado el título del clásico libro de Paul Kennedy (1989), a un nivel de análisis en su mayoría estatocéntrico, y en un contexto internacional que se supone anárquico (no entendido como un caos, sino como la ausencia de una autoridad reguladora superior a los Estados) que tiene como única posibilidad para aminorar los efectos negativos de dicha condición el desarrollo de "balances de poder", que permitan generar cierta estabilidad a nivel internacional.

Desde esta visión, que parte de la idea de un contexto internacional incierto para la seguridad de los Estados, puesto que asume que el egoísmo y la búsqueda por el poder son características básicas e intrínsecas del ser humano, y por extensión, de la política (Wohlforth, 2012), la concentración de recursos de poder por parte de un Estado será percibida como una amenaza para el resto, por lo que tenderán a "balancear" su poder a partir de dos mecanismos (2012: 40): el *balance interno*, es decir, aumentar sus propias capacidades o recursos de poder (militares y económicos principalmente); y el *balance externo*, entendido como la incorporación de capacidades o recursos del Estado con otro(s) Estado(s) en alianzas para contrapesar la concentración de poder del primer Estado.

Sin embargo, a partir de la segunda mitad del siglo XX esta perspectiva clásica realista se vio desafiada por nuevos enfoques teóricos (entre los que se encuentran el neoliberalismo, el constructivismo y las teorías postmodernas) y

por una nueva realidad internacional de Guerra Fría más compleja y diversa, lo que generó como consecuencia una reformulación del enfoque en lo que se conoce como "neorrealismo", proceso liderado en buena medida por Kenneth Waltz (1959; 1979) y que tuvo como una de sus principales novedades el paso del nivel de análisis estatal al sistémico, enfocándose en las "estructuras de poder". Gran parte de las premisas clásicas realistas se mantuvieron, pero la explicación de los conflictos internacionales experimentó un importante cambio al pasar de la naturaleza humana al sistema de poder internacional, la importancia de su composición y de sus efectos constreñidores en los actores que lo integran.

Para Waltz, es la estructura de poder la que determina las acciones de los actores que componen el contexto internacional (principalmente Estados) de acuerdo con la posición en que se ubican jerárquicamente, situación que se determina en virtud de las capacidades de poder que cada actor posee (principalmente recursos económicos, políticos y militares). El poder, entonces, se entiende ahora como capacidades. Desde esta perspectiva podemos ver que históricamente han existido diversas estructuras de poder, en la medida que la jerarquía se modifica por las distintas concentraciones de capacidades de las potencias, existiendo una bipolar en el periodo de Guerra Fría, una multipolar en el sistema europeo que se generó tras el Congreso de Viena en 1815, una unipolar tras la implosión de la Unión Soviética en 1989-91, con el liderazgo único de Estados Unidos, y una actual que puede ser considerada como uni-multipolar, tomando la perspectiva de Huntington (1996), tridimensional (unipolar en lo militar con Estados Unidos a la cabeza, multipolar en lo económico considerando las distintas economías emergentes, y una dimensión sin jerarquía de carácter transnacional) según Nye (2003), o a-polar (sin un polo dominante) como afirma Haass (2008).

Estas estructuras de poder pueden ser tanto regionales como globales y cambian en la medida que se modifica la distribución de capacidades de los Estados que las conforman (Waltz, 1979). Un ejemplo clásico que ilustra la forma de análisis internacional neorrealista fue la Guerra Fría y sus dinámicas, caracterizada por una bipolaridad ideológica que condicionó el actuar de los Estados en la medida que se establecieron dos esferas de influencia, una estadounidense y una soviética, en las cuales se integraron los diversos Estados de forma más o menos voluntaria en función de cada caso, y que limitó su actuar en la medida que se establecieron como vínculos excluyentes (o se estaba en el bando estadounidense, o en el soviético, no en ambos), restándole autonomía decisoria en su política exterior a los miembros de cada bloque.

Esta nueva perspectiva permitió ampliar y complejizar el análisis internacional enfocándose en las estructuras tanto globales como regionales, entendiendo que cada región cuenta con una estructura propia que se configura en el marco de la estructura global. De este modo, el análisis de la estructura internacional de poder clásica de Waltz se puede replicar en cada región, considerando la distribución de capacidades de los distintos países que la conforman y cómo dicha distribución condiciona las acciones de los mismos. En el caso de América Latina y el Caribe, región que durante el periodo de Guerra Fría formó parte de la esfera de influencia de Estados Unidos (salvo contadas excepciones, y por periodos de tiempo limitados), encontramos una estructura de poder jerarquizada a partir del liderazgo de dos potencias regionales, Brasil y México, las cuales, como se puede observar en la Tabla 20 acumulan la mayor cantidad de capacidades de tipo económico y militar, en términos generales y considerando las excepciones que pueden representar el caso de Colombia en número de efectivos –cuya explicación reside en la lucha interna librada contra las FARC–, o el de Chile y Uruguay en cuanto al PIB per cápita.

Tabla 20
Capacidades económicas y militares de los países latinoamericanos

| País | Superficie ($km^2$) | Población (total) | PIB (en millones de dólares corrientes) | PIB per cápita (US$a precios actuales) | Efectivos fuerzas armadas | Gasto en defensa (% del PIB) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Argentina | 2.780.400 | 41.086.927 | 477.028 | 11.573,1 | 74.624 | 0,9 |
| Bolivia | 1.098.580 | 10.496.285 | 27.035 | 2.575,7 | 40.330 | 1,5 |
| Brasil | 8.514.880 | 198.656.019 | 2.252.926 | 11.339,5 | 339.365 | 1,5 |
| Chile | 756.096 | 17.464.814 | 268.310 | 15.452,2 | 50.925 | 2,1 |
| Colombia | 1.141.750 | 47.704.427 | 369.790 | 7.747,8 | 274.543 | 3,3 |
| Cuba | 109.890 | 11.270.957 | 71.017 | 6.051,2 | - | - |
| Ecuador | 256.370 | 15.492.264 | 84.682 | 5.424,6 | 38.264 | 3,4 |
| El Salvador | 21.040 | 6.297.394 | 23.787 | 3.789,6 | 15.770 | 1,0 |
| Guatemala | 108.890 | 15.082.831 | 50.377 | 3.330,5 | 15.580 | 0,4 |
| Honduras | 112.490 | 7.935.846 | 18.985 | 2.322,9 | 10.550 | 1,1 |
| México | 1.964.380 | 120.847.477 | 1.173.600 | 9.748,9 | 261.930 | 0,6 |

| País | Superficie ($km^2$) | Población (total) | PIB (en millones de dólares corrientes) | PIB per cápita (US$a precios actuales) | Efectivos fuerzas armadas | Gasto en defensa (% del PIB) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Nicaragua | 130.370 | 5.991.733 | 10.529 | 1.753,6 | 10.404 | 0,8 |
| Paraguay | 406.752 | 6.687.361 | 25.297 | 3.813,5 | 12.221 | 1,8 |
| Perú | 1.285.220 | 29.987.800 | 203.833 | 6.795,8 | 106.034 | 1,3 |
| República Dominicana | 48.670 | 10.276.621 | 58.898 | 5.745,8 | 46.547 | 0,6 |
| Uruguay | 176.220 | 3.395.253 | 49.919 | 14.702,8 | 22.372 | 1,9 |
| Venezuela | 912.050 | 29.954.782 | 381.286 | 12.728,7 | 113.558 | 1,0 |

Fuente: Elaboración propia con base en el Banco de datos del Banco Mundial (datos hasta 2012); CEPAL (2013). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2013: tres décadas de crecimiento desigual e inestable*; RESDAL (2012). *Atlas comparativo de la defensa en América Latina y el Caribe*; SIPRI (2013). SIPRI *Military Expenditure Database*.

Entonces, desde un punto de vista neorrealista la estructura de poder de América Latina estará determinada por esta jerarquización, en la que se incorporarán el resto de los países según su "peso" relativo respecto de Brasil y México, viendo limitado su margen de acción en función de la influencia de estos últimos, siendo interesante el caso de Venezuela y Argentina, ambas potencias regionales que históricamente han jugado un rol importante en América Latina pero que en términos comparativos no logran situarse en lo más alto de dicha estructura, siendo incapaces –desde esta perspectiva teórica– de liderar la región con el potencial que sí lo hacen México y Brasil.

Ahora bien, un análisis concentrado principalmente en los recursos de poder tradicionales no permite comprender de forma completa las dinámicas de la región, por lo que es necesario incorporar los aportes teóricos neoliberales surgidos a partir del tercer debate sobre las relaciones internacionales en las décadas del setenta y ochenta, principalmente en lo relativo a la idea de la interdependencia compleja de Keohane y Nye (1977), para dar cuenta de un contexto más amplio y diverso en cuanto a los temas y actores, y al rol que juegan los organismos internacionales en el sistema global actual (Keohane, 1984), en tanto espacios de cooperación y negociación en los que Estados con menores capacidades tradicionales sean capaces de ejercer influencia

efectiva, rompiendo con la idea neorrealista de los efectos constreñidores ineludibles de la estructura de poder. En la misma línea, se hace necesario incorporar una visión integral del poder, ya no vista solo en términos duros (poder económico y militar), sino que también blandos, tomando en consideración la importancia de esta capacidad indirecta de lograr los resultados que se desean, con atracción antes que coacción, a partir de recursos como la cultura del país, sus valores políticos y su política exterior (Nye Jr., 2008).

Al complementar de esta forma nuestro análisis podremos comprender mejor la gravitación de Argentina, Colombia y Venezuela en la región, sobre todo a partir de su influencia y liderazgo en términos políticos en sus respectivas sub-regiones, siendo su voz considerada en las decisiones adoptadas por México en Centro América y por Brasil en Sudamérica, a pesar de no contar con los mismos recursos de poder tradicionales, formando parte de organizaciones de carácter regional en las que de hecho pueden ejercer dicho liderazgo en los procesos de toma de decisión, siendo el caso de Unasur, Mercosur, CELAC, y del ALBA durante el gobierno de Hugo Chávez. En esta misma línea de análisis es posible incluir otro concepto surgido a partir del tercer debate de las relaciones internacionales, como una reformulación teórica a la idea tradicional del balance de poder: el *soft balancing*.

Al igual que la idea del poder blando, que surgió como complemento y no como alternativa excluyente del poder duro, la idea del *soft balancing* nació como una perspectiva nueva para entender los procesos de balance de poder actuales, caracterizados cada vez menos por el aumento de capacidades militares-económicas (balance interno) y/o la generación de alianzas de seguridad frente a una amenaza común (balance externo), y cada vez más por la promoción de lazos de cooperación que en algunos casos se cristalizan en la creación de una organización internacional, ejerciendo un balance de forma "suave", no coercitiva ni confrontacional. En términos de Pape (2005), el *soft balancing* se entiende como una estrategia que comprende la utilización de herramientas o medios no militares para retardar, frustrar o aminorar la posición de la potencia o bloque que busca ser contrapesado, incluyendo medidas económicas, diplomáticas y el uso de organizaciones internacionales[1].

Esta forma de contrapeso se ha transformado en una opción estratégica para aquellas "potencias secundarias" (Nolte, 2006) que pretenden equilibrar o mejorar la distribución asimétrica de capacidades existentes en la estructura

1 Para tener una perspectiva crítica del concepto y su uso véase Lieber y Alexander (2005).

de poder, en regiones con bajos niveles de conflicto en las que la rivalidad se ha ido transformando en competitividad (Flemes, 2012), sin tintes agresivos ni coercitivos. Como veremos a continuación, esta es precisamente la situación en la que se encuentra América Latina en la actualidad, haciendo pertinente la utilización de este enfoque para explicar parte de las consecuencias que ha generado la creación y consolidación de la Alianza del Pacífico en la estructura regional de poder.

## La Alianza del Pacífico y el *soft balancing* sobre el liderazgo de Brasil

El concepto de *soft balancing* ha sido utilizado para explicar procesos de balance de poder de carácter no coercitivo ni defensivo en todo el mundo. Un ejemplo de ello es el estudio de Whitaker (2010) sobre el *soft balancing* desarrollado en África en contra de Estados Unidos y la "Guerra contra el terrorismo", surgiendo una coalición (*Coalition of the willing*) opuesta a la intervención en Irak de 2003 que incluye a Uganda, Eritrea, Etiopía, Ruanda y Angola, a los que se suman Sudáfrica y Nigeria, potencias regionales relevantes, en su oposición al intervencionismo estadounidense. Dicha oposición a Estados Unidos en forma de *soft balancing* también fue utilizada por países como Turquía (Yesiltas, 2009), manifestando su interés por evitar la intervención, y a la vez, una confrontación con el país del norte.

China, por su parte, según algunos autores, también habría incluido el *soft balancing* como parte de su estrategia de resurgimiento "pacífico" y cooperativo (Zhimin, 2007), expandiéndolo a regiones como Asia Central, Medio Oriente y África, y enfocándose principalmente en las inversiones en recursos naturales en dichas zonas del mundo (Gill, 2010). De igual forma, existen análisis que aplican tal perspectiva de balance suave enfocado en la acción de agrupaciones o bloques como el IBSA (que incluye a Brasil, la India y Sudáfrica), con el objetivo de lograr un mayor protagonismo en los espacios multilaterales sin tensionar sus vínculos con Estados Unidos (Flemes, 2007), e incluso se ha aplicado para explicar la estrategia de regiones en contra de ciertas ideas o modelos económicos, tomando como referencia el trabajo de Pempel (2010) y su análisis respecto del *soft balancing* ejercido desde Asia contra la globalización, el Consenso de Washington y el capitalismo en general, junto con sus instituciones más representativas (como el FMI), a partir de la generación de bloques regionales de cooperación como la ASEAN.

El caso latinoamericano no queda fuera de estos análisis, siendo incorporado en el mundo académico de la región para estudiar experiencias recientes de cooperación e integración desde esta perspectiva, siendo el caso de la Alianza del Pacífico, organización internacional de la que se ocupa el presente capítulo. En términos generales encontramos dos tipos de análisis: en primer lugar, aquellos enfocados desde la perspectiva de una potencia media y/o regional y el ejercicio del balance blando hacia otra potencia o bloque; y en segundo lugar, perspectivas más sistémicas que estudian el *soft balancing* ejercido por un bloque de cooperación respecto de otro. En cuanto a la primera perspectiva destacan los trabajos de Flemes (2012), y Pastrana y Vera (2013) para el caso de Colombia y el balance ejercido en contra de la hegemonía brasileña en la región, y para el caso de Venezuela el de Corrales (2009) y el *soft balancing* ejercido en contra de Estados Unidos, estudios que tienen en común el situarse desde la perspectiva de países que, como se planteó en el apartado anterior, se sitúan en una situación de desventaja relativa respecto de Brasil y México en la estructura de poder latinoamericana, pero que de igual forma, y por otros medios distintos a los tradicionales –que incluyen este tipo de contrapesos–, logran ejercer influencia en las dinámicas regionales.

Con respecto a la segunda perspectiva, es posible destacar el trabajo de Nolte y Wehner (2013) relativo a la conformación de la Alianza del Pacífico y su relevancia en términos económicos y políticos, dando cuenta de las características del grupo (remarcando su estrecho vínculo con Estados Unidos –criticado por la izquierda latinoamericana– y la idea de una vuelta al "regionalismo abierto"), y sobre todo, considerando las implicaciones al incorporar a México en dicho bloque y su proyección en Sudamérica, proceso que le fue esquivo durante la década de los noventa debido justamente a la importancia de Brasil en dicha zona y a su vínculo prioritario con Estados Unidos (cristalizado en el NAFTA). De igual forma, otro estudio interesante desde esta perspectiva es el realizado por Oyarzún y Rojas (2013), quienes se hacen cargo de la pregunta relativa al efecto del contrapeso ejercido por la Alianza del Pacífico en el Mercosur –y específicamente de México a Brasil–, dando cuenta de la potencial competencia que podría generarse en torno a ambos procesos de integración (con modelos de regionalismo distintos), y de la complementariedad posible con otros organismos regionales como CELAC y Unasur.

Independientemente del enfoque que se utilice para analizar la conformación de la Alianza del Pacífico, pocas dudas quedan respecto de los efectos que

dicha organización ha tenido en la estructura de poder regional, generando reacciones inmediatas desde el Atlántico latinoamericano (como se verá con mayor claridad en el siguiente apartado), debido a la potencialidad de este nuevo bloque, que incluye a países que tradicionalmente no han participado de forma activa en procesos de integración regional, especialmente para el caso de Chile, Colombia y México (Perú y Colombia mantienen su participación en la CAN, como miembros fundadores), generando un efecto *soft balancing* a partir de la generación de esta alianza de carácter económico, que agrupa capacidades y que puede ser vista como un contrapeso a la hegemonía de Brasil y el Mercosur, al menos a primera vista, y considerando solo cifras duras como el comercio intrabloque creado.

El *soft balancing* es por su naturaleza difícil de medir, al ser una forma "suave" de contrapeso que en ciertas ocasiones ni siquiera es totalmente intencionada, sino que surge como un efecto o consecuencia "no deseada", o al menos "no premeditada", por quien lo ejerce en tal situación. Este podría ser el caso de los efectos *soft balancing* producidos por la Alianza del Pacífico, existiendo sin embargo ciertas muestras de que este contrapeso podría ser una consecuencia intencionada, específicamente por parte de México, de contrarrestar la histórica preponderancia de Brasil en la región. Si la creación de un proceso de integración regional genera controversia significa que los intereses de alguien se vieron afectados, por lo que algún tipo de contrapeso fue percibido. A continuación daremos cuenta justamente de las percepciones generadas desde el Pacífico latinoamericano tras la creación y consolidación del bloque del Pacífico, dando cuenta de aquellas situaciones de tensión y rivalidad entre los principales líderes de cada bloque: México (Alianza del Pacífico) y Brasil (Mercosur).

## Percepciones desde el Atlántico latinoamericano: divergencias México-Brasil, el BRICS y el MIST[2]

> "Hay un solo país latinoamericano con el potencial de emerger como competidor de Estados Unidos, y ese es Brasil", escribía George Friedman en 2011 tratando de visualizar la posición de Brasil en las grandes tendencias que predominarán hacia la próxima década. Desde entonces Friedman augura

2 El autor agradece los comentarios al texto inicial formulados por el Dr. Luis Pérez Gil de la Universidad de La Laguna, España.

> que Brasil será la primera potencia independiente y significativa en la historia de América Latina (Friedman, 2011: 199).

Cúmplase o no el presupuesto, Friedman no es el único que ha puesto su atención en el desempeño político, económico y estratégico de Brasil. De forma algo más rústica, pero igualmente taxativa, décadas antes, George Kennan, el reconocido internacionalista y diplomático estadounidense autor de ese ícono bibliográfico de la *sovietología*, *El telegrama largo*, con igual asertividad ya había incluido a Brasil en una lista de los pocos *estados-monstruo* del planeta[3]. Se podría decir que la única diferencia es que Friedman otorgó al avance brasileño un carácter global. Y es que no todos los países emergentes tienen carácter o tendencias globales. Ya a inicios de siglo, la consultora Goldman Sachs intuyó esta especificidad de algunos países y propuso el acrónimo BRICS (junto a Rusia, China, India y Sudáfrica[4]), rápidamente popularizado por los medios de comunicación, ansiosos de familiarizarse con temas nuevos, como es el nuevo status de un conjunto de países capaces de modificar, aunque sea relativamente, los avatares económicos, diplomáticos, geopolíticos y culturales del planeta. A poco andar, y dado el éxito del nuevo acrónimo, internacionalistas de diversos campos, incluyendo al propio Friedman, pusieron su atención en la creciente centralidad de otro país latinoamericano, México. Hurgando en la historia, Friedman se plantea, "si alguien, a inicios del siglo XIX, se hubiera preguntado qué hemisferio podría llegar a tener alcance mundial, habría respondido, México" (2011: 201). En la misma línea, Goldman Sachs examina a un conjunto de países que también están al borde de alcanzar un status nuevo, con mayor sostén en su crecimiento económico, y, a diferencia de los anteriores, con ciertas limitantes de orden geopolítico. Así nació MIST (México, Indonesia, Surcorea y Turquía).

De esta forma, México y Brasil se disputan actualmente un lugar entre quienes (básicamente desde América Latina) proyectan grandes tendencias a nivel global. Ambos representan las ansias de liderazgo regional, la perspectiva cosmopolita y la inscripción en las grandes ligas que conforman los países latinoamericanos. Y no podría ser de otra forma. Sólo estos dos países de la región representan tanto las esperanzas subjetivas como las potencialidades objetivas de América Latina por tener una mayor cercanía con los grandes

---

3 Citado por Lafer (2002: 29).

4 Friedman prefiere BRICT, incluyendo aquí a Turquía.

flujos del poder mundial. Cualquier otro, sea por razones de desempeño económico, tamaño geopolítico o simplemente por ausencia de convicciones, no está en condiciones de disputarle tal supremacía regional a México o Brasil. Además, ambos sintetizan ese verdadero caleidoscopio de lo que es América Latina en su totalidad. Grafican la pujanza, pero también la dimensión y el tipo de problemas que tiene América Latina en su conjunto.

Sin embargo, las estructuras societales mexicanas y brasileñas distan mucho de considerarse recíprocamente amigas o cercanas. Aún más, ambos Estados se miran con recelo y sus personeros buscan mil formas para eludir alianzas o simplemente concordar puntos de vista respecto a cuestiones multilaterales, procurando solo no ser bruscos en el trato mutuo. "Contigo en la distancia" pareciera ser el lema que rige las relaciones entre los dos grandes de América Latina. El último capítulo de las distancias mexicano-brasileñas lleva por título Alianza del Pacífico: un bloque de países surgidos tímidamente en 2011 en el flanco occidental del hemisferio en una reunión de mandatarios latinoamericanos celebrada en Lima y que con una velocidad sorpresiva se ha instalado no solo en el imaginario de las personas, sino en las mesas de trabajo de las élites latinoamericanas. Habiendo avanzado algunos años desde su gestación, la Alianza del Pacífico está poniendo en tela de juicio la praxis política multilateral observada en América Latina en las últimas décadas.

Todos los elementos inmersos en esa dinámica, más la contingencia misma, han hecho aflorar aspectos larvados de una rivalidad mexicano-brasileña con tintes idiosincráticos, pero también históricos, o al menos consustancial a los niveles alcanzados por ambos países. Y dado que la Alianza del Pacífico es cuestionada por los brasileños, a la vez que es promovida por los mexicanos, se ha vuelto un asunto tan concreto como complejo. Ser o no miembro de la Alianza del Pacífico está empezando a incidir en las agendas exteriores de casi todos los países de la región, e incluso ha pasado a ser parte de los programas electorales de candidatos presidenciales, como se ha visto en el bienio 2013-2014, lo que habla claramente de que se está perfilando como un asunto de opción. Sin embargo, son pocas (aún) las aproximaciones académicas, observándose cierta incomodidad con la idea de ver la relación mexicano-brasileña explícitamente conflictuada por este proyecto integracionista en particular.

Este recelo por abordar la formación de la Alianza del Pacífico bajo el prisma del conflicto (aunque solo lo sea parcialmente), remite a la idea latinoamericana de percibirse a sí mismo con caracteres de excepcionalidad

en cuanto a la naturaleza de la convivencia regional. Es un gusto extendido por la región ver las relaciones intra-latinoamericanas como proclives *per se* a la paz, la cooperación y la convivencia colaborativa. Ello encuentra fundamento en el escaso número de guerras, como también en que siempre en América Latina ha pervivido la idea de que los lazos de hermandad deben ser privilegiados, con lo cual la idea del determinismo polemológico estaría ausente (Witker, 2005: 248). Sin embargo, no sería del todo afortunado negar que la Alianza del Pacífico –en tanto forma de insertarse en el mundo– está dejando al descubierto interesantes elementos de contrastes con otros proyectos integracionistas previos, y está impactando en la rivalidad mexicano-brasileña. Inicialmente, cabe indicar que tanto Brasil como México representan una interesante singularidad, tanto para la teoría como para la praxis de las relaciones internacionales. Son un ejemplo del comportamiento de potencias intermedias que buscan espacios de proyección regional, así como también, en ciertas cuestiones específicas, también global, mas siempre en planos soterrados y en el subtexto de lo discursivo; jamás abierto y explícito. He ahí lo singular.

Para la teoría, como bien lo señaló Mares (1988) hace ya algunos años, el comportamiento de los Estados en alianzas constituye uno de los campos más vastos (*major subject*) de los estudios internacionales. Las potencias regionales, miradas desde una perspectiva neorrealista, desarrollan motivaciones propias y procuran obtener resultados propios (*desired outcomes*) tanto al interior del sub-sistema en que se desenvuelven como en la totalidad del sistema –indica asertivamente Mares. Por su lado, Pérez Gil (2012) señala que "para que un Estado escale a la condición de potencia resulta decisivo que sus élites dirigentes y población crean que su sociedad es un modelo para las demás"; una formulación que nos permite comprender mejor las características internas del tránsito de un país a la condición de potencia (que sería el caso de los dos países en comento). Pérez Gil añade que elementos como cohesión nacional, patriotismo y el control ejercido por el Estado sobre sus habitantes, resultan fundamentales (2012: 74).

Estas consideraciones de Mares y Pérez Gil nos parecen relevantes para comprender las proyecciones de Brasil y México, y problematizar sus respectivos esfuerzos de alcanzar un estatus completamente distinto al de los demás países de la región. Atendiendo entonces las sugerencias problematizadoras de estos dos autores se hace menester indagar sobre la voluntad de las élites mexicana y brasileña de querer arribar a un estatus global, es decir, el deseo

tanto a nivel de élites como societal de proyectar valores y visiones propias así como sobre la auto-percepción de sus roles en la región y el mundo (s*elf-perceived role)*.

En esa línea, una primera constatación es que al iniciar el segundo decenio del siglo XXI, México y Brasil son los únicos países de escala continental en América Latina. Es decir, no solo son los más grandes de la región, sino los más habitados, y cada uno de ellos exhibe un accionar internacional con contornos y trasfondos que apuntan a combinar una rivalidad diplomática soterrada, una disputa *sottovoce* y una actitud general *ad extra*, es decir hacia la región y al resto del mundo, bastante diferenciada. En otras palabras, hay elementos que avalan la posibilidad de que estos dos países representen dos visiones latinoamericanas –contrapuestas, aunque no del todo– hacia la inserción internacional (tanto la propia como la de los otros) y de los *modus operandi* a la hora de articular los problemas propios de la globalización.

Peter Hakim (2002), presidente del Diálogo Interamericano, sostiene que los dos países tienen proyectos y auto-percepciones muy distintos, basados en tres aspectos: la distancia (geográfica y política) respecto a Estados Unidos, las características de la política nacional y el proyecto de país. Hakim cree, por ejemplo, que en el caso mexicano no se observa una vocación de poder o liderazgo regional, pues hay una renuncia abierta a proyectar *poder duro,* lo que marca una diferencia respecto a Brasil, que busca articular *moderadamente* ambas expresiones del poder. México, a diferencia de Brasil, carecería de voluntad expresa de ser un *global player* político, por lo que en su modelo no se encuentran los elementos materiales característicos del poder, es decir, ha optado por unas fuerzas armadas y una política en materias de seguridad y defensa absolutamente irrelevantes en la proyección del poder nacional. México no invierte, como Brasil, en el desarrollo de misiles, blindados, submarinos nucleares, cazas de última generación, ni participa con despliegues bélicos en operaciones de paz, aunque desde la Presidencia de Vicente Fox en adelante ha instalado un vector internacional (modesto) para abogar en favor de los derechos humanos a escala global y otro, especialmente desde la Presidencia de Felipe Calderón en adelante, para diversificar su agenda internacional.

Ahora bien, una segunda línea de constataciones apunta a cuestiones económicas de los dos países, donde se observan aspectos en los que la palabra rivalidad parece más difícil de ocultar. El mejor ejemplo es el sector automotor,

donde las disputas en materia de inversión, colocación de productos, tasas arancelarias y niveles de producción son abiertas. En un contexto más amplio, el dato más relevante es que el comercio bilateral alcanza cotas bastante exiguas. México acapara tan solo el 1,5% de las exportaciones brasileñas y abarca un marginal 2,3% de sus importaciones. A su vez, hacia Brasil se dirige solo el 1,4% de las exportaciones mexicanas en tanto que los brasileños realizan únicamente el 1,3% de sus compras totales en México. Cifras absolutamente elocuentes. Algunos observadores, como la consultora japonesa Nomura, al analizar ambos países, pronostican que, de sostenerse el ritmo y la pujanza mexicanos (especialmente el clima para las inversiones), el país puede superar definitivamente a Brasil hacia el 2022 en todos los datos más sustantivos (PIB, ingreso per cápita, crecimiento de clase media, participación en el comercio mundial y otros) (Stratfor, 2012). Sin embargo, en 2005 Brasil sobrepasó a México como la economía más grande de América Latina.

Una tercera constatación tiene que ver con el tipo de desarrollo escogido, un ámbito hacia donde convergen tanto criterios políticos como políticas públicas. Aquí se da a cabalidad aquello de disputas soterradas. Y es que Brasil y México difieren en cuanto a los niveles de protección que conviene administrar, al valor que se otorga al mercado interno y al papel de las estructuras estatales en los esfuerzos integradores. Aquí cada uno privilegia lo suyo y proyecta capacidades de manera soterrada, aunque sin herir mortalmente al otro.

Una cuarta constatación tiene que ver con el ámbito internacional, entendiéndolo como una concepción amplia, de lo multilateral y lo inter-estatal. Aquí hay elementos claros de rivalidad diplomática menos soterrados y de mucha disputa política *sottovoce.* Son los intrincados juegos de alianzas y confrontaciones (no siempre directas) en los foros internacionales que más de una víctima han dejado, y cuyas consecuencias suelen ahondar la distancia entre ambos.

Un buen ejemplo es la crisis doméstica venezolana donde lo *sottovoce* predomina. En efecto, Brasil y México han actuado de manera diferenciada y por momentos hasta contradictoria, pero con gruesos mantos diplomáticos. Mientras algunos Estados de la región, más *think tanks* y ONG de diversa índole, demandaron la intervención de la OEA ante la inoperancia voluntaria o no de Unasur/Mercosur (ver *infra*), la diplomacia brasileña tuvo la precaución de evitar que se invocara a la CELAC, pese a la tesitura latinoamericanista de esta última, y ello por un motivo más que evidente: tanto la OEA como

la CELAC son menos controlables por parte de Brasil; en la primera, por la presencia de Estados Unidos, en la segunda, por la presencia de México. Muy ilustrativa es la situación de Venezuela a inicios de 2014, que ha dejado al descubierto la gran falencia de Unasur/Mercosur de no tener mecanismos para resolver crisis. Por de pronto, Mercosur ni siquiera tiene mecanismos de resolución de controversias comerciales y muchas veces debe recurrir a la llamada *diplomacia presidencial* para resolver tanto grandes diferencias como malentendidos y pequeñas reyertas entre miembros o sectores comerciales. Es decir, que los propios jefes de Estado deben preocuparse de tales cuestiones. En lo político-diplomático, Unasur careció de mecanismos para llegar a la oposición venezolana, uno de los claros protagonistas del conflicto interno, por lo que nunca pudo actuar como puente.

Esta breve mención a la sombra de ambos en la crisis de Venezuela permite hacer inferencias de contenido en los caminos que han tomado Brasil y México para entender la región. Por un lado, Brasil optó en 2008 por darle forma y cohesión a Unasur y hacerla tributaria de Mercosur (o convergente con ese bloque previamente existente, para lo cual cuenta con el apoyo irrestricto de Venezuela y Argentina) con la finalidad estratégica de re-inventar el concepto América del Sur, dejando en un segundo plano el concepto de América Latina y ponerle así un dique a la influencia mexicana. Ello revela el interés de las elites brasileñas por evitar la construcción de espacios comunes con México. Por su lado, México ha preferido ir articulando su opción por el Norte, mediante el NAFTA, dándole prioridad al desarrollo de su propia economía para, recién en los últimos años, darle un toque latinoamericanista, mediante la CELAC, renunciando de paso a cualquier acción que se pueda interpretar como proyección de poder duro hacia la región.

Pero el choque histórico mayor entre ambos tiene que ver tanto con la reorganización de la ONU como con la visión política de organismos multilaterales. En efecto, ambos países, con diversa intensidad, han manifestado su interés en reformar el Consejo de Seguridad y acceder a un puesto permanente en ese foro, lo que desató, hace ya varias décadas, aquello de la rivalidad diplomática soterrada y la disputa política *sottovoce.* Un punto álgido se alcanzó durante la administración de Lula, que jugó muy fuerte con esta añosa aspiración brasileña. Lula y su canciller Celso Amorim fueron transformándola en una constante activa del despliegue diplomático brasileño por la región, con la idea de ir construyendo un consenso real en torno a la representatividad regional de dicha aspiración A ello le unieron un pilar nuevo: la gestación de

una capacidad de interlocución global, como el G4, y la incursión en temas estratégico globales, como fue su propuesta de liderar un arreglo plurilateral (con Turquía) en torno al enriquecimiento de uranio por parte de Irán. En cuanto al G4, la diplomacia *lulista* se articuló con Alemania, Japón e India para generar una voz común (aunque por razones distintas) de demanda por mejorar la representatividad del Consejo de Seguridad haciéndolo más *genuino*. Alemania y Japón representarían a los principales sostenedores de la ONU mientras que Brasil y la India al *Sur* del mundo. En cuanto a su propuesta sobre el programa nuclear iraní, si bien fracasó, puso a Brasil en el radar de las grandes cuestiones globales. México, ha tenido una línea distinta jugándose a fondo por la idea de la representatividad, como país confiable, el más grande de habla hispana y referente cultural de dimensiones globales. Una diferencia clave entre las posturas de los dos países respecto a este punto es que México propugna por la eliminación del derecho a veto que tienen los miembros permanentes de dicho Consejo.

Seabra (2012) sostiene que se puede especular con la idea de que la rivalidad mexicano-brasileña, al estar vinculada directamente con la reforma del Consejo de Seguridad y al encontrarse en estado vegetativo, siendo administrada con prudencia por ambos, a sabiendas de que, puesta en términos históricos, se realizará en algún momento, puede estar trasladándose a otros foros internacionales. Esta sugerencia de Seabra permite explicar gran parte de las rivalidades soterradas y las disputas políticas *sottovoce*. Un buen ejemplo sería el G20. Seabra recuerda el énfasis que puso el ex-Presidente mexicano Felipe Calderón al inaugurar la cumbre de los ministros de Hacienda del G20 realizada en Los Cabos, México en 2008, al subrayar que por primera vez no solo se realizaba dicho encuentro en un país latinoamericano, sino que la presidencia rotativa del ente la asumía por primera vez un país en vía de desarrollo. Casualmente, justo cuando Calderón hacía uso de la palabra con estos señalamientos, los únicos ministros ausentes en la sala eran los titulares de Brasil y Argentina (Seabra, 2012).

Esta sugerencia explicaría también el episodio más duro de esta rivalidad soterrada: la lucha por la presidencia de la OMC. En 2012, el mexicano Herminio Blanco, negociador del NAFTA, y el diplomático brasileño, Roberto de Azevedo se enfrentaron como candidatos para suceder a Pascal Lamy a la cabeza de la Organización Mundial del Comercio (OMC) para el período 2013-2017. El despliegue diplomático de los dos y el significado de los candidatos es un claro indicador de que el horizonte de expectativas

de cada uno de los dos países en este plano era muy vasto. Ganó la postulación de Azevedo con el voto de Sudáfrica, China, India y demás economías emergentes, mientras que a Blanco lo apoyaron Estados Unidos, los países europeos, Japón y demás países industrializados, en medio de una fragorosa lucha diplomática.

Con anterioridad hay otros capítulos interesantes que validan el esquema propuesto de rivalidad soterrada + disputa *sottovoce*. En efecto, ya en junio del 2012 la diplomacia mexicana se pronunció con extrema cautela ante los sucesos en Paraguay, cuando el Congreso de ese país destituyó al Presidente F. Lugo y Unasur/Mercosur resolvieron intervenir desatando una grave crisis regional. En su declaración, el Ministerio de Relaciones Exteriores de México, si bien pidió proteger la integridad física del depuesto mandatario, hizo énfasis en que se trató de un procedimiento ajustado a las normas constitucionales paraguayas. Anteriormente, en 2005, Brasil había resuelto apoyar a José Miguel Insulza como Secretario General de la OEA en detrimento del candidato mexicano, Antonio Derbez. En 2011 se registró un muy tibio apoyo brasileño a la candidatura del mexicano A. Carstens para dirigir el FMI, quien finalmente resultó derrotado.

J. P. Soriano califica la política exterior mexicana como más defensiva e ideologizada que la brasileña, aunque ambos comparten la necesidad de buscar protagonismo. Sostiene que la política exterior brasileña es más pragmática y parte de consensos sobre "ciertos objetivos" como, por ejemplo, una mayor presencia e influencia regional, aunque no existiría claridad acerca de los mecanismos para lograrlos[5]. Ello se reflejaría en el modelo de alianzas extraregionales, como sería el impulso brasileño al ente de lógica Sur-Sur llamado IBSA (India, Brasil, Sudáfrica), donde el elemento material del poder –o sea la proyección militar– es más nítida. En cambio la política exterior mexicana se percibe como más a gusto en sentirse asociado a América del Norte, y no tan entusiasmado con el acrónimo de MIST (México, Indonesia, Surcorea y Turquía) como Brasil con el BRICS.

Sin embargo, es posible sostener que ambos países se han adentrado en el siglo XXI proyectando intereses de corte geopolítico, claramente diferenciado bajo una condicionante obvia y evidente cual es que, pese a la creciente

5 Pérez Gil y Garay (2014) subrayan la centralidad que tendría en estas definiciones el programa nuclear brasileño. En esa línea de reflexión corresponde constatar una clara diferencia con México.

presencia de actores extra-hemisféricos, el continente mantiene (aún) una presencia gravitante de Estados Unidos, especialmente en los asuntos económicos y de seguridad, lo que obliga a ambos a mantenerse en el esquema de rivalidades soterradas y disputas *sottovoce*. Sin embargo, en el hemisferio se viene perfilando desde los años noventa, y paralelo al fin de la Guerra Fría, un ambiente fragmentado: por un lado, Washington privilegia su atención en el Caribe, su *mare nostrum,* y es visto en el resto del hemisferio casi como un actor disfuncional debido al largo historial de intervenciones, políticas coercitivas y decisiones unilaterales, y por otro, en América del Sur se ha ido asentando un clima de reivindicaciones de nuevo tipo. Entre ambos se observa una América Central atomizada en pequeños países azotados por olas de violencia interna que afectan gravemente sus niveles de gobernabilidad/gobernanza. Es en este ambiente de cierta convulsión y fragmentación donde México y Brasil han comenzado a moverse con la ductilidad que dan las potencias intermedias. Son países líderes en la región que no solo están buscando encontrar su propio lugar, sino proyectar sus maneras emergentes de ver el mundo entero y sus entornos más diversos.

### *Alianza del Pacífico: cuatro discontinuidades*

La Alianza del Pacífico es un conjunto de países que al iniciar el 2014 sumaban aproximadamente US$2 billones de PIB, lo que equivale al 36% de la economía de América Latina, el 50% de todo su comercio internacional y el 41% de toda la inversión extranjera. Este conjunto de países reúne alrededor de 210 millones de individuos y muestra un comercio intra-alianza que supera levemente los US$500 mil millones. Como se ha escrito profusamente, si este bloque de países fuera un solo país sería la octava economía del mundo y la séptima potencia exportadora. Sus cuatro países lideran las economías más competitivas de América Latina y dado que el comercio intra-bloque es únicamente el 4% del comercio total, el potencial de crecimiento es significativo. Un signo muy claro de las tendencias señaladas es que los países de la Alianza del Pacífico ya han eliminado los aranceles del 92% de sus respectivos productos de exportación.

Sin embargo, más allá de las cifras, a nivel estratégico lo más relevante de este conjunto de países viene de algo más que ostensible, su denominación –Pacífico– lo cual apunta hacia un espacio estratégico enteramente nuevo. Mirado históricamente, este es un esfuerzo integracionista de nuevo cuño y que pareciera representar un punto de inflexión de tipo *copernicano* respecto

a todo lo vivido anteriormente por la región en esta materia. Ciertamente, Brasil mira, hasta ahora, con algo más que reticencia la cristalización de un eje regional que no solo es nuevo, sino del que está, a todas luces, segregado, y que ve como una jugada estratégica de México para reforzar su propia línea hegemónica. Por eso la reticencia brasileña se basa en los cuatro tipos de discontinuidades que representa la Alianza del Pacífico y que vienen a poner cortapisas, cuando no directamente obstáculos, a las prioridades brasileñas.

La primera es una *discontinuidad de tipo geográfico-simbólica*. Unasur/Mercosur como esfuerzos integracionistas ponen énfasis, como sus denominaciones lo señalan, en el Sur, mientras que la Alianza del Pacífico representa un cambio total de horizonte, difícilmente digerible para Brasil por su sola posición geográfica. Pero aún más: en lo simbólico radica el fondo de las proyecciones internacionales de Brasil, país que se ve a sí mismo como representante genuino de las demandas políticas que provienen precisamente de ese símbolo, el Sur. Por esta razón, la diplomacia brasileña ha ido desplegando esfuerzos estos últimos años por hacer converger a Unasur con Mercosur.

La segunda es una *discontinuidad motora*. La Alianza del Pacífico pone más énfasis (y por ahora de forma casi excluyente) en las consideraciones económicas, financieras e incluso bursátiles por sobre cualquier otra. En tal sentido no escapa a una raigambre tipo NAFTA, que es vista con distancia por diversos gobiernos latinoamericanos.

La tercera, la *discontinuidad política*. Unasur/Mercosur procuran ir ensamblando los ritmos políticos y económicos de los procesos integracionistas. En tal sentido tienen un ancla evidente en las tradiciones regionales (ALALC, ALADI, SELA y otros). Esta discontinuidad genera una situación ambiental más favorable (en términos de aceptación al interior de la sociedad civil de cada país) para Unasur/Mercosur, ya que percibe a la Alianza del Pacífico casi como un proyecto empresarial o, por lo menos, que favorece mayoritariamente al sector privado de las economías integrantes del bloque.

La cuarta, la *discontinuidad hegemónica*. Los números apuntan a que el alma de la Alianza es México, lo que genera vasto malestar en las élites políticas brasileñas. Por eso no extraña que el Brasil *lulista* se muestre muy crítico. Han sido el propio ex-Presidente Luiz Ignácio da Silva, su asesor en materias internacionales (mantenido en su cargo por la Presidenta Roussef), Marco Aurelio García y su ministro de Relaciones Exteriores, Antonio Patriota, quienes no han escatimado adjetivos peyorativos respecto a la Alianza del

Pacífico; "más neoliberalismo […] irrelevante […] solo marketing, un nuevo empaque para un viejo producto" (Naím, 2014). Esta última discontinuidad podría perfectamente ser ilustrada con ese viejo adagio de que difícilmente *dos escorpiones quepan en una misma botella*.

La dinámica integracionista promovida por la Alianza del Pacífico, pese a su juventud y a ese estado de *haciendo camino al andar* en que se encuentra, está teniendo algunos efectos que alimentan las visiones de una evidente escisión, donde la clave geopolítica se hace presente con fuerza. Por un lado, hay países pequeños, afines a Unasur/Mercosur, como Bolivia y Ecuador, que rechazan la perspectiva de la Alianza del Pacífico, básicamente por cuestiones políticas e ideológicas. Mientras que hay otros, igualmente pequeños, como Uruguay y Paraguay, que sin tener salida al Pacífico se sienten atraídos ante la perspectiva que se abre en el otro flanco del hemisferio, principalmente por que el tamaño juega políticamente en contra de ellos. Se trata de una percepción que se alimenta en la crisis paraguaya, por un lado, y en la ya larga disputa uruguayo-argentina por la instalación de dos plantas de celulosa en la ribera uruguaya del río de la Plata y que irrita a la administración *kirchnerista*.

En ambos casos se trata de un efecto escisionista interesante, toda vez que la Alianza del Pacífico no se ha planteado en términos discursivos críticos respecto a Unasur/Mercosur, ni tiene un comportamiento signado por la rivalidad ante ellos, dado que varios de sus integrantes forman parte de ambos bloques. Sin embargo, es dable estimar que la fuerza de los hechos (la *fusis* de las relaciones internacionales) irá acrecentando este efecto escisionista. Un ejemplo paradigmático de los efectos escisionistas que provoca la Alianza del Pacífico es Uruguay, un país pequeño, miembro de Unasur y Mercosur, y que pese a mirar al Atlántico está demostrando un creciente interés por la Alianza del Pacífico. No solo pidió el status de observador sino que coquetea, especialmente en el marco de sus desavenencias con Argentina, con la idea de solicitar su integración plena al bloque. Durante 2013 se registraron varios tira y afloje entre el Vicepresidente uruguayo Daniel Astori y el Alto Representante de Mercosur, el brasileño Ivan Ramalho, quien fue tajante en advertir acerca de los pasos en solitario que pueda dar aquel país (*El País*, 2013).

Si bien los casos de Paraguay y Uruguay deben ser vistos con prisma más bien político, existe otra línea muy visible del efecto escisionista provocado por la Alianza del Pacífico, y que es de carácter estrictamente comercial. En efecto, comparativamente visto, el comercio intra-bloque muestra tendencias que podrían terminar inclinando la balanza en favor de la Alianza del Pacífico. Por

un lado, los resultados de la integración brasileño-argentina son relativamente pobres, pues pese a su ya no corta trayectoria (creado en 1991), el comercio intra-bloque nunca ha superado el 15% y las tendencias no muestran ningún signo de reversión de tan modestas cifras, sino que muy por el contrario, estos países mantienen tendencias al alza en el comercio con China y relativamente estables con Europa y otras zonas del mundo. Por otro lado, basta ver qué pasa con otros países claves de la región. Por ejemplo, al finalizar el 2013, más del 50% de las exportaciones chilenas se dirigían al espacio asiático, mientras que hacia la UE habían disminuido del 25 al 17% en el lapso comprendido entre 2008 y 2013. En el caso peruano, las exportaciones a Asia superan ya 25% del volumen total y las tendencias del comercio tanto con Estados Unidos como con UE también van en declive. Para ambos países China ya es su primer socio comercial. Otro tanto, aunque de manera más matizada, se observa en el comercio tanto de México como de Colombia.

En conclusión, la Alianza del Pacífico representa un cambio de eje histórico en la evolución de los asuntos estratégicos del hemisferio y el más claro ejemplo es el efecto escisionista que está generando en el espacio latinoamericano. Para México, economía dominante del bloque, la Alianza del Pacífico representa un vector hemisférico, el cual le permite diferenciarse y rivalizar con Brasil, al mostrar un bloque dinámico, sin estridencias ideológicas y portador de gérmenes propios de una etapa nueva de desarrollo, ya que las potencias asiáticas, China, Corea, India, Japón, Indonesia y otros, actuarán con un magnetismo difícil de igualar por parte de otras potencias globales y del propio Brasil con Unasur/Mercosur al alero de su sombra. Dado que los principales extra-hemisféricos del período que se avecina son asiáticos, y que los efectos escisionistas en el hemisferio podrían acentuarse, la Alianza del Pacífico será fundamental para entender las rivalidades soterradas y las disputas *sottovoce* que han impregnado las relaciones divergentes entre los dos países más grandes y gravitantes de América Latina.

## Nuevas membresías: ¿profundización del proceso de integración regional?

Como se pudo constatar mediante el análisis anterior, la aparición de la Alianza del Pacífico en la escena regional ha generado incomodidad e inquietud en el Atlántico latinoamericano, especialmente en términos de los intereses políticos, económicos y geoestratégicos de Brasil. De igual forma, ha activado un debate en el mundo académico respecto del proyecto de integración que

propone, en la medida que podría representar una vuelta al "regionalismo abierto" (Nolte y Wehner, 2013) luego de la etapa "post liberal" teorizada por Sanahuja (2009), proponiendo una perspectiva pragmática y promotora del libre comercio condicionada por factores internacionales coyunturales como el declive de la influencia de Estados Unidos en la región, la crisis en Europa y el auge y proyección del Asia Pacífico (Oyarzún y Rojas, 2013).

La Alianza del Pacífico se presenta como un bloque de cooperación e integración "profunda", al incluir dentro de sus objetivos el avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, además de la búsqueda para impulsar el desarrollo de los miembros a fin de lograr mayor bienestar e inclusión social para su habitantes, y superar las desigualdades socioeconómicas (Alianza del Pacífico, 2014). De igual forma, este proceso de integración busca aumentar la competitividad de sus miembros y del bloque en su conjunto, proyectándose como una plataforma de articulación política, de integración económica y comercial orientada especialmente hacia el Asia Pacífico, como región prioritaria. Este último punto podría ser el más relevante en cuanto a la política comercial de sus miembros, en la medida en que la consolidación de la Alianza les permitiría negociar en bloque con sus interlocutores asiáticos –algo que Mercosur no ha logrado aún–, situándolos en una mejor posición para tratar temas complejos como el problema de la reprimarización de las exportaciones (Malamud, 2012).

El rápido avance inicial de la Alianza del Pacífico se observa en sus logros tempranos en los ámbitos intra bloque de acceso a mercados (con la liberalización inmediata del 92% de los productos, con miras a lograr el 100% a diez años, además de los avances en la homologación de normas técnicas, sanitarias y criterios de origen), promoción de las exportaciones (desarrollando agendas de trabajo comunes, además de la apertura de oficinas conjuntas de promoción de inversiones y de aunar las operaciones de sus miembros, ofreciendo paquetes conjuntos de exportaciones, por ejemplo), movimiento de personas (partiendo de la eliminación de visas, concretada en 2012), y en mercados de capitales, alianzas empresariales y cooperación (SELA, 2013).

Dicho impulso ha llamado la atención de un importante número de países, incorporándose algunos de ellos como miembros observadores y manifestando otros su interés por ir más allá e incorporarse al bloque (ver Anexo 2 del libro). En la literatura ya es posible encontrar la idea de una Alianza del Pacífico "ampliada", incluyendo a Costa Rica y Panamá en las estadísticas, lo que tiene un efecto significativo en lo relativo a las cifras que representa

el bloque, aumentando el porcentaje de exportaciones e importaciones del bloque hasta el punto de superar en 2012 a Mercosur con un 52% de las primeras y un 54% de las segundas (Oyarzún y Rojas, 2013: 17), acumulando un 44% de la inversión extranjera directa en la región para el mismo año –solo 4% por debajo de la recibida por Mercosur– (SELA, 2013: 23).

La importancia de las nuevas incorporaciones para el proceso de integración regional puede ser analizada desde múltiples aristas, de las cuales podemos destacar dos: en primer lugar, y considerando lo antes expuesto, la incorporación de Costa Rica y Panamá puede contribuir al proceso de integración económica del bloque, ampliando su mercado, incluyendo a importantes referentes de Centro América –lo que podría abrir en mayor medida las puertas de dicho mercado para el resto de los miembros–, sin representar amenazas para el proceso al ser países con modelos de desarrollo acordes a la orientación librecambista de la AP.

En segundo lugar, pero quizás primero en importancia, considerando el valor estratégico asignado por China a ambos países centroamericanos, su inclusión en el bloque lo haría más atractivo para Beijing, generando incentivos para profundizar el vínculo existente entre el gigante asiático y la Alianza del Pacífico.

Con respecto a este último punto, la importancia de Costa Rica y Panamá deriva tanto de su relevancia en términos políticos, en el marco de la lucha diplomática de Beijing contra Taiwán y la posibilidad de aumentar su influencia en una región en la que se mantiene la mayor cantidad de aliados de Taipéi del mundo (el giro diplomático de Costa Rica en 2007 fue considerado como un triunfo para Pekín, al dar término a su histórico vínculo con Taiwán), como en términos económicos y geoestratégicos, especialmente en el particular vínculo sino-panameño, que a pesar de no contar con relaciones diplomáticas formales (como en el caso costarricense, ya que Panamá reconoce a Taiwán), se ha mantenido estable desde fines de los años noventa, sostenido por la importancia estratégica del Canal de Panamá –devuelto al gobierno panameño en 1999 por los Estados Unidos– en el comercio internacional chino. Por último, cabe destacar la cercanía de los miembros candidatos al mercado estadounidense como un factor relevante para China, sumándose a los incentivos antes mencionados que podrían fortalecer el vínculo de este último Estado con el nuevo bloque, lo que a su vez les permitiría avanzar en la consecución de sus objetivos de integración, cooperación y negociación conjunta con la región más dinámica –en términos económicos– del mundo.

## Conclusiones

El surgimiento y consolidación de la Alianza del Pacífico ha generado interés y/o preocupación en nuestra región. Cuando los procesos de integración regional existentes parecían agotados (la CAN y Mercosur al menos, considerando el buen pie en que avanza el SICA en Centro América), y se comenzaba a pensar en vías multilaterales más inclusivas pero menos profundas, como el modelo CELAC, irrumpe esta nueva agrupación de países con un proyecto de integración principalmente económica (desde la crítica se lo ha caracterizado como "un gran TLC"), que plantea la posibilidad de incluir el libre tránsito de personas en un proceso desarrollado rápidamente a partir de diversas Cumbres y reuniones de alto nivel, dando muestras de la intención de profundizar el vínculo intra bloque.

Como se analizó anteriormente, dicho proceso ha generado percepciones diversas en la región, reavivando antiguas rivalidades entre potencias regionales que mantienen ambiciones de liderazgo, como México y Brasil. Ambos países orientan sus objetivos de política exterior tanto en términos regionales como globales, siendo clave para estos últimos el reconocimiento de su liderazgo en su zona natural de influencia, América Latina y el Caribe. Una de las formas de lograr esto es a partir de la conformación y promoción de proyectos de integración regional, siendo el caso del Brasil de los años noventa y su liderazgo en la creación y proyección de Mercosur. México, por su parte, en la misma época optó por mirar al norte y conformar un espacio de integración con Estados Unidos y Canadá a partir del proyecto NAFTA, lo que le significó un alejamiento de la región que benefició las aspiraciones de Brasilia.

Sin embargo, en los últimos años México ha mostrado un claro interés por recuperar el espacio perdido a fines del siglo pasado, siendo su más reciente y claro ejemplo la conformación de la Alianza del Pacífico, junto con su participación en CELAC, orientando su política exterior hacia la región, con el fin de lograr la consolidación de este proyecto de integración económica y proyectarlo hacia la región económicamente más activa del mundo, el Asia. Como se vio en los apartados anteriores, dicho proceso se vería fortalecido con la inclusión de Costa Rica y Panamá, países de gran relevancia en Centroamérica, y que contribuyen a las cifras del bloque del Pacífico, acercándolo e incluso superando en algunos ámbitos al Mercosur.

Por la aparente incompatibilidad de los proyectos de integración del Pacífico y Atlántico latinoamericano, cabe esperar que la tensión se mantenga presente,

generándose mayores dinámicas de *soft balancing* en ambos polos como una forma de contener el avance de cada bloque, relacionadas principalmente con el fortalecimiento de los vínculos de cooperación económica, política y militar intra bloque, y con los nexos con actores extra regionales de gran importancia estratégica, como Estados Unidos, la Unión Europea y China. La rivalidad entre México y Brasil es de larga data, y posiblemente escribirá un nuevo capítulo a partir de las complejas relaciones que desde ya existen entre la Alianza del Pacífico y Mercosur. Es un nuevo escenario, pero con los mismos actores. Son los mismos rivales, pero con nuevas Alianzas. En los próximos años se verá si la Alianza es capaz de consolidar su ambicioso proyecto, sobre todo en un momento en que los países miembros deben adquirir mayores compromisos para avanzar en la integración –momento en que usualmente este tipo de experiencias fracasan–, y si Mercosur es capaz de salir de su largo periodo de estancamiento, para reincorporarse en las dinámicas regionales y reforzar su liderazgo en este nuevo contexto.

## Referencias bibliográficas

Alianza del Pacífico (2014): "La Alianza del Pacífico y sus objetivos". Disponible en [http://alianzapacifico.net/que_es_la_alianza/la-alianza-del-pacifico-y-sus-objetivos/], consultada el 3 de junio de 2014.

Benítez Manaut, R. (2009). "La crisis de Honduras y el sistema interamericano: el triunfo del realismo sobre los principios", *Foreign Affairs Latinoamérica*, No. 4, vol. 9, México DF.

Carr, E. H. (1939). *La crisis de los veinte años (1919-1939)*. Edición 2004. La Catarata, Madrid.

Corrales, J. (2009). "Using Social Power to Balance Soft Power: Venezuela's Foreign Policy". *The Washington Quarterly*, vol. 32, No. 4.

*El País* (2013). "Interés de Uruguay en el Pacífico encuentra escollos". Disponible en [http://www.elpais.com.uy/economia/noticias/interes-de-uruguay-pacifico-encuentra.html], consultada el 10 de junio de 2014.

Flemes, D. (2012). "La política exterior colombiana desde la perspectiva del realismo neoclásico", en Jost, S. (Ed.) (2012). *Colombia: ¿una potencia en desarrollo? Escenarios y desafíos para su política exterior*, Colombia: Fundación Konrad Adenauer.

Flemes, D. (2007). "Emerging Middle Powers' Soft Balancing Strategy: State and Perspectives of the IBSA Dialogue Forum". *GIGA*, No. 57.

Friedman, G. (2010). *Los próximos cien años*. Barcelona: Ediciones Destino.

Friedman, G. (2011). *The next decade*. NY: DoubleDay.

Gill, S. (2010). "China's Soft Balancing Strategy and the Role of Resource Investment", *Yonsei University*.

Haass, Richard (2008). "La era de la no polaridad". *Foreign affairs Latinoamérica,* vol. 8, No. 3.

Hakim, P. (2002). "Two Ways to go Global", *Foreign Affairs*, vol. 81, Issue 1 enero-febrero.

Huntington, S. (1996). *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order*. Simon & Schuster, New York.

Kennedy, P. (1989). *The Rise and Fall of the Great Powers*. New York: Vintage Books.

Keohane, R. (1984). *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*, Princeton: Princeton University Press.

Keohane, R. y Nye, J. (1977). *Poder e interdependencia*, Buenos Aires: GEL.

Lafer, C. (2002). *La identidad internacional de Brasil*, México: FCE.

Lieber, K. y Alexander, G. (2005). "Waiting for Balancing: Why the World is not Pushing Back". *International Security*, vol. 30, No. 1.

Malamud, C. (2012). "La Alianza del Pacífico: un revulsivo para la integración regional en América Latina". *Real Instituto Elcano, ARI*, No. 46.

Mares, D. (1988). "Middle Powers Under Regional Hegemony: to Challenge or Acquiesce in Hegemonic Enforcement", *International Studies Quarterly,* vol. 32, No. 4.

Morgenthau, H. (1948). *Politics Among Nations. The Struggle for Power and Peace*. Alfred A. Knopf (ed. 1965), New York.

Naím, M. (2014). "Experimento en Latinoamérica". Disponible en [http://internacional.elpais.com/internacional/2014/02/15/actualidad/1392492063_922871.html], consultada el 10 de junio de 2014.

Nieburh, R. (1932). *El hombre moral y la sociedad inmoral*. Charles Scribner's Sons, New York.

Nolte, D. (2006). "Potencias regionales en la política internacional: conceptos y enfoques de análisis", *GIGA Research Programme*, No. 30.

Nolte, D. y Wehner, L. (2013). "The Pacific Alliance Casts its Cloud Over Latin America". *GIGA*, No. 8.

Nye Jr., J. (2008). *The Powers to Lead*. USA: Oxford University Press.

Nye Jr., J. (2003). *La paradoja del poder norteamericano*. Aguilar Chilena de Ediciones, Santiago.

Oyarzún, L. y Rojas, F. (2013). "La Alianza del Pacífico en América Latina ¿Contrapeso regional?". *Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo*, vol. 8, No. 16.

Palacios, G. (2001). *Intimidades, conflictos y reconciliaciones. México y Brasil: 1822-1993*, México: Acervo Histórico Diplomático, Secretaría de Relaciones Exteriores.

Pape, R. (2005). "Soft Balancing Against the United State", *International Security*, vol. 30, No. 1.

Pastrana, E. y Vera, D. (2013). "Las relaciones entre Colombia y Brasil en un contexto de regionalización diversificada en Suramérica y de un mundo multipolar emergente". *Pontificia Universidad Javeriana*, vol. 18, No. 2.

Pempel, T. (2010). "Soft Balancing, Hedging, and Institutional Darwinism: The Economic-Security Nexus and East Asian Regionalism". *Journal of East Asian Studies*, No. 10.

Pérez Gil, L. (2012). *Elementos para una teoría de la política exterior*. Valencia, España: Tirant lo Blanch.

Pérez Gil, L. y Garay, C. (2014). "Brasil, el prestigio y el dilema del poder nuclear", Documento de opinión IEEE, No. 1. Disponible en [http://www.ieee.es/contenido/noticias/2014/DIEEEO01-2014.html].

Rocha, A. (2006). "La geopolítica de México en Centroamérica: una hegemonía regional", S*ociologias*, año 8, No. 16, Porto Alegre.

Sanahuja, J. (2009). "Del 'regionalismo abierto' al 'regionalismo post-liberal'. Crisis

y cambio en la integración regional en América Latina y el Caribe". *Anuario de la Integración de América Latina y el Gran Caribe*, No. 7, Buenos Aires: CRIES, 2009.

Seabra, P. (2012). "Brazil and Mexico: Latin America In-Between Analysis", *EurAsia Review*.

SELA (2013). "La Alianza del Pacífico en la integración latinoamericana y caribeña". *Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA)*.

*Stratfor Geopolitical diary* (2012). "The Limits of a Brazilian-Mexican Partnership". Disponible en [www.stratfor.com].

*The Economist* (2013). "The World in 2014", *The Economist Group*, Londres.

Varas, A. (2008). "Brazil in South America: From Indifference to Hegemony", *FRIDE*. Disponible en [www.fride.org].

Waltz, K. (1979). *Theory of International Politics*. MacGraw-Hill, New York.

Waltz, K. (1959). *Man, the State and War, a Theoretical Analysis*. Columbia University Press, New York.

Withaker, B. (2010). "Soft Balancing Among Weak States? Evidence from Africa". *International Affairs*, vol. 86, No. 5.

Witker, I. (2005). "Viejos/nuevos enemigos en América del Sur: revisitando el concepto de hostilidad", *Política*, vol. 44, Universidad de Chile.

Wohlforth, W. (2012). "Realism and Foreign Policy", en Smith, S., Hadfield, A. y Dunne, T. (eds.). *Foreign Policy: Theories, Actor, Cases*. Inglaterra: Oxford University Press.

Yesiltas, M. (2009). "Soft Balancing in Turkish Foreign Policy: The Case of the 2003 Irak War", *Perceptions*.

Zhimin, Ch. (2007). "Soft Balancing and Reciprocal Engagement: International Structures and China's Foreign Policy Choice", en Zweig, D. y Zhimin, Ch. (2007). *China's Reforms and International Political Economy*, China: Taylor & Francis.

# Capítulo 10

# Los intereses económicos y geopolíticos de China y Estados Unidos en las proyecciones de la Alianza del Pacífico

*Yun Tso Lee**

## Introducción

La estructura de poder global en el siglo XXI ha iniciado cambios importantes que hasta ahora podemos identificar como tendencias, ya que no es posible definir por completo su polaridad. Para algunos autores (Kagan, 2008; Kissinger, 2014) sigue en pie la unipolaridad estadounidense, que a pesar del estancamiento económico de los últimos años tiene, y lo ha demostrado, elementos suficientes para reposicionarse en el sistema internacional. Por otro lado, hay autores (Nye, 2003; Huntington, 1997) que concentran su análisis en la multipolaridad resultante del ascenso de China como potencia económica global y miembro del Consejo de Seguridad de Naciones Unidas, donde se incluye la reemergencia de Rusia como potencia que busca influir y liderar aspectos políticos y militares del sistema internacional.

Lo anterior se pone en evidencia cuando China, según indicadores del FMI, se ha convertido desde el 2014 en la primera economía del mundo en términos de paridad de poder de compra (Forbes, 2015). Lo anterior, en cuanto su crecimiento promedio se mantiene sobre el 7%, que aunque casi 3

* Universidad del Desarrollo, Chile

puntos menos que en años anteriores, no es menor si se considera que tiene muchas posibilidades de mantener un crecimiento estable dada la envergadura de sus exportaciones de manufacturas y el desarrollo de tecnologías que le permitirá innovar en exportaciones con mayor valor agregado, así como también las potencialidades de su mercado interno en cuanto contiene una clase media en aumento y con destacado poder adquisitivo.

Richard Haass (2008) propone en un breve artículo una idea particular que aporta al actual debate en las relaciones internacionales, en cuanto postula que estamos en la actualidad ante una estructura de poder global sin polaridad. Su argumento es que es muy difícil identificar polos de poder que ordenen la estructura, porque el poder en las relaciones internacionales está disperso entre lo económico, lo político, lo cultural, lo tecnológico y lo energético, entre otros aspectos, así como también es difuso entre los distintos actores estatales y no estatales. Lo anterior es puede constatar en cuanto Estados Unidos concentra el poder militar, China el económico, Rusia la tecnología petrolera, Irán el recurso de petróleo y gas, India la tecnología y el conocimiento, y América Latina los recursos naturales. Así, actores no estatales también tienen recursos de poder que van desde lo militar y lo económico hasta el conocimiento, entre otros.

Independiente de los análisis anteriores, en cuanto cada uno aporta a explicar los cambios del actual sistema internacional, para este capítulo nos centraremos en analizar las tendencias de cambio de la estructura de poder global que afectan a América Latina. Sostenemos que dos protagonistas claves en este proceso son Estados Unidos y China, potencias indiscutidas del sistema internacional.

Ambas potencias buscan reconfigurar el sistema internacional a su favor incorporando a América Latina a sus respectivos intereses geopolíticos y geoeconómicos. Para Estados Unidos, América Latina ha sido tradicionalmente un área estratégica de su política exterior, y un mercado importante para sus exportaciones e inversión extranjera. Aspectos que en la actual década hacen que busque con insistencia formalizar una mayor cooperación económica conformando un área de libre comercio que desde el TLCAN sume a más países de la región. Y para China la región latinoamericana es de mucho interés en cuanto la abastece de recursos minerales y alimentarios, pero también es un mercado para sus exportaciones e inversión. Asimismo, para China la región es un socio político en instituciones multilaterales donde el discurso común de "países en desarrollo" y "cooperación sur-sur" los convierte

en socios estratégicos con fines comunes, aspecto que claramente Estados Unidos ha perdido con los países de la región.

En el presente capítulo analizaremos cómo es la relación de Estados Unidos y China con América Latina en términos de intereses económicos y geopolíticos con base en el surgimiento de la Alianza del Pacífico (AP). Este bloque latinoamericano surgió en 2012 y convoca a cuatro países: Chile, Perú, Colombia y México, relacionados estratégicamente con ambas potencias. México porque es parte del TLCAN, pero también porque ha desarrollado amplios vínculos económicos con China; Perú y Chile que comparten con ambas potencias en APEC y juntos firmaron un TLC con los dos países; y Colombia que firmó un TLC con Estados Unidos en 2012, buscaría negociar uno con China. Así, es posible constatar una alta interdependencia de los cuatro países con ambas potencias, aspecto que es posible analizar bajo las metas y logros que ha tenido la AP hasta ahora.

Así, el capítulo se estructura en tres partes principales: en la primera se analiza, en términos generales, cómo se han desarrollado las relaciones de Estados Unidos y China con los países de América Latina en las décadas de 1990 y la primera del siglo XXI, y sobre todo con los países que pertenecen a la AP; en la segunda se busca comprender cuáles son los principales intereses económicos y geopolíticos de Estados Unidos en la AP, y en la última se analiza la importancia económica y geopolítica que observa China en los países de la AP.

## Una mirada a las relaciones internacionales de América Latina en la década de los noventa

Desde la década de 1990 en adelante, y sobre todo desde los primeros años del siglo XXI, América Latina comenzó a experimentar una mayor amplitud de sus relaciones internacionales en comparación con el pasado, donde China ha sido uno de los países con más protagonismo en la región. No obstante, también es necesario señalar que Estados Unidos ha buscado fortalecer sus relaciones de afinidad política y económica con los países que hoy forman parte de la AP.

Entre las razones que indujeron a los países latinoamericanos a transformar sus relaciones internacionales se pueden señalar los cambios graduales de los modelos de desarrollo económico llevados a cabo por gran parte de los países, los cuales entraron en la era de la globalización comercial de la mano de la

expansión de sus relaciones exteriores. Fue una apertura para relacionarse económicamente más allá de solo Estados Unidos y los países europeos, apareciendo ahora países del Asia Pacífico y sobre todo China. Toda una novedad si se considera que desde hace casi doscientos años habían predominado las relaciones con Europa, primero, y con Estados Unidos después.

En este escenario, América Latina comienza a mostrar una mayor apertura a relacionarse económicamente con otros países y regiones del mundo. Un ejemplo fue la participación de México en 1993, Chile en 1994 y Perú en 1998 como miembros plenos del Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC), permitiéndoles diversificar sus relaciones exteriores tanto a nivel económico como diplomático.

Asimismo, durante esa década los países latinoamericanos también fueron desarrollando una más estrecha vinculación económica entre ellos, lo que tenía como objetivo lograr una mayor proyección internacional. La manifestación de ese proceso se ve expresada en los acuerdos de libre comercio que los países comenzaron a establecer entre ellos: Chile con México, Perú, Colombia y Venezuela. Asimismo, junto al Mercado Común Centroamericano (MCC) y la Comunidad Andina de Naciones (CAN), en 1991 se creó el Mercado Común del Sur (Mercosur) que incluyó a Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay. Estos acuerdos de integración, que buscaban profundizar las relaciones económicas entre ellos por medio de un mercado común, tenían la intención de proyectarlos conjuntamente en la globalización económica internacional.

No obstante, también es posible observar que Estados Unidos continuaba manteniendo un peso político, económico y cultural mayor en la región, donde incluso países como Japón, que comenzaron a acercarse, lo hicieron de manera limitada y respetando la hegemonía norteamericana (Van Klaveren, 2012). Estados Unidos lanzó en 1990 la iniciativa de las Américas, postulando un nuevo orden para los países del sur del Río Grande. Un primer paso fue la firma de un TLC con México por medio de la creación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, que incluía también a Canadá. El hecho de firmar un acuerdo comercial de este tipo con México se explica por la importancia que habían adquirido las relaciones comerciales con ese país. Ese mismo año, en la Cumbre de las Américas en Miami, Estados Unidos buscó extender esa lógica de relación económica en un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), una idea que durante algunos años tuvo gran prestigio en los países latinoamericanos y que prometía conformar para el año 2005 la mayor área de libre comercio del mundo.

El ALCA fue una idea siempre presente, pero que no logró traducirse en acuerdos concretos y satisfactorios para los países involucrados. Frente a la pérdida de dinamismo del ALCA, México profundizó sus relaciones con Estados Unidos por medio del TLCAN, y Chile y Estados Unidos empezaron a desarrollar la posibilidad de firmar un TLC, el cual se concretó en el 2003. Por otra parte, Estados Unidos era el principal socio comercial de Colombia (Gracia y Zuleta, 2007) y Perú durante este período (Van Klaveren, 2012).

## La ampliación de las relaciones internacionales: China en el escenario latinoamericano

Con la llegada del siglo XXI las relaciones exteriores de los países de América Latina comenzaron a ampliarse más que en los años anteriores. Son múltiples lo factores que permiten explicar lo anterior, pero hoy existe una línea de análisis que sostiene que son principalmente tres los aspectos que resaltan y que son importantes de analizar (Van Klaveren, 2012; Chávez, 2014; Turzi, 2014): una mayor lejanía por parte de la política exterior norteamericana hacia los países latinoamericanos tras el 11 de septiembre de 2001; una cada vez mayor autonomía de estos para acercarse política y económicamente a otros países y regiones del mundo por medio de instituciones donde no está presente Estados Unidos, y la creciente presencia de China desde el pragmatismo ideológico y el importante interés comercial.

En primer lugar, el ataque interno sufrido por Estados Unidos en el corazón de su sector financiero marcó el inicio de una nueva etapa en sus relaciones exteriores con América Latina, debido a que comenzó a involucrarse cada vez más en el Medio Oriente y Asia, regiones centrales en sus preocupaciones de seguridad externa e intereses militares y económicos. En ese contexto, Latinoamérica comenzó a perder importancia poco a poco en el proyecto internacional de Estados Unidos.

En segundo lugar, América Latina, pero principalmente Sudamérica, comenzó a experimentar una ruptura con la posición de convergencia hacia el modelo liberal como camino para el desarrollo (Van Klaveren, 2012; Chávez, 2014). De manera que en los inicios del siglo XXI comenzaron a aparecer en la región diversos proyectos, además de líderes y partidos descontentos con el sistema neoliberal y las reformas que gobiernos anteriores habían aplicado en sus países. Fue un cuestionamiento creciente, con una sensación de fracaso, hacia el modelo que apoyaba la apertura económica y comercial irrestricta, la desregulación laboral, la privatización de las empresas estatales y un Es-

tado que dejaba sus funciones al mercado, llevando a que nuevos proyectos políticos y liderazgos de izquierda, críticos de la situación, irrumpieran en la escena política latinoamericana (Turzi, 2014); con la llegada al poder de Ignacio Lula da Silva en Brasil, la reelección de Hugo Chávez en Venezuela en el 2002, Néstor Kichner en Argentina en el año 2003, y Evo Morales en Bolivia, Rafael Correa en Ecuador y Daniel Ortega en Nicaragua en el año 2006. Otros en cambio, como el caso de Chile y México, mantuvieron los proyectos liberales del pasado, aunque con algunas reformas que llevaron a una mayor presencia estatal en la región.

Junto a lo anterior, como analiza Alberto Van Klaveren, el alejamiento que comenzó a experimentar América Latina con el país del norte también fue potenciado por otros factores tales como la bonanza económica que tuvo la región debida a los altos precios de las materias primas; el mejor manejo macroeconómico y la relativa disciplina fiscal que ayudó en los momentos de crisis; una búsqueda de integración ya no solo con énfasis en lo económico sino también en lo político, tales como la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA), la Unión de Naciones Sudamericanas (Unasur), y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC); por último, la mayor autonomía lograda por la región en sus relaciones internacionales, tanto con sus socios tradicionales como con los nuevos (Van Klaveren, 2012).

Respecto al tercer aspecto, podemos plantear que el espacio dejado por Estados Unidos debido a sus mayores preocupaciones en otras regiones, coincidió con la pujante inserción internacional de China en el mundo, y su capacidad para comenzar a establecer crecientes y profundas relaciones económicas con varios países de América Latina. Europa había establecido conexiones históricas en diversos ámbitos con Latinoamérica, por lo que para Estados Unidos, Europa, más que un competidor, siempre había sido considerada un socio con el cual podía coexistir. Pero ahora quien se hacía presente era una potencia emergente no occidental y sin lazos históricos con la región, por lo que no podía menos que llamar poderosamente la atención al país del norte.

El año 2001 es una fecha especial desde donde comenzar a apreciar esta mayor presencia de China. Ese año el ex-presidente chino Jiang Zemin realizó una visita de Estado a siete países de América Latina[1], abriendo la

1 Los países visitados fueron Chile. Argentina, Uruguay, Cuba, Venezuela y Brasil.

puerta a una serie de visitas diplomáticas de alto nivel a la región. Le siguió la visita del ex-mandatario Hu Jintao, en 2004, en el marco de la reunión de APEC en Santiago de Chile, donde también visitó Argentina, Brasil y Cuba. Un tercer momento fue nuevamente en el marco de la reunión de APEC en 2008, esta vez en la ciudad de Lima, Perú, donde el mismo mandatario aprovechó para visitar Costa Rica y Cuba, mientras que su vicepresidente Xi Jinping, en febrero de 2009, realizó una gira por México, Jamaica, Colombia, Venezuela y Brasil.

Es de destacar que estas visitas han ido de la mano de una importante relación económica y comercial entre China y Latinoamérica, interesada no solo en la búsqueda de diversificar sus relaciones comerciales, sino también en una positiva percepción sobre la presencia económica de China en la región. Sobre la base de su seguridad alimentaria y energética, y el mantenimiento de su crecimiento económico, China ha sido una de las principales causantes de que las materias primas que exportan los países latinoamericanos hayan tenido un alto precio durante muchos años, ofreciendo una alternativa y una diversificación a las fuentes tradicionales del comercio regional. Asimismo, ha sido positivo el alto nivel de las inversiones chinas en la región, los créditos, el carácter no intervencionista y un discurso desde China donde lo que prima es el mutuo beneficio más que el interés propio (Chávez, 2014).

Por lo tanto, la mayor distancia entre las dos Américas, unida a una búsqueda de autonomía por la mayor parte de los gobiernos latinoamericanos, abre los espacios para que China comience de manera creciente a estrechar sus lazos con la región, sobre todo en el plano económico. Las exportaciones latinoamericanas a Asia, y principalmente a China, se cuadruplicaron entre los años 2000 y 2012, mientras que en ese mismo período las importaciones asiáticas desde Latinoamérica se duplicaron (Turzi, 2014). Así mismo, durante la primera década del siglo XXI, China se convirtió en el principal socio comercial de Chile, Perú y Brasil, en vez del país del norte. Mientras que para países como Colombia, México, Panamá, Uruguay, Argentina, Venezuela y Costa Rica, China se ha convertido en su segundo socio comercial (Observatorio América Latina Asia Pacífico, 2012). En la otra cara de la moneda, las relaciones comerciales entre Estados Unidos y Latinoamérica han experimentado una baja importante. Entre los años 2000 y 2010, las exportaciones latinoamericanas al mercado norteamericano pasaron del 58 al 38 % (Van Klaveren, 2012).

Del escenario anterior, en la prensa norteamericana y latinoamericana, así como de parte de algunos congresistas estadounidenses, surgió un cuestionamiento sobre los intereses reales de China en Latinoamérica, y si esa presencia buscaba convertir a la región en el patio trasero del país asiático. Más todavía, ha aparecido con fuerza la pregunta de si China, con sus visitas diplomáticas y su fuerte presencia económica, pretende desafiar la presencia estadounidense en la región (Lewis, 2007; Tokatlian, 2014; Chávez, 2014).

Como se analizará luego, en el triángulo de relaciones entre China, Estados Unidos y los países de la AP, consideramos que ambas potencias han comenzado a convivir en esta región pero no desde el plano de la competencia sino de la coexistencia. En primer lugar, la diplomacia China no ha buscado entrometerse en ningún conflicto interno de los países latinoamericanos ni menos en alguno regional o donde Estados Unidos esté implicado. Por otra parte, desde una diplomacia pragmática y principalmente económica, China ha comprendido que América Latina es un espacio donde puede entrar en conflicto con Estados Unidos si quisiera eventualmente imponer algún grado de hegemonía, y eso no estaría actualmente dentro de sus intereses. Aunque podemos afirmar que el tema de "Una sola China", y el conflicto diplomático con Taiwán por esa postura, lleva a gigante asiático a tener también una mirada más estratégica en su relación con América Latina (Lewis, 2007; Chávez 2014).

En segundo lugar, pese a que ha sido exitosa la presencia de China en la región, se debe matizar señalando que Estados Unidos continúa siendo el país con mayor influencia. A nivel general, es el principal socio comercial y fuente de recursos económicos y de inversiones en la región, y para el Caribe y Centroamérica tiene una gran influencia política, de cooperación y de ayuda militar. Asimismo, alrededor de un 20% de sus exportaciones están relacionadas con los países al sur de su frontera, y su comercio total con la región es casi tres veces más grande que el que actualmente tiene China (Van Klaveren, 2012; Chávez 2014). Por último, los países latinoamericanos, quizás como nunca antes, han desarrollado un sentido de identidad y de oportunidad para transitar hacia el desarrollo. En esta nueva etapa histórica de América Latina, entienden que el mundo ha cambiado, que se ha vuelto global, y que por lo tanto tener la oportunidad de expandir sus relaciones con otros países como China, no significa que se esté buscando reemplazar la hegemonía que históricamente ha tenido Estados Unidos en la región.

Este es el contexto en donde surgió desde el 2012 la AP, un proyecto que ha logrado tener una identidad propia, un dinamismo para lograr acuerdos

de integración sin parangón con relación a otros esquemas de la región, y que sobre la base de lograr estrechar las economías de sus países miembros, busca orientar sus exportaciones y su comercio a la región del Asia Pacífico, razones que la han convertido en un esquema importante a nivel tanto económico como geopolítico para Estados Unidos y para China.

## Estados Unidos y la Alianza del Pacífico

La AP cuenta con una serie de características que la llevan a mostrarse como un proyecto de integración interesante con el cual establecer relaciones comerciales: es un esquema con tratados de libre comercio entre los países miembros, tiene una población conjunta de alrededor de 200 millones de personas, las economías de sus socios concentran el 50% de las exportaciones de América Latina con el resto del mundo y posee un ingreso per cápita de casi US$10.000, lo que representa el 41% del PIB de América Latina y la convierte en la sexta economía del mundo (Alianza del Pacífico, 2015). Con estas características, la AP ha buscado confirmarse como un proyecto de integración latinoamericana que, a diferencia de los existentes, se relaciona de manera natural con la globalización y quiere ser una plataforma para acceder de manera más fácil y conveniente a los mercados del Asia Pacífico.

En su corto espacio de vida, este esquema ha llamado la atención por su dinamismo y voluntad para profundizar en sus relaciones y tomar decisiones coherentes con los objetivos inicialmente planteados, lo cual ha llevado a una comparación mediática, muchas veces académica, entre la AP y el Mercosur. Entre otros, el columnista de *El Nuevo Herald* de Miami, en uno de sus comentarios, señaló:

> La Alianza del Pacífico se está consolidando como un bloque económico con enorme potencial mientras que el Mercosur se está convirtiendo en un comité político y está cada vez más debilitado por disputas internas. El mundo se encamina hacia una economía de súper bloques y la Alianza del Pacífico está dando los pasos adecuados para insertarse en la nueva realidad mundial… va más allá de los acuerdos de libre comercio tradicionales porque incluye comercio de servicios y compras gubernamentales (BBC, 2014).

Pero lo que sin duda ha convertido a la AP en la "niña bonita y cotizada del barrio", en palabras del actual mandatario colombiano, es el gran interés concitado en varios países del mundo donde actualmente treinta y dos Estados ya son miembros observadores (ver Anexo 2 al final del libro). Ser observadores

les permite estar presentes en las cumbres presidenciales, ministeriales, y muchas veces empresariales, de la Alianza, conocer su desarrollo, ver futuras posibilidades de negocios y plantear sus puntos de vista.

Estados Unidos es uno de los Estados observadores de la AP[2] y uno de los que tiene variados intereses por su cercanía política y económica. Son fundamentalmente tres los aspectos de interés que quiere desarrollar en y con la Alianza: en primer lugar, generar un área de influencia en la región que le permita volver a acercarse a Latinoamérica; en segundo lugar, profundizar y diversificar sus relaciones comerciales, y en tercer lugar, sus intereses geopolíticos de incluir a países de la región en la creación del *Transpacific Partnership* (TTP, por sus siglas en inglés).

Es interesante destacar que la solicitud del vicepresidente Biden para ser observador fue realizada en un momento de acercamiento con la región latinoamericana, luego de alejarse no solo durante el gobierno de Bush, sino también durante el primer gobierno de Barak Obama, donde las prioridades estuvieron puestas durante mucho años en las guerras en Irak y Afganistán, la crisis económica interna y mundial, y la mayor importancia hacia la región del Asia Pacífico. Por eso, después de tres años de gobierno, Obama señaló que su país se había centrado mucho "en su obsesión con Irak" descuidando a América Latina (*La Razón*, 2013).

Si bien el presidente norteamericano realizó en marzo de 2011 una gira por Latinoamericana, visitando Chile, Brasil y El Salvador, esta se llevó a cabo casi al final de su primer mandato y, por tanto, existía una "sensación" común de que el primer gobierno de Obama continuó con la línea de indiferencia de su antecesor (Van Klaveren, 2012). Es por esto que en mayo del año siguiente de su reelección, el Presidente norteamericano quiso enmendar esa dinámica por medio de importantes reuniones con jefes de Estado de la región. Por un lado, visitó al recién electo mandatario mexicano Enrique Peña Nieto, para luego viajar a Costa Rica, y recibir más tarde en la Casablanca a sus pares de Chile y Perú. Mientras que su Vicepresidente Joe Biden, y el Jefe del Departamento de Estado John Kerry, visitaron Colombia, Brasil y Trinidad y Tobago, donde sostuvieron reuniones con varios líderes del Caribe (BBC, 24 de mayo de 2013).

---

2 Durante el primer semestre de 2013 Estados Unidos pidió ser miembro observador de la Alianza, otorgándosele ese status en la VIII Reunión de Ministros de Relaciones Exteriores ese mismo año (*El Universal,* 2013).

En el intento de relanzamiento de un acercamiento con América Latina, el gobierno norteamericano ha buscado encontrarse con aquellos países con los cuales comparte ciertas afinidades políticas, mantiene estrechos vínculos económicos y buenas relaciones en el ámbito de la cooperación general, como son efectivamente los países de la Alianza. En las dos giras que el gobierno de Estados Unidos realizó a la región estuvo presente Brasil, país que lidera un modelo de integración distinto a la Alianza por medio del Mercosur; a lo cual se agrega el hecho de que son muchos los países de diferentes tendencias políticas que han pedido ser miembros observadores de la AP, lo cual puede ser motivo de interés para Estados Unidos acercarse a la AP a fin de retomar lazos y hacerse presente en las nuevas dinámicas regionales y, a partir de ellas, lograr ciertas influencias.

Otra razón del interés estadounidense tiene que ver con el estrechamiento de lazos económicos y de colaboración en distintos ámbitos con los países de la AP, ante la importante relación económica y comercial existente con los cuatro países de la Alianza. En el caso de México, comparte una frontera de más de 3.000 kilómetros, y ha mantenido en el tiempo una relación económica y comercial que llevó a ambos países a firmar un TLC en 1994 por medio del TLCAN, que a la fecha les ha permitido mantener una relación comercial de alrededor de casi US$500.000 millones anuales. Esta relación ha convertido a México en el tercer socio comercial de Estados Unidos y a este en el primer socio comercial de México. Asimismo, ambos países establecieron un Diálogo Económico de Alto Nivel en el año 2013 para continuar dinamizando las relaciones económicas (Secretaría de Relaciones Exteriores de México, 2013).

Chile es también un importante aliado de Estados Unidos con el cual ha forjado lazos comerciales. Desde el año 2003 Chile fue el segundo país de la región en tener un TLC con el país del norte, y desde esa institucionalidad ambos han construido y desarrollado una nueva etapa en sus relaciones, pasando de US$6.563 millones en el año 2003 a US$25.844 millones en 2013. Por otra parte, es de resaltar que bajo el paraguas del TLC, ambos países han ampliado sus relaciones más allá del plano económico para incorporar aspectos medioambientales, de educación y migración (Rodríguez y Recabarren, 2014).

Colombia, por su parte, siempre ha sido buen socio comercial de Estados Unidos en América Latina, permitiéndole en los últimos años profundizar sus relaciones políticas y económicas por medio de un Diálogo de Alto Nivel Colombia-Estados Unidos en el año 2010, ampliando los temas de discusión

y de intereses comunes, y firmando en 2012 un TLC que permitió alcanzar en 2014 un intercambio comercial de más de U$28.000 millones (Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia, 2014).

Por último, Perú es también un país latinoamericano con el cual Estados Unidos firmó un TLC en el año 2009, llamado Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos, el cual le ha permitido a ambos duplicar su comercio bilateral, pasando de US$9.100 millones en el año 2009, a US$18.200 millones en 2014 (Embajada de Estados Unidos en Perú, 2012).

La importancia de estas relaciones amplias y sobre todo económicas entre los países de la Alianza y Estados Unidos, estriba en que permiten inferir el significado que tendría para ese país continuar profundizando sus relaciones económicas con estos países por medio de este espacio subregional. Eso fue lo que expresó un comunicado oficial del Departamento de Estado al ser aceptado como miembro observador:

> Los Estados Unidos aplauden el progreso que la Alianza del Pacífico ha logrado para integrar sus mercados, así como las fuertes políticas económicas que buscan sus miembros como ejemplos para América Latina. Tenemos la intención de utilizar nuestro estatus de observador para reconocer y apoyar estos logros y para promover los valores que compartimos con los Estados miembros, incluyendo compromisos de expandir el libre mercado, reducir la desigualdad, abrir el comercio y recibir inversión extranjera.
>
> Los Estados Unidos gozan ya de fuertes y productivas relaciones económicas y de un tratado de libre comercio con cada uno de los países miembros de la Alianza del Pacífico. Nuestra participación como observador es una extensión natural de las relaciones económicas existentes y de nuestros esfuerzos cooperativos bajo la Alianza Trans-Pacífico con los miembros de la Alianza Chile, Perú y México (Embajada de Estados Unidos en México, 2013).

La valoración que refleja el comunicado sobre la Alianza es una clara expresión de lo positivo que es para Estados Unidos poder aprovechar al máximo las nuevas oportunidades que el nuevo esquema regional puede ofrecerle, pero sin un ánimo de superioridad ni apadrinamiento, sino desde el beneficio mutuo con países con los cuales se mantienen estrechos lazos económicos y de colaboración.

Quien expresó más claramente estas intenciones fue el Consejero del Departamento de Estado norteamericano, Tom Shannon, quien, luego de participar en la IX Cumbre de Presidentes de la Alianza del Pacífico en

junio de 2014, en México, no solo llenó de elogios la iniciativa sino que definió cómo Estados Unidos observa su participación en ella por medio del estrechamiento de los vínculos con estos países desde distintos ámbitos:

> Tenemos acuerdos de libre comercio con todos los miembros, y también con los países que tienen interés en ser nuevos miembros. Es algo positivo y atractivo, porque estamos viendo en las negociaciones y relaciones una creatividad e innovación para establecer una base de comercio.
>
> También para enfrentar desafíos en las relaciones entre las sociedades, que es muy importante, por ejemplo, el tema de las visas, el enfoque en promover un movimiento de estudiantes a nivel universitario y de profesores para construir un flujo de conocimiento.
>
> Los integrantes de la Alianza están pidiendo de los observadores participación en las áreas en las que creen puedan agregar algo. Esto es parte de la innovación de la alianza, en muchas organizaciones multilaterales los observadores son solo observadores, no participan. Hemos mostrado interés por participar en el área de facilitación de comercio y turismo, y también en la armonización de reglas para disminuir las barreras al comercio. Estamos abiertos para explorar otras áreas (SELA, 2014).

Es interesante destacar de las palabras de Shannon algo que es común a los países que participan como miembros observadores: que tienen espacio para aportar con sus opiniones y ser actores activos del desarrollo de la Alianza. Se deja ver, entonces, por medio del comunicado que agradecía la incorporación y las palabras del Consejero del Departamento, que Estados Unidos busca ser un miembro activo en la Alianza, beneficiarse de ella desde una mayor y mejor vinculación comercial, así como mejorar las relaciones en otros ámbitos que siempre han sido más difíciles de abordar, como es el movimiento de personas.

Por último, es importante agregar que Estados Unidos también ve en la AP un interés geopolítico en su principal estrategia, la cual consiste en reposicionarse con un rol de liderazgo en la región del Asia Pacífico, por medio de la creación y guía de acuerdos macro regionales, como el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPP, por sus siglas en inglés) que busca regular asuntos relacionados a los servicios, las inversiones y la propiedad intelectual, y donde participarían los países de la Alianza como Chile, México y Perú, convirtiendo a la AP en una institución que Estados

Unidos podría aprovechar con dos fines: el primero, como una experiencia de integración abierta y flexible, como ejemplo para otros países del Asia Pacífico para crear comercio e inversión (SELA, 2014), y el segundo, dado que el camino para lograr este acuerdo del TTP no ha sido fácil y son muchas las dificultades aparecidas a lo largo de las negociaciones, para Estados Unidos es conveniente ampliar su radio de acción en el Pacífico, en todos los planos y con todos los actores que estarán vinculados al TPP. Por lo que tener el mayor contacto posible con los países de la AP –Colombia es el único país que no participa de las tratativas del TPP– podría colaborar para que el TTP pueda llegar a buen puerto en un corto tiempo.

## China y la Alianza del Pacífico

Para analizar la relación de China con la AP son relevantes dos aspectos: por una parte, los intereses económicos y comerciales, y por otra, los intereses geopolíticos. En el plano económico, desde los años noventa, y con mayor énfasis desde la década de dos mil, se produjo una intensificación de relaciones comerciales entre China y América Latina producto de las necesidades del modelo exportador chino, el cual, a su vez, es altamente dependiente de importaciones de recursos energéticos, minerales y alimentarios del exterior.

Por otro lado, en el plano geopolítico, desde el año 2005 China comenzó a posicionarse como potencia emergente, con un liderazgo sustentado en la causa de reformar el sistema internacional a favor de los países en desarrollo, por ejemplo, con su rol en el BRIC, en el G20, y su participación en América Latina, que la llevaron a optar por ser miembro observador de casi todas las instituciones económicas y políticas de esta región.

En efecto, China es miembro observador en las reuniones de la Organización de Estados Americanos (OEA), la ALADI y la CEPAL, entre otros. Y en el viaje que realizó el Primer Ministro chino, Wen Jiabao, a cuatro países latinoamericanos –Chile, Argentina, Uruguay y Brasil–, en junio de 2012, no solo se profundizaron las relaciones bilaterales entre China y estos países sino que también el Primer Ministro, por medio de una teleconferencia con los líderes de Mercosur, inició negociaciones para fortalecer las relaciones, incluso viendo la posibilidad de llegar a implementar un futuro acuerdo de libre comercio (BBC, 2012; China Hoy, 2012).

Asimismo, en su segunda visita oficial a la región, Xi Jinping –en la primera realizada en mayo de 2013, el mandatario chino visitó México, Costa

Rica y Trinidad y Tobago-, viajó a Brasil para la VI Cumbre de los BRICS, donde aprovechó no solo para realizar visitas oficiales a los mandatarios de Argentina, Venezuela y Cuba, sino que también sostuvo reuniones con todos los mandatarios de Unasur y la CELAC, y estableció con este último organismo el Foro China-CELAC, un paso firme para el fortalecimiento de las relaciones integrales con América Latina más allá del comercio (CCTV.com Español, 2014).

Ambos aspectos, económico y político, dieron contenido al discurso de China en América Latina sobre la cooperación sur-sur, el cual ha venido desarrollándose sin pausa y sin cuestionamiento desde cuando Deng Xiaoping señaló en 1988 que,

> La política de China apunta a establecer y desarrollar relaciones amistosas con los países latinoamericanos y caribeños para que las relaciones bilaterales se conviertan en el modelo de cooperación sur-sur.

Así también señaló "que el siglo XXI es la era del Océano Pacífico" (Lee y Wu, 1988, 83). Dichos anuncios de Deng se han desarrollado de manera constante hasta el día de hoy, en cuanto las relaciones de cooperación con China se han transformado en necesarias para el crecimiento y dinamismo económico de la región.

Es en este contexto donde surge la AP en América Latina, llamando ciertamente la atención de China, que se incorporó como miembro observador un año después de su creación, y sus intereses están determinados por tres aspectos que desarrollaremos en el siguiente acápite.

En primer lugar, la AP reúne a las economías de América Latina que más comercio tienen con China y que forman parte de un bloque; se podría refutar lo anterior señalando que el país que más comercio tiene con China es Brasil, sin embargo, no se puede decir lo mismo del bloque Mercosur.

En segundo lugar, el bloque latinoamericano se propone ser una alianza que busca alcanzar una integración profunda cuyo fin es potenciar el mercado asiático, aspecto relevante en cuanto ASEAN, que forma parte de ese mercado asiático, ya tiene un TLC con China.

Por último, en el plano político la AP se erige como la experiencia de integración más novedosa en la actualidad en América Latina y China no puede estar ausente de asociarse con este nuevo actor. Existiendo, además,

un interés político particular de China en la Alianza, en cuanto busca un efecto demostración positivo para países que todavía mantienen relaciones diplomáticas con Taiwán.

## El atractivo económico de los cuatro países de la Alianza del Pacífico

Lo primero que debemos plantear es que, dentro de la estrategia de acercamiento de China a América Latina, no existe distinción en cuanto a preferencias políticas o económicas por los países, dado su interés principal y general de asegurar mercados para sus productos, inversiones y fuentes de recursos para su seguridad alimentaria y energética. En efecto, China ha estrenado una estrategia de relacionamiento con la región bastante novedosa en comparación a otras potencias, en cuanto no ha colocado condicionantes ideológicos, políticos, ni económicos para ser socios comerciales.

Así, si revisamos los ocho países que más han desarrollado su relación con China en la primera década del presente siglo (Brasil, Venezuela, Argentina, Chile, Perú, México, Cuba y Costa Rica), la característica es su diversidad en modelos de desarrollo y política exterior (Rodríguez, 2014). En este misma línea, países como Venezuela, Argentina y Brasil concentran la mayor cantidad de inversiones y préstamos con el gigante asiático, a la vez que Brasil es el mayor socio comercial de China en la región (BBC, 2012). Asimismo, con el resto de los países China mantiene relaciones económicas que poco a poco van aumentando en volumen y complejidad, incluso con países que no reconocen el principio de "Una Sola China" y que mantienen relaciones diplomáticas con Taiwán, como es el caso de Panamá y Nicaragua, considerando además que Panamá es candidato a miembro pleno de la AP, como se verá más adelante.

Por lo tanto, en el marco de la estrategia China de ser parte y fortalecer relaciones tanto bilaterales como multilaterales con los países de América Latina, creemos que fue un paso importante su solicitud para ser miembro observador de la Alianza en abril de 2013 (El Financiero, 2013), el que fue formalizado, como ya se señaló, en el marco de la VIII Reunión de Ministros de Relaciones Exteriores, cuando también ingresaron Estados Unidos, Turquía y Corea del Sur.

Asimismo, este acercamiento e interés de China en la Alianza se promueve por las estrechas relaciones que la potencia mantiene con cada uno de los

cuatro miembros. Por su parte, Chile y Perú ya han firmado un tratado de libre comercio con China, siendo este país su principal socio comercial. Por otra parte, Chile poco a poco ha diversificado sus exportaciones a China más allá del envío de cobre, y es su tercer socio comercial en la región. Mientras que Perú es uno de los países donde China tiene la mayor cantidad de inversiones, sobre todo con la reciente compra de la mina de cobre Las Bambas por parte del consorcio chino MMG Ltd., que lo llevó a controlar alrededor del 33% del sector minero peruano (BBC, 2014).

Para Colombia y México, las relaciones con China la convierten en el segundo socio comercial de ambos. Con el primero ya existen iniciativas para un posible TLC, y se ha dialogado acerca de establecer proyectos como la construcción de un oleoducto que facilite la logística para hacer llegar crudo colombiano a la región de Asia, así como un proyecto de red ferroviaria para conectar el centro del país con las costas del Pacífico, que facilite la exportación de carbón a la misma región. Con México también ha incrementado las relaciones mediante la realización de visitas de Estado mutuas, el establecimiento de un Grupo de Alto Nivel México-China para mejorar el entendimiento y una mayor cooperación bilateral, así como una estrategia alcanzada por ambos mandatarios tras la visita de Xi en 2013, para disminuir el déficit económico que México mantiene con China, y establecer relaciones de beneficio mutuo (Spanish.news.cl, 2012; El País, 2013). Por último, Costa Rica, futuro miembro pleno de la Alianza, es el único país centroamericano que tiene relaciones diplomáticas con China, y el tercer país de la región en haber establecido un TLC con ella (El País, 2013).

De ese modo, no es de extrañar que, debido a los fuertes lazos que mantiene con cada uno de los países de la Alianza China haya querido participar como miembro observador, con capacidad de opinar y con la posibilidad de continuar estrechando los lazos con los países miembro por medio de este acuerdo multilateral. Además, la Alianza del Pacífico también genera una dinámica de convergencia con China por cuanto significa una estrategia para potenciar el mercado del Asia Pacífico.

Como se ha señalado, dentro de los objetivos principales de la AP está el convertirse en una plataforma de exportación a la región de Asia mediante la adopción de reglas de origen que faciliten una producción en cadena hacia esos territorios (Emol, 22 de mayo de 2013), y en ese sentido, hay dos aspectos que se deben destacar en la relación de China con la AP: uno es que

el gigante asiático es el mercado más grande y sin duda al que más interesa acceder y atraer, y el segundo es la presencia de ASEAN en la región del Asia Pacífico el cual ya tiene un TLC con China y está considerando incorporarse como observador a la AP.

## Un espacio geoeconómico para China

El contexto geoeconómico del Asia Pacífico para China y la AP se mueve en dos dinámicas. La primera hace converger los intereses de ambos actores en comercio e inversión, y la segunda busca sumar un área de libre comercio de gran envergadura como es la AP y ASEAN más China.

Con respecto a la búsqueda de mayor presencia en el Asia Pacífico a través del posicionamiento económico, se han adelantado reuniones y acercamientos a fin de aumentar las relaciones económicas, sobre todo la inversión china en los países de la Alianza, así como fortalecer los vínculos en diversos ámbitos; interés, por lo demás, que siempre había estado presente en China con respecto a América Latina y que fue expresado por Xi Jinping cuando era Vicepresidente en el Consejo de Negocios Chile-China antes de que se creara la AP, al sugerir que se buscaran nuevas oportunidades de relacionamiento más allá del comercio bilateral (*La Tercera*, 28 de mayo de 2013). Esta voluntad de Xi se expresó en la región por medio de su participación en la AP y el recién creado Foro CELAC-China.

En su viaje a China en 2013, los presidentes de México y Perú señalaron ante las autoridades de ese país las posibilidades de inversión en la Alianza; sin embargo, no ha sido ese el único encuentro, pues se han sucedido varias reuniones con ese fin: una primera, y de carácter importante, fue el Foro de Promoción realizado en Shanghai, donde representantes de los países de la Alianza ofrecieron a empresarios chinos de diversos rubros, oportunidades de negocios e inversión en sectores como la minería, la agricultura, la energía y la infraestructura, y cómo podían realizarse en países con una alta seguridad institucional (Emol, 26 de noviembre de 2013).

Un segundo encuentro fue el Foro de Inversión de la Alianza del Pacífico, realizado en Bejing con los embajadores de los países de la Alianza en diciembre de de 2013. Ante más de cuarenta empresarios chinos, la Alianza ofreció invertir en múltiples proyectos un monto que superaría los US$140.000 millones, promoviéndose los proyectos de cada país de manera conjunta y coordinada. Asimismo, se llevaron a cabo seminarios donde se explicaron las

bondades de invertir en los países de la Alianza. Ese Foro resultó ser muy importante para los embajadores de la Alianza, quienes expresaron los beneficios económicos que China podría encontrar en la AP. Para el embajador peruano Gonzalo Gutiérrez:

> El atractivo de este Foro es darle confianza a China de que recibirá trato igualitario y no discriminativo en términos económicos, además de una estabilidad legislativa para la inversión (Emol, 9 de diciembre de 2013).

Las palabras del embajador mexicano explicitaron aún mejor las virtudes del proyecto para China, al señalar que

> … el 92% del comercio intra-AP está libre de aranceles y que los miembros del sistema de integración comparten políticas macroeconómicas sanas, estabilidad y previsibilidad en el funcionamiento de los sistemas bancarios y financieros, la AP se transformó en un socio natural para China (Puentes, 2013).

Por último, no se pueden dejar de mencionar las palabras de Shi Jiyang, Director del Departamento de Cooperación Internacional del Banco de Desarrollo de China (CBD), quien, tras la reunión, dio un "espaldarazo" importante sobre el interés económico de China en la AP, al afirmar:

> … los países de la Alianza del Pacifico tienen sistemas políticos y económicos estables. Por eso nuestra institución está de acuerdo en apoyar financieramente a estos países con el fin de diversificar la cooperación (Emol, 9 de diciembre de 2013).

En consecuencia, saber que la AP busca exportar y fortalecer sus lazos comerciales y de inversión con la zona del Asia Pacífico, y principalmente con China, junto a los importantes y crecientes lazos existentes con cada uno de los países de la Alianza y la voluntad de parte del gobierno y de las autoridades económicas de China de promover las relaciones económicas con estos países por medio de los Foros y encuentros, indican que ese país ve un futuro potencial para continuar fortaleciendo sus relaciones económicas en América Latina.

Es sabido que Chile y Perú se han convertido en importantes socios económicos para China en cuanto son los principales productores de cobre en la región, además de ser proveedores de productos alimentarios, lo que los ha llevado a firmar sustanciales acuerdos comerciales. Por su parte, México destaca en el volumen de comercio con China y se ha convertido un un

importante mercado para la inversión China. Con estos tres países, China ha convivido en APEC bajo los principios de la liberación comercial desde la década de los noventa. A su vez, les ha otorgado el estatus de socios estratégicos a México (2003), Perú (2008) y Chile (2012), aspecto importante ya que en la región solo seis países en total tienen este status, siendo los otros tres Brasil (1993), Venezuela (2001) y Argentina (2004) (Rodríguez, 2014).

Colombia, por su parte, es un socio más reciente que ha demostrado interés por el comercio con Asia en general y con China en particular, siendo su membresía en la AP prueba de ello. A partir del año 2000 se intensificó la relación económica que pasó de modestas cifras en los años noventa (US$30,7 millones en exportaciones colombianas a China en 1995 y US$227,5 millones en importaciones en 1999), a un intercambio comercial de US$10.200 millones en 2012 (Agencia de Noticias, 2012), además de la manifestación del mutuo interés para negociar un TLC desde la visita del Presidente Juan Manuel Santos a Beijing en 2012, aunque este no ha tenido ningún avance en el último periodo. No obstante, en 2013

> China se convirtió en el segundo socio comercial de Colombia, después de Estados Unidos. Entre enero y junio de 2013, al gigante oriental se le facturaron 2.389 millones de dólares y se importaron desde allí 4.482 millones de dólares (Portafolio.co, 2013).

Como segundo aspecto, el rol que juega ASEAN en el nexo de China con la AP es relevante en términos geoeconómicos y geopolíticos, en el marco del liderazgo de China en la región de Asia Pacífico. Esto se puede entender, primero, en el hecho de que desde el año 2010 China firmó con la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN)[3] el Área de Libre Comercio China-ASEAN (CAFTA), que se ha convertido en la mayor del mundo y que hasta el día de hoy sigue fortaleciendo y estrechando aún más sus relaciones (Spanish.people.cn, 2014), en cuanto se ha sumado Corea del Sur, Australia, Japón, India y Nueva Zelanda en el ASEAN+6.

Si a este liderazgo que busca China en la región del Pacífico se le agrega el explícito interés de la AP de firmar en el futuro un tratado de libre comercio con ASEAN (Emol, 12 de junio de 2012) y la voluntad de China de crear un

3 Los países que conforman Asean, son: Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Brunéi, Vietnam, Laos, Birmania y Camboya.

gran Área de Libre Comercio Asia Pacífico (que fue una de sus propuestas desde la última Cumbre de APEC en Beijing), se puede inferir que existe un interés de China por atraer lo más posible a los países de la Alianza a sus proyectos en la región del Asia Pacífico. Este aspecto también es estratégico si se considera como una forma de hacer frente por parte de China a la posible concreción del TPP que promueve Estados Unidos.

## La Alianza del Pacífico y los intereses políticos de China

Por último, es conveniente mencionar otro aspecto que se suma a los intereses geopolíticos de China en la AP: su búsqueda de reconocimiento diplomático en la región. Si bien la relación de China con América Latina se basa en un acercamiento principalmente económico, habría un solo tema donde China se mueve en la arena política, y es el reconocimiento diplomático de Taiwán por parte de once países de la región centroamericana y del Caribe, además de Paraguay. Por lo tanto, si pretenden establecer lazos diplomáticos con China estos países deben dejar de reconocer a Taiwán como país independiente (Chávez, 2014). En su afán por lograr su cometido de disminuir la presencia taiwanesa China ha desplegado toda su influencia política y económica, de forma que al ser miembro de la AP, podría extender su influencia futura sobre los países que aún no adhieren a la política de "Una Sola China".

En ese sentido la AP ayuda a China de dos formas: en primer lugar, al ser miembro observador y compartir espacios con otros miembros observadores como El Salvador, Guatemala, Honduras, República Dominicana, Paraguay y Panamá, con los cuales China no tiene relaciones diplomáticas, y en segundo término, porque hay dos candidatos a miembros plenos de la AP, Costa Rica y Panamá, el segundo en la misma situación que los anteriores y el primero un caso que podría generar un efecto demostración positivo.

El caso de Costa Rica es ejemplar para China, en cuanto este país formalizó relaciones diplomáticas con la potencia asiática en 2007 y firmó un TLC en 2010, destacando su amplia y estrecha relación comercial y de cooperación en tan corto tiempo. El caso de Panamá podría ser más interesante aún para China, en la medida que ese país ya solicitó ser miembro pleno de la AP.

El hecho de que Panamá sea miembro pleno y que China estreche sus lazos económicos y de cooperación con la AP, puede ayudar a que el país centroamericano siga los pasos de Costa Rica, puesto que China tiene expectativas en Panamá, un país que mantiene relaciones con Taiwán, pero

que progresivamente ha ido desarrollando y aumentado en los últimos años su relación comercial con el gigante asiático. Destaca el establecimiento de oficinas de representación comercial en Panamá y Beijing desde el año 1996 (Ministerio de Relaciones Exteriores de Panamá, 2011), las cuales han permitido desarrollar el modesto intercambio comercial sino-panameño. Los principales productos de exportación panameños a China se concentran en pescado, fruta, desechos de metal y café, madera y productos animales en pequeñas cantidades. En cuanto a sus importaciones, se concentran en textiles, juguetes, calzado, motocicletas y autos. Como señala Esheng Bao –jefe de la Oficina de Desarrollo Comercial China en Panamá–, China ha establecido varias grandes empresas en dicho país, entre las que destacan Sinopec (en el ámbito de la petroquímica), COSCO (en el área marítima), y Huawei Technologies (sector tecnológico), a las cuales se suman el Banco Chino y el Banco de Desarrollo de China (Prensa, 2010).

Sin embargo, el Canal de Panamá es el factor determinante en la relación sino-panameña, tanto en términos políticos como económicos, pues China se beneficia de forma directa e indirecta de él (Ellis, 2009): indirectamente, puesto que parte importante de su comercio con Latinoamérica pasa por allí, y de forma directa, pues en 1999 –cuando fue devuelto por los Estados Unidos– Panamá le concedió a la firma china Hutchinson Whampoa el arrendamiento de instalaciones para operar en el canal.

Es importante mencionar que es justamente por las dificultades y limitaciones que significa para China la imposibilidad de lograr que Panamá termine su vínculo con Taiwán que el gigante ha buscado vías alternativas, negociando con Nicaragua (país que tampoco tiene relaciones diplomáticas con China) un canal que conecte el Atlántico con el Pacífico. Al respecto, el proyecto de un canal bioceánico comenzará su construcción en diciembre de 2015 por medio de la empresa concesionaria china HKND Group.

## Conclusiones

Entre mayo y junio de 2013, los mandatarios y altas autoridades de los gobiernos de Estados Unidos y China visitaron los mismos países de América Latina, solo con unos días de diferencia, lo cual es una demostración del alto grado de interés que tienen en América Latina.

Lo anterior coincide con un momento de América Latina caracterizado por la ampliación y diversificación de sus relaciones internacionales, de la mano

de un proceso iniciado con fuerza desde comienzos del siglo XXI, que es la mayor autonomía y autoafirmación a través de la creación de instituciones propiamente regionales, logrando tener una voz más importante a nivel internacional y más respetada por las grandes potencias.

La AP pertenece a este proceso de mayor voluntad regional pues es un proyecto de integración que si bien se abre a la globalización y a las relaciones de manera bilateral y multilateral con todo el mundo, tiene un foco presente y futuro hacia el Asia Pacífico. El hecho de que en sus tres cortos años de vida la AP haya tenido un desarrollo dinámico y se haya fortalecido, y que, además, represente un mercado importante, con economías estables que crecen más que el resto de la región, junto a una creciente valoración internacional por la gran cantidad de países observadores que participan en ella, explica que tanto Estados Unidos como China hayan tenido un amplio interés estratégico en este proyecto de integración latinoamericano más allá de ser solo observadores.

Para Estados Unidos la AP es importante por tres elementos principales: primero, porque le permite volver a acercarse y profundizar las relaciones con América Latina, en la medida que al ser miembro observador puede reunirse con los otros países latinoamericanos que tienen ese status; segundo, porque si bien tiene TLC con todos los países de la Alianza, por medio de este esquema puede diversificar las relaciones económicas, y por último, la AP también sería de interés para Estados Unidos en su proyecto de crear el TTP.

China, por su parte, también tendría tres motivos más para acercarse a los países de la AP: en primer lugar, porque al reunir las economías latinoamericanas que como bloque más comercio tienen con ella, puede ampliar y profundizar sus relaciones económicas por medio de proyectos conjuntos; en segundo lugar, porque dada la orientación que tiene la Alianza hacia el Pacífico, a China le ayudaría en su objetivo de construir una gran área de libre comercio en la medida que ASEAN ya tiene un TLC con China y ahora busca ser miembro observador de la AP; por último, porque el hecho de participar en la AP y estrechar sus lazos económicos con esta le permitirá modificar los vínculos que algunos países centroamericanos tienen con Taiwán. El caso de Panamá aparece como el más probable, dado que China tiene capacidad privada y pública para invertir de manera importante en la AP, y si Panamá logra convertirse en miembro pleno, podría verse tentada a adherirse a la política de "Una Sola China".

## Referencias bibliográficas

Alianza del Pacífico (2015), "Proponen mayor vinculación entre la Alianza del Pacífico y Asia Pacífico", 7 de marzo de 2015. Disponible en [http://alianzapacifico.net/proponen-mayor-vinculacion-entre-la-alianza-del-pacifico-y-asia-pacifico/], consultada el 11 de septiembre de 2014.

BBC (2014), "La Alianza del Pacífico y el futuro de América Latina", 21 de junio de 2014. Disponible en [http://www.bbc.co.uk/mundo/noticias/2014/06/140620_cumbre_alianza_pacifico_msd], consultada el 9 de septiembre de 2014.

BBC (2013), "Por qué el reenganche de Estados Unidos con América Latina", 24 de mayo de 2013. Disponible en [http://www.bbc.co.uk/mundo/noticias/2013/05/130513_eeuu_america_latina_relacion_actividad_wbm], consultada el 15 de septiembre de 2014.

BBC (2012), "China y América Latina ¿Una relación con Futuro?", 22 de octubre de 2012. Disponible en [http://www.bbc.co.uk/mundo/noticias/2012/10/121017_china_comercio_america_latina_ar], consultada el 14 de septiembre de 2014.

Chávez, Nashira (2014). "América Latina-EE.UU.-China", Presentación en Seminario Internacional: América Latina y sus relaciones con China en un mundo en transformación, 8 de abril.

*Chinatoday* (2012). "Tras la Visista de Wen Jiabao", 23 de agosto de 2012. Disponible en [http://www.chinatoday.mx/pol/content/2012-08/23/content_477830.htm], consultada el 14 de septiembre de 2014.

CCTV (2014). "Concluye presidente chino su gira por América latina", 25 de julio de 2014. Disponible en [http://cctv.cntv.cn/2014/07/25/VIDE1406247482102251.shtml], consultada el 9 de septiembre de 2014.

Forbes (2015). "China supera a EU como mayor economía mundial", 10 de octubre de 2014. Disponible en [http://www.forbes.com.mx/china-supera-ee-uu-como-mayor-economia-mundial/], consultada el 14 de diciembre de 2014.

Lee y Wu (2011). *Chile y China: cuarenta años de política exterior*. Santiago de Chile: RIL Editores.

Ellis, R. (2009). *China in Latin America: The Whats and Wherefores*. Lynne Rienner Publichers.

*El País* (2013), "América Latina: dos océanos, una voz", 19 de junio de 2014. Disponible en [http://elpais.com/elpais/2014/06/11/opinion/1402515021_275792.html], consultada el 1 de octubre de 2013.

*El Universal* (2013), "Colombia respaldará entrada de Estados Unidos a la Alianza del Pacífico", 28 de mayo de 2013. Disponible en [http://www.eluniversal.com.co/cartagena/economica/colombia-respaldara-entrada-de-estados-unidos-la-alianza-del-pacifico-121073], consultada el 14 de septiembre de 2014.

*El Financiero* (2013), "Interés de China por la Alianza del Pacífico", 3 de abril de 2013. Disponible en [http://www.elfinanciero.com.mx/economia/interes-de-china-por-la-alianza-del-pacifico.html], consultada el 14 de septiembre de 2014.

*El País* (2013), "Xi Jinping hace las Américas", 31 de mayo de 2013. Disponible en [http://internacional.elpais.com/internacional/2013/05/31/actualidad/1369990029_816461.html], consultada el 15 de septiembre de 2014.

*El Mercurio* (2013), "Alianza del Pacifico: los frutos de una apuesta ambiciosa", 22 de mayo de 2013. Disponible en [http://www.elmercurio.com/blogs/2013/05/22/11948/Alianza-del-Pacifico-Los-frutos-de-una-apuesta-ambiciosa.aspx], consultada el 15 de septiembre de 2014.

*El Mercurio* (2013), Foro de promoción realizado en Shanghai: "Países del bloque ofrecen en China inversiones por US$35 mil millones", 26 de noviembre de 2013. Disponible en [http://impresa.elmercurio.com/pages/LUNHomepage.aspx?BodyID=2&dt=2013 de noviembre de 26&dtB=2013 de noviembre de 26&dtB=26 de noviembre de 2013], consultada el 9 de septiembre de 2014.

Emol (2013), "Alianza del Pacífico busca promoverse en China como un bloque de confianza", 9 de diciembre de 2013. Disponible en [http://www.emol.com/noticias/economia/2013/12/09/634000/alianza-del-pacifico-busca-promoverse-en-china-como-un-bloque-de-confianza.html], consultada el 9 de septiembre de 2014.

Embajada de Estados Unidos en México (2013), "Estados Unidos como miembro observador de la Alianza del Pacífico", julio de 2013. Disponible en [http://spanish.mexico.usembassy.gov/es/spress/estados-unidos-como-miembro-observador-de-la-alianza-del-pacfico.html], consultada el 23 de diciembre de 2014.

Embajada de Estados Unidos en Perú (2014). "Subsecretario de comercio internacional de los Estados Unidos concluye misión sobre políticas de comer-

cio en Perú". Disponible en [http://photos.state.gov/libraries/peru/144672/Press%20Releases/110714%20Under%20Secretary%20Selig.pdf], consultada el 23 de diciembre de 2014.

Gracia, Orlando y Zuleta, Hernando (2007). *Tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos: ¿Qué impacto puede tener en Colombia?*, documentos de trabajo, Facultad de Economía, Universidad del Rosario, Colombia. Disponible en [http://www.urosario.edu.co/economia/documentos/pdf/dt29.pdf], consultada el 20 de diciembre de 2014.

Haass, Richard (2008). "La era de la no polaridad". *Foreign Affairs Latinoamérica*, Volumen 8, Número 3.

Kissinger, Henry (2014): "Los Estados Unidos y China deben colaborar para el establecimiento de un orden mundial realista". Disponible en [www.alertadigital.com]; [http://www.alertadigital.com/2014/12/03/mcdonalds-abrira-restaurantes-en-iglesias-para-captar-nuevos-creyentes/], consultada el 19 de diciembre de 2014.

Huntington, Samuel (1997). *El choque de civilizaciones y la reconfiguración del orden mundial*. Barcelona: Paidós.

Kagan, Robert (2008). *El retorno de la historia y el fin de los sueños*. Madrid: Taurus.

*La Tercera* (2013), "Chile muestra a China las oportunidades de la nueva Alianza del Pacífico", 28 de mayo de 2013. Disponible en [http://www.latercera.com/noticia/negocios/2013/05/655-525498-9-chile-muestra-a-china-las-oportunidades-de-la-nueva-alianza-del-pacifico.shtml], consultada el 14 de septiembre de 2014.

Lewis, Peter (2007). "La presencia de China en América Latina. Un tema controvertido", *Revista Estudios Internacionales*, vol. 39, No. 156.

Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia (2014). "Estados Unidos de América". Disponible en [http://www.cancilleria.gov.co/international/regions/america/north/america], consultada el 18 de diciembre de 2014.

Ministerio de Relaciones Exteriores de Panamá (2011). "Canciller Henríquez recibe a nuevo Representante de Oficina Comercial de China". Disponible en [http://www.mire.gob.pa/noticias/2011/09/14/canciller-henriquez-recibe-nuevo-representante-de-oficina-comercial-de-china], consultada el 25 de septiembre de 2014.

Nye Jr., Joseph (2003). *La paradoja del poder norteamericano*. Santiago. Chile: Aguilar Chilena de Ediciones.

Observatorio América Latina-Asia Pacífico (2012), "Boletín estadístico América Latina-Asia Pacífico, Boletín No. 1, primer semestre 2012". Disponible en [http://www.aladi.org/boletinObservatorio/BoletinISemestreALADI-CAF-CEPAL_Esp.pdf], consultada el 10 de diciembre de 2014.

Portafolio.co (2013). "Cancelan primer encuentro para negociar TLC con China". Disponible en [http://www.portafolio.co/negocios/negociacion-tlc-colombia-y-china], consultada el 23 de diciembre de 2014.

Puentes (2013), "Alianza del Pacífico busca ampliar relaciones con China", 9 de diciembre de 2013. Disponible en [http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/alianza-del-pac%C3%ADfico-busca-ampliar-relaciones-con-china], consultada el 15 de septiembre de 2014.

Prensa, Panamá (2010). Entrevista con el jefe de la oficina de Desarrollo Comercial de la República Popular China: "China no hará donaciones". Disponible en [http://mensual.prensa.com/mensual/contenido/2010/01/18/hoy/panorama/2065055.asp], consultada el 26 de septiembre de 2014.

RT (2013), "Entre dos aguas: China y EE.UU. se disputan su influencia sobre América Latina", 20 de agosto de 2013. Disponible en [http://actualidad.rt.com/economia/view/104231-america-latina-china-influencia-eeuu-economia], consultada el 9 de septiembre de 2014.

Rodríguez, Isabel. y Recabarren, Javier (2014). "Experiencias de Chile en el aprovechamiento del TLC con Estados Unidos". En Vieira, E. (ed.). *El TLC Colombia-Estados Unidos: Una nueva relación para el siglo XXI.* Bogotá: Ediciones CESA.

Rodríguez, Isabel (2014). "Un diagnóstico de las relaciones entre China y América: la política exterior de Xi Jinping". En Bonilla A.; Milet P. *América Latina, Caribe y China: escenarios estratégicos subregionales*. San José, Costa Rica: FLACSO.

Secretaría de Relaciones Exteriores de México (2014). *Una relación económica y comercial más cercana y productiva entre México y Estados Unidos*. Disponible en [http://consulmex.sre.gob.mx/delrio/images/stories/PDF/factsheet-dean-esp.pdf], consultada el 18 de diciembre de 2014.

SELA (2014), "Busca EE.UU mayor cooperación con la Alianza del Pacífico",

25 de junio de 2014. Disponible en [http://sursur.sela.org/listado-de-noticias/2014/06/busca-eeuu-mayor-cooperacion-con-la-alianza-del-pacifico/], consultada el 14 de septiembre de 2014.

Spanish.Xinhuanet.com, "China y ASEAN acelerarán negociaciones sobre zona de libre comercio", 6 de noviembre de 2014. Disponible en [http://spanish.xinhuanet.com/economia/2014-11/06/c_133771101.htm], consultada el 15 de septiembre de 2014.

Spanish.news.cn (2012), "América Latina y China, una relación de beneficios", 5 de junio de 2012. Disponible en [http://spanish.news.cn/chinaiber/2012-06/06/c_131634331.htm], consultada el 14 de septiembre de 2014.

Teleamazonas.com (2014). "México, Colombia, Perú y Chile firman acuerdo de libre comercio", 11 de febrero de 2014. Disponible en [http://www.teleamazonas.com/index.php/mundo/america-latina/39057-mexico-colombia-peru-y-chile-firman-acuerdo-de-libre-comercio], consultada el 15 de septiembre de 2014.

Tokatlian, Juan Gabriel (2007). "América Latina, China y Estados Unidos. Un triángulo promisorio", *Revista CIDOB d'afers internacionals,* No. 78.

Turzi, Mariano (2014). "Asia y la ¿(des)integración latinoamericana?", *Nueva Sociedad*, No. 250, marzo-abril.

Van Klaveren, Alberto (2012). "América Latina en un nuevo mundo", *Revista CIDOB d'afers internacionals,* No. 100.

# Anexo 1

## Principales reuniones presidenciales y acuerdos de la Alianza del Pacífico

| | | | |
|---|---|---|---|
| I Cumbre | Declaración de Lima | 28 de abril de 2011 | Establecimiento de la AP |
| II Cumbre | Declaración de Mérida | 4 de diciembre de 2011 | Se acuerda que se suscribirá un tratado constitutivo |
| III Cumbre | Realizada de forma virtual | 5 de marzo de 2012 | |
| IV Cumbre | Declaración de Paranal, Antofagasta | 6 de junio de 2012 | Acuerdo Marco que establece la AP |
| V Cumbre | Declaración de Cádiz | 17 de noviembre de 2012 | Se acuerda concluir negociación acceso a mercados |
| VI Cumbre | Declaración de Santiago | 27 de enero de 2013 | Avanzar en negociaciones comerciales |
| VII Cumbre | Declaración de Cali | 23 de mayo de 2013 | Nuevos temas para los grupos técnicos |
| VIII Cumbre | Declaración de Cartagena | 10 de febrero de 2014 | Suscripción del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco |
| IX Cumbre | Declaración de Punta Mita, México | | Nuevos temas para los grupos técnicos |

Elaboración por Edgar Vieira (ed.). a partir de documentos AP.

# Anexo 2

## Países observadores de la Alianza del Pacífico

Los países observadores de la Alianza del Pacífico a junio de 2014 son: Reino Unido, Bélgica, Francia, España, Portugal, Marruecos, Finlandia, Países Bajos, Alemania, Suiza, Italia, Israel, Turquía, India, Singapur, la República Popular de China, la República de Corea, Japón, Australia, Nueva Zelanda, Canadá, Estados Unidos, Honduras, Guatemala, República Dominicana, Costa Rica, El Salvador, Trinidad y Tobago, Panamá, Ecuador, Paraguay y Uruguay.

# Los autores

## Alma Sofía Castro Lara

Master en Ciencias Políticas de la Universidad de los Andes. Especialista en Finanzas de la Universidad EAFIT y Negociadora Internacional de la misma universidad. Se ha desempeñado como asistente de investigación en la Universidad de los Andes. Actualmente es asistente de investigación del Centro de Estudios Asia Pacífico de la Universidad EAFIT, en donde participa en proyectos de investigación, publicaciones y consultorías en temas relacionados con los esquemas de integración en Asia Pacífico y las relaciones birregionales entre el Asia Pacífico y América Latina; asimismo se desempeña como editora de la Revista Digital Mundo Asia Pacífico.

## Ángela María Cobos Mónico

Especialista en Economía de la Universidad de los Andes. Politóloga de la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la Pontificia Universidad Javeriana de Bogotá. Analista sénior con tres años de experiencia en consultoría. Vinculada desde el año 2012 a Control Risks, empresa global de consultoría especializada en la administración de riesgos políticos, de seguridad y de integridad. Realiza investigaciones que incluyen reportes de debida diligencia y de inteligencia de negocios destinados a clientes del sector financiero, de minas, energía, puertos y manufacturas, entre otros y ha realizado investigaciones para proyectos desarrollados en Colombia, Bolivia, Chile, Ecuador, México, Perú y Venezuela. Previo su ingreso a Control Risks, trabajó para Global News Intelligence, dedicada al análisis de medios y redes sociales, y como pasante de la sección de cooperación internacional de la Delegación de la Unión Europea para Colombia y Ecuador.

Alan Fairlie Reinoso

Licenciado en Economía en la Pontificia Universidad Católica del Perú. Magíster en Comercio Internacional y Desarrollo en el Instituto Torcuato Di Tella en Buenos Aires, Argentina. Profesor Principal e Investigador del Departamento de Economía en la Pontificia Universidad Católica del Perú, en áreas de Economía de la integración, Teoría del desarrollo, Macroeconomía y Seminario de Economía peruana en Pregrado y Post-grado. Actualmente, Decano de la Facultad de Ciencias Sociales de la Pontificia Universidad Católica del Perú y coordinador de la Maestría en Biocomercio y Desarrollo Sostenible. Consultor internacional con diversas publicaciones sobre Integración Económica y Negociaciones Comerciales Internacionales. Autor de Integración y convergencia en Unasur (Red LATN, 2013). Editor del libro *Los países andinos frente al TLC y la Comunidad Sudamericana de Naciones*, coautor del libro *Cadenas productivas y clústers en el sector gastronómico peruano* (2012) y *Biocomercio en el Perú: experiencias y propuestas*" (2010) [afairli@pucp.edu.pe].

Yun Tso Lee Cheng

Es Doctor en Ciencia Política y Sociología de la Universidad Complutense de Madrid, Master en Estudios Asiáticos por la Universidad de Leiden, Holanda. Actualmente es Director del Centro de Estudios de Relaciones Internacionales (CERI) de la Facultad de Gobierno de la Universidad del Desarrollo. Sus áreas de investigación son Relaciones Internacionales de Asia Pacífico y China; Política Exterior de Chile, y Relaciones de China con América Latina. Entre sus publicaciones destaca el libro coeditado con Wu Hongying *China y Chile: cuarenta años de política exterior* publicado en español y chino, 智利与中国：40年的友好合作关系, por la editorial del CICIR (Centro de Estudios Internacionales Contemporáneos de China), en Beijing, China. También destaca en revistas "El multilateralismo ad hoc en las relaciones China-América Latina y el Caribe y las coaliciones sur-sur en las negociaciones de la OMC sobre el comercio agrícola" en coautoría con Natalia Lizama, publicado en la *Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad*, vol. 8, No. 2. Ha dictado cátedras en la Universidad del Desarrollo, la Academia Diplomática Andrés Bello de Chile, la Pontificia Universidad Católica de Chile, y la Academia de Ciencias Sociales (CASS) de China, entre otras.

### Diego Leiva Van de Maele

Es Licenciado en Ciencia Política y especialista en relaciones internacionales de la Universidad Alberto Hurtado de Chile y Magíster en Estudios Internacionales del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile. Investigador colaborador del Centro de Estudios de Relaciones Internacionales (CERI) de la Universidad del Desarrollo de Chile y profesor del curso la Globalización y su impacto en la misma institución. Recientemente ha sido asistente de investigación en el Instituto de Estudios Internacionales (proyecto WTI) e investigador visitante en el Institut de Sciences Politiques Louvain-Europe (ISPOLE) de la Université Catholique de Louvain (UCL). Entre sus publicaciones se encuentran "El soft power en la política exterior de China: consecuencias para América Latina", en co-autoría con Isabel Rodríguez en *Revista Polis,* No. 35, y el capítulo "La diplomacia pública de China: lecciones para la política exterior de Chile", en *Diplomacia pública de China en América Latina: lecciones para Chile*, publicado por CERI-CICIR, Universidad del Desarrollo [dileiva.vdm@gmail.com].

### Geneviève Marchini

Doctora en Economía por la Universidad de Paris XIII (Francia). Es profesora-investigadora del Departamento de Estudios del Pacífico de la Universidad de Guadalajara (Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades) e investigadora nacional (México). Ha publicado varios libros como autora o coordinadora así como numerosos artículos en revistas o libros colectivos. Sus temas de investigación recientes versan sobre desarrollo económico y financiero en Asia del Este y en América Latina, inserción comercial y financiera de países en desarrollo en la economía global, políticas de auto-protección y cooperación financiera regional [gmarchini@yahoo.com].

### Daniel Efrén Morales Ruvalcaba

Maestro en Ciencias Sociales por la Universidad de Guadalajara y Máster en Estudios Contemporáneos de América Latina por la Universidad Complutense de Madrid. Actualmente es Doctorante en Ciencias Sociales en la Universidad de Guadalajara y se desempeña como profesor en el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente (ITESO). Áreas de especialidad: Relaciones Internacionales, Geopolítica, integración regional, política exterior de América Latina, BRICS [demgdl@hotmail.com].

Adriana Pérez Roldán

Actualmente es candidata a PHD de la Universidad de Waseda en Tokio-Japón, Máster en Relaciones Internacionales de la Universidad de Waseda. Especialista en Estudios Políticos con énfasis en Geopolítica de la Universidad EAFIT. Negociadora Internacional de la Universidad EAFIT y la Escuela Superior de Comercio en Montpellier, Francia. Ha tenido experiencia en el área comercial y mercadeo internacional en empresas como Renault (Francia), Pinel Íntimo y Locería Colombiana (Organización Corona). Se ha desempeñado como docente, investigadora y consultora de la Universidad EAFIT en diferentes cursos de relaciones internacionales con investigaciones y publicaciones enfocadas en esquemas de integración en Asia Pacífico y análisis comparativos entre Asia y América Latina; y liderando proyectos de consultoría sobre ambas regiones en el sector público y privado. Es miembro fundadora de la Asociación de Estudios Coreanos en Colombia y consultora del Centro de Estudios Asia Pacífico de la Universidad EAFIT [aroldan@eafit.edu.co].

Javier Recabarren Silva

Es licenciado en historia por la Pontificia Universidad Católica de Chile; Minor sobre análisis y comentarios de Textos Filosóficos en la misma universidad; Magíster en Estudios Sociales y Políticos Latinoamericanos, Universidad Alberto Hurtado, Chile. Experiencia profesional como Profesor de la Cátedra de Historia de América Latina en el siglo XX en la Universidad Alberto Hurtado en Chile e investigador en diversos proyectos de investigación. Actualmente Profesor titular de la Cátedra de Historia Contemporánea en la Escuela Militar de Chile; Coordinador del Programa de Español y Cultura Chilena en la Universidad del Desarrollo; encargado de las pasantías a China en el Programa Embajadores del Futuro e investigador asociado del Centro de Estudios de Relaciones Internacionales (CERI). Es autor de algunos capítulos de libros y artículos en revistas. Su última publicación "Procesos de integración regional en Chile y América latina: incentivos y resultados", en Bernedo, P. y Stabili, M. (eds.). *Ciudadanías y procesos de integración en América Latina y Europa. Problemas abiertos*, Santiago, Roma: Pontificia Universidad Católica de Chile y Università degli Studi Roma Tre [javierrecabarrensilva@gmail.com].

Alberto Rocha Valencia

Doctor por la Universidad de París VIII, 1982, Francia. Profesor Investigador Titular C del Departamento de Estudios Ibéricos y Latinoamericanos, Profesor del Departamento de Estudios Internacionales, del Departamento de Estudios Políticos y de la Maestría y Doctorado en Ciencias Políticas del Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades de la Universidad de Guadalajara. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores –SNI, CONACYT, México. Miembro del Cuerpo Académico Consolidado "Integración, Gobernabilidad y Desarrollo en América Latina y el Caribe" y Profesor Universitario con perfil deseable, Programa PROMEP, Secretaría de Educación Pública, México. Miembro de la Red de Investigación sobre la Integración de América Latina y el Caribe-REDIALC. Dominios de trabajo en docencia e investigación: ciencia política, política internacional, integración regional y globalización. Publicaciones de artículos en revistas especializadas, de libros individuales y colectivos y coordinación libros [albertorochav@yahoo.com.mx].

Isabel Rodríguez Aranda

Doctora en Ciencia Política y Sociología de la Universidad Complutense de Madrid; Magíster en Estudios Internacionales de la Universidad de Chile; con Postgrado en Procesos de Integración de Asia, Europa y América Latina de la Universiteit Leiden en Holanda; Licenciada en Historia por la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, Chile. Actualmente es investigadora del Centro de Estudios de Relaciones Internacionales (CERI) y Directora de la Escuela de Ciencia Política y Políticas Públicas, de la Facultad de Gobierno de la Universidad del Desarrollo, Chile. Sus áreas de investigación son "Globalización y procesos de integración comparados"; "Política Exterior, reforma económica y proceso político de la República Popular China"; y "Relaciones regionales e internacionales del Asia Pacífico". Ha publicado *La diplomacia pública de China en América Latina: lecciones para Chile*, y *Continuidad Política y Cambio Económico en la China del Siglo XXI* (RIL Editores, Chile), además de artículos en revistas indexadas internacionales [isabelrodriguez@udd.cl].

Edgar Vieira Posada

Economista de la Universidad de Medellín, con especialización en Desarrollo Económico en el IRFED de París, Francia; Maestría en Relaciones

Internacionales en la Universidad Javeriana de Bogotá y Doctorado en Estudios Latinoamericanos de la Universidad de París III Sorbona Nueva. Experiencia profesional en el Instituto Colombiano de Comercio Exterior –INCOMEX (hoy Ministerio) y el Fondo de Promoción de Exportaciones –PROEXPO (hoy Proexport y Bancoldex); en la Unión de Bananeros de Urabá –UNIBAN y el Consejo Colombiano de Usuarios del Transporte –CUTMA; en la Junta del Acuerdo de Cartagena (hoy Secretaría General de la CAN) en Lima– Perú y en la Oficina de Consultoría de Araujo Ibarra & Asociados en Caracas, Venezuela. Profesor de programas de posgrado en varias universidades del país. Diez años en la Universidad Javeriana y desde septiembre de 2010, Profesor Titular del Colegio de Estudios Superiores de Administración –CESA, donde participa en la organización de un MBA Internacional y coordina el Centro de Estudios sobre Globalización e Integración –CEGLI. Es autor de cuatro libros sobre temas de integración y globalización y editor de cinco libros, así como capítulos de libros y artículos [edgar.Vieira@cesa.edu.co].

Iván Witker

Es Cientista político, periodista de la Universidad de Chile, PhD de la Karlova Univerzita de Praga, República Checa. Profesor de la Academia Nacional de Estudios Políticos y Estratégicos (ANEPE) y de la Universidad del Desarrollo de Santiago de Chile, profesor-visitante del Colegio Interamericano de la Defensa en Washington DC. Fue Jefe de la Mención Estudios Internacionales del Doctorado en Estudios Americanos de la Universidad de Santiago de Chile. Durante veinte años fue analista de asuntos políticos latinoamericanos de BBC World Service. Sus escritos, publicados en revistas de corriente principal durante 2012 en Chile y Estados Unidos, fueron: "Claves geopolíticas en torno al conflicto del Atlántico sur", "Iran´s Latin American Adventures", "Multilateralismo beligerante en América Latina", "Huntington 1927-2008: la actualidad de los conflictos" y "Utilitatis communio: la cultura estratégica de Chile frente a su vecino trasandino".

Colegio de Estudios Superiores de Administración CESA
Este libro se terminó de imprimir en julio de 2015, en Bogotá DC
Se compuso en caracteres Adobe Caslon Pro de 12 pts.
Y se imprimió sobre papel Bond de 75 gr

El Centro de Estudios sobre Globalización e Integración –CEGLI del Colegio de Estudios Superiores de Administración –CESA de Colombia, y el Centro de Estudios de Relaciones Internacionales – CERI de la Universidad del Desarrollo –UDD de Chile presentan a los sectores gubernamentales, académicos y empresariales el quinto título de la Colección Globalización e Integración, *Perspectivas y oportunidades de la Alianza del Pacífico*, en el cual participan académicos de los cuatro países que la componen: Chile, Colombia, Perú y México. La Alianza del Pacífico (AP) representa uno de los más recientes y prometedores procesos de integración, cuyo objetivo es crear un espacio ampliado de libre circulación de mercancías, servicios, capitales y personas entre países con economías abiertas y dinámicas, decididos a insertarse en un mundo globalizado aprovechando la oportunidad de establecer encadenamientos productivos que les permitan incorporar valor agregado a sus exportaciones, con un mercado potencial de más de 200 millones de habitantes, en un proceso enfocado en el ingreso a los mercados de Asia Pacífico, y con el acompañamiento de más de treinta países observadores.

Editorial CESA

CEGLI
Centro de Estudios sobre Globalización e Integración
CESA – Colegio de Estudios Superiores de Administración