



Diagnóstico del comercio internacional colombiano a diez años de la Alianza del Pacífico

Carlos Hernán González Parias ⁵

José Albán Londoño Arias ⁶

Siris María López-Rodríguez ⁷

⁵ Docente investigador del Tecnológico de Antioquia, Institución Universitaria.
<https://orcid.org/0000-0001-6129-8662>
carlosheg@gmail.com

⁶ Magíster en gestión de las organizaciones y docente investigador del Tecnológico de Antioquia, Institución Universitaria.
<https://orcid.org/0000-0003-2836-5039>
jlondono5@tdea.edu.co

⁷ Directora del Programa de Negocios Internacionales de la Fundación Universitaria San Mateo.
<https://orcid.org/0000-0001-7258-6301>
direccion.negocios@sanmateo.edu.co

Resumen

El documento tiene por objetivo llevar a cabo un estudio diagnóstico sobre la evolución del comercio internacional de Colombia frente a los demás miembros de la Alianza del Pacífico, en el marco de la primera década de creación de este esquema de integración. Bajo una metodología de tipo cuantitativa, y por medio del uso de datos estadísticos de fuentes oficiales, son diseñados los siguientes indicadores de comercio, con el fin de construir el diagnóstico propuesto: participación de las exportaciones e importaciones colombianas hacia la Alianza del Pacífico respecto al total; comportamiento de la balanza comercial en relación con los demás miembros de la alianza; exportaciones per cápita; participación en el PIB y concentración en los cinco principales productos exportados. Entre otras cuestiones, se observa una mayor participación de las exportaciones colombianas con destino a México, Perú y Chile, respecto al total de lo exportado, así como una disminución del déficit en balanza comercial de Colombia con la Alianza en su conjunto.

Palabras clave: Alianza del Pacífico; comercio internacional; Colombia; integración regional.

Introducción

Al igual que buena parte de los países latinoamericanos, en la denominada *década perdida*, a inicios de la década de 1990 Colombia decidió adoptar el neoliberalismo y abandonar el modelo de industrialización por medio de sustitución de importaciones, el cual durante varias décadas de aplicación contaba con incipientes resultados, a excepción quizás de Brasil. Son más de 30 años en los que el país viró hacia el aperturismo para lograr la inserción a las dinámicas económicas y comerciales internacionales. El relanzamiento de la Comunidad Andina y la creación del Grupo de los Tres (G-3) a mediados de la década de 1990; la firma de diferentes acuerdos de libre comercio durante el siglo XXI; el establecimiento de instrumentos para la promoción, así como la facilitación del comercio y, más reciente, la creación de la Alianza del Pacífico; son algunos hechos en los que se materializa la intención aperturista y de libre comercio de Colombia.

Durante estos 30 años los niveles de inserción a las dinámicas económicas internacionales no han sido los esperados, por lo menos medido en términos de comercio. Aún se identifica poca diversidad tanto en la oferta exportable como en las opciones de países destino de los productos colombianos; poco aprovechamiento de los acuerdos comerciales y de las integraciones regionales; restricciones internas especialmente en materia de infraestructura física y barreras no arancelarias; además de poca

inserción en las Cadenas Globales de Valor (CGV). Todos estos son aspectos que han limitado el proceso de internacionalización de la economía colombiana.

En procura de la inserción económica internacional, uno de los grandes esfuerzos por parte de Colombia, en especial de su política exterior, ha sido su participación en la Alianza del Pacífico. Esta surge de manera oficial con la Cumbre de Lima en abril de 2011 (Alianza del Pacífico, 2015), y es conformada formada por cuatro países latinoamericanos con una fuerte inclinación y apuesta hacia el aperturismo y el libre comercio: México, Perú, Chile y, por supuesto, Colombia.

La AP no se limita exclusivamente a la dimensión económico comercial, ya que desarrolla espacios como la cooperación académica y técnica. Tiene por objetivos principales: consolidar un área de integración profunda para avanzar hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas; impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de los Estados miembros y constituirse en plataforma de articulación política, integración comercial y proyección al mundo, especialmente, con la zona del Asia-Pacífico (Duarte et al., 2014). De forma particular para Colombia, la pertenencia a la Alianza del Pacífico reviste dos objetivos principales: en primer lugar, aumentar las dinámicas de comercio e inversión a nivel intrarregional; por otra parte, procurar mayores niveles de interacción, así como participación comercial y económica en los países del Asia Pacífico.

Ahora bien, en 2021 la Alianza del Pacífico cumple diez años desde su fundación, momento oportuno para realizar el presente diagnóstico y determinar el cambio que durante este tiempo ha experimentado el comercio colombiano en comparación con los demás miembros de este esquema de integración. En procura de responder preguntas: ¿Cómo ha sido la evolución del comercio internacional de Colombia hacia y desde los restantes miembros?, ¿ha experimentado crecimientos sustanciales el comercio colombiano?, ¿con cuáles de los restantes miembros de la Alianza del Pacífico se mantiene déficit y superávit comercial?, ¿actualmente cuál es el peso de las exportaciones colombianas hacia el conjunto de la Alianza del Pacífico, frente al total exportado?, entre otras preguntas.

En ese orden de ideas, este análisis presenta los resultados obtenidos durante la primera década de este acuerdo y el comportamiento comercial de Colombia respecto a México, Perú y Chile, en el marco de la Alianza del Pacífico. Para darle cumplimiento a este objetivo, se emplea una metodología de tipo cuantitativo, por medio del uso de información estadística oficial, de naturaleza comercial, con la cual son elaborados diferentes índices e indicadores, explicados en la sección de metodología.

Con el fin de dar cumplimiento a los objetivos, el documento se compone de tres secciones. En la primera se detalla la metodología empleada, especificando las fuentes y tratamiento de la información, al igual que los índices e indicadores de

comercio empleados para el estudio diagnóstico. La segunda parte consiste en presentar el análisis de los datos y la discusión de estos para el caso colombiano. El documento finaliza por medio de la exposición de una serie de conclusiones, reflexiones y recomendaciones sobre el tema de estudio.

Metodología

La presente investigación es de naturaleza cuantitativa. Hace uso de estadísticas e informes oficiales de las respectivas autoridades de comercio de cada país de la Alianza del Pacífico, en especial Colombia. Esto con el fin de construir un conjunto de índices e indicadores de comercio que permitan establecer la participación de las exportaciones e importaciones colombianas en cada uno de los mercados de los demás miembros de la Alianza del Pacífico.

Los indicadores en cuestión son los siguientes: primero, los flujos de comercio de Colombia con los miembros restantes de la Alianza del Pacífico; segundo las exportaciones per cápita; tercero, el nivel de apertura, medido a través de las exportaciones en relación con el Producto Interno Bruto (PIB) y cuarto, la concentración de las exportaciones, determinada a través de los cinco principales productos exportados por cada uno de los cuatro miembros de la Alianza del Pacífico. Estos índices se presentan con su correspondiente lectura y análisis, con el fin de brindar suficientes evidencias sobre la situación nacional y los retos que, en términos de comercio exterior, posee Colombia respecto a los demás países que conforman la Alianza. A continuación, se presenta la estructura y explicación de los indicadores antes mencionados:

Flujos de comercio de Colombia con el resto de los miembros de la Alianza del Pacífico.

Este se encuentra compuesto por dos indicadores: por un lado, la participación de los países de la alianza en el total de las exportaciones colombianas al mundo:

$$X_{ij}/X_i \quad (1)$$

En donde X_{ij} corresponde a las exportaciones colombianas hacia el país determinado y X_i son las exportaciones colombianas totales en el periodo de tiempo especificado. De otro lado, está la participación de las ventas de determinado país de la Alianza en el total de importaciones colombianas:

$$M_{ij}/M_i \quad (2)$$

M_{ij} corresponde a las importaciones de Colombia con origen de alguno de los restantes miembros de la Alianza y M_i corresponde a las importaciones totales de Colombia.

Exportaciones per-cápita.

$$X_i/P_i \quad (3)$$

Donde X_i corresponden a las exportaciones de un país en un año determinado y P_i es la población de ese país en el mismo periodo de tiempo. Es un índice de desempeño que contribuye a determinar, en promedio, las exportaciones de cada habitante de un país en un periodo de tiempo determinado. Por un lado, permite hacer comparaciones entre países y, por otra parte, determinar la evolución a lo largo del tiempo del desempeño de un país.

Apertura medida por exportaciones.

$$X_i/(PIB_i) \quad (4)$$

Presenta una relación de proporcionalidad el cual arroja resultado entre en términos porcentuales. Entre más cercano a cero implica bajos niveles de apertura en cuanto a las exportaciones y entre más cercanos a 100 indican mayor apertura o participación de las exportaciones en el total del PIB. Es decir, aquellos valores que se encuentran cercanos a cero señalan escasa apertura comercial.

Concentración de las exportaciones a nivel de productos.

Este análisis consiste en tomar un conjunto de los productos más exportados por un determinado país. Es recomendable tomar los cinco o diez primeros productos. Posteriormente, se procede a sumar su valor y dividirlo entre el valor total de las exportaciones de dicha nación en año determinado. Entre mayor sea la participación de los cinco productos más exportados, se deduce una mayor dependencia exportadora, y entre menor sea la participación de los productos identificados en las exportaciones totales, mayor será la diversificación de la canasta exportadora del país.

Resultados y discusión

A continuación, son presentados los resultados y la respectiva discusión con base a los datos empleados y a la metodología indicada.

Exportaciones e importaciones de Colombia con México, Perú y Chile (2010-2020).

Para Malamud (2011), la integración regional se presenta como respuesta de los Estados frente al cambio de escala generado por la creciente integración de los mercados mundiales. Por su parte Bagwell y Staiger (1999) consideran que los acuerdos comerciales, como lo existentes entre los miembros de las Alianza del Pacífico, permiten aprovechar las ventajas en los términos de intercambio para aumentar el bienestar. En ese orden de ideas, uno de los objetivos principales a la hora de hacer parte de un esquema de integración (o bloque comercial) es la creación de comercio, diversificación de la oferta exportable y complementariedad en la estructura del comercio internacional entre los países miembros. Con base en lo anterior, la tabla 1 evidencia la evolución que han experimentado las exportaciones y las importaciones de Colombia hacia y desde México, Perú y Chile, en el total del comercio internacional de este primer país, entre el 2010 y el 2020.

Tabla 1. *Flujos de comercio exterior de Colombia con el resto de los miembros de la Alianza del Pacífico (2010-2020)*

País	Año	Exportaciones millones USD FOB	Participación en exportaciones colombianas totales (%)	Importaciones en millones USD FOB	Participación en importaciones colombianas totales (%)	Balanza comercial bilateral millones de USD FOB
Perú	2005	710	3,35	332	1,57	378
	2010	1132	2,84	786	2,05	346
	2011	1397	2,5	1025	1,87	372
	2012	1582	2,6	929	1,58	653
	2013	1274	2,3	870	1,5	404
	2014	1187	2,2	1205	1,9	-18
	2015	1148	2,1	1204	1,88	-56
	2016	1050	3,38	682	1,52	368
	2017	1138	3,01	662	1,44	476
	2018	1165	2,79	750	1,46	415
	2019	1145	2,90	711	1,41	434
	2020	854	2,75	680	1,56	174

Chile	2005	296	1,4	338	1,59	-42
	2010	1086	2,3	737	1,92	349
	2011	2205	3,9	902	1,65	1.303
	2012	2189	3,6	966	1,6	1.223
	2013	1572	2,7	904	1,5	668
	2014	1020	1,8	904	1,7	116
	2015	737	2,07	780	1,44	-43
	2016	670	2,16	721	1,61	-51
	2017	1037	2,75	695	1,51	342
	2018	1190	2,85	726	1,42	464
	2019	968	2,45	623	1,24	345
2020	774	2,49	605	1,39	169	
México	2005	611	2,88	1683	7,94	-1.072
	2010	638	1,6	3857	10,06	-3.219
	2011	705	1,2	6059	11,08	-5.354
	2012	835	1,4	6362	10,9	-5.527
	2013	864	1,5	5496	9,3	-4.632
	2014	914	1,7	5273	8,2	-4.359
	2015	920	2,58	3852	7,13	-2.932
	2016	936	3,02	3410	7,61	-2.474
	2017	1536	4,07	3436	7,46	-1.900
	2018	1650	3,95	3947	7,7	-2.297
	2019	1408	3,56	3698	7,34	-2.290
2020	1161	3,74	2925	6,73	-1.764	

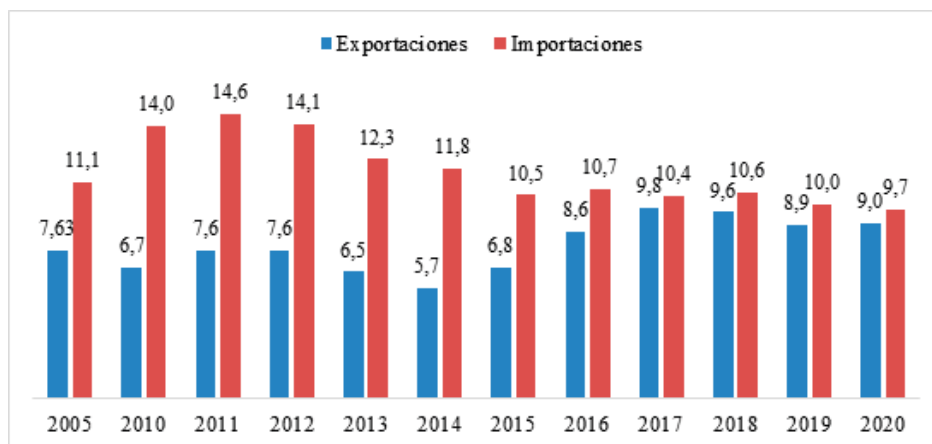
Nota. Tomado de González (2021, pp. 75-76).

Con respecto a Perú, durante los años de vida de la Alianza del Pacífico se observa un incremento constante de las exportaciones colombianas hacia este destino, hasta lograr un máximo de 3.38% en el año 2016. Sin embargo, desde el año siguiente inicia un punto de inflexión traducido en disminución de esta participación en el total de Colombia, cerrando el 2020 con un 2.75%.

También se observa que la participación de las exportaciones colombianas con destino a Chile ha sido fluctuante durante la existencia de la Alianza del Pacífico con un máximo de 3.9% en 2011 y un mínimo de 1.8% en 2014. Para el último lustro se observa un promedio de 2.54% de participación. En cuanto a la contribución de importaciones de origen chileno, al igual que con Perú se presenta una relativa estabilidad. Con un máximo de 1.92% en 2010 y un mínimo de participación de 1.24% para el año 2019.

Con respecto a México, la participación de las exportaciones colombianas en el total de lo exportado (figura 1) ha mostrado un comportamiento positivo, especialmente, en los últimos cinco años de existencia de la Alianza del Pacífico. En el periodo 2010-2015 el promedio fue de 1.66%. Desde el año 2015 se observa un crecimiento considerable y el promedio en el periodo 2016-2020 fue de 3.66%. En cuanto a las importaciones también se observa un comportamiento positivo para la economía colombiana. En 2010 (año de creación de la Alianza) se registraba que el 10.06% de las compras totales de Colombia al mundo eran de origen mexicano. En 2011 presentó un máximo de 11.08 y a partir del año siguiente se registran leves descensos de esta participación, hasta cerrar el 2020 con un 6.73%.

Figura 1. Evolución de participación de exportaciones e importaciones colombianas hacia los demás países de la AP (%) 2010-2020



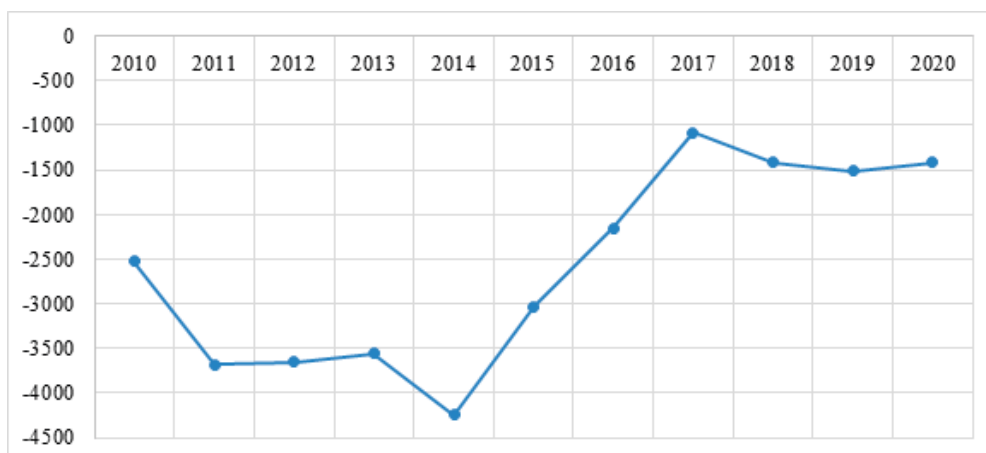
Durante los diez años de existencia de este esquema de integración este comportamiento general del comercio internacional de Colombia con el resto de los miembros de la Alianza del Pacífico ha permitido reducir la brecha existente entre la participación, en el total colombiano, entre lo exportado a estos países con respecto a lo importado. Es una brecha que, a cinco años de la creación de la AP (2005), era de 3.47% y en 2010 de 7.3%. De forma progresiva, en el transcurso de la década la diferencia se ha reducido y en 2020 se registró una brecha de 0.7%. De continuar dicha tendencia, en los próximos años se presentaría una mayor participación de las exportaciones que de las importaciones.

Del total de lo que Colombia vendió al mundo en 2020, 9% se dirigió a los países de la Alianza del Pacífico. En su conjunto este esquema de integración se consolida como el segundo principal destino de las exportaciones colombianas; en primer lugar, se encuentra Estados Unidos con 28.7% y en tercero China con 8.9% (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2021). En cuanto a las importaciones, la AP en 2020 se ubica como el tercer proveedor de productos a Colombia con 9.7%, solo superado por Estados Unidos con 24.2% y China con 23.9 (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2020).

Balanza comercial bilateral.

La balanza comercial puede ser entendida como aquel registro realizado por un país determinado de las importaciones y exportaciones que este desarrolla durante un período de tiempo determinado. Por lo tanto, se manifiesta como uno de los componentes de la balanza de pagos (Machuca et al., 2018) y contribuye a comprender, de forma inicial, el desempeño mercantil de un país en el marco de un acuerdo comercial o en una iniciativa integracionista.

Figura 2. Balanza comercial de Colombia con resto de la Alianza del Pacífico en su conjunto (millones de USD FOB) 2010-2020



En materia de la balanza comercial bilateral de Colombia con cada uno de los restantes miembros de la Alianza, se observa un panorama disímil. Por ejemplo, existe un superávit con Perú y Chile, pero por su parte un profundo déficit comercial con México.

Durante los diez años de existencia de la Alianza del Pacífico, del total de las importaciones, las compras realizadas por Colombia a Perú han mantenido una relativa estabilidad, con una tendencia a la baja entre 2016 y 2019, pero con un leve repunte para el año 2020. En cuanto a la balanza comercial bilateral, a excepción de los años 2014 y 2015, durante la vigencia de la Alianza esta ha sido positiva para Colombia, registrando un máximo superávit en 2012 con USD 653 millones y cerrando 2020 con USD 174 millones.

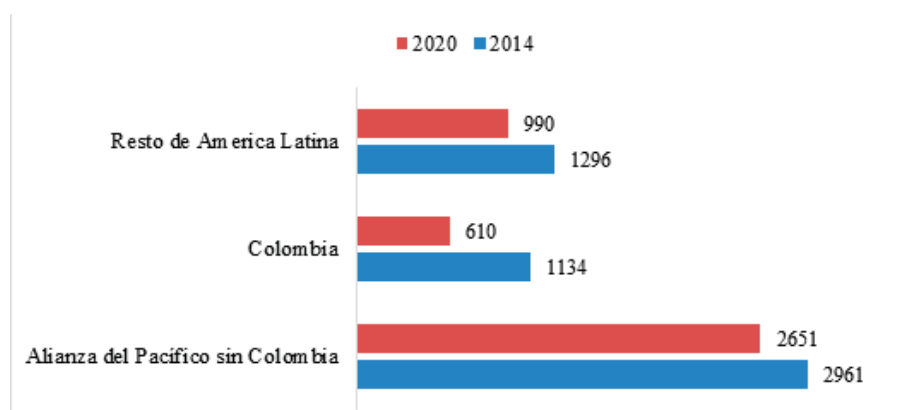
La balanza comercial bilateral en relación con Chile, al igual que con Perú, en la mayoría de los años de análisis ha significado superávit para Colombia, excluyendo el 2015, presentando un máximo en 2011 de USD 1303 millones y finalizando 2020 con USD 169 millones a favor de Colombia. Sin embargo, no se puede pasar por alto que tanto con Perú como con Chile se observa una disminución del superávit para el 2020, lo cual puede ser explicado a razón de los efectos adversos sobre el comercio, generados por la pandemia del virus SARS-CoV-2. Sin embargo, de constituirse como una tendencia en los años siguientes denotaría un deterioro comercial significativo para Colombia.

La figura 2 evidencia una balanza comercial deficitaria, en conjunto con los tres restantes miembros de la Alianza del Pacífico. Este histórico déficit en materia comercial es causado por los profundos desequilibrios comerciales existentes con México, país con el cual en 2011 se registró un déficit máximo de USD 5354 millones. A partir de dicho año se observa una disminución gradual del déficit, cerrando 2020 con uno de USD 1764 millones

La existencia de acuerdos y mecanismos comerciales bilaterales entre Colombia con México, Perú y Chile no son recientes. Con Perú se da en el marco de la creación del grupo andino, en la década de 1960 y su posterior transformación en la Comunidad Andina (CAN) en 1996. En el caso de México se da con el G-3, el cual entró en vigor el 1 de enero de 1995 (Estevadeordal y Robert, 2001, p. 183). Con Chile la primera unión comercial es el Acuerdo de Complementación Económica número 24, de 1993, y en 2009 entra en vigor el Tratado de Libre Comercio (TLC) bilateral (Montoya et al., González y Duarte, 2016).

Comercio per cápita y apertura según el Producto Interno Bruto.

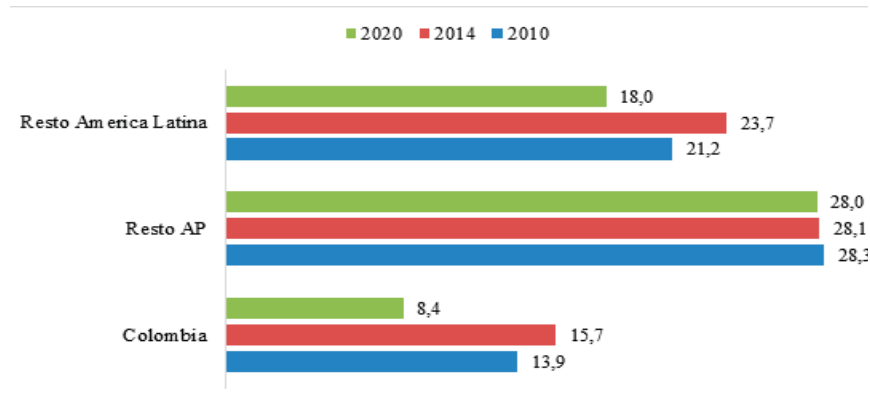
Figura 3. Exportaciones per cápita en USD FOB (2014 y 2020)



El indicador de exportaciones por habitante evidencia un detrimento en la actividad exportadora de toda América Latina en 2020, en comparación con el 2014, incluida la Alianza del Pacífico. Es decir, en promedio por habitante la región exportó menos en esta última anualidad; nuevamente, el comportamiento puede ser justificado por los efectos de la pandemia generada por el virus SARS-CoV-2. Sin embargo, la disminución se presentó de forma diferenciada en toda la región. Entre 2004 y 2020 la Alianza del Pacífico sin Colombia presentó una disminución de 11.70%, el resto de América Latina en 30.9% y Colombia en 86%. Lo anterior indica una profundización en la brecha y rezago de Colombia con el resto de América Latina y más aún con la Alianza del Pacífico. En los últimos años Colombia ha manifestado una tendencia hacia la pérdida de dinamismo exportador; mientras que en los años 2012, 2014 y 2016 exportó USD 60.125 millones, USD 54.795 millones y USD 41.769 millones respectivamente (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2014), en 2020 las exportaciones marcaron un total de USD 31.045 millones, confirmando la tendencia negativa de la última década.

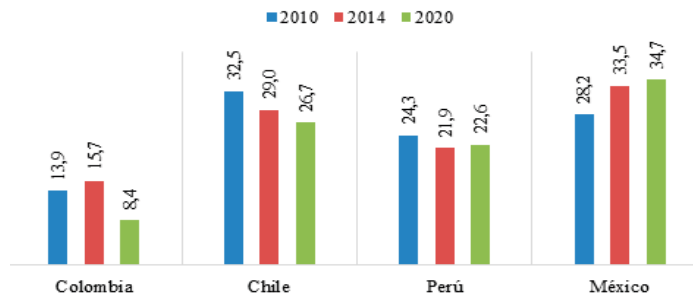
De forma individual, en el indicador de exportaciones per cápita, Colombia solo supera a Cuba (USD 147), Venezuela (USD 169) y Bolivia (USD 601). Argentina, Bolivia, Brasil, Costa Rica, Cuba, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Uruguay y Venezuela.

Figura 4. Participación (%) de exportaciones en PIB (2010, 2014 y 2020)



La tendencia en la última década de la disminución de las exportaciones, analizada en líneas anteriores, se confirma y traslada en el peso de las ventas externas en el total del PIB colombiano. Mientras que entre el 2010 y 2020, el PIB, en precios constantes experimentó un crecimiento de 22.1%, en el mismo periodo las exportaciones decayeron un 28.2%. Si bien la desaceleración de las exportaciones se manifiesta en buena parte de los países de América Latina, esta es más profunda en el caso colombiano. Por lo tanto, la figura 4 evidencia la pérdida que ha experimentado el peso de las exportaciones en el total del PIB al comparar los resultados alcanzados en 2020 respecto a lo ocurrido en 2010.

Figura 5. Participación (%) de exportaciones en PIB de cada país de la Alianza del Pacífico (2010, 2014 y 2020)



En cuanto a la Alianza del Pacífico, excluyendo Colombia, se confirma la fuerte tendencia y vocación exportadora que han consolidado, especialmente México y Chile, y en menor medida Perú. Son naciones que de forma individual alcanzaron una participación de sus exportaciones en el total del PIB de 34.7%, 26.7%, y 22.6% respectivamente, tal como se aprecia en la figura 5.

Concentración de las exportaciones a nivel de productos.

Tabla 2. Concentración de las exportaciones de la AP con los cinco principales productos por país (2020)

País origen	Productos	Exportaciones millones USD FOB	País destino	Productos	Exportaciones millones USD FOB
Colombia	Combustibles minerales, aceites minerales y productos destilados, sustancias bituminosas, ceras minerales.	12.924.762	Chile	Minerales, escoria y cenizas.	20.366.000
	Perlas naturales o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metales.	2.994.964		Cobre y sus artículos.	15.712.668
	Café, té, mate y especias.	2.537.462		Fruta comestible y frutos secos; cáscara de cítricos o melones.	5.801.746
	Árboles vivos y otras plantas; bulbos, raíces y similares; flores cortadas y follaje ornamental.	1.431.333		Peces y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos.	4.928.273
	Plásticos y sus manufacturas.	1.322.811		Madera y artículos de madera; carbón vegetal.	2.210.280
	Total	21.211.332		Total	49.018.967
concentración de exportaciones	68,32%		concentración de exportaciones	72,56%	
Productos	Exportaciones USD FOB		Productos	Exportaciones USD FOB	

Perú	Minerales, escoria y cenizas.	13.203.519	México	Vehículos distintos del material rodante de ferrocarril o tranvía, sus partes y accesorios	100.712.177
	Perlas naturales o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, metales revestidos.	6.683.319		Maquinaria, aparatos mecánicos, reactores nucleares, calderas	75.498.688
	Fruta comestible y frutos secos; cáscara de cítricos o melones.	3.846.737		Maquinaria y equipo eléctrico y sus partes; grabadoras y reproductores de sonido, televisión	74.983.820
	Cobre y sus manufacturas.	1.463.615		Óptica, fotográfica, cinematográfica, de medición, control, precisión, médica o quirúrgica	18.587.927
	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; minerales.	1.339.317		Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; sustancias bituminosas; minera	16.825.380
	Total	26.536.507		Total	286.607.992
concentración de exportaciones	68,47%	concentración de exportaciones	68,54%		

Al identificar los cinco productos más exportados por los países que conforman la Alianza del Pacífico, se puede establecer que hay un importante nivel de dependencia de dichas naciones respecto de estos productos, al concentrar entre el 68.32% y el 72.56% de las exportaciones totales.

A pesar que los principales productos exportados por Colombia y Perú son similares, llama la atención que hay una diferencia de USD 5.325.175 que pone a la nación peruana por encima de la colombiana. Igualmente, es de resaltar que aunque los productos de Chile y Colombia son en su mayoría materias primas o productos con un bajo nivel de transformación, y la concentración de Chile es mayor; sus exportaciones duplican las alcanzadas por Colombia. Deja en evidencia la necesidad de este último país de participar en mercados más lucrativos, incrementar su capacidad

exportadora o migrar hacia productos con mayor nivel de transformación, como es el caso de México que supera por mucho el monto de exportaciones de los demás países de la Alianza con un total de USD 286.607.992.

Conclusiones

Este componente de conclusiones inicia estableciendo que la Alianza del Pacífico se proclama como un acuerdo de integración profunda; por definición le apunta a líneas de acción que van más allá del entorno comercial e integran también las esferas políticas, sociales y culturales (Buitrago, 2015). También se entiende que el alcance de este análisis no permite establecer el nivel de logro obtenido en los otros renglones; las cifras recopiladas no representan un resultado sobresaliente para todas las naciones. De hecho, no se puede identificar con total claridad si los buenos resultados alcanzados por México y Chile se deben a la firma de este acuerdo, dejando claro que los países siguen velando por su bienestar particular, a pesar de estar integrados, lo que en cierto grado va en contravía de lo que sugiere una integración profunda, en términos económicos.

Igualmente, el desempeño comercial de los países durante la década de vigencia de la Alianza no evidencia un mejoramiento sustancial en ninguna de las economías. Por tanto, surge el gran interrogante sobre si la alianza prometió más de lo que las naciones estaban realmente dispuestas a entregar, o si las condiciones siempre cambiantes hicieron que los intereses de los países involucrados tomaran un rumbo diferente.

Este pensamiento se refuerza con el análisis de los otros dos objetivos establecidos para este bloque económico, en los que se resalta el enfoque de crecimiento, desarrollo y competitividad de las naciones involucradas; así como la constitución de una plataforma con proyección global con énfasis en la región Asia-Pacífico. De acuerdo con las cifras recopiladas, y a la luz de los objetivos diseñados por los países miembros, los resultados no reflejan las expectativas con las que surgió esta integración.

No obstante, en los inicios de la AP, según Manfredi y Tamayo (2015), el balance era positivo:

En términos cuantitativos, para 2013 la Alianza del Pacífico representaba un mercado de casi 220 millones de personas y una economía que superaba los 2 billones de dólares con un crecimiento de un 2,5% anual, por lo cual su renta media es de \$9.700 dólares por persona. En cuanto al comercio, la Alianza exportó más de 550 mil millones de dólares e importó una suma similar, 560 mil millones de dólares; igualmente sus miembros recibieron 85.488 millones

de dólares en inversión extranjera directa y en ese año llegaron 32 millones de personas a estos cuatro países en calidad de turistas. (p. 8)

Sin embargo, al mirar con detenimiento estas cifras no hay una conexión directa entre estos resultados y la firma del acuerdo. Es decir, a dos años del inicio de la integración esta valoración parcial refleja la sumatoria de los logros alcanzados por cada economía en ese período y no el resultado de un trabajo en bloque. Adicionalmente, “si los Estados ya contaban con acuerdos comerciales que liberaban casi por completo el comercio entre ellos: Chile-México (98), Chile-Colombia y Perú (06), Colombia-México (G-3) (94), CAN (69) y México-Perú (ACE) (11)” (Manfredi y Tamayo, 2015, p. 9). El beneficio restante y la gran ventaja de la Alianza del Pacífico era el aumento de la capacidad de negociación, que se materializa a través de la llegada a nuevos mercados como un bloque económico. A pesar de ello, las brechas que con el tiempo se hicieron más evidentes entre las distintas balanzas comerciales reflejan que, aunque ha sido un ejercicio factible, no se adelantaron negociaciones de este tipo y, por tanto, los países miembros no se beneficiaron de esta ventaja competitiva.

En ningún caso se afirma que este tipo de acciones fueron orquestadas de forma intencional por alguna de las naciones, o que la Alianza fuera desde sus inicios un artificio exclusivamente político. Por el contrario, se puede explicar este fenómeno en las evidentes asimetrías en términos de capacidades que poseen los países integrantes. Esto tampoco debe ser tomado como una justificación, dado que dichas asimetrías eran conocidas al momento de la firma del acuerdo y justamente representaban uno de los más importantes desafíos de esta integración.

De hecho, según Ortiz (2016) “una América Latina, diversa y heterogénea, pero unida y cohesionada frente a los factores de éxito planteados” (p. 72). Justamente, puede convertirse en la gran fortaleza para negociar con los mercados objetivo de la Alianza del Pacífico, apalancada en la visión compartida tanto en lo económico como en la proyección internacional, propia de la Alianza desde sus inicios.

En materia de oferta exportadora, en el caso de Colombia se identifican una serie de desafíos que, aunque conocidos, siguen representando un reto que debe ser superado para lograr el objetivo de aumentar las exportaciones y la presencia de los productos colombianos en el mundo: primero, aumentar las exportaciones de productos no tradicionales, aquellos que agregan mayor valor y generan empleo, en busca de cambiar o alternar con el modelo tradicional de la comercialización de bienes primarios o extractivos; segundo, diversificar los países destino de las exportaciones; tercero, impulsar e incentivar que un mayor número de empresas colombianas inicien

procesos de internacionalización, por medio de una etapa inicial de exportaciones constantes en diferentes mercados.

Los resultados esperados de este tipo de acciones, permitirán desconcentrar las ventas hacia diferentes destinos, no solo para el caso colombiano, a fin de diversificar el riesgo asociado a una región en particular; además de derramar los beneficios de las exportaciones, sobre todo el espectro productivo, mediante la construcción de cadenas de valor y sobre el nivel de vida general (Redrado Lacunza, 2004). Las conclusiones a las que se llegan a través de este diagnóstico pueden suponer una crítica a la Alianza del Pacífico; sin embargo, vistas desde otra perspectiva estas premisas pueden convertirse en las bases para la construcción de un nuevo modelo de acción. Tiene sentido que después de una década de operaciones, y tras las consecuencias de la pandemia generada por el virus SARS-CoV-2, la Alianza del Pacífico requiera revisiones y adaptaciones que se ajusten a la nueva realidad. De acuerdo con esto, la identificación de las debilidades de la integración, entendidas como oportunidades, pueden fomentar la cohesión requerida tanto política como económica entre naciones. De esta manera, se materializan los objetivos iniciales del acuerdo que, a pesar de sus desafíos, sigue siendo relevante y necesario, de cara a una América Latina cada vez más fuerte y conectada con el mundo.

Referencias

- Alianza del Pacífico. (2015, agosto). *AlianzaPacífico*. <http://alianzapacifico.net/que-es-la-alianza/#estructura-y-organigrama>
- Bagwell, K. & Staiger, R. (1999). An Economic Theory of GATT. *American Economic*, 89(1), 215-248.
- Banco Mundial. (2021, abril). *Datos Banco Mundial*. https://datos.bancomundial.org/indicador/TX.VAL.MRCH.CD.WT?most_recent_year_desc=true
- Estevadeordal, A. y Robert, C. (2001). *Las americas sin barreras*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- González, C. H. (2021). *Política exterior colombiana, 2010-2018; entre la percepción de los tomadores de decisiones y la cultura estratégica*. Universidad Pontificia Bolivariana. <https://repository.upb.edu.co/bitstream/handle/20.500.11912/9047/Politica%20exterior%20colombiana.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Duarte, L., González, C. y Montoya, D. (2014). Colombia de cara al nuevo regionalismo renovado: La Alianza del Pacífico. *Punto de Vista*, 5(9), 137-168.
- Machuca, P., Iglesias, L., Intriago, M. y Moreira, M. (2018). Análisis de la evolución de las balanza comercial de Ecuador, período 2009-2016. *Mikarimin. Revista Científica Multidisciplinaria*, 4(2), 73-82.
- Malamud, A. (2011). Conceptos, teorías y debates sobre la integración regional. *Norteamérica*, 6(2), 219-249. <http://www.scielo.org.mx/pdf/namerica/v6n2/v6n2a8.pdf>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2014, abril). *Exportaciones colombianas Enero-diciembre de 2014*. https://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/estadisticas-e-informes/informes-de-exportacion/2014/diciembre/dic_exportacion_2014.pdf.aspx
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2015, febrero 27). *Mincomercio*. <http://www.tlc.gov.co/>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2020, marzo). *Informe de importaciones y balanza comercial de Colombia*. <https://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/estadisticas-e-informes/informes-de-importaciones-colombianas-y-balanza-co/2020/diciembre/oe-mab-informe-de-importaciones-y-balanza-comercial-diciembre-2020.pdf.aspx>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2021, abril). *Informe de exportaciones Diciembre de 2020*. <https://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/estadisticas-e-informes/informes-de-exportacion/2020/diciembre/oe-mab-informe-de-exportaciones-a-diciembre-de-2020.pdf.aspx>

- Montoya, D. A., González, C. H. y Duarte, L. (2016). Situación y retos de Colombia en materia de comercio exterior, en el marco de la Alianza del Pacífico. *Entramado*, 12(1), 50-65.
- Otsubo, S. & Umemura, T. (2003). Forces Underlying Trade Integration in the APEC Region: A Gravity Model Analysis of Trade, FDI, and Complementarity. *Journal of Economic Integration*, 18(1), 126-149.
- Redrado, M. y Lacunza, H. (2004). *Una nueva inserción comercial para América Latina*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Trade Map. (2021, mayo). *Trade Map*. <https://www.trademap.org/Index.aspx>
- Trujillo, E., Álvarez, M. y Rodríguez, M. (2014, febrero). *Inserción de Colombia en las cadenas globales de valor*. Mincit. <http://www.mincit.gov.co/descargar.php?id=63058>