

## La Alianza del Pacífico ¿Más de lo mismo?

Ricardo E. Buitrago R.<sup>1</sup>

Recibido: 15/12/2014

Aceptado: 10/03/2015

### RESUMEN

La Alianza del Pacífico es la propuesta de integración más reciente del continente americano. De ella se ha hablado mucho, tiene detractores y defensores y cada parte sustenta las bondades o perjuicios que la propuesta de integración plantea. Este escrito tiene como fin describir los vacíos conceptuales en los que se fundamenta la propuesta de integración, también describir cómo se han desarrollado otros procesos de integración adelantados por los Estados Miembros de la Alianza y los resultados que en materia comercial han representado para las economías en cada momento histórico. Se evidencia como históricamente los Estados Miembros de la Alianza no han podido sostener procesos de integración, de igual forma la vulnerabilidad existente frente a los acuerdos bilaterales por ellos adelantados. Por último se evidencian cifras desde 2011 hasta 2014, período en el que se supone ha estado en vigencia el acuerdo de integración.

**Palabras clave:** Integración, Alianza del Pacífico, TLC, CAN, G3.

---

<sup>1</sup> Doctorando en Economía Política Internacional – SMC University, Suiza, Magister en Relaciones Internacionales, Universidad Javeriana, Colombia, Especialista en Gerencia de Negocios Internacionales, Universidad Jorge Tadeo Lozano, Colombia, Profesional en Comercio Internacional, Universidad Jorge Tadeo Lozano, Colombia. Director Programa de Negocios y Relaciones Internacionales, Universidad de La Salle, Colombia. Correo electrónico: rbuitrago@lasalle.edu.co.

## The Pacific Alliance: more of the same?

### ABSTRACT

The Pacific Alliance is the newest proposal for integration, in the Americas. It has been talked about a lot, have detractors and defenders, and every part supports the benefits or damages that the proposed integration poses. This paper aims to describe the conceptual gaps that support the integration proposal, also describe the performance within other integration processes developed by member-states of the Alliance and the commercial outcomes for each historical period. It is evident that historically member-states of the Alliance have been unable to maintain integration processes, and they are vulnerable to existing bilateral agreements developed by them. Finally, shows the outcomes from 2011-2014, period that has been in effect the integration agreement.

**Keywords:** Integration, FTA, Pacific Alliance, G3, Andean Community.

Mucho se ha hablado y especulado de la denominada Alianza del Pacífico - AP, la cual recientemente celebró la X cumbre de presidentes en Paracas, Perú. Sin embargo desde su establecimiento se han generado errores de conceptualización y no parece ser algo distinto a las demás propuestas de asociación que se han establecido en el continente, por lo menos en lo que concierne a los países en pro de la liberalización comercial.

Lo primero que llama la atención es la falta de claridad frente a lo que es la integración, en tanto la declaración de la «Cumbre de Lima» fechada el 28 de abril de 2011 cita:

*«Establecer la Alianza del Pacífico para la conformación de un área de **integración profunda** en el marco del Arco del Pacífico Latinoamericano, que aliente la integración regional, así como un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de nuestras economías. A tal efecto, expresamos nuestro firme compromiso de avanzar progresivamente hacia el objetivo de alcanzar la li-*

## ***bre circulación de bienes, servicios, capitales y personas»<sup>2</sup>.***

Entonces, resulta importante hacer claridad sobre los términos que en la Declaración se expresan. Primero hay que abordar el tema de la integración profunda: varios teóricos de la integración (Haas, Schmitter, Hughes y Schwarz, Di Filippo) han determinado que para que haya integración profunda debe existir un claro interés de las partes en desarrollar esquemas de convergencia en aspectos económicos, políticos y sociales; no basta con tomar medidas en materia de liberalización comercial o movilidad de factores.

Para dar claridad al análisis se utilizará la distinción planteada por Di Filippo y Franco, en la cual se establece una categorización para los acuerdos de integración, a saber<sup>3</sup>:

- Tipo A: Los denominados Tratados de Libre Comercio (TLC) o Acuerdos Preferenciales de Comercio (PTA por sus siglas en inglés), que no pasan de ser áreas preferenciales de mercado con desgravaciones arancelarias y facilitación del comercio en el marco del denominado regionalismo abierto.

- Tipo B: Los acuerdos que incluyen compromisos que trascienden la esfera de la liberalización comercial y abarcan dimensiones políticas, sociales y culturales con unos compromisos de carácter intergubernamental o supranacional.

Vale la pena resaltar que los acuerdos de tipo B se fundamentan en acciones convergentes, las cuales contemplan tres niveles: la coordinación, la armonización y la unificación. Es así como se logra transitar hacia una verdadera integración profunda. Las acciones convergentes en sus tres niveles deben ser implementadas en los aspectos económicos, políticos y socio-culturales para evitar caer en el reduccionismo de una integración eminentemente económica.

Para efectos de este análisis nos centraremos en los aspectos económicos de la integración para determinar si en este punto es factible la convergencia de acciones en lo que concierne a la coordinación, armonización y unificación. La integración económica plantea un tránsito en lo que atañe a sus diferentes etapas, a saber:

---

<sup>2</sup> *Alianza del Pacífico. Declaración de Lima*, 28 de abril de 2011, s/n. Disponible en: <http://www.alianzapacifico.net>. (consulta: 12 de junio de 2015).

<sup>3</sup> Di Filippo, Armando y Franco, Rolando. *Integración regional, desarrollo y equidad*, México, CEPAL - Siglo XXI editores, 2000.

- **Zona de Libre Comercio:** Supone la libre circulación de mercancías, se entiende como la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias a las exportaciones e importaciones de productos que son originarios de los Estados miembros, manteniendo cada uno de los Estados su propia política arancelaria con respecto a terceros Estados.

- **Unión Aduanera:** En esta etapa se establece un arancel externo común, y, por tanto, los productos provenientes de terceros Estados (extra zona) tributan el mismo arancel independientemente del Estado de la unión por el que se introduce la mercancía. En la medida en que el arancel externo es común, implica indirectamente que ciertos aspectos de la política comercial de los Estados miembros tengan que estar coordinados.

- **Mercado Común:** La noción de mercado común supone englobar a las dos etapas anteriores adoptando un paso más en el proceso integrador. Esta etapa supone la libre movilidad de factores productivos; por tanto, implica la libre circulación de mercancías, personas y capitales. En esta etapa debe existir un mayor nivel de armonización de políticas entre los Estados miembros.

- **Unión Monetaria:** Esta etapa supone la armonización de políticas monetarias con el fin de unificar la moneda circulante entre los Estados miembros. En esta etapa los niveles de coordinación y armonización son superiores llegando a la unificación de decisiones y la cesión de autonomía en órganos de carácter supranacional, que velen por el cumplimiento de los acuerdos pactados.

- **Unión Económica:** Esta es la etapa final del proceso de integración económica, en este nivel se alcanza la unificación de políticas macroeconómicas en lo concerniente al nivel de endeudamiento, política cambiaria, política monetaria y de empleo. La convergencia de las acciones es total y conlleva necesariamente al establecimiento de instituciones que velen por el cumplimiento y mantenimiento de los acuerdos pactados en cada uno de los aspectos mencionados.

La simple descripción de los aspectos necesarios para llegar a una integración económica hacen pensar que una Integración Profunda se encuentra más allá de las buenas intenciones de los Presidentes de turno en cada uno de los países de la AP, el texto mismo de la Declaración inicial hace pensar que lo que se tiene pensado es llegar a un «mercado común» y no a esquemas más profundos.

Con el ánimo de soportar esta afirmación vale la pena hacer un recuento histórico de algunos episodios de «Integración» transitados por los Estados Miembros.

## 1. Del Pacto Andino a la CAN

El primer intento de asociación de, por lo menos, tres de los Estados miembros de la Alianza fue el Pacto Andino. Esta iniciativa de integración, tipo B, surgió en 1969 y de ella hacían parte Chile, Perú, Colombia, Bolivia y Ecuador. De los intentos de integración, este es el que tal vez ha tenido mayor nivel de desarrollo, por lo menos en la retórica de la integración.

Desde su creación, esta iniciativa planteó avances en las decisiones gubernamentales para desarrollar un área de circulación de bienes y servicios con el fin de facilitar el desarrollo de las economías de los Estados miembros. El desarrollo histórico evidencia la incorporación de Venezuela en 1973 y la salida de Chile en 1976. Durante la década de los 70 el acuerdo de Cartagena realizó una serie de desarrollos institucionales con miras al cumplimiento de los objetivos de integración: se crearon el Tribunal de Justicia, el Parlamento Andino y el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores (1979).

En las décadas de los 80 y 90, se continuó con el avance en materia institucional, se suscribió el Protocolo de Quito con miras a fortalecer la cooperación económica y social (1987) y en 1990 se crea el Consejo Presidencial Andino. Con la entrada en vigencia de la Zona de Libre Comercio (ZLC) en 1993 y la adopción de un arancel externo común (AEC), en 1995, ya se visualizaban dificultades en el proceso, En ese momento Perú no se incorporó a la ZLC porque en 1992 había suspendido sus compromisos de desgravación arancelaria y sólo hasta 1997 se logra su incorporación gradual a la ZLC. A través del Protocolo de Trujillo (1996) se adopta el nombre de Comunidad Andina de Naciones (CAN) y se avanza aún más en la concertación y armonización de políticas, en 1999 se aprueban los lineamientos de la Política Exterior Común y la Política Comunitaria para la Integración y el Desarrollo Fronterizo.

La década de los 2000 presenta avances en el proceso, se implementan varios adelantos en materia de legislación común para la seguridad externa común, la propiedad intelectual, los derechos civiles, la liberalización de servicios y en aspectos socio-culturales entre otros. A la par, se enfrentan retrocesos en los compromisos adquiridos derivados de las iniciativas de liberalización de Colombia y Perú con los Estados Unidos.

En noviembre de 2003 el gobierno de Estados Unidos manifestó sus intenciones de comenzar negociaciones de libre comercio con los países andinos beneficiarios de la Ley de Preferencias Arancelarias Andina – ATPA (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú). Las negocia-

ciones iniciales se realizaron con Colombia y Perú, posteriormente se unió Ecuador, y Bolivia participó en calidad de observador.

Frente a estas iniciativas la CAN se pronunció a través de la decisión Nro. 598 del 11 de Julio de 2004<sup>4</sup>:

... *CONSIDERANDO:*

*Que las negociaciones comerciales con terceros países que en la actualidad adelantan los Países Miembros generan oportunidades y desafíos para la integración andina; Que es necesario resguardar en esas negociaciones los valores, principios y ventajas de la integración andina, respetando los objetivos, mecanismos e instituciones establecidos en el Acuerdo de Cartagena;*

*Que el Artículo 86 del Acuerdo de Cartagena establece que:*

*Los Países Miembros se comprometen a no alterar unilateralmente los gravámenes del Arancel Externo Común; igualmente, se comprometen a celebrar las consultas necesarias en el seno de la Comisión antes de adquirir compromisos de carácter arancelarios con países ajenos a la Subregión. La Comisión, previa Propuesta de la Secretaría General y mediante Decisión, se pronunciará sobre dichas consultas y fijará los términos a los que deberán sujetarse los compromisos de carácter arancelario;*

*Que en caso de que no sea posible negociar comunitariamente se podrán celebrar negociaciones de carácter bilateral;  
Que es necesario unificar en una sola Decisión la normativa sobre relaciones comerciales con terceros países;*

*DECIDE:*

*Artículo 1.- Los Países Miembros podrán negociar acuerdos comerciales con terceros países, **prioritariamente de forma comunitaria o conjunta y excepcionalmente de manera individual.***

*Artículo 2.- De no ser posible, por cualquier motivo, negociar comunitariamente, los Países Miembros podrán adelantar negociaciones bilaterales con terceros países. En este caso, los Países Miembros participantes deberán:*

---

<sup>4</sup> Sistema de Información sobre Comercio Exterior SICE-OEA. Decisión 598. Relaciones comerciales con terceros países. Disponible en: <http://www.sice.oas.org>. (Consulta: 30 de junio de 2015).

*a) Preservar el ordenamiento jurídico andino en las relaciones entre los Países Miembros de la Comunidad Andina.*

*b) Tomar en cuenta las sensibilidades comerciales presentadas por los otros socios andinos, en las ofertas de liberación comercial.*

*c) Mantener un apropiado intercambio de información y consultas en el desarrollo de las negociaciones, en un marco de transparencia y solidaridad. ...*

En la declaración se logra percibir la incomodidad que estas negociaciones estaban generando y su potencial impacto en el desarrollo institucional y en los avances que, en materia de integración, los Estados Miembros habían alcanzado hasta el momento. Las decisiones posteriores, en la búsqueda de consolidar la relación con los Estados Unidos, terminarían vulnerando la normativa andina.

En la Ronda XV de negociaciones (2006), las diferencias entre Estados Unidos y Ecuador, dejaron a este último por fuera de la iniciativa. La Ley de Hidrocarburos ecuatoriana, que fue considerada como un atentado a los intereses de la Occidental Petroleum de origen estadounidense, sumada a las grandes distancias entre los intereses de Estados Unidos y Ecuador en materia agrícola, terminaron las negociaciones entre los dos países.

Los restantes Estados Miembros, Colombia y Perú, continuaron sus procesos de negociación a velocidades distintas. Perú culminó el proceso de negociación en diciembre de 2005, el TLC fue firmado en abril y ratificado en Perú en junio de 2006, y ratificado en el Congreso de Estados Unidos en diciembre de 2007. En Colombia el proceso fue más lento, las negociaciones finalizaron en febrero de 2006, el Tratado se firmó en noviembre de 2006 y fue ratificado por el Congreso colombiano en julio de 2007; fue el Gobierno Norteamericano el que demoró el proceso de ratificación hasta octubre de 2011, aduciendo problemas de violación de derechos humanos en Colombia, entre otras razones.

En ese escenario de negociaciones, Venezuela denuncia el Acuerdo de Cartagena (2006) por considerar que se violaban las normas andinas establecidas, lo que derivaría, finalmente, en su salida de la CAN y la incorporación como miembro pleno de MERCOSUR en 2012. Al igual que Venezuela, los Estados de Bolivia y Ecuador han manifestado su desinterés y deseos de abandonar la CAN por la diferencias políticas y de orientación económica que han adoptado

Colombia y Perú; y que también hoy están en proceso de adhesión al MERCOSUR.

Hilando un poco más delgado, se puede percibir cómo la negociación de tratados Tipo A adelantados por Colombia y Perú, claramente vulneraron el establecimiento del AEC entre los Estados Miembros, cada uno de los países (Colombia y Perú) decidió una canasta de desgravación distinta frente a los Estados Unidos lo que en últimas dio al traste con la normativa común en materia arancelaria, hecho que mina los intentos de integración profunda propuestos en la fundación de la CAN.

En materia comercial en el año 1990 el comercio intra CAN apenas alcanzó los 1.300 millones de dólares (4,1 % de las exportaciones totales), los adelantos institucionales y las dinámicas de intercambio generaron una expansión sostenida hasta llegar a 5.149 millones de dólares en 2006 (incluido el petróleo), lo que representaría un 11 % de las exportaciones totales al interior de la CAN. Hay que considerar que este avance en su mayor parte se sustentó en el incremento del intercambio entre Colombia y Venezuela, que representaba casi la mitad del comercio de la intra CAN.

El comercio intra CAN se ha concentrado en los siguientes productos:

- Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.
- Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya) incluso molidos o en «pellets».
- Gasolinas excepto para motores de aviación y de vehículos automóviles.
- Aceite de soja y sus fracciones en bruto incluso desgomado.
- Alambre de cobre refinado.

Se hace evidente un intercambio de productos primarios y de manufacturas livianas y una dinámica que no es lo que se esperaba en términos de crecimiento y aporte a las respectivas economías.

## **2. El Grupo de los Tres – G3**

Otro acuerdo, Tipo A, en el que están involucrados otros Estados Miembros de la AP es el G3, en 1995 entró en vigor el acuerdo suscrito por México, Colombia y Venezuela. La lógica de este esquema de integración se fundamentó en los planteamientos de regionalismo abierto de los 90, en el que se buscaba a través de esquemas subregionales de integración mejorar los niveles de competitividad internacional.

Esta iniciativa de liberalización comercial pretendía la eliminación de aranceles en un período de 10 años y contemplaba adicionalmente asuntos tales como derechos de propiedad intelectual, comercio de servicios, inversiones y compras gubernamentales. El acuerdo entró en vigencia en enero de 1995, en sus inicios México desgravó el 29% de sus productos, mientras que Colombia y Venezuela el 12%. A partir de ese momento todos los países desgravaron en un 10% de manera lineal, hasta conformar la zona de libre comercio.

Es importante señalar que el comercio entre Colombia y Venezuela se rigió por los acuerdos de la CAN. Es decir, los productos exentos del pago de aranceles fueron contemplados en los acuerdos de alcance parcial. México otorgó a los productos colombianos y venezolanos una preferencia arancelaria promedio del 35%; en tanto que los productos mexicanos recibieron de Venezuela y Colombia preferencias promedio del 21%.

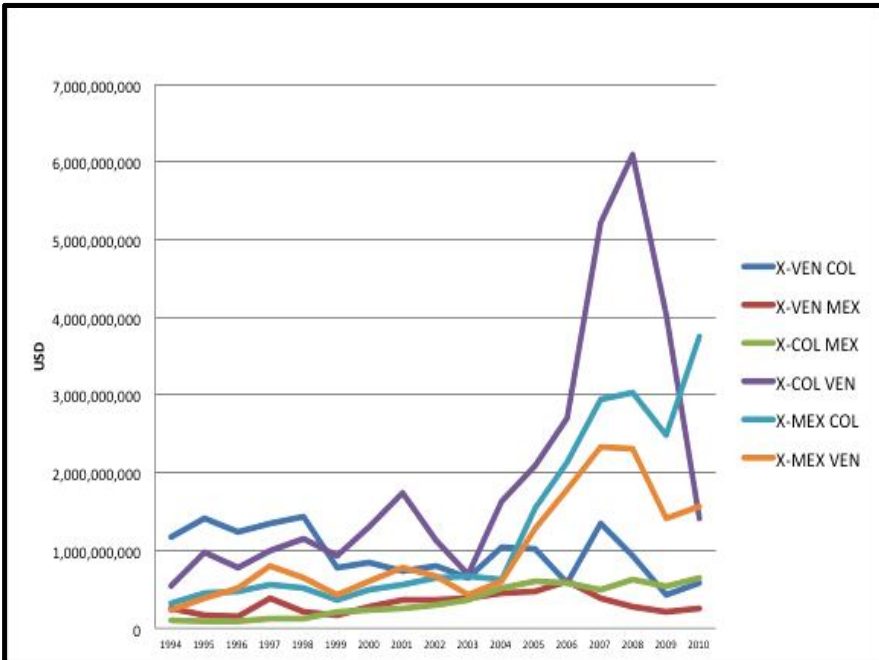
Como en la mayor parte de los acuerdos firmados, Venezuela y Colombia solicitaron negociaciones particulares en los sectores de textiles y confección, incluso solicitaron una norma de origen del 55% para estas ramas, siendo que la norma de origen aprobada para la mayoría de los productos era del 50%. Para avanzar en el intercambio de productos específicos, se acordó el establecimiento de Grupos de Trabajo en las áreas de comercio, interconexión energética, agricultura, transporte, carbón y desarrollo forestal.

El desarrollo de los acontecimientos de la CAN terminó afectando el G3, Venezuela se retiró del acuerdo en el 2006, cuando denuncia el Acuerdo de Cartagena, quedando reducido a Colombia y México. Luego de la entrada en vigencia del acuerdo en 1995, las exportaciones intra grupo no crecieron como se pronosticaba y lo que llama más la atención es que la dinámica exportadora se impulsa después de la salida de Venezuela en el 2006, tal como se aprecia en el Gráfico 1.

Se evidencia que los intercambios comerciales entre los Estados Miembros han sido débiles y dispersos. La relación más consolidada y con mejores resultados es la de Colombia y Venezuela (X-COL VEN), situación que se explica por la constitución de una unión aduanera bilateral desde 1992 y al mantener sus compromisos en el marco de la CAN. La siguiente dinámica exportadora es la que tiene que ver con México, se puede apreciar que sus exportaciones (X-MEX) a Colombia y Venezuela son de mejor desempeño que las de sus socios.

Es interesante observar como a partir del 2006, todos los rubros de exportación de Colombia a Venezuela se incrementan dando como

**Gráfico 1**  
**Exportaciones Intra G3, 1994-2010**  
**(En US\$. a precio corrientes)**



**Fuente:** Elaboración propia a partir de United Nations COMTRADE Database, 2015

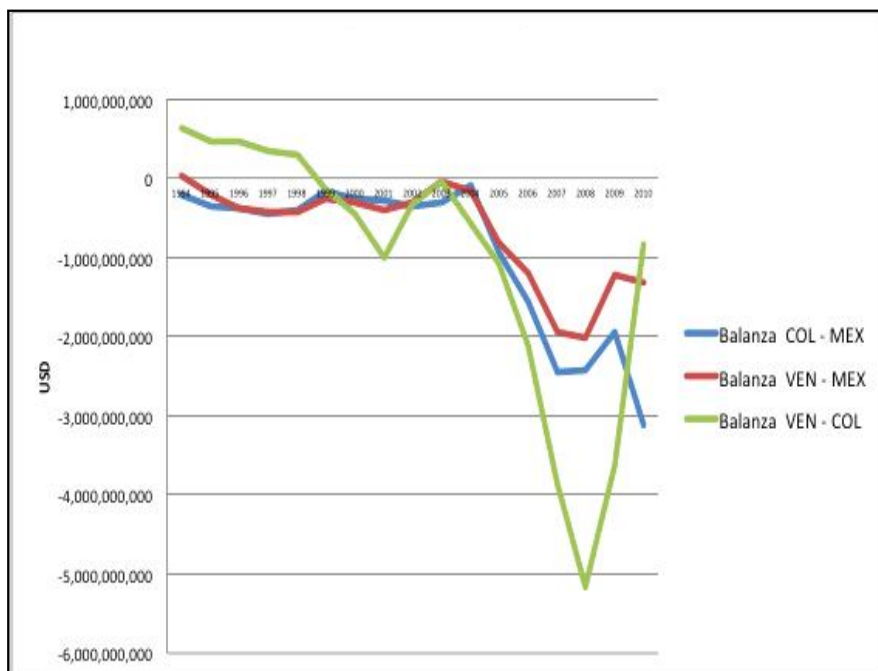
resultado un aumento del 93% del 2006 al 2007. Igualmente las exportaciones de México a Colombia y Venezuela se incrementan en 38% y 31%, respectivamente, en el mismo período de tiempo.

Es importante resaltar también que la balanza comercial de los tres países evidencia un deterioro para Colombia y Venezuela en el periodo observado, tal como se puede apreciar en el Gráfico 2.

De los tres países el que presenta un mayor deterioro en términos comerciales es Venezuela, seguido de Colombia, lo que permite inferir que el mayor beneficiario de la liberalización comercial fue México. A pesar que en 2009 se firmaron cinco decisiones con el fin de mejorar las condiciones de acceso de los productos colombianos al mercado mexicano, no se evidencia en el comportamiento de la balanza comercial.

Es de anotar que esto sólo se visualiza hasta el año 2010 porque las cifras de años posteriores se analizarán a la luz de la AP.

**Gráfico 2**  
**Balanza Comercial G3**  
**(En US\$, a precios corrientes)**



**Fuente:** Elaboración propia a partir de United Nations COMTRADE Database, 2015.

### 3. Chile y los Tratados Tipo A

Dentro del contexto regional latinoamericano, y particularmente del suramericano, Chile se ha destacado por llevar a cabo un proceso de internacionalización temprana con respecto a los demás países de la región, la cual inicia con la participación en la fundación del Pacto Andino, como se mencionó anteriormente. Con su retiro en 1976, Chile dio un viraje del modelo desarrollista al modelo neoliberal, con la apertura comercial como estandarte para el crecimiento y desarrollo de su economía. La dictadura de Pinochet (1973-1990) hizo que Chile sufriera una especie de veto por parte de sus socios comerciales naturales y se vio en la necesidad de buscar mercados en Asia-Pacífico.

El desarrollo de la política exterior chilena lo torna el país latinoamericano con mayor comercio con los países asiáticos, igualmente

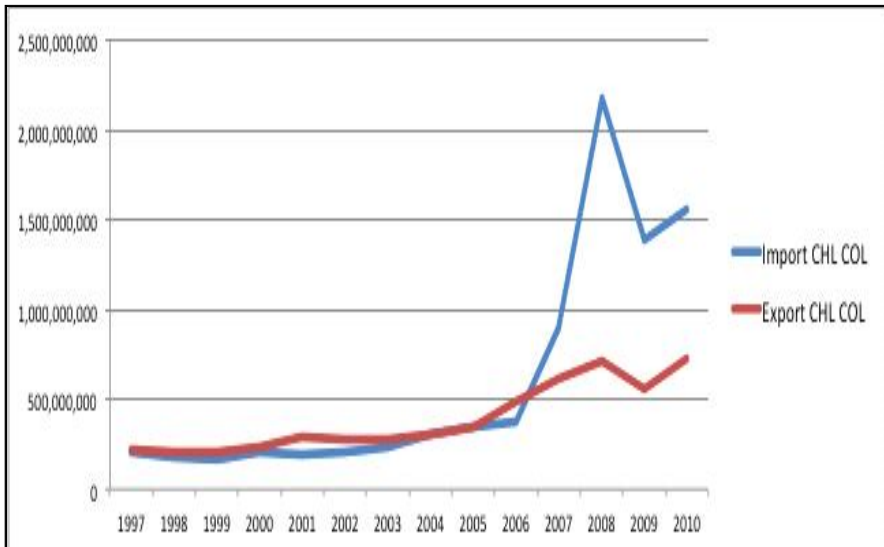
le ha permitido estar al nivel de economías fuertes y desarrolladas y ser el país que mayor diversificación comercial tiene en América Latina. Esta diversificación es la razón por la que Chile no es miembro pleno de los proyectos de integración regionales, sino que, alternativamente, ha buscado relacionarse con sus socios comerciales a través de Acuerdos de Complementación Económica – ACE y TLCs. Chile cuenta con acuerdos bilaterales con México (1998), Perú (2006) y Colombia (2006), por mencionar únicamente los socios de la AP.

La relación comercial con sus socios de la Alianza del Pacífico se evidencia en los gráficos 3, 4 y 5.

La relación comercial de Chile y Colombia se ve dinamizada a partir de la firma del TLC en 2006, presentando una dinámica más favorable para Colombia en el período observado. Fundamentalmente la relación comercial se centra en la importación de carbón, petróleo, azúcar y los derivados de este último, mientras que las exportaciones se centran en frutas frescas, derivados químicos de la madera y papel.

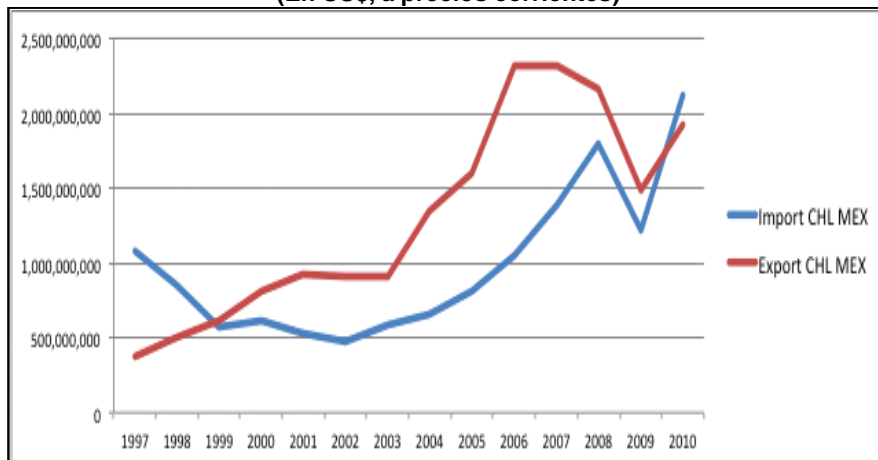
El TLC con México es el más antiguo de los tres evaluados, se fundamenta en la importación de electrodomésticos, vehículos y derivados minerales, en tanto que las principales exportaciones son de cobre, filetes de pescado, y maderas y sus derivados.

**Gráfico 3**  
**Balanza Comercial Chile – Colombia**  
**(En US\$, a precios corrientes)**



**Fuente:** Elaboración propia a partir de United Nations, COMTRADE Database, 2015.

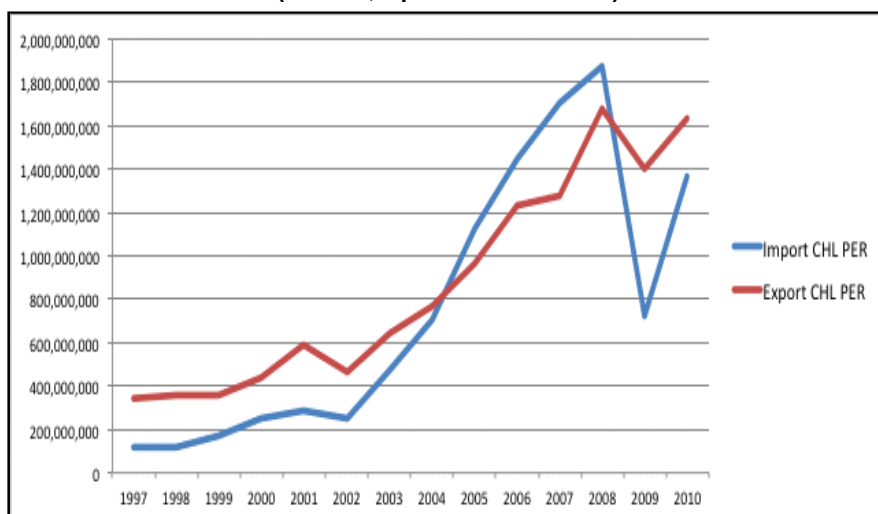
**Gráfico 4**  
**Balanza Comercial Chile – México**  
**(En US\$, a precios corrientes)**



Fuente: Elaboración propia a partir de United Nations, COMTRADE Database, 2015.

Es interesante ver que, aunque ya se tiene el acuerdo de la AP, Chile y México mantienen sus relaciones bilaterales, el 3 de mayo de 2015 sostuvieron una reunión de la Comisión Administradora del TLC.

**Gráfico 5**  
**Balanza Comercial Chile – Perú**  
**(En US\$, a precios corrientes)**



Fuente: Elaboración propia a partir de United Nations, COMTRADE Database, 2015.

El TLC con Perú también data del 2006, su intercambio se centra en la exportación de alimentos procesados, fertilizantes y frutas frescas, en tanto que las principales importaciones son minerales, petróleo y aceites animales.

Al igual que los acuerdos anteriores, se evidencia que las dinámicas exportadoras de los socios comerciales se centran en productos primarios y manufacturas livianas.

#### 4. La Alianza del Pacífico

Resulta interesante observar cómo los Presidentes de turno, en cada uno de los Estados miembros, continúan con la retórica del libre comercio como piedra angular para el desarrollo de sus respectivas economías. En la más reciente Declaración –durante la X cumbre que se realizó en Paracas, Perú, fechada el 3 de julio de 2015–, se ratifican los planteamientos de la Declaración de Lima en la pretensión de ser un área de «Integración Profunda», pensándose en un Mercado Común, y en la necesidad de mejorar los mecanismos de liberación entre los socios comerciales. Llama la atención en particular el siguiente aparte: *«Que el libre comercio y una inserción efectiva en el mundo globalizado, aún en momentos en que la economía internacional nos impone nuevos retos, son herramientas esenciales para nuestro desarrollo económico y social»*<sup>5</sup>

Es interesante distinguir cómo, aún después de notar el impacto que ha tenido la liberalización comercial en cada una de las economías, se insiste en que el libre comercio es *per se* el mecanismo para el desarrollo. Ya se han desarrollado suficientes investigaciones y escritos que han demostrado que la liberalización no basta y que son necesarios otros factores para alcanzar el sueño del desarrollo. Se ha discutido en este documento cómo la misma liberalización ha afectado los procesos de integración subregional y también cómo ésta ha favorecido a unos u otros Estados dependiendo de su nivel de desarrollo histórico.

En este punto es interesante evaluar los niveles de asimetría o igualdad que existen entre los Estados Miembros de la AP, para tal fin se compararán el Producto Interno Bruto – PIB, los indicadores de comercio internacional y la oferta exportable.

En la AP convergen tres países de ingreso medio alto (Colombia, México y Perú) y uno de ingreso alto – OCDE (Chile) acorde con la

---

<sup>5</sup> *Alianza del Pacífico. Declaración de Paracas*, 3 de julio de 2015. Disponible en: <http://www.alianzapacifico.net>. (Consulta: 15 de julio de 2015).

clasificación del Banco Mundial. En el período 2011 – 2014 el comportamiento del PIB per cápita evidencia un crecimiento sostenido para México, Chile tiene una ligera desaceleración en 2014, en tanto que Colombia y Perú muestran comportamientos más estables, como se evidencia en el Cuadro 1.

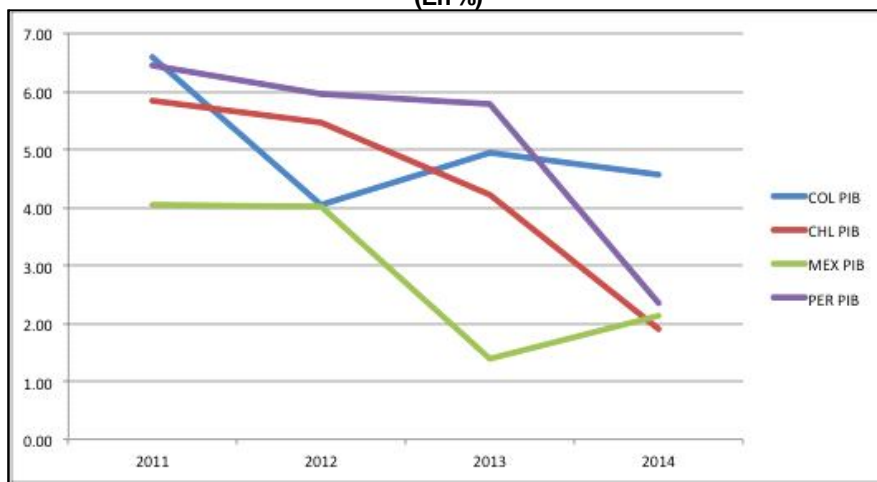
El crecimiento del PIB durante el mismo período es bastante disímil, Colombia presenta una reducción entre 2011 y 2012, con signos de recuperación en 2013 y retroceso en 2014. Chile es el de peor desempeño, con una desaceleración sostenida desde 2011, por su parte México se contrae entre 2012 y 2013, con una recuperación en 2014. Finalmente, Perú también presenta una contracción sostenida desde 2011, tal como se evidencia en el gráfico 7.

**Cuadro 1**  
**PIB per cápita de los miembros de la Alianza del Pac 2011 – 2014**  
**(En US\$, a precios corrientes)**

País	Indicador	2011	2012	2013	2014
Colombia	PIB per cápita	7,125	7,749	7,865	7,72
Chile	PIB per cápita	14,492	15,187	15,703	14,52
México	PIB per cápita	9,812	9,819	10,318	10,361
Perú	PIB per cápita	5,759	6,425	6,662	6,594

Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial, 2015.

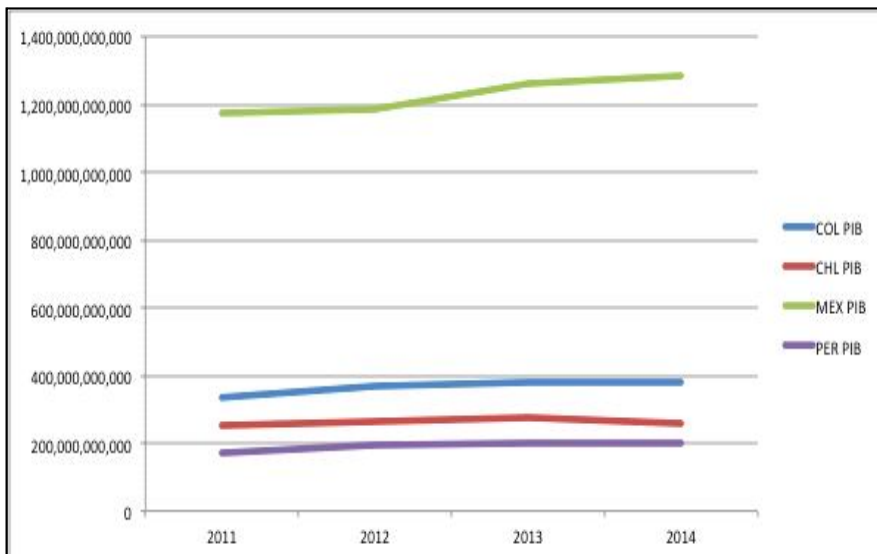
**Gráfico 7**  
**Variación del PIB de los países miembros de la AP, 2011-2014**  
**(En %)**



Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial, 2015.

Aunque el comportamiento del PIB en la gráfica anterior pareciera no ser el mejor, todos los países mantienen un nivel estable en términos de este indicador, a pesar de no crecer a tasas altas, ninguno de ellos decrece dramáticamente, tal como se evidencia en el gráfico 8.

**Gráfico 8**  
**PIB de los países miembros de la AP, 2011-2014**  
**(En US\$, a precios corrientes)**



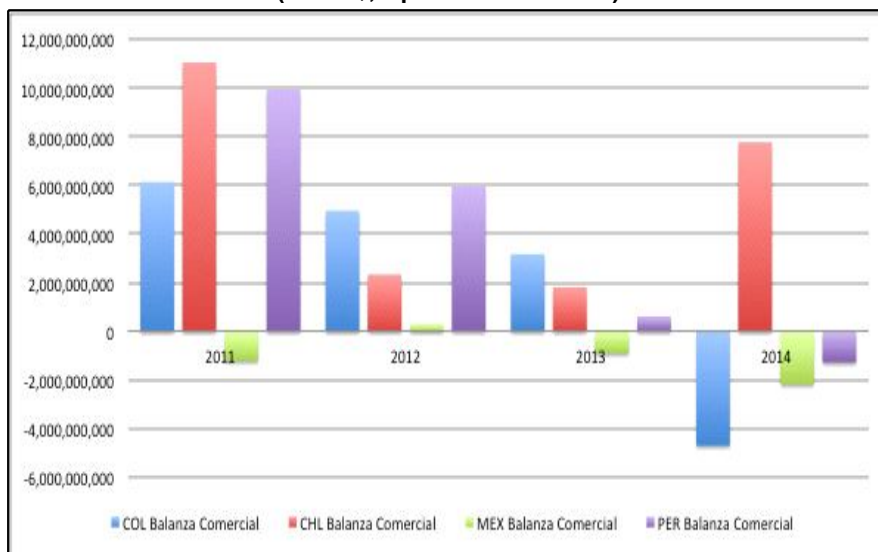
**Fuente:** Elaboración propia con base en Banco Mundial, 2015.

Otra observación que se desprende de la anterior gráfica es la diferencia del tamaño de la economía mexicana frente a sus socios de la AP, para el 2014 las economías de Colombia, Chile y Perú, en conjunto, tan solo representaban el 65,3% de la economía mexicana.

En el plano de las relaciones comerciales de los Estados Miembros de la AP, el que mejor desempeño ha tenido es Chile, con una balanza superavitaria en el periodo 2011 – 2014. Colombia y Perú registraron superávits entre 2011 y 2013 y déficits en 2014, siendo el de Colombia el más pronunciado. México es el que registra el peor desempeño en este aspecto, su balanza es deficitaria en el periodo observado, salvo un pequeño superávit en 2012, tal como se evidencia en el gráfico 9.

El comercio internacional es un factor de análisis, máxime cuando el bastión de la AP es la liberalización comercial, en este factor los Estados Miembros también presentan serias diferencias. Chile y México dependen en un porcentaje importante del comercio internacional como porcentaje del PIB, los sigue Perú, y Colombia es el que presenta el indicador mas bajo en el periodo observado, como lo muestra el gráfico 10.

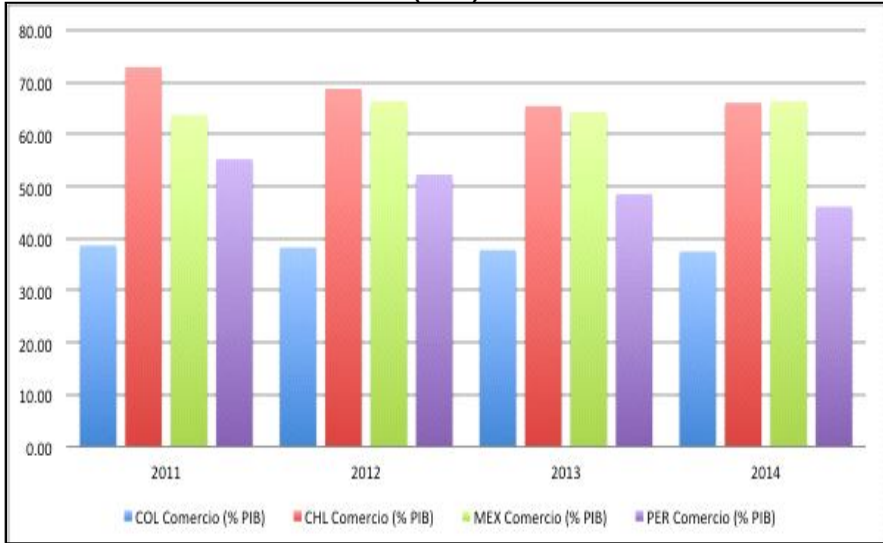
**Gráfico 10**  
**Balanza comercial de los países de la AP, 2011-2014**  
**(En US\$, a precios corrientes)**



**Fuente:** Elaboración propia con base en Banco Mundial, 2015.

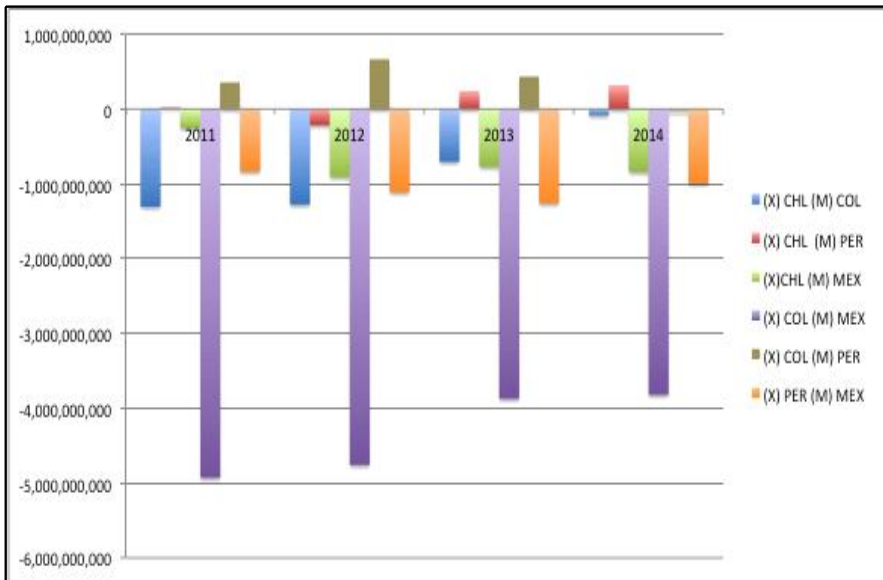
Una vez determinado el comportamiento de los Estados miembros en materia comercial (gráfico 9), resulta pertinente conocer cómo es su desempeño al interior de la AP. El país que mejor desempeño tiene en materia comercial es México, su balanza comercial es superavitaria frente a Colombia, Chile y Perú; siendo Colombia, consistentemente, el más deficitario en esta relación. El desempeño de Chile es ambiguo, frente a Perú registra algunos superávits y es deficitario frente a Colombia y México. Finalmente, Perú es deficitario frente a sus socios en el periodo observado, el gráfico 11 muestra estos comportamientos. Resulta evidente que el mayor beneficiario del comercio de la AP es México, ya que en su relación global es deficitario pero en el acuerdo subregional es superavitario frente a todas las demás economías.

**Gráfico 10**  
**Comercio Internacional como % del PIB de los países de la AP, 2011-2014**  
**(En %)**



Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial, 2015.

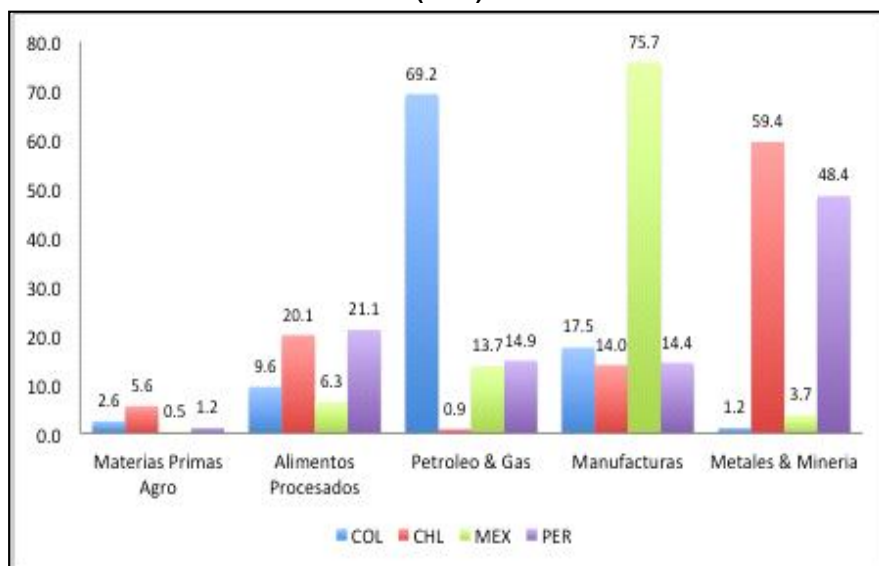
**Gráfico 11**  
**Balanza Comercial Intra AP, 2011 – 2014**  
**(En US\$, a precios corrientes)**



Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial, 2015.

No sólo preocupa la diferencia en la balanza comercial entre los Estados miembros, también inquieta la marcada diferencia en la oferta exportable de cada uno de ellos. Chile y Perú tienen cierta similitud en su oferta exportable, en alimentos procesados exportan el 20,1% y 21,1%, en metales y minería los porcentajes son el 59,4% y 48,4% respectivamente. En manufacturas también se encuentran muy parejos Chile, con el 14,0%, y Perú, con el 14,4%. México es el que registra un porcentaje de exportación de manufacturas que supera el 75,0% de su oferta exportable, permitiéndole generar un superávit considerable frente a las demás economías. Por su parte, Colombia depende en gran medida de sus exportaciones de petróleo y gas, las cuales son cercanas al 70,0% de su oferta exportadora, los valores desagregados por grandes rubros se visualizan en el gráfico 12.

**Gráfico 12**  
**Composición de la oferta exportable de los países de la AP**  
**(En %)**



Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial, 2015.

## 5. ¿Más de lo mismo?

En el desarrollo de este escrito se han esbozado algunos planteamientos que buscan generar puntos de reflexión frente al proceso de la Alianza del Pacífico, ¿qué es lo nuevo que se puede hacer a

través de la Alianza? Los Estados Miembros ya tienen algún tipo de acuerdo previo como resultado de negociaciones bilaterales/multilaterales. Hay acuerdos de libre comercio entre Colombia y México, así como entre Colombia y Chile, y México y Chile a través del NAFTA. Sin embargo, la intensidad del comercio de estos países es todavía baja de acuerdo con los estándares internacionales, en promedio las exportaciones representan apenas el 26,0% con respecto al PIB.

Se ha evidenciado también que las economías no son complementarias, son sustitutas en su mayoría; México es la economía dominante en el acuerdo y claramente el más beneficiado en perspectiva histórica. Chile es el que mayor número de socios comerciales tiene y el más diversificado en oferta exportable. Perú y Colombia tienen una alta dependencia de su relacionamiento con Estados Unidos, lo que ya ha ocasionado la ruptura de procesos de integración previos.

Todo lo anterior deja solo una posible respuesta y es que, lejos de propender a una «integración profunda» se está generando un espacio de integración en apariencia económica, con visos de un regionalismo abierto y con una amplia retórica integracionista. Como lo plantea Briceño Ruiz, es evidente la fragmentación subregional de la integración latinoamericana, por un lado la Alianza del Pacífico y los TLCs y por el otro un eje anti-sistémico personificado por el ALBA, siendo este último un nuevo modelo de integración no basado en el comercio y la ganancia mercantil sino en la solidaridad, la complementación y la cooperación, en tanto que la AP, por su parte, se sustenta en las políticas del regionalismo abierto, apoyando una estrategia de integración que favorece una agenda más propia de iniciativas de tipo norte-sur<sup>6</sup>.

Lo que se vislumbra entonces es una propuesta política que busca hacerle contrapeso al llamado ALBA. No pareciera lógico esforzarse por sacar adelante un grupo que tiene otros mecanismos regionales de interacción y que no presenta fuertes incentivos económicos para sus miembros. De lo contrario habría que pensar que se trata de un grupo creado para aumentar el caudal de acuerdos sin un objetivo claro.

---

<sup>6</sup> Briceño Ruiz, José. «Ejes y modelos en la etapa actual de la integración regional en América Latina», *Estudios Internacionales* (en cursivas), no. 175, 2013, pp. 9-39.

## Referencias

Alianza del Pacífico. *Declaración de Lima*. 28 de abril de 2011, s/n. Disponible en: <http://www.alianzapacifico.net>. (Consulta: 12 de junio de 2015).

Alianza del Pacífico. *Declaración de Paracas*, Julio 3 de 2015. Disponible en: <http://alianzapacifico.net> (Consulta: 3 de julio de 2015).

Banco Mundial. *Datos. Indicadores económicos y sociales*. Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/indicador>.

Briceño Ruiz, José. «Ejes y modelos en la etapa actual de la integración económica regional en América Latina», *Estudios Internacionales*, no. 175, 2013, p. 9-39.

CAN, *Decisión 598: Relaciones comerciales con terceros países*. Disponible en: <http://www.sice.oas.org/Trade/Junac/Decisiones/dec598s.asp>. (Consulta: 30 junio de 2015).

Di Filippo, Armando y Franco, Rolando. *Integración regional, desarrollo y equidad*. CEPAL – Siglo XXI Editores, 2000, p. 16.

United Nations - COMTRADE Database. Disponible en: <http://comtrade.un.org/data/>.

