



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL
ESTADO DE MÉXICO**



FACULTAD DE ECONOMÍA

**“ANÁLISIS DE LA POLÍTICA COMERCIAL DE MÉXICO EN LA ALIANZA DEL
PACÍFICO, 2011 – 2018”**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES

PRESENTA:

LAKSHMI HERNÁNDEZ PÉREZ

ASESOR:

M. EN E. ILIANA YADIRA GUADARRAMA VARÓN

REVISORES:

DRA. EN C. S. MARÍA ESTHER MORALES FAJARDO

DRA. EN. E. SARA QUIROZ CUENCA

TOLUCA, ESTADO DE MÉXICO MARZO 2021



COLOMBIA CHILE MÉXICO PERÚ

Contenido

Siglas	4
Introducción	6
Capítulo 1. Marco de referencia	10
1.1 Globalización.....	11
1.2 Política comercial	13
1.2.1 Medidas unilaterales, bilaterales y multilaterales	14
1.2.2 Barreras arancelarias y no arancelarias	15
1.2.3 Exportaciones, importaciones y balanza comercial	20
1.2.4 Bienes (<i>commodities</i> y manufacturas) y servicios	21
1.3 El nuevo regionalismo: un regionalismo abierto.....	22
1.4 Teoría de la integración económica	31
1.4.1 Área de preferencias arancelarias	31
1.4.2 Área de libre comercio	32
1.4.3 Unión aduanera	32
1.4.4 Mercado común	33
1.4.5. Unión económica	33
1.4.6 Comunidad económica o integración económica total.....	34
Capítulo 2. La Alianza del Pacífico en el mundo	35
2.1 Antecedentes	36
2.2 Alianza del Pacífico: más allá de un tratado	37
2.3 Evolución y logros de la Alianza.....	42
2.3.1 Protocolo Adicional al Acuerdo Marco	42
2.4 Estructura comercial de la Alianza del Pacífico.....	44
2.4.1 Exportaciones, importaciones y balanza comercial de la Alianza del Pacífico.....	47
2.4.2 Bienes exportados e importados por la Alianza del Pacífico	56
2.4.3 Flujos comerciales de la Alianza del Pacífico	60
2.4.4 La Alianza del Pacífico en el comercio mundial	69
2.4.5 Comercio intra-Alianza del Pacífico	78
Capítulo 3. México y su política comercial en la Alianza del Pacífico	88
3.1 Panorama histórico de la política comercial mexicana.....	89
3.1.1 Medidas unilaterales	89
3.1.2 Medidas bilaterales	91

3.1.3 Medidas multilaterales	93
3.2 La política comercial mexicana en la Alianza del Pacífico	94
3.2.1 Exportaciones mexicanas y sus destinos	96
3.2.2 Importaciones mexicanas y sus orígenes	100
3.2.3 Balanza comercial de México con cada Puma del Pacífico y sus productos de intercambio	103
3.2.3.1 México-Chile	103
3.2.3.2 México-Colombia	108
3.2.3.3 México-Perú	114
Conclusiones	121
Referencias consultadas	130
Anexo 1. Los Pumas del Pacífico en el contexto internacional	150

Siglas

AIR: Acuerdos de integración regional

ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración

ALALC: Asociación Latinoamericana de libre Comercio

ALBA: Alianza Bolivariana de los Pueblos de América

AP: Alianza del Pacífico

BID: Banco Interamericano de Desarrollo

BIRF: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento

BM: Banco Mundial

CEAP: Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico

CECA: Comunidad Europea del Carbón y del Acero

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe

CO₂: Dióxido de Carbono

EAMI: Equipo de Apoyo Multiinstitucional

EE. UU.: Estados Unidos

FMI: Fondo Monetario Internacional

GATT: *General Agreement on Tariffs and Trade*

I+D: Investigación y desarrollo

IDH: Índice de Desarrollo Humano

IED: inversión extranjera directa

ISI: Industrialización por sustitución de importaciones

ITC: *International Trade Centre*

LPI: *International Logistics Performance Index*

MCCA: Mercado Común Centroamericano

MEPC: Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales

Mercosur: Mercado Común del Sur

MRD: Mercado Regional Digital

MILA: Mercado Integrado Latinoamericano

MNA's: Medidas no arancelarias

MSF: Medidas sanitarias y fitosanitarias

MSU: *Michigan State University*

OCDE: Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico

ODS: Objetivos de desarrollo Sostenible

OMC: Organización Mundial del Comercio

ONU: Organización de las Naciones Unidas

OTC: Obstáculos técnicos al comercio

PA: Pacto Andino

PIB: Producto interno bruto

PNUD: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

TLC: Tratado de libre comercio

TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte

TPP: *Trans Pacific Partnership*

UE: Unión Europea

UNCTAD: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

USMCA: *United States-Mexico-Canada Agreement*

Introducción

Tras la Gran Depresión algunos países recurrieron a la intervención gubernamental para alcanzar estabilidad en sus naciones. En América Latina, esta se convirtió en la vía de desarrollo de los países, en donde el Estado implementó un proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) que, con el paso del tiempo generó estragos en las economías debido a que la dinámica global apuntaba a la liberalización comercial. Derivado de esto, hubo dos momentos que marcaron un punto de inflexión en el modelo latinoamericano de crecimiento.

El primero se dio en el año 1959, cuando la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sugirió recurrir a la integración regional para solucionar los problemas derivados del ISI. Treinta años más tarde el Consenso de Washington (CW) surgió para darle a Latinoamérica un modelo económico abierto que impulsara el crecimiento de la región. Por ello, en la década de 1990 el regionalismo abierto se hizo presente en América Latina para promover la liberalización del comercio, la cual, coadyuvó a que los países estrecharan lazos con otras naciones, siendo Estados Unidos una de las principales.

En este sentido, en el año 1994 México, Estados Unidos (EE. UU.) y Canadá fortalecieron su vínculo a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), cuyo proceso y elementos centrales de su consolidación han sido referentes para que otros países desarrollen estrategias comerciales similares. No obstante, estudios reflejan que México enfatizó en las relaciones comerciales con EE. UU. al grado de que su estabilidad macroeconómica se viera influenciada por su vecino del norte, por ello se le ha sugerido la diversificación como una vía para disminuir riesgos.

En este contexto, en el año 2011 México se alió con Chile, Colombia y Perú para que, con base en los preceptos del regionalismo abierto, pudieran crear un área de libre comercio que les permitiera proyectarse a la región de Asia-Pacífico. Es así como la Alianza del Pacífico emergió como una prometedora iniciativa de integración, que ha puesto al alcance de sus integrantes atractivos instrumentos para aumentar los flujos comerciales entre sí y mejorar su proyección internacional. Sin embargo, estudios en torno a la Alianza demuestran que la mayor parte del comercio no es realizada entre los socios, sino con economías externas al bloque, lo cual no se puede adjudicar a las

barreras comerciales, ya que la Alianza del Pacífico trabaja para que todas aquellas limitaciones cuantitativas desaparezcan, por lo que la respuesta se podría hallar en el tipo de bienes de intercambio.

Es así como la presente investigación toma a la Alianza del Pacífico y específicamente a México como objetos de estudio, con el propósito de analizar la política comercial de México en el marco de la Alianza del Pacífico durante el periodo 2011-2018, de tal forma que, al indagar y revisar su balanza comercial respecto a Chile, Colombia y Perú y, a partir del tipo de productos de intercambio, se comprenda la participación comercial de México en el bloque.

Para ello, se plantean tres objetivos específicos: 1) brindar un marco conceptual que permita entender el surgimiento de la Alianza del Pacífico y la implicación de México en esta, 2) analizar a los Pumas del Pacífico a partir de elementos cuantitativos y cualitativos para conocer su estructura comercial y 3) analizar la política comercial de México en la Alianza poniendo énfasis en su balanza comercial y los productos que comercia con sus homólogos.

Tales objetivos permiten responder la pregunta de investigación de este trabajo: ¿cuál ha sido la política comercial de México en la Alianza del Pacífico durante el periodo 2011-2018 reflejada en la balanza comercial bilateral de México con sus socios y relacionada con el tipo de productos de intercambio? En respuesta a esta pregunta, la hipótesis central de esta investigación refiere que México tiene una política comercial orientada al libre comercio, que le ha permitido tener una balanza comercial superavitaria respecto a cada socio y esto se debe al tipo de productos que intercambia con Chile, Colombia y Perú.

La metodología diseñada para desarrollar el presente trabajo de tesis se basa en el método deductivo, por lo que el análisis parte de lo general a lo particular, es decir, de las diferentes iniciativas de integración que han surgido en América Latina para después explicar el surgimiento de la Alianza del Pacífico y posteriormente analizar la participación comercial de México en esta. En este sentido, se analiza información relativa a exportaciones, importaciones, productos de intercambio y socios comerciales.

Cabe mencionar que, *Griffith et al.* (2008 citado en Vanegas, Restrepo y González, 2015) presenta una clasificación de los temas más estudiados en relación con el comercio internacional y de acuerdo con su aportación, esta tesis pertenece a la «categoría primaria», que comprende investigación asociada con la globalización de las economías y los mercados emergentes. Por ello, implica una revisión de los antecedentes de la globalización, las tendencias, uniones y acuerdos comerciales, el comercio regional, etcétera.

El método de investigación es longitudinal, ya que describe cómo ha sido la evolución de la política comercial de México en la Alianza del Pacífico en el periodo 2011-2018 y con base en ello se realizan inferencias respecto a sus causas y consecuencias. De esta manera, la información presentada se obtiene de diversas organizaciones internacionales que recolectan datos sobre economía y comercio, como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, la Organización de Naciones Unidas, entre otras que, dado su carácter global, dan cuenta de que los datos descritos son fidedignos y actualizados.

La plataforma estadística *World Integrated Trade Solution*¹, brinda información en cuanto a las exportaciones mundiales, regionales y nacionales y a partir de este recurso se obtiene la participación de la Alianza del Pacífico en el comercio de América Latina y la contribución de cada socio a la misma. Asimismo, los datos en torno a los flujos comerciales de los integrantes de la Alianza tienen como respaldo a la Base de Datos Estadísticos sobre Comercio Internacional de las Naciones Unidas (UN Comtrade por su pseudónimo en inglés), la cual funge como el depósito de datos más grande a nivel internacional sobre comercio y que, sirve como herramienta para obtener la balanza comercial de México respecto a Chile, Colombia y Perú.

Los objetivos y la hipótesis de esta tesis cobran sentido a partir del desarrollo de tres capítulos. En el primer capítulo se presenta un recorrido por los conceptos de **política comercial** que son clave para entender los elementos cuantitativos y cualitativos que aloja el trabajo. Asimismo, se abordan el **regionalismo abierto** y la **teoría de la**

¹ Los datos presentados en esta plataforma son compilados por: 1) UN Comtrade de la ONU, 2) el Sistema de Análisis de Información Comercial perteneciente a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 3) la Base integrada de Datos de la Organización Mundial del Comercio y 4) la Base de Datos sobre los Arreglos comerciales Preferenciales establecida entre el Banco Mundial y el Centro de Negocios Internacionales de la Escuela de Negocios Tuck.

integración económica como temas que permiten entender el surgimiento de la Alianza del Pacífico. Estos tres pilares conforman los aportes teóricos que sustentan la investigación.

En el capítulo dos se analiza a la Alianza desde diferentes vertientes, empezando por sus antecedentes, objetivo e instrumentos de política comercial; posteriormente se realiza un análisis sobre sus exportaciones, importaciones, balanza comercial, socios comerciales, productos de intercambio, así como la participación de la iniciativa en el comercio mundial y las transacciones intra-Alianza.

Finalmente, en el capítulo tres se muestra la postura comercial mexicana en la Alianza del Pacífico. Para ello, se presenta una reseña histórica sobre las medidas unilaterales, bilaterales y multilaterales de comercio que México ha implementado y se despliegan elementos comerciales complementarios a los del capítulo dos, es decir, la balanza comercial de México respecto a Chile, Colombia y Perú, los bienes mediante los cuales interactúan, así como el origen y destino de los productos que México intercambia dentro y fuera de la Alianza.

En la última parte de esta investigación se detallan los principales hallazgos de este trabajo de tesis a manera de conclusiones, así como las referencias consultadas que permitieron la construcción de las siguientes páginas. También se incluye un anexo que describe información basada en diversos indicadores, tales como el Índice de Conectividad Global, el Índice de Rendimiento Logístico y el Índice de Complejidad Económica, en torno a la posición económica y comercial de Chile, Colombia, México y Perú en el contexto internacional.

Capítulo 1. Marco de referencia

El siguiente capítulo tiene el objetivo de brindar un marco conceptual que permita entender el surgimiento de la Alianza del Pacífico y la implicación de México en esta, lo cual responde al primer objetivo específico de la tesis. Para ello, el capítulo se divide en cuatro apartados. El primero de ellos da un preámbulo en torno a la globalización y su evolución a través del tiempo. El segundo profundiza en los principales conceptos de la política comercial, entre ellos: medidas unilaterales, bilaterales y multilaterales, barreras arancelarias y no arancelarias, exportaciones, importaciones y balanza comercial, así como el tipo de bienes que comercian los países y cómo se clasifican. Estas variables conforman el eje central de esta tesis, por lo cual, serán imprescindibles para poder interpretar y comprender los siguientes capítulos.

El tercer apartado hace un balance entre el antiguo y el nuevo regionalismo que, este último por ser el que impera en el mundo actualmente, es estudiado con mayor detalle y se aterriza a la región de América Latina y puntualmente a la Alianza del Pacífico. Finalmente, el último apartado aborda la teoría de la integración económica, la cual se da en cinco niveles: zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica y completa integración económica. No obstante, también se contempla a la zona de preferencias arancelarias como una etapa previa a la zona de libre comercio y esto sirve para identificar en cuál peldaño de la integración económica se encuentra la Alianza del Pacífico y cuáles instrumentos ha desarrollado para favorecer esta integración.

1.1 Globalización

La globalización es un término que ha surgido con el devenir tecnológico, informativo, de la comunicación y la transformación ideológica, elementos que han dado paso a la reducción del comunismo como un modelo económico basado en la supresión de la propiedad privada y las clases sociales. La globalización es el resultado de un modelo económico basado en la interdependencia económica que ha promovido una mejor organización del trabajo, de la producción y del mercado en general. Por ello, algunos investigadores aceptan que la globalización es un fenómeno económico y social, que incluye una inevitable integración de los mercados, países y de la tecnología, generando que las personas, empresas y naciones lleguen a otras partes del mundo en menor tiempo y costo (Friedman, 1999).

Teóricamente el proceso de globalización comienza con el surgimiento del capitalismo en Europa, con alcances globales a través de diversas etapas. La primera de ellas (1870-1913) parte de una integración internacional limitada y un acceso restringido al proceso de industrialización; además de que el patrón oro era el sistema de pagos internacionales y de regulación macroeconómica. Asimismo, se caracterizó por la movilidad significativa de capitales y mano de obra, aunado al auge comercial originado por la reducción en costos de transporte más que por el libre comercio.

Esta fase se interrumpió por la Primera Guerra Mundial, derivado de la inestabilidad política, la desaceleración del crecimiento económico, la incapacidad para restablecer el patrón oro y el constante uso de medidas proteccionistas por parte de los países desarrollados, lo que desembocó en una pérdida del dinamismo comercial. Sin embargo, el periodo se caracterizó por la generación de niveles de crecimiento económico que impulsaron el comercio internacional y no a la inversa como se suele pensar (Comisión Económica para América Latina y el Caribe –CEPAL–, 2002).

La segunda fase de globalización surgió con el fin de la Segunda Guerra Mundial (1945-1973), en este lapso, se crearon organismos internacionales que además de brindar paz y seguridad, garantizaran cooperación financiera y comercial entre los países, ya que se

estaba expandiendo el comercio de manufacturas, así como la aparición de nuevos modelos de organización económica (CEPAL, 2002).

Se creó la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y emergieron otras instituciones de carácter económico, tales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) encargado de brindar apoyo financiero en periodos complicados y restablecer el sistema multilateral de pagos; el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), que después se convirtió en el Banco Mundial (BM) con el objetivo de brindar asistencia para que los países afectados por la guerra se recuperaran. Finalmente, el *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) pretendía generar negociaciones en temas de aranceles y comercio, propósito que su sucesor, la Organización Mundial del Comercio (OMC), continúa buscando en la actualidad.

Estos niveles de cooperación se vieron alterados por dos fenómenos de naturaleza contraria. El primero fue la conformación de bloques regionales, que únicamente generaron crecimiento a los países integrantes. El segundo, fue el uso excesivo de medidas proteccionistas por parte de los países en desarrollo, mientras que en América Latina se utilizó un intervencionismo que aun con la sustitución de importaciones dejó ver un crecimiento económico acelerado en sus primeros años.

En el año 1975 se consolidó la tercera fase de globalización, determinada por el auge del libre comercio y el incremento de la presencia de las empresas transnacionales con sistemas de producción integrados en el escenario global; la movilidad de capitales se elevó, aunque la mano de obra tuvo restricciones. Además, los Estados tendieron a homogeneizar modelos de desarrollo orientados a aprovechar las ventajas de las revoluciones tecnológicas, lo cual se tradujo en avances en la productividad, crecimiento económico y comercio internacional (CEPAL, 2002). Por ende, en la actualidad el proceso de globalización se convierte en una mayor movilidad de capitales, personas, bienes y servicios, pero que a su paso también ha originado ganadores y perdedores, impulsando el reto de reducir las desigualdades entre países y fomentar una globalización más inclusiva (Dervis, 2007).

Por lo anterior, la globalización es un proceso de integración internacional en el entorno económico mundial en donde las empresas tienen acceso a mercados extranjeros y los

consumidores adquieren productos más allá de los que se ofertan en su país, por lo tanto, las implicaciones de la globalización están fuertemente conectadas con el aumento del intercambio de bienes y servicios a nivel global, es decir, las exportaciones e importaciones, que a su vez generan una interdependencia entre las economías, por lo que los países necesitan los productos de otra nación y buscan estrechar lazos y obtener mayores beneficios (Surugiu y Surugiu, 2015).

Esta evolución comercial ha generado que la globalización aparte de relacionarse con el aumento del comercio internacional, también se vincule con la reducción de barreras arancelarias, la simplificación de procedimientos, la oferta de mejores productos, la reducción de costos, el acceso a nuevos mercados, etcétera (Surugiu y Surugiu, 2015). Debido a esto, la política comercial juega un rol importante para las economías que son partícipes del proceso globalizador, ya que además de clarificar las normas internacionales, también permite conocer y entender los instrumentos y a los agentes que interactúan en favor de su proyección internacional, por ejemplo, los socios comerciales, acuerdos, productos de intercambio o cualquier otra variable que pudiera impactar directa o indirectamente en su dinámica comercial.

1.2 Política comercial

El comercio es la actividad de compra y venta en la cual, los agentes económicos intercambian bienes o servicios para incrementar su bienestar, pero cuando involucra movimientos transfronterizos entonces se habla de comercio internacional (Naciones Unidas, 2012). Este es conveniente porque los consumidores tienen diversas alternativas al adquirir un producto y, por ende, encuentran precios distintos; las empresas tienen acceso a un mayor número de compradores potenciales, pueden comprar insumos de proveedores internacionales y trasladar sus procesos productivos a otros países; factores que incrementan la competitividad, la inversión, coadyuvan a las economías de escala e incluso mejoran la productividad (*Department for International Trade*, 2018).

No obstante, para que el comercio derive en los beneficios ya mencionados, es necesario que se apoye de la política comercial, la cual, según Appleyard y Field (2003) se compone de instrumentos que interfieren en las transacciones de bienes y servicios, llámense barreras arancelarias o barreras no arancelarias. Para Krugman y Obstfeld, (2006) el

concepto es similar, ya que esta política implica una serie de acciones que influyen en los intercambios comerciales e impactan en el bienestar de los países. Sin embargo, la definición de Tugores (2006) complementa las anteriores ya que refiere al conjunto de normas y actitudes de un país frente al comercio internacional.

A tenor de lo expuesto por Tugores, la política comercial no solo se limita a regular los flujos comerciales de las economías, sino que también permite entender la postura de un país en la dinámica comercial, siendo esta última vulnerable a factores sociales, ambientales, políticos, etcétera; lo que ocasiona que se diseñe y ejecute con base en las tendencias globales, se encuentre en constante redefinición y se utilice como una estrategia para alcanzar el desarrollo de las naciones (Gibbs, 2007).

Por esta razón, la política comercial se puede diseñar para alcanzar la diversificación comercial, generar encadenamientos productivos, producir bienes con alto valor agregado, penetrar otro mercado e incluso alcanzar objetivos de desarrollo mucho más específicos, por ejemplo: posibilitar que más personas y empresas puedan competir en el mercado mundial, proteger a los grupos vulnerables de la liberalización comercial (Gibbs, 2007), promover el emprendimiento exportador de mujeres o empoderarlas económicamente; resaltando con esto los beneficios del comercio en la sociedad (Frohman, 2019).

En la presente tesis se busca entender la postura comercial de México en la Alianza del Pacífico, es decir, conocer los instrumentos que ha desplegado junto a sus socios de esta iniciativa para alcanzar la liberalización comercial y proyectarse a la región de Asia-Pacífico; aunque el énfasis de la investigación son las exportaciones, importaciones, socios comerciales, bienes de intercambio y la balanza comercial respecto a Chile, Colombia y Perú, por lo cual, es preciso definir conceptos adicionales vinculados directamente con la política comercial.

1.2.1 Medidas unilaterales, bilaterales y multilaterales

Las medidas unilaterales de comercio son aquellas adoptadas por un país con base en su legislación interna y pretenden alcanzar objetivos comerciales domésticos, por lo tanto, no es necesario recurrir al consenso o a los procedimientos internacionales para ejecutarlas (Elizalde, 2007). En tanto, las medidas bilaterales tienen el propósito de

armonizar los intereses de dos o más países y para ello, estos se comprometen a acatar condiciones particulares en torno a su intercambio comercial (Ministerio de Economía y Finanzas, s.f.).

Por su parte, las medidas multilaterales de comercio son resultado del consenso internacional y están enmarcadas en acuerdos internacionales o multilaterales, no obstante, no es necesario que todos los países involucrados en estos acuerdos adopten las medidas simultáneamente, sino que basta con su consenso (Elizalde, 2007) y, el GATT fue el pionero en establecer este tipo de medidas a través de una serie de rondas que se centraron en reducir las barreras comerciales entre sus integrantes.

1.2.2 Barreras arancelarias y no arancelarias

Las barreras arancelarias hacen referencia a los aranceles, es decir, cuotas impuestas a las importaciones y exportaciones que se pueden manifestar como: 1) específicos, expresados en términos monetarios por unidad de medida; 2) *ad-valorem*, reflejados en porcentajes sobre el valor en aduana de la mercancía o 3) mixtos, cuando involucran una combinación de los dos anteriores (Appleyard y Field, 2003; Ley de Comercio Exterior, 2018, art. 12). Cabe mencionar que, aquellos países miembros de la OMC utilizan los aranceles Nación Más Favorecida (NMF) para comerciar entre sí, es decir, imponen un arancel no discriminatorio a las importaciones de sus homólogos, salvo que haya un acuerdo comercial u otro régimen que modifique este escenario (*World Integrated Trade Solution –WITS–*, 2010).

Los aranceles son la forma más antigua de regular el comercio y fungen como una fuente de ingresos para el estado (Krugman y Obstfeld, 2006). A su vez alteran los precios de los productos y protegen a las empresas no competitivas y sus productos caros, además, los aranceles suelen ser más elevados cuando se trata de productos agrícolas en comparación con los productos industriales. Sin embargo, también es cierto que los países crean alianzas para reducir los aranceles porque así se potencian los beneficios del comercio, ya que las economías abiertas son más ricas y productivas que aquellas en donde hay altas barreras arancelarias (Love y Lattimore, 2015).

Las medidas no arancelarias (MNAs), se definen como medidas de política distintas de los aranceles y que pueden modificar el volumen y el precio de las transacciones; para estas existe una clasificación elaborada por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2015) y propuesta por las organizaciones que integran el Equipo de Apoyo Multiinstitucional (EAMI o MAST por sus siglas en inglés), entre las cuales se encuentran: el FMI, la OCDE, la UNCTAD, la OMC, el BM, el Centro de Comercio Internacional (ITC por sus siglas en inglés), entre otras.

En esta clasificación hay medidas pensadas para objetivos específicos, tales como la protección al medio ambiente, sanitarias, contingentes, de control de precios, etcétera, pero cabe aclarar que este sistema no evalúa si las medidas son necesarias, apropiadas o discriminatorias, solamente facilita el acceso a la información para aquellos exportadores alrededor del mundo. La clasificación de medidas no arancelarias contiene 16 capítulos que van de la letra A-P y se dividen en categorías que comprenden hasta tres niveles. En el cuadro 1 se resume el contenido de la clasificación.

Cuadro 1. Clasificación de medidas no arancelarias creada por UNCTAD-MAST

IMPORTACIONES	Medidas técnicas	A	Medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF)	Restricción de uso de sustancias, inocuidad de los alimentos y medidas para evitar la propagación de enfermedades y plagas.
		B	Obstáculos técnicos al comercio (OTC)	Etiquetado, normas de calidad y enfocadas a la protección del ambiente.
		C	Inspección previa a la expedición y otras formalidades	-
	Medidas no técnicas	D	Medidas especiales de protección al comercio	Medidas antidumping, compensatorias y de salvaguardia.
		E	Licencias no automáticas, contingentes, prohibiciones y medidas de control de calidad establecidas por motivos distintos de las MSF y OTC	Licencias, contingentes y otras medidas de control de cantidad.
		F	Medidas de control de los precios, incluidos cargas e impuestos adicionales	Aplicados para controlar o influir en los precios de las mercancías importadas, tales como las medidas paraancelarias*
		G	Medidas financieras	Limitan los pagos de las importaciones y las condiciones de pago.
		H	Medidas que afectan a la competencia	Medidas monopolísticas, como son: comercio de estado, agentes importadores exclusivos, seguro o transporte nacional obligatorios.
		I	Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio	Limitan las inversiones al exigir contenido local o que las inversiones estén enfocadas a la exportación para compensar las importaciones.
		J	Restricciones a la distribución	Limitan la distribución de productos importados.
		K	Restricciones relacionadas con los servicios de posventa	-
		L	Subvenciones (excepto las aplicadas a las exportaciones que se encuentran en el apartado P7)	-
		M	Restricciones a la contratación pública	Restricciones que los licitadores pueden encontrar al vender sus productos a una administración pública extranjera.
		N	Propiedad intelectual	Medidas y derechos de propiedad intelectual.
		O	Normas de origen	Restricciones en cuanto el origen de los productos o sus insumos.
	Exportaciones	P	Medidas relacionadas con las exportaciones	Medidas que un país aplica a sus exportaciones: impuestos, contingentes y prohibiciones a las exportaciones.

* Medidas que no son aranceles, pero que aumentan el costo de las importaciones de una manera similar, solo que no se incluyen en la lista arancelaria del país (International Trade Center –ITC–, n.d.).

Fuente: elaboración propia con información de UNCTAD (2015).

El cuadro 1, muestra que en los capítulos E y F se encuentra el núcleo duro de la política comercial, ya que las medidas buscan influir en la cantidad y los precios de las importaciones, tales como las medidas paraarancelarias que comprenden cargas e impuestos distintos de los aranceles (OMC, 2012). En los capítulos J y K se habla sobre la forma de comercializar los productos o servicios conexos una vez importados, mientras que los capítulos L, M, N y O se refieren a las políticas de frontera². Cabe mencionar que las barreras no arancelarias suelen ser difíciles de medir, ya que resulta complejo evaluar sus efectos sobre el comercio y el bienestar de una nación, pero al menos esta clasificación muestra todas aquellas medidas a las que se enfrentan los comerciantes alrededor del mundo para poder entablar negociaciones (Love y Lattimore, 2015).

Además, aunque la mayoría de los países ejecutan su política comercial con base en los principios de la Organización Mundial del Comercio, cada nación plantea objetivos, tomando en cuenta quiénes son sus socios comerciales, su posición en la economía mundial, los sectores que busca impulsar o proteger, así como el impacto social. Ante esto, la OMC vigila y analiza a través del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (MEPC), los flujos comerciales entre sus integrantes, así como aquellos acontecimientos importantes que puedan repercutir en el sistema mundial de comercio y aunque todos los integrantes son objeto de evaluación, la frecuencia con que se realiza el examen depende de su nivel de participación en el comercio global (OMC, s.f.a).

Para los integrantes de la Alianza del Pacífico, los exámenes se han dado de la siguiente manera: el cuarto examen de Perú se aplicó en noviembre de 2013, el quinto examen de Chile y de Colombia se realizó en junio del año 2015 y 2018 respectivamente mientras que, en el caso mexicano, el quinto examen fue elaborado del 5 al 7 de abril de 2017 y se basó en los informes del Gobierno de México y en la secretaría de la OMC. En este MEPC, se describe el panorama económico del país, así como las reformas estructurales realizadas, también se

² «Limitaciones a las que se enfrentan los exportadores tras la frontera, en la frontera y más allá de la frontera (ITC, 2011:17)».

aborda la política de negociaciones de México, en el cual se desarrollan cada uno de los avances que ha tenido en sus diferentes acuerdos y tratados, entre ellos la Alianza del Pacífico.

Resulta importante mencionar que, este panorama sobre los instrumentos de política comercial son clave para entender algunos de los logros de la Alianza del Pacífico. Sin embargo, no son el principal foco de esta tesis, ya que el Centro de Comercio Internacional (2011) y Ferrari –en el prólogo escrito en el libro *Reflexiones sobre la política comercial internacional de México*– mencionan que las políticas comerciales son integrales y por ende más efectivas, cuando su estudio no se acota a medidas arancelarias y no arancelarias, por ello, deben implicar una serie de cuestiones nacionales, tales como el desarrollo de negocios, la inversión, la logística, los socios comerciales o mercados potenciales, los bienes de intercambio, la diversificación de los proveedores, entre muchas otras variables que propician el bienestar de los países de forma significativa (Leycegui, 2012), de allí que a continuación se expliquen los conceptos en los que este trabajo de investigación se fundamenta.

1.2.3 Exportaciones, importaciones y balanza comercial

Con base en la definición de Tugores (2006) respecto a la política comercial, el eje central de la tesis se dirige hacia las posturas comerciales de México como integrante de la Alianza del Pacífico, para lo cual es preciso definir elementos adicionales. Por tanto, la importación se entiende como la adquisición de mercadería extranjera para que sea utilizada o consumida dentro de un país, mientras que la exportación hace referencia al envío de mercancía nacional o nacionalizada para su consumo o uso en el exterior (Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, s.f.).

Estas operaciones se pueden entender como la compra y venta de productos con otros países, en donde la exportación indica un ingreso y la importación un egreso. Por tanto, ambas operaciones se registran en la balanza comercial y cuando las exportaciones son superiores a las importaciones se dice que el saldo comercial de la balanza es superavitario, ya que los ingresos del país superaron a los egresos,

sin embargo, cuando una economía importa más de lo que exporta tiene un saldo comercial deficitario, puesto que adquirió más productos de los que logró vender a otras naciones (Krugman y Obstfeld, 2006).

1.2.4 Bienes (*commodities* y manufacturas) y servicios

Los intercambios entre los países se representan en forma de bienes y servicios, esta tesis pone énfasis en los primeros, que, además, se agrupan de acuerdo con su naturaleza o características. Con base en esto, *commodities* o productos básicos, es el nombre que identifica a los bienes que no requieren tecnología avanzada para su elaboración y cuyo precio se fija internacionalmente (Svampa, 2013), por lo que suelen ser muy volátiles. Estos se componen por los energéticos, como el petróleo, el gas natural y el carbón, así como por los metales industriales no ferrosos tal como el aluminio, el cobre, el plomo y el zinc. Igualmente están los metales preciosos, entre ellos el oro, la plata y el platino; por su parte, los *softs* son aquellos que se cultivan y crecen en la naturaleza, por el ejemplo el café, el cacao y el azúcar. Finalmente, la carne, sus derivados y los granos, como el maíz, el trigo y la avena también son parte de los *commodities* (Yagüe, 2014).

Cabe mencionar que los *commodities* vinculados a la agricultura o a los productos alimenticios suelen tener aranceles altos e incluso los gobiernos brindan apoyo a los agricultores para protegerlos de otros proveedores internacionales que podrían ser más competitivos. Sin embargo, en el caso de los energéticos, los minerales, los metales o la madera, los aranceles son muy bajos, ya que su disponibilidad está distribuida de manera desigual en el mundo y son requeridos para elaborar bienes de alta demanda, como las computadoras o los automóviles, por lo tanto, son muy necesarios en ciertos países como para ponerles un gravamen en la frontera (Love y Lattimore, 2015).

El siguiente tipo de productos son las manufacturas, las cuales constituyen gran parte del comercio mundial de bienes y suelen dividirse en tres categorías, la primera engloba a los insumos básicos, que refieren a aquellas industrias que elaboran productos sencillos a partir de materias primas, como la industria siderúrgica o aquellas que producen materiales para la construcción como la cal y

el cemento. La segunda categoría comprende a los productos tradicionales, aquellos que han pasado por las primeras etapas de industrialización, por ejemplo, las pieles, los cueros, los productos textiles, el calzado, entre otros bienes intensivos en mano de obra. La última categoría hace referencia a los productos no tradicionales, es decir, aquellos que tienen un proceso de industrialización más avanzado y que son intensivos en trabajo, capital y contenido tecnológico, tales como los enseres domésticos, la maquinaria, los aparatos eléctricos, los vehículos, las aeronaves, entre otros (Benavante, 2001).

Finalmente, los servicios también forman parte del intercambio comercial entre los países, y su existencia ha tomado relevancia debido a los avances de la tecnología. No obstante, el comercio internacional de servicios es inferior al comercio de productos y esto se debe a que muchos servicios tienden a consumirse en el punto de producción, por ejemplo, los servicios de limpieza o el servicio al cliente de los restaurantes e incluso si las empresas ofrecen estos servicios en el extranjero como parte de su presencia comercial, el valor del negocio no aparece en los datos de la balanza de pagos, puesto que esta solo muestra el comercio transfronterizo (Love y Lattimore, 2015).

Aunado a esto, el valor del comercio de servicios es más difícil de medir y esto se complica cuando se otorgan servicios a través de internet, por lo que, el transporte, los viajes y otros servicios comerciales (incluidos los servicios de comunicación, los seguros, los servicios financieros, de construcción y de tecnología de la información), son los que más se prestan para analizar el comercio internacional de servicios, el cual comienza a tomar auge y a expandirse a campos como el de la salud y la educación (Love y Lattimore, 2015), sin embargo, en esta tesis no será objeto de estudio.

1.3 El nuevo regionalismo: un regionalismo abierto

La regionalización comprende un proceso complejo para formar regiones, ya que implica objetivos determinados y dinámicas específicas para alcanzarlos, las cuales también podrían contribuir al cambio del área geográfica en cuestión. Estos objetivos pueden ser económicos, por ejemplo: expandir el comercio recíproco,

fomentar el desarrollo y el crecimiento económico, transformar el mercado productivo para poder diversificar, disminuir las desigualdades, aumentar la especialización, cooperación y el poder de negociación, además de aprovechar el progreso tecnológico y científico para mejorar las condiciones laborales. Pero también pueden ser extraeconómicos, como la búsqueda de poderío militar y político, mitigar los enfrentamientos entre naciones o crear un Estado con instituciones sólidas.

Por lo anterior, hay dos vías para percibir a la regionalización, la primera es una contraposición a la globalización y la segunda un proceso complementario de ella, por ende, autores como Hettne (2005) la comprenden como un elemento crucial para reorganizar el orden mundial, el cual se caracteriza por una estructura multidimensional más completa y post soberana (Duarte, 2011).

A la par, Pipitone (1996) expone aquellos factores económicos que podrían abrirle la puerta al proceso, entre los cuales destacan 1) la incapacidad para mantener un sistema unipolar; 2) el surgimiento de nuevos actores que no articulan con la dinámica comercial y financiera actual, y 3) la agudización de los problemas mundiales, que sobrepasan las capacidades de los Estados. Estas situaciones permiten visualizar a la regionalización como un proceso complementario o paralelo a la globalización, condición que Europa comprendió muy bien, ya que de esa forma aumentó su notoriedad en los asuntos internacionales, al percatarse de la hegemonía de Estados Unidos y la Unión Soviética. De la misma forma, América Latina ha buscado la independencia que tiene hacia EE. UU. de manera soberana y sostenida (Duarte, 2011).

La regionalización, tal como se explicó, puede trabajar en paralelo al globalismo³ y para ello, tiene un aliado llamado regionalismo o integración regional, concepto que hace referencia a la tendencia o al compromiso político que busca reorganizar a las regiones del mundo e insertar a los países en la economía mundial, así como reforzar la liberalización unilateral y multilateral del comercio. Estos regionalismos

³ «Conjunto de ideas que explican la globalización y la justifican desde un punto de vista ético» (Borja, 2001 :151).

surgen por la interdependencia económica y se representan en acuerdos de integración regional (AIR), que se extienden más allá del comercio internacional. Por lo tanto, la integración regional es el proceso que envuelve la creación de los AIR (Morales, 2007).

Existen dos olas del regionalismo, la primera se ubicó entre las décadas de 1950 y 1960, mientras que la más reciente se desarrolló a partir de 1980 y, esta última, refiere al nuevo regionalismo que prevalece alrededor del mundo. Enseguida, una explicación de cada una de ellas para comprender mejor sus características.

El primer o antiguo regionalismo contribuyó a la creación de las organizaciones internacionales, las cuales promueven la cooperación y las actividades transnacionales a través de la transportación, el comercio, la producción y el bienestar. Bajo este concepto fue creada la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), antecedente exitoso de la Unión Europea. Sin embargo, para América Latina los intentos de regionalismo se tornaron vulnerables debido a las fallas institucionales de los países, así como a las medidas proteccionistas y a las metas integracionistas ambiciosas (Sanahuja, 2016), que en la actualidad se traducen en grandes fallas del proyecto regionalista.

Uno de estos antecedentes se forma después de La Gran Depresión, cuando algunos gobiernos comenzaron a intervenir en las economías nacionales como medida temporal y necesaria para alcanzar estabilidad, pero para ciertos países latinoamericanos la intervención se concibió como una vía de desarrollo, en la que el Estado tomó el liderazgo en el fomento, regulación y protección del comercio frente al exterior, entonces, países como México, Argentina y Brasil se encontraban en un contexto de industrialización por sustitución de importaciones, en el que las economías de escala y las barreras a las importaciones impulsaron a la industria para que se convirtiera en el principal motor de crecimiento económico (Vázquez, 2017).

De 1950 a la década de 1970, el modelo ISI dio resultados, entre los que destacan una tasa de crecimiento de 6.8 % en las exportaciones y un incremento en la participación de las manufacturas en este rubro de hasta 14.4 %. La tasa promedio

de crecimiento económico en la región fue de 5.38 %, a pesar de que se desencadenaron problemas que el modelo económico no podía remediar y que pautaron fallas estructurales, de tal forma, que, el crecimiento económico alcanzado fue desequilibrado e incompetente, tanto para absorber la demanda interna, como para competir internacionalmente. Hubo déficit en la actividad agrícola que influyó en la escasez de alimentos, déficits fiscales, endeudamiento, devaluación de las monedas y altos niveles de inflación. Aunado a ello, la economía mundial se dirigía a la liberalización del comercio, mientras que los países latinoamericanos se movían en sentido contrario (Morales, 2007).

Derivado de esto, hubo dos hitos importantes que marcaron un punto de inflexión en la estrategia latinoamericana de crecimiento: el primero ocurrió en el año 1959, cuando la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sugirió que la integración regional era una alternativa para superar los problemas derivados de la ISI (Guillén, 2001 en Morales, 2007). Este enfoque buscaba eliminar las barreras al comercio y la inversión entre los países que mantenían relaciones y, al mismo tiempo, sostener e incluso elevar la protección contra terceros, procurar la intervención estatal, regular la inversión extranjera directa (IED) y respaldar todo esto con un proyecto, cuyo principal referente era la Unión Europea (Banco Interamericano de Desarrollo –BID–, 2002).

Con este antecedente, los primeros acuerdos de integración perseguían el establecimiento de un mercado común, pero situaciones como la excesiva burocracia institucional, la inestabilidad macroeconómica, la tendencia al proteccionismo, los desequilibrios en las balanzas comerciales, la limitada infraestructura para el comercio regional y la presencia de gobiernos autoritarios que impendían el comercio y desarrollo, contribuyeron al poco avance en la integración (BID, 2002).

Una de las principales manifestaciones del regionalismo fue la Asociación Latinoamericana de libre Comercio (ALALC), que pretendía la liberación comercial a través de la eliminación de barreras arancelarias. Uno de sus logros se alcanzó cuando nuevos productos, principalmente manufactureros, pudieron acceder a otros

mercados. Lamentablemente, el tratado nunca estableció un arancel externo común, había ausencia en la armonización de las políticas económicas y de fomento a las exportaciones, así como un trato común frente a la inversión extranjera, por lo que sus integrantes no obtuvieron beneficios equitativos (Ffrench-Davis, 1976).

Ante esto, se constituyó la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), que también pretende instaurar un mercado común, mediante un área de preferencias económicas, acuerdos regionales y brinda la apertura a establecer acuerdos parciales con otros países no integrantes de ALADI. Empero, aun con la flexibilidad de esta Asociación sus logros también han sido limitados (Vaz, s.f.).

El siguiente antecedente de integración se llama Mercado Común Centroamericano (MCCA) y se caracterizó por una fuerte infraestructura institucional, pese a ello, los mecanismos no eran del todo eficientes para alcanzar el regionalismo, además de que nunca se llegó a una producción de bienes intermedios o de capital, más bien todos eran bienes de consumo elaborados a partir de componentes importados y carentes de competitividad. Un resultado similar se obtuvo con el Pacto Andino (PA), que pretendía constituir un mercado común, pero priorizó la elaboración de herramientas que elevaran el crecimiento económico, dejando de lado el tema comercial, que aun así mostró un auge importante. Sin embargo, las ambiciosas expectativas puestas en los programas sectoriales, el complejo desarrollo industrial y la crisis de 1980 detuvieron el proceso de integración (Morales, 2007).

El segundo hito que marcó un cambio en la estrategia de desarrollo latinoamericano se dio en el año 1989, cuando el Consenso de Washington surgió para darle a Latinoamérica un modelo económico abierto y estable, que permitiera el crecimiento de la región. Para ello, la apertura económica se conseguiría a través de una serie de medidas que fomentarían el comercio internacional entre los países emergentes y desarrollados, al mismo tiempo que perseguía la estabilidad económica; con esto, se creó el siguiente decálogo del CW que buscaba instrumentar la política económica de América Latina (Martínez y Soto, 2012):

1. **Disciplina fiscal:** evitar déficits fiscales grandes y sostenidos.
2. **Reordenar las prioridades del gasto público:** eliminar subvenciones y asignar esos recursos al área social.
3. **Reforma fiscal:** ampliar la recaudación tributaria y disminuir el gasto público para remediar el déficit presupuestario.
4. **Liberalización financiera:** los tipos de interés los debía determinar el mercado.
5. **Tipo de cambio competitivo:** brindar seguridad para invertir en las industrias de exportación.
6. **Liberalización del comercio:** eliminar los permisos a la importación y hacer uso de los aranceles, pero también reducir estos últimos para las industrias exportadoras.
7. **Liberalización de la inversión extranjera directa:** atraer capital, conocimiento y experiencia.
8. **Privatización:** medida para liberar recursos y así combatir los problemas sociales.
9. **Desregulación:** modificar las leyes para atraer a inversionistas y empresas nacionales y extranjeras.
10. **Derechos de propiedad:** crear derechos de propiedad asegurados que permitieran estimular el desarrollo del sector privado.

El Consenso de Washington fue un parteaguas para las prácticas neoliberales y la globalización, y se manifestó en paralelo al nuevo regionalismo, que surgió entre 1980 y 1990 con la dinámica de la integración europea, tema que fue estudiado por las relaciones internacionales y la política económica internacional (Hettne, 2005).

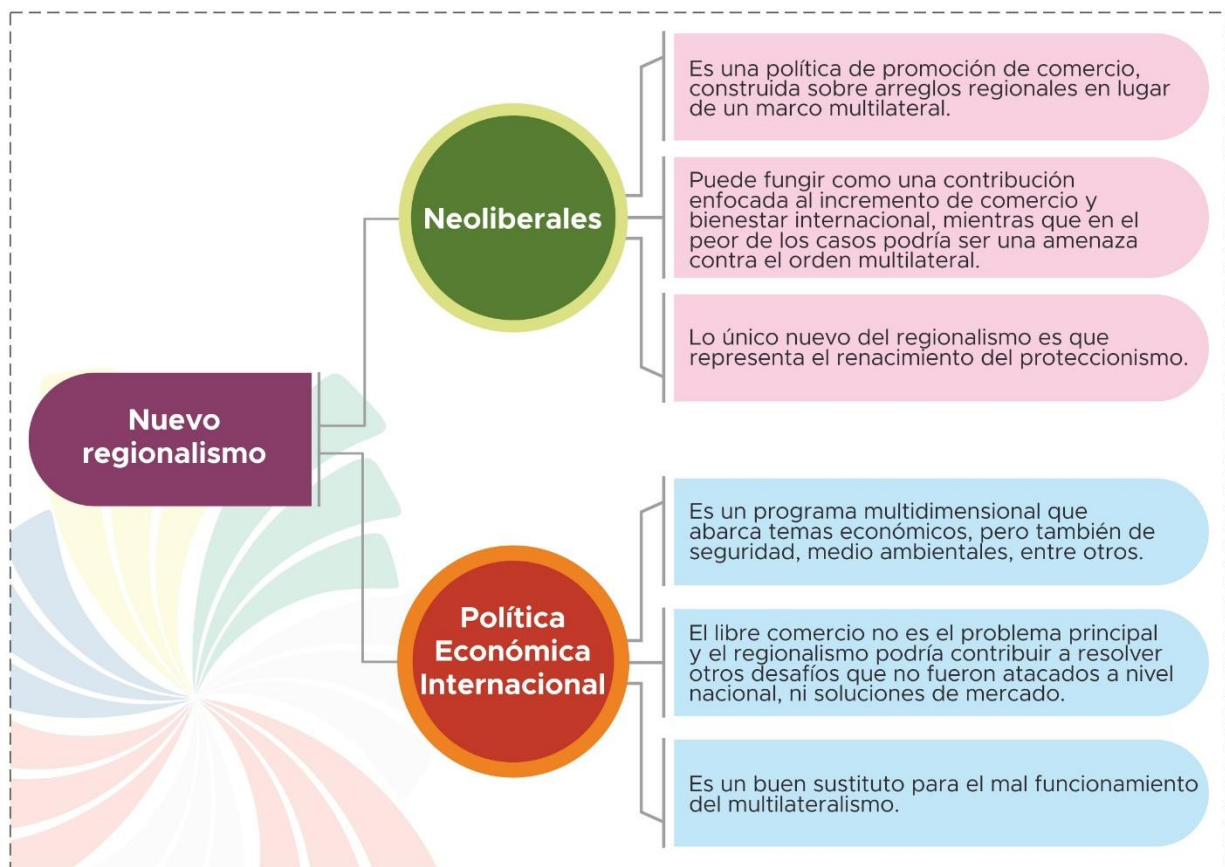
El regionalismo abierto es definido por la CEPAL como el proceso que surge al conciliar la interdependencia derivada de los acuerdos de carácter preferencial y la interdependencia impulsada por las señales del mercado resultantes de la liberalización comercial en general. Por lo tanto, este nuevo regionalismo busca que las políticas de integración sean compatibles con aquellas políticas que buscan elevar la competitividad internacional y que también las complementen. De allí que,

se pretende que los países concentren su poder político y económico en los flujos comerciales, de tal forma que compitan en la economía global y se instaure una economía internacional abierta y transparente (CEPAL,1994).

Con el regionalismo abierto las naciones establecen relaciones a nivel macro, sub y micro regional para tener presencia en la dinámica global y entre sus características se encuentran: la cooperación política, el incremento comercial basado en relaciones de equidad entre los integrantes, así como en la planeación industrial regional (Mittelman, 1996 en Morales, 2007). No obstante, «lo que diferencia al regionalismo abierto de la apertura y de la promoción no discriminatoria de las exportaciones es que se sustenta en los acuerdos de integración y reforzado por la cercanía geográfica y la afinidad cultural de los países de la región» (CEPAL, 1994: 13).

Como se ha mencionado, el nuevo regionalismo tomó forma en un mundo multipolar bajo un contexto de globalización, es decir, es parte de una transformación en la estructural global, de allí que sea aplicable a todo el orbe, aunque para esta tesis se contextualiza para América Latina. Sin embargo, los economistas neoliberales se apresuraron a catalogarlo como un nuevo proteccionismo, debido a que tenían que el repentino interés respecto al regionalismo condujera a un proteccionismo similar al de la ISI, pero la diferencia entre el nuevo regionalismo y proteccionismo requiere de un análisis más preciso (Hettne, 2005). A continuación, el cuadro 2 permite comparar al nuevo regionalismo desde la perspectiva neoliberal y de la política económica.

Cuadro 2. El nuevo regionalismo desde la perspectiva neoliberal y la Política Económica Internacional



Fuente: elaboración propia con información de Hettne (2005).

El cuadro 2 denota que para los neoliberales el regionalismo es una forma de proteccionismo que puede fungir como una amenaza contra el orden multilateral, mientras que, desde una perspectiva de política económica, representa un regionalismo abierto, el cual se comprende con base en la transformación de la economía mundial. Además, este proyecto de integración está impulsado por el mercado y con miras al exterior, de tal forma que se eviten los altos niveles de protección y se apege a la globalización e internacionalización de los procesos de la política económica mundial (Hettne, 2005).

En América Latina el regionalismo abierto figura como un mecanismo para diversificar riesgos y se sustenta en acuerdos de integración que buscan eliminar barreras al comercio, fomentar la estabilidad macroeconómica de los países, crear

mecanismos de facilitación de comercio y favorecer la adhesión de nuevos miembros a los acuerdos; para lo cual, es necesario diseñar normas estables y transparentes que eviten riesgos, incertidumbres o controversias entre las economías (CEPAL, 1994).

A su vez, el regionalismo abierto favorece la movilidad de personal calificado entre países o empresas, fomenta las inversiones recíprocas, la adopción de nuevos sistemas tecnológicos y el uso común de infraestructura, entre otros elementos que promueven la interdependencia entre los países que recurren a la integración. Sin embargo, este proceso suele ser largo, ya que toma impulso conforme los países interactúan y descubren que hay nuevas áreas en las cuales es necesario cooperar (CEPAL, 1994).

En Latinoamérica, una de las manifestaciones más estudiadas del regionalismo abierto ha sido el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, empero, con el surgimiento de la Alianza del Pacífico se recordó la importancia de la liberalización comercial y el uso de políticas comerciales abiertas (Morales y Cadena, 2019), ya que en la Declaración Presidencial de la Alianza del Pacífico sobre el Sistema Multilateral de Comercio, la AP resaltó su compromiso con los preceptos del regionalismo abierto.

Es preciso mencionar que el regionalismo antiguo y el nuevo coexisten, es decir, aquellas organizaciones creadas bajo el antiguo regionalismo siguen vigentes, pero con nuevas funciones, mientras que las organizaciones fundadas con el regionalismo reciente, tal como la Alianza del Pacífico, fueron diseñadas para encontrar nuevos retos. Por ende, debe verse como un nuevo panorama político, caracterizado por muchas dimensiones interrelacionadas, diversos actores y diferentes niveles interactivos de la sociedad. De esta forma, la regionalización y la globalización están vinculadas, pero sus efectos dependen de su posición en el tiempo (Hettne, 2005).

Por lo tanto, el regionalismo abierto favorece a los países para que se inserten en el plano internacional de una forma distinta a la del pasado, ya que el contexto internacional ha cambiado y la integración de los mercados es una estrategia útil

para poder competir y posicionarse en la dinámica global. De esta manera, el regionalismo y la globalización son dos estrategias que se complementan para formar un sistema económico altamente integrado, en el que todas las partes se encuentran vinculadas bajo diferentes condiciones de cohesión y forman una dimensión global con resultados diferentes alrededor del orbe (Rodríguez y Cota, 2001).

1.4 Teoría de la integración económica

El último pilar conceptual que da forma a la presente tesis es la teoría de la integración económica y se define como «un proceso que incluye medidas diseñadas para abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes estados nacionales, visto como un estado de efectos, que puede ser representado por diversas formas de abstinencia de discriminación entre economías nacionales» (Balassa, s.f.: 174). Estas formas de integración se dan en diferentes niveles, tales como: área o zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica y completa integración económica. No obstante, se agrega el concepto de área de preferencias arancelarias, la cual es una etapa previa a la zona de libre comercio.

1.4.1 Área de preferencias arancelarias

El área de preferencias arancelarias se considera la manifestación elemental de la cooperación económica, ya que, tal como su nombre lo indica, únicamente se centra en las concesiones relativas a los gravámenes de importación y exportación de los bienes pertenecientes a los países que integran el área, es decir, su alcance se limita a las restricciones meramente arancelarias (Basaldúa, 2004 en Zincenko, 2018).

Esencialmente la Alianza del Pacífico (AP) se encuentra en este nivel de integración, ya que todavía no llega a la desgravación arancelaria completa que tiene como objetivo. No obstante, se encuentra muy cerca de alcanzarla por las razones que se explican en el segundo capítulo de esta tesis.

1.4.2 Área de libre comercio

En esta zona los participantes eliminan aranceles u otras restricciones cuantitativas entre sí, pero mantienen sus tarifas propias frente a terceros. En este primer peldaño se posicionará la Alianza del Pacífico una vez que llegué a la eliminación arancelaria completa, ya que en el capítulo 1, artículo 1.1 del Protocolo Adicional, declaró el establecimiento de una zona de libre comercio, caracterizada por una eliminación arancelaria u otras restricciones cuantitativas entre Chile, Colombia, México y Perú.

Con la finalidad de cumplir estos objetivos, el Grupo Técnico de Facilitación del Comercio y Cooperación Aduanera provee de agilidad en el despacho de las mercancías; automatización de procesos, bases de datos, interoperabilidad de las ventanillas únicas y la implementación de los programas de operador económico autorizado para la futura firma de acuerdos de reconocimiento mutuo; aunado a que el Protocolo Adicional del Acuerdo Marco busca la desgravación arancelaria de las listas de los cuatro países (Alianza del Pacífico, 2018). Asimismo, los integrantes de la Alianza del Pacífico persiguen la diversificación industrial, la creación de valor agregado y el incremento de las exportaciones; variables que favorecen el bienestar de las naciones (Gibbs, 2007).

1.4.3 Unión aduanera

Los países que integran una unión aduanera realizan negociaciones a fin de alcanzar una supresión de fronteras a favor del comercio e igualan los aranceles para tener una tarifa común frente a los no integrantes. Para el caso de los países de AP, en este nivel serían vistos como una unidad, exactamente como los Estados que forman parte del Mercado Común del Sur (MERCOSUR)⁴, quienes no establecieron exactamente un mercado común, pero sí una unión aduanera imperfecta que les permitió una libre movilidad de casi todas sus mercancías.

⁴ Al año 2019 el MERCOSUR está integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay; Bolivia atraviesa el proceso de adhesión, mientras que los derechos y obligaciones de Venezuela en el bloque se encuentran suspendidos, y se reactivarán cuando se verifique el pleno establecimiento del orden democrático en la República Bolivariana. Además, cuenta con seis estados asociados, entre ellos Chile y Perú, por lo que, con el trabajo conjunto se espera avanzar hacia la libre circulación de bienes, servicios y factores en el mecanismo (Mercado Común del Sur, 2019).

Esto es, el objetivo del MERCOSUR era establecer un arancel externo común, es decir, tener una tasa arancelaria uniforme para las importaciones procedentes de economías ajenas al bloque. Sin embargo, lo que realmente se estableció fue un arancel externo imperfecto, en el que, existe un arancel externo por niveles que va desde 0 % a 20 %, salvo las excepciones previstas en un documento con 97 capítulos (Cristini y Balzarrotti, 1993).

1.4.4 Mercado común

Este es el grado de integración que idealmente debía alcanzar el MERCOSUR, en el que tanto las restricciones al comercio como las de los movimientos de servicios, capitales y personas son eliminadas. Sin embargo, los avances han sido pocos para llegar a un mercado común pleno; ha habido una eliminación paulatina en las limitantes al comercio de servicios, así como planes para armonizar la política macroeconómica de los países, lo que pretendía tener una inflación máxima de 5 %, un déficit presupuestario no superior al 3 % del producto interno bruto (PIB) y una relación entre la deuda pública y el PIB de no más de 40 %. Desafortunadamente, el periodo en el que se desarrolló el Mercado Común del Sur y los infortunios por los que han atravesado sus integrantes, no permiten que se alcance la integración deseada, ya que cada Estado busca enfocar sus esfuerzos en solucionar sus contingencias antes que seguir abriéndose a la liberalización (Paíva y Gazel, 2003).

1.4.5. Unión económica

La unión económica implica una supresión de restricciones a las mercancías, tal como se configura en el mercado común, pero también involucra una armonización de las políticas económicas de los países integrantes. Usualmente busca que haya paridades entre las monedas para alcanzar una unión monetaria, y en su fase más avanzada, puede conducir a la circulación de una moneda única o una autoridad monetaria central. El caso más exitoso es la Unión Europea (UE), un bloque que diseñó criterios de convergencia encaminados a una política económica común, que darían paso a la existencia del Euro, siendo los países que lo adoptaron, parte de la Eurozona.

1.4.6 Comunidad económica o integración económica total

Esta es la última etapa de la integración económica, en el que una autoridad supranacional se encarga de tomar las decisiones de política fiscal, monetaria y cambiaria. Dicho esto, la actividad de la Unión Europea está sujeta a un sistema jurídico supranacional y también se establecieron instituciones comunes que adquirieron naturaleza supranacional, ya que los Estados transfirieron parte de su soberanía nacional hacia ellas. Por lo tanto, gran parte de las acciones de estas instituciones involucran a todos los países de la UE y buscan impulsar los esfuerzos integracionistas (Rueda, 2009).

Es preciso mencionar que la Alianza del Pacífico no busca avanzar en los cinco niveles de la teoría de la integración económica, ya que la unión aduanera no se ha considerado como el próximo objetivo a lograr (Rodríguez, 2015). Sin embargo, incluso si la AP es una zona de libre comercio, también promueve una agenda de integración profunda, que involucra elementos como la inversión, la propiedad intelectual, las compras gubernamentales y las normas laborales y ambientales (Briceño, 2013), mismas variables que promueve el regionalismo abierto. De allí que la Alianza del Pacífico se apegue a este e impulse la liberalización comercial de los países.

Este conjunto de elementos fueron clave para que México se interesara en la Alianza del Pacífico, sumado a que fue diseñada como una estrategia flexible y pragmática a las condiciones y los avances de cada país, con vocación extra región e integrada a la economía global, que vincula a los integrantes a través de tratados de libre comercio y les exige reciprocidad de obligaciones, además, los socios se enfocan en el proceso de integración, más que en la rapidez de llegar a la meta (Rodríguez, 2015).

Es así como el regionalismo abierto y la teoría de la integración conforman un marco que permite entender y explicar el surgimiento de la Alianza del Pacífico; mientras que los conceptos de política comercial favorecen la comprensión de los próximos capítulos, ya que esclarecen las acciones comerciales emprendidas por los integrantes de la AP y específicamente la participación de México dentro del bloque.

Capítulo 2. La Alianza del Pacífico en el mundo

El capítulo dos busca dar respuesta al segundo objetivo específico de esta tesis, el cual, pretende analizar a los integrantes de la Alianza del Pacífico a través de elementos cuantitativos relativos al comercio internacional. No obstante, previo a este análisis se presentan tres apartados que dan información general sobre la AP, por ello, el primero describe los antecedentes de la Alianza del Pacífico, es decir, aborda al Arco del Pacífico Latinoamericano y cómo es que este marcó la pauta para la creación de la AP y su proyección hacia los países asiáticos.

El segundo apartado describe qué es la Alianza del Pacífico, cuáles documentos favorecieron su surgimiento y formalidad y cuáles son los objetivos que pretende alcanzar con su labor. De igual forma, ilustra la estructura institucional de la AP y la función de cada una de sus divisiones. El tercer apartado enmarca los logros del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco, esto es, la desgravación inmediata del 92 % de los aranceles, aunque también se presenta un argumento que sugiere que la liberalización inmediata superó tal porcentaje y, por ende, el Protocolo Adicional es uno de los instrumentos más atractivos de la AP para alcanzar la libre circulación de bienes y servicios.

El último subcapítulo concentra un análisis cuantitativo que tiene como objetivo conocer la estructura comercial de la Alianza a través de diferentes apartados: el primero de ellos reúne información en torno a las exportaciones, importaciones y la balanza comercial de la iniciativa; el segundo se concentra en los bienes exportados e importados por Chile, Colombia, México y Perú; el tercero profundiza en los flujos comerciales de la AP, y finalmente, se presenta un apartado referente a la participación de la Alianza del Pacífico en el comercio del mundo y de la región de América Latina, así como otra sección que describe el comercio intra-AP.

2.1 Antecedentes

El escenario integracionista en América Latina tiene diferentes matices, algunos de los proyectos se enfocaron en hacer frente al neoliberalismo y la influencia estadounidense, tal es el caso del ALBA, otros buscaron expandir sus mercados a través de un arancel externo común, como Mercosur y actualmente la mayoría de los países se han apegado a la liberalización comercial a través de los tratados de libre comercio (TLC).

Bajo este contexto, Perú entró en un proceso de revisión de estas alternativas y en hallar la mejor vía para llegar a nuevos mercados, particularmente de Asia-Pacífico, ya que el protagonismo, dinamismo y estabilidad de los países de esta región resultan atractivos para el comercio y la inversión. La propuesta por parte del presidente peruano, Alan García y el canciller José Antonio García Belaunde se basó en crear un mecanismo de integración apoyado en el regionalismo abierto que considerara a los países del litoral del Pacífico (Novak y Namihas, 2015).

En el año 2007 se formalizó la creación del Arco del Pacífico Latinoamericano, integrado por Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, El Salvador, Honduras, Nicaragua y México (Briceño, 2010). Este surgió como un espacio de diálogo capaz de generar sinergias en materia económica y comercial que pudiera fortalecer sus vínculos con los mercados asiáticos (Roldán, Pérez y Garza, 2013).

La creación del Arco del Pacífico expresó la importancia de los países de Asia y del Pacífico a nivel comercial, por lo que el Arco se planteó una triple función: 1) defender las políticas neoliberales; 2) hacer frente al ALBA, y 3) crear vínculos para negociar con Asia, específicamente con China. Además, intentaba coordinar una posición regional frente al dinamismo de la Cuenca del Pacífico, cuya influencia en América Latina es cada vez mayor (Briceño, 2010).

Ante los escasos avances del Arco y las divergencias entre sus integrantes, Ecuador y Nicaragua decidieron alinear su política comercial con la del ALBA, mientras que los países del triángulo del norte se inclinaron por estrechar lazos con Estados Unidos, dando paso a que Chile, Colombia, México y Perú crearan la Alianza del

Pacífico, ya que tienen las mayores convergencias económicas y políticas, a los cuales eventualmente se les unirá Panamá y Costa Rica (López y Muñoz, 2012).

2.2 Alianza del Pacífico: más allá de un tratado

En abril del año 2011 los líderes políticos de Chile, Colombia, México y Perú se reunieron, para que a través de la Declaración de Lima se estableciera la Alianza del Pacífico, la cual superficialmente es vista como una zona de libre comercio, pero que en realidad involucra una agenda de integración profunda con el objetivo de avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, personas, servicios y capitales. En junio del año 2012, el Acuerdo Marco le dio formalidad a la Alianza y se plantearon los siguientes objetivos: 1) operar a favor de las cuatro libertades⁵, 2) impulsar el crecimiento, desarrollo y competitividad de cada una de las partes y 3) convertirse en una plataforma de proyección al mundo, con énfasis en Asia-Pacífico (Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, 2012, art. 3) propósitos que evidencian el compromiso de la Alianza con el regionalismo abierto.

Con base en estos elementos, es posible mencionar que la AP es una manifestación de la integración regional latinoamericana, cuyo alcance espacial es subregional porque no se incluyen a todos los países de la región, mientras que el despliegue geográfico es longitudinal, ya que los cuatro socios fundadores tienen en común la costa latinoamericana del Pacífico y sus esfuerzos se orientan especialmente a Asia-Pacífico (Rocha y Morales, 2015). Sin embargo, estas características no la limitan para establecer vínculos con otras economías.

De allí que la AP también cuente con la categoría de Estado Asociado, la cual se adquiere al firmar un tratado en materia económica y comercial con cada uno de los integrantes de la Alianza y que mediante unanimidad se apruebe su contribución al cumplimiento de los objetivos del Acuerdo Marco, entre los candidatos se encuentran Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur. Asimismo, la categoría de Estado Observador, tal como muestra la figura 2, actualmente incluye a 59

⁵ Libre circulación de bienes, personas, servicios y capitales (Senado de México, 2019).

economías de los 5 continentes e implica un derecho a voz⁶ en los proyectos que se quieren fortalecer y la posibilidad de ser integrante si se cumple con los requerimientos establecidos (Alianza del Pacífico, 2019a).

⁶ Los países pueden dar su punto de vista en las cumbres presidenciales, ministeriales y empresariales que organiza la Alianza, así como identificar futuras posibilidades de negocio (Lee, 2015).

Es preciso mencionar que la AP no tiene secretarías o burocracia, por lo que cuenta con una plataforma virtual que le permite manejar registros y archivos que se adecúan al presente y muestra un liderazgo para evitar el burocratismo. Además, posee una institucionalidad para cumplir con sus objetivos (Senado de México, 2019). Su organización está representada en la figura 3.

Figura 3. Estructura institucional de la Alianza del Pacífico



Fuente: Adaptado de *Organigrama y objetivos*. Alianza del Pacífico (2019^b), Alianza del Pacífico (<https://alianzapacifico.net/organigrama-y-objetivos/>).

La figura 3 refleja que los presidentes de los Estados socios son los máximos tomadores de decisiones y se apoyan del Consejo de Ministros, integrado por los secretarios de relaciones y comercio exteriores, para encontrar alternativas que cumplan los objetivos del Acuerdo Marco. El papel de la Presidencia Pro-Tempore se basa en ser el máximo representante de la AP en eventos internacionales y organizar las cumbres del organismo, cargo que se rota anualmente entre los cuatro integrantes. A la par, el Grupo de Alto Nivel (GAN) conformado por los subsecretarios de las mismas áreas, evalúa las propuestas del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP) para que, de ser aceptadas, se lleven a cabo negociaciones entre los cuatro países, sumado a que examina áreas potenciales para poner en marcha proyectos con otros países del mundo (Contreras, 2018).

Para alcanzar este objetivo, el CEAP se divide en temas y cada uno es liderado por un país distinto. De allí que Chile dirige la inversión, integración financiera, compras públicas, emprendimiento e innovación; Colombia preside temas de comercio ilícito y control del contrabando; México es responsable de la agenda digital o sectores específicos como dispositivos médicos o el sector cosmético; finalmente, Perú está al frente de las ventanillas únicas de comercio, sistemas de monitoreo de competitividad, apoyo a las pymes, etcétera (Contreras, 2018).

Los Coordinadores Nacionales organizan las acciones de implementación a favor de la integración de la Alianza, dan seguimiento a los compromisos acordados por los Jefes de Estado, el Consejo de Ministros y el GAN, aunado a que revisan el trabajo de los Grupos y Subgrupos Técnicos (Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales, 2019), compuestos por servidores públicos que tienen la función de negociar áreas de interés de la Alianza, entre las que se encuentran: cadenas globales de valor, facilitación del comercio y cooperación aduanera, pymes, servicios, capitales, transparencia fiscal internacional, entre otros temas comerciales y no comerciales (Pastrana, 2015).

Finalmente, la Comisión Interparlamentaria está vinculada con la institucionalidad jurídica de la AP, ya que examina la eficacia de las disposiciones del Acuerdo Marco, el grado de avance de los grupos o subgrupos técnicos, así como de todas

aquellas estrategias o políticas relacionadas con la integración (Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques, 2018), tal como el Consejo de Ministros de Finanzas, que trabaja para favorecer la integración en lo económico y financiero.

2.3 Evolución y logros de la Alianza

La evolución de la Alianza del Pacífico no se puede explicar sin mencionar los logros que ha tenido la misma a lo largo de los años, para ello es necesario conocer los avances en materia comercial que han aproximado a los países hacia las cuatro libertades, las cuales son promovidas por el regionalismo abierto. Los próximos párrafos están dedicados a conocer más de cerca el trabajo de la Alianza.

2.3.1 Protocolo Adicional al Acuerdo Marco








Uno de los documentos más importantes de la AP es el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco, firmado en el año 2014 y que entró en vigor el 1 de mayo de 2016, el cual, a lo largo de sus 19 capítulos plasma lo referente a reglas de origen, especificaciones de las barreras no arancelarias, inversión, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, transparencia y solución de diferencias, aunado a que desgrava 92 % de los productos comercializados por los integrantes de la Alianza; mientras que el porcentaje restante involucra productos sensibles, tales como: maíz, trigo, café, plátano, frijol, papa, lácteos y petróleo, cuya desgravación se daría gradualmente para el año 2030, alcanzando el nivel de integración económica que ha propuesto el bloque (Protocolo Adicional al Acuerdo Marco, 2014).

Sin embargo, un análisis elaborado por Pérez y Roldán (2015) destaca que la liberalización inmediata del 92 % solamente considera los seis primeros dígitos de la clasificación arancelaria, pero si la estimación se elabora con una clasificación de diez dígitos para cada país, entonces el porcentaje promedio de partidas arancelarias liberalizadas de forma inmediata es de 97.10 %, por lo que

gradualmente se tendría que liberar 2.53 % referente a productos sensibles y 0.3% restante serían partidas excluidas⁷ del protocolo (ver cuadro 2).

Cuadro 2. Niveles de liberalización arancelaria

(Porcentajes)

	 Chile	 Colombia	 México	 Perú	Promedio
Liberalización inmediata 	97.70%	96.40%	96.00%	98.30%	97.10%
Liberalización progresiva 	1.90%	3.20%	3.70%	1.30%	2.53%
Partidas excluidas 	0.40%	0.40%	0.30%	0.50%	0.30%

Fuente: Adaptado de *Desgravación arancelaria en el marco de la Alianza del Pacífico* (p. 31), por C. Pérez y A. Roldán, 2015, Fondo Editorial Universidad EAFIT.

En la teoría de la integración económica un área de libre comercio implica la eliminación de los aranceles u otras restricciones cuantitativas entre los integrantes, y en el caso de la Alianza del Pacífico, el Protocolo Adicional figura como el instrumento a través del cual se pretende efectuar esta supresión, es decir, que la AP está muy cerca de alcanzar el nivel de zona de libre comercio, lo cual a su vez reflejaría que la Alianza ya superó la zona de preferencias arancelarias, es decir, que específicamente las restricciones arancelarias del bloque ya han sido eliminadas.

No obstante, el Protocolo Adicional además de desgravar arancelariamente a un abanico de productos, también está pensado para otorgar beneficios que no se pueden obtener con acuerdos preexistentes, de tal forma que se contribuya a una integración más profunda de las cadenas regionales de valor y se eleve la competitividad del bloque. Es decir, debido a que los porcentajes de liberalización son ligeramente superiores a los que ya se habían alcanzado con los tratados

⁷ Productos de azúcar, cacao y sus preparaciones, algunos cereales, ciertas preparaciones alimenticias que incluyen cacao y bebidas alcohólicas. Empero, no todos los productos dentro de estos grupos han sido excluidos, solamente una fracción al considerarse altamente sensibles (Pérez y Roldán, 2015).

preexistentes, las negociaciones sobre medidas paraarancelarias, acumulación de origen, compras públicas, entre otras, son los elementos que pueden potenciar el comercio al interior de la AP (Pérez y Roldán, 2015).

2.4 Estructura comercial de la Alianza del Pacífico

Analizando a la Alianza del Pacífico como la iniciativa de integración regional que es, en el año 2018 alojó a más de 226 millones de personas: 56 % mexicanos, 22 % colombianos, 14 % peruanos y 8 % chilenos, lo equivalente a más de un tercio de la población de América Latina y el Caribe. Esta iniciativa está integrada por economías promotoras del libre comercio y las de más rápida expansión de Latinoamérica, por lo que conforman un bloque equivalente a la octava economía mundial (Robles, Albo y Herrera, 2018), aunado a que aportó 35.3 % al PIB de la zona, promedió un PIB *per cápita* de US\$9,798 y captó 29.5 % de los flujos de inversión extranjera directa neta de la región. Sin embargo, es importante analizar el aporte de cada uno de los países a estas cifras. El cuadro 3 permite puntualizar en los indicadores mencionados.

Cuadro 3. Alianza el Pacífico: Indicadores macroeconómicos, 2018

	PIB	IED Neta	PIB <i>per cápita</i>	Inflación
	Millones US\$		US\$	%
Chile	298,231	4,134	16,252	2.31
Colombia	331,047	6,413	6,694	3.23
México	1,220,696	25,785	9,425	4.89
Perú	222,044	6,469	6,820	1.31
Alianza del Pacífico	2,072,018	42,800	9,798	2.94

Fuente: elaboración propia con información del FMI (2018) y CEPAL (2019a).

Nota: la inflación correspondiente a Colombia es una estimación del FMI.

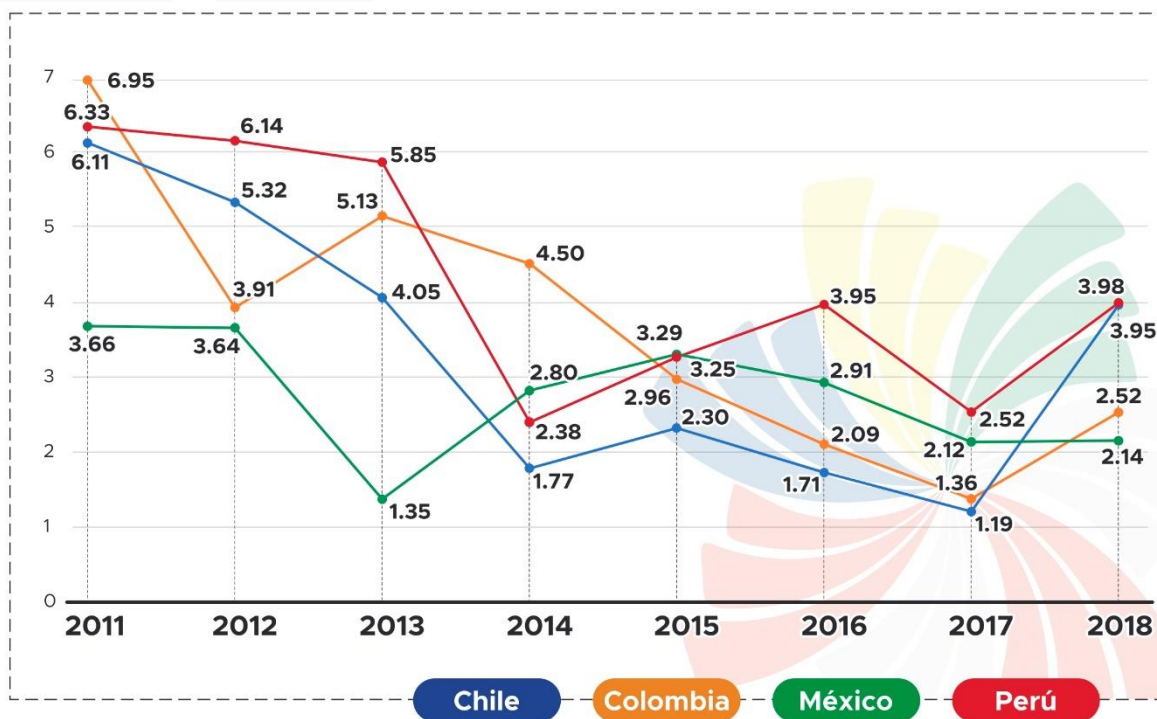
El cuadro 3 muestra que México es una de las economías más fuertes en la Alianza del Pacífico, ya que en el año 2018 aportó al bloque 58.9 % del PIB y 60 % de la

IED neta, mientras que el porcentaje restante se atribuyó a Colombia, Perú y Chile, siendo este último, el país que menos inversión extranjera directa recibió, pero el que mayor PIB *per cápita* registró. Sin embargo, la inflación promedio mundial fue de 2.4 % y la Alianza superó este porcentaje debido a que México y Colombia tuvieron una inflación mayor al promedio.

No obstante, la inflación del año 2017 de México y Colombia fue aún más elevada. En el caso mexicano (6.04 %) se explicó por el histórico incremento en los precios mexicanos, cuyos principales productos afectados fueron los vegetales, hidrocarburos y el transporte aéreo (Castro, 2018) y contrario a lo que se podría pensar, Colombia (4.31 %) se vio favorecida por la disminución en los precios de los granos, vestuario y vivienda, ya que en el año 2016 tuvo una inflación del 7.5 % (Mouthon, 2018), por lo tanto, los niveles de inflación de la AP mejoraron por lo menos al año 2018.

También es importante visualizar el crecimiento económico de la Alianza del Pacífico, es decir, la producción de los socios cada año. Para ello, se presenta la gráfica 1 que ilustra la tasa de crecimiento del PIB de cada país durante el periodo establecido.

Gráfica 1. Integrantes de la AP: tasa de crecimiento del PIB 2011-2018
(Porcentajes)



Fuente: elaboración propia con información del Banco Mundial (2019^a).

Posterior a la crisis financiera internacional del año 2008, los países tuvieron una rápida recuperación que les permitió integrar la Alianza del Pacífico en el 2011, año en el que Perú (6.33 %), Chile (6.11 %) y Colombia (6.95 %) fueron de las economías con las tasas de crecimiento más altas de Suramérica (CEPAL, 2012). Sin embargo, un año más tarde, China sufrió una desaceleración generada por la crisis de la eurozona y redujo sus exportaciones a la mitad, lo que ocasionó que el precio del cobre, principal producto de Chile y tercero de Perú cayera a su nivel más bajo (BBC, 2012).

Tal como muestra la gráfica 1, en el año 2013, México presentó el desempeño más bajo de las economías de la Alianza, derivado de la reducción del gasto público, la crisis de la industria de la construcción y en menor medida, por la disminución de la demanda estadounidense de productos manufacturados (González, 2013). Un año después los socios de la AP firmaron el Protocolo Adicional como parte de su estrategia para seguir avanzando en la zona de libre comercio que integraron, por

lo que se esperaría que tuviera un impacto positivo sobre su producción. Sin embargo, en términos generales, su crecimiento económico tuvo una tendencia negativa, con algunos repuntes esporádicos, pero siempre inferiores que al inicio del periodo.

Con ello se infiere que la firma del Acuerdo Marco y del Protocolo Adicional no representaron un aumento significativo en la producción de bienes de ninguno de los países, lo que es entendible considerando que su entrada en vigor fue hasta el año 2016, pero esto más bien se debe a que los TLC firmados previamente y de forma recíproca entre los integrantes ya habían liberado lo esencial o casi todo el comercio (Vieira, 2015), por lo que no habría cambios significativos en el PIB, aunado a que la oferta y demanda de los productos básicos suelen responder poco o con retardo a los estímulos e incentivos de las medidas de apertura comercial (Benavente, 2001). No obstante, se debe reconocer que el Protocolo Adicional sí implicó un avance en el número de partidas excluidas, dado que las listas de exclusión de los TLC eran más extensas y se espera que en el año 2030 haya una liberalización del 99 % de los bienes (Pérez y Roldán, 2015).

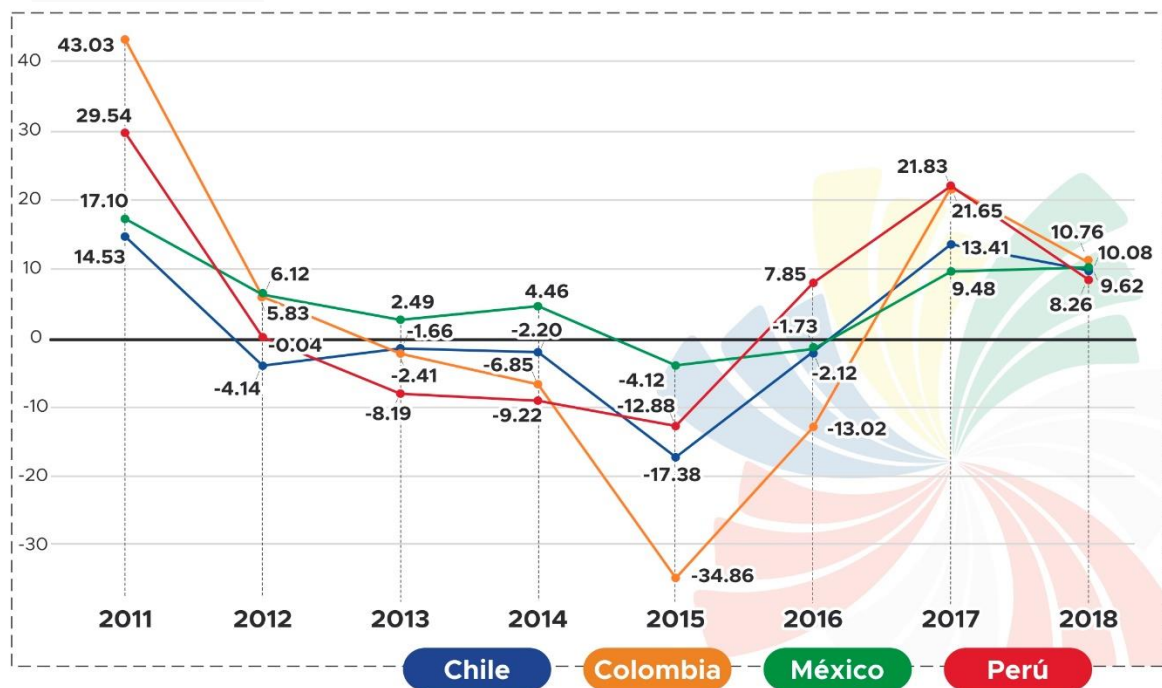
En el año 2018 el PIB de Chile (3.95 %), Colombia (2.52 %) y Perú (3.98 %) mostró una ligera recuperación respecto a los años anteriores, lo cual puede explicarse porque los precios de las materias primas aumentaron, específicamente hubo un alza de 28 % en el precio del petróleo, mientras que los metales y los productos agropecuarios incrementaron en 5 % y 3 % respectivamente. Empero, para México (2.14 %) el panorama fue diferente, ya que su crecimiento económico fue casi igual al del año 2017 (2.12 %) debido a las tensiones comerciales entre Estados Unidos y China (CEPAL, 2019b).

2.4.1 Exportaciones, importaciones y balanza comercial de la Alianza del Pacífico

Es preciso destacar que uno de los objetivos de toda estrategia comercial es la ampliación de mercados y con ello el aumento de la oferta exportable, por ende, con la firma del Acuerdo Marco, los flujos comerciales de los integrantes de la AP

deberían repuntar, para ello, las gráficas 2 y 3 señalan el crecimiento de las exportaciones e importaciones de estos.

Gráfica 2. Integrantes de la AP: tasa de crecimiento de las exportaciones, 2011-2018
(Porcentajes)



Fuente: elaboración propia con información de UN Comtrade (2019).

Como se observa en la gráfica 2, considerando el periodo de trabajo de la Alianza (2011-2018), la tasa de crecimiento de las exportaciones mexicanas presenta un comportamiento menos volátil en comparación con sus socios, aunque desde el inicio del periodo, las exportaciones de los cuatro países decrecieron, ya que en el año 2012 Europa sufrió una recesión económica, derivada de desequilibrios financieros, fiscales y de competitividad, especialmente de la zona euro, sumado a que China se desaceleró y Estados Unidos tuvo un crecimiento moderado, por lo que los integrantes de la Alianza se vieron afectados, específicamente Chile y Perú, dada la importancia del mercado europeo y asiático para sus exportaciones (CEPAL, 2013).

Asimismo, entre enero del año 2011 y octubre del 2015 la caída de los precios de los metales y de los combustibles (petróleo, gas y carbón) fue cercana a 50 %, mientras que los precios de los alimentos se contrajeron un 30 por ciento.

Específicamente durante el año 2015 los precios de los combustibles cayeron aún más (24 % desde enero hasta octubre), sumado a que los precios de los metales y de los productos agrícolas disminuyeron en 21 % y 10 % respectivamente. De allí que después de la firma del Protocolo Adicional, el crecimiento negativo de las exportaciones se volvió a hacer presente para México (-4.12 %) y se acentuó para Perú (-12.88 %), Chile (-17.38 %) y Colombia (-34.86 %) (CEPAL, 2015a), ya que aparte de la contracción en el volumen de las exportaciones, también disminuyó su valor (principalmente combustibles y sus derivados); por ejemplo, el volumen de las exportaciones peruanas de petróleo y sus derivados se redujo en 9.5 % y su precio cayó un 45.8 %, por lo tanto, el valor de las exportaciones fue inferior y el crecimiento de las exportaciones no mejoró (CEPAL, 2016).

Esto se explica porque, tal como se mencionó en el capítulo uno, los precios de los *commodities* se fijan internacionalmente y por ende suelen ser muy volátiles, por lo que su trayectoria es un factor muy importante para la AP, puntualmente para Chile, Colombia y Perú, ya que la evolución de los precios de las materias primas impacta en su oferta y demanda, variables que en América Latina también están determinadas por el crecimiento de China, y en el año 2015 el país asiático tuvo una desaceleración económica (CEPAL, 2015a). Por lo tanto, debido a que en el año 2015 los precios de los productos básicos disminuyeron, los términos de intercambio se vieron perjudicados, aunque en menor medida para México, lo cual sugiere que tiene menor dependencia a la exportación de *commodities* en comparación con sus tres homólogos.

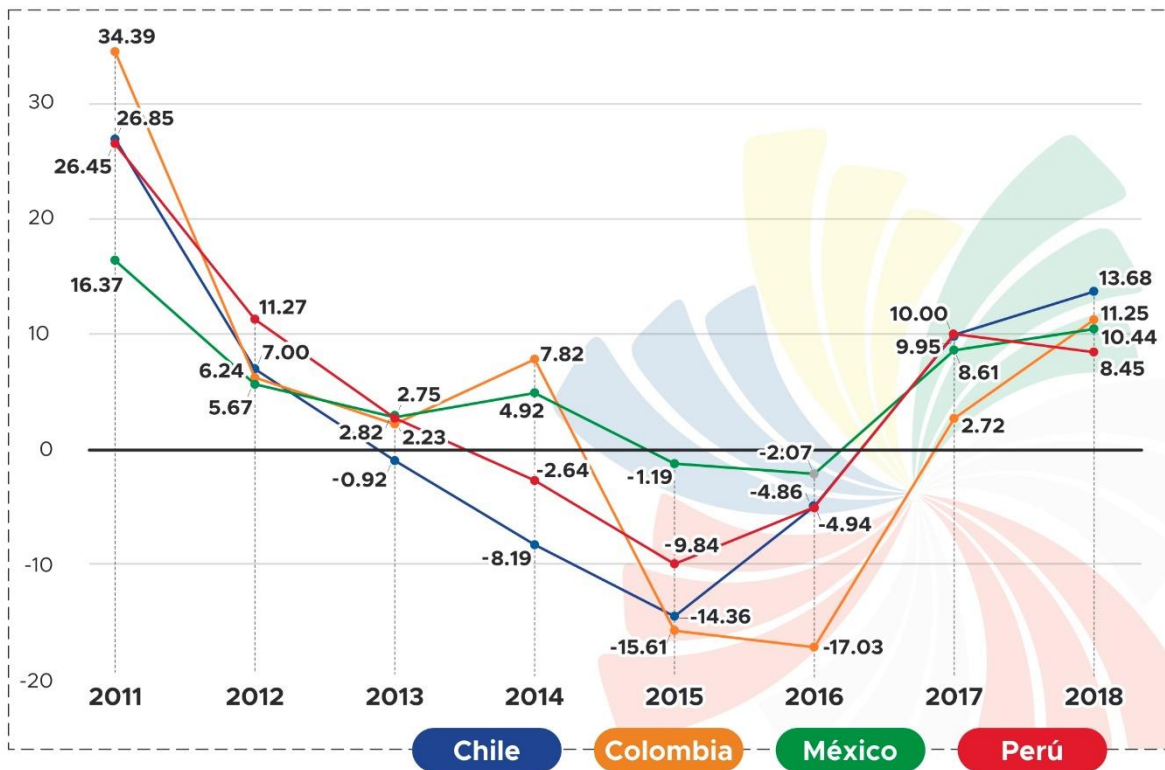
Para el año 2017 el crecimiento de las exportaciones de los cuatro países fue el más significativo desde el año 2012 y detrás de esto se encuentra la mejora en los precios de las materias primas (CEPAL, 2018b). Sin embargo, en la gráfica 2 se puede observar que en 2018 las exportaciones de Chile (9.62 %), Colombia (10.76 %) y Perú (8.26) tuvieron un crecimiento menor del registrado un año antes, 13.41 %, 21.65 % y 21.83 % respectivamente, derivado del ajuste a la baja del precio de algunos insumos básicos, tal es el caso del cobre, y esto se debe a la fortaleza de

la economía China y al conflicto comercial que sostuvo con Estados Unidos (CEPAL, 2019b).

De igual forma, las exportaciones mexicanas fueron las únicas que crecieron respecto al año anterior aún con las tensiones comerciales surgidas por la renegociación del TLCAN, ya que pasaron de 9.48 % en 2017 a 10.08 % en 2018, como resultado del aumento de 29 % en las exportaciones petroleras y 8.9 % en las no petroleras (CEPAL, 2019c), aunque cabe mencionar que las exportaciones automotrices son las que impulsan las ventas al exterior (CEPAL, 2019b). Por lo tanto, este análisis da indicios de que Chile, Colombia y Perú exportan principalmente *commodities*, ya que los precios de este tipo de productos son determinados internacionalmente y las exportaciones de los tres países crecen o decrecen según la dinámica de los precios, de allí que la tasa de crecimiento de las exportaciones sea más inestable que la de México.

En cuanto a las importaciones, la gráfica 3 que se presenta a continuación, ilustra la tasa de crecimiento de las importaciones de los integrantes de la Alianza del Pacífico durante el periodo 2011-2018, la cual permitirá visualizar si las compras al exterior de Chile, Colombia, Perú y México han tenido un crecimiento positivo o negativo a lo largo de este periodo.

Gráfica 3. Integrantes de la AP: tasa de crecimiento de las importaciones, 2011-2018
(Porcentajes)



Fuente: elaboración propia con información de UN Comtrade (2019).

La gráfica 3 muestra que a partir del año 2011 el crecimiento de las importaciones de los integrantes de la AP comenzó a presentar una tendencia negativa, al igual que las exportaciones, resultado de la crisis de la zona euro, el limitado dinamismo de Estados Unidos y Japón, y el escaso crecimiento de China. Empero, la tasa de crecimiento de las importaciones mexicanas destaca porque su comportamiento no es tan volátil en comparación con la de sus otros tres socios.

Colombia muestra que el crecimiento de sus importaciones es muy inestable. Dicho esto, la recuperación de las importaciones colombianas se presentó en el año 2014, cuando las compras crecieron 7.82 % porque el país incrementó su demanda de manufacturas (6.8 %), combustibles y productos de las industrias extractivas (16.4 %), en donde el 8.2 % de las importaciones se originaron desde México (Departamento Administrativo Nacional de Estadística –DANE–, 2015). Sin embargo, un año después las adquisiciones colombianas registraron un crecimiento

negativo (-15.6 %) y los productos que un año antes habían sido muy solicitados, en 2015 se requirieron en menor cantidad, por lo que la compra de manufacturas cayó 12 % y la adquisición de combustibles y productos de las industrias extractivas se contrajo 29.7 % (DANE, 2016).

Este crecimiento negativo de las importaciones propició que Colombia mantuviera un déficit comercial principalmente con China, Estados Unidos y México, y la tendencia se pronunció hasta el año 2016 (-17.03 %), cuando el país comenzó a captar más productos de sus socios comerciales, hasta posicionarse en una tasa de crecimiento de las importaciones de 11.25 % en el año 2018.

Para el caso de Chile, las compras desde el exterior se redujeron cada año a partir de 2011, pero en el año 2015 se registró la cifra negativa mayor (-14.36 %) y esto se debió a la contracción de las adquisiciones desde sus socios comerciales con y sin acuerdos comerciales, ya que la demanda interna se redujo y el dólar se apreció de forma sostenida, por ello, la disminución de las importaciones se experimentó en las adquisiciones de todo tipo de bienes, siendo Estados Unidos, Mercosur y México los socios desde los que menos se compraron productos (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales –DIRECON–, 2016).

A partir del año 2016 las importaciones chilenas empezaron a pautar un crecimiento cada vez más positivo, de tal forma que en el año 2018 las adquisiciones crecieron 13.68 %, aunque China, Estados Unidos y la Unión Europea fueron las economías desde las que más se solicitaron productos, por lo que la Alianza del Pacífico no figuró como uno de los principales orígenes de las importaciones (DIRECON, 2018).

En cuanto a Perú, la gráfica 3 denota que la tasa de crecimiento de sus importaciones tuvo un comportamiento similar a la de Chile, ya que en el año 2015 también alcanzó el punto más bajo con -9.84 %, lo que se explica fundamentalmente porque las compras de bienes intermedios y bienes de capital en comparación con el año 2014 se redujeron en 15.4 % y 7.5 % respectivamente (Sociedad de Comercio Exterior de Perú, 2015).

No obstante, en el año 2016 el crecimiento de las importaciones empezó a marcar una tendencia positiva, hasta que en el año 2018 se posicionó en 8.45 %, el mejor nivel en los últimos cinco años y se explicó por el aumento en las adquisiciones de bienes intermedios y de consumo. Cabe destacar que en este año más de la mitad de las importaciones peruanas provinieron de China (23.3 %) y Estados Unidos (21.2 %), aunque México (4.5 %) y Colombia (3.7 %) fueron el cuarto y sexto socio comercial del país andino respectivamente (Sociedad de Comercio Exterior de Perú, 2019).

El crecimiento de las importaciones mexicanas muestra una dinámica similar a la de Colombia, aunque para México las caídas son menos pronunciadas. Por lo tanto, después del año 2011 las compras al exterior también disminuyeron de forma paulatina, pero en 2014 hubo una ligera recuperación, ya que crecieron 4.92 % respecto al año anterior, debido a que la adquisición de bienes intermedios, de consumo y de capital crecieron en 6 %, 1.7 % y 1.5 % respectivamente (CEPAL, 2015b).

En el año 2015 las importaciones decrecieron 1.19 % y en 2016 esta cifra fue más negativa, posicionándose en -2.07 por ciento. Sin embargo, a partir de este año las compras volvieron a incrementar y el año 2018 cerró con una tasa de crecimiento de 10.44 % debido a la expansión de las importaciones petroleras (28.7 %), mientras que las importaciones de bienes de consumo, de bienes intermedios y de capital se elevaron un 10.1 %, 10.3 % y 11.9 % respectivamente (CEPAL, 2019c).

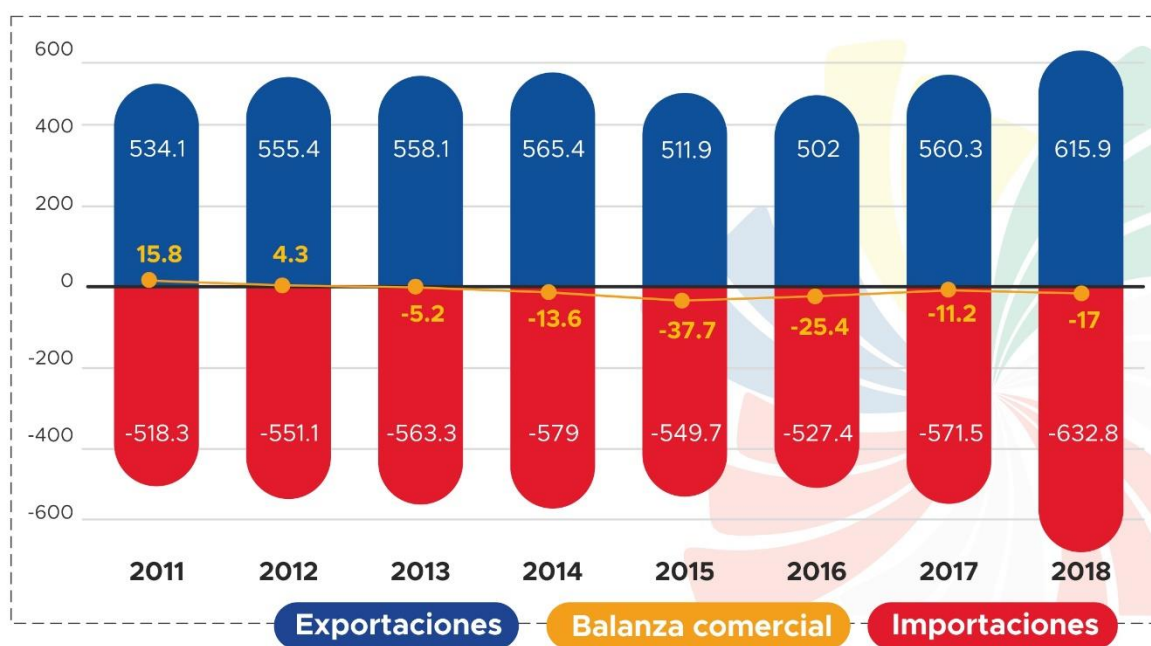
En términos generales, la gráfica 3 muestra que el crecimiento de las importaciones de Chile y Perú tienen un comportamiento similar y lo mismo sucede entre Colombia y México, aunque para este último país las variaciones anuales son menos pronunciadas. Asimismo, es posible mencionar que en el año 2012 todos los países se vieron perjudicados por el contexto internacional, por lo que las importaciones pautaron una tendencia negativa, cuya recuperación se registró después de los años 2015 o 2016, dependiendo el país. Finalmente, como se ha escrito en los párrafos anteriores, México es el socio comercial de la Alianza que más figura en

las importaciones de Chile, Colombia y Perú, independientemente de su porcentaje de participación.

Hasta el momento las gráficas 2 y 3 han mostrado la tasa de crecimiento de las exportaciones e importaciones de Chile, Colombia, México y Perú durante el periodo 2011-2018, lo cual ha ayudado a entender cuánto crecieron o decrecieron estas transacciones respecto al año anterior, así como los factores que pautaron las compras y ventas de los países. No obstante, también se puede agrupar en una sola gráfica el valor de las exportaciones e importaciones de Chile, Colombia, México y Perú, pero esta vez como un bloque, lo cual permite ver cuánto compra y vende la Alianza del Pacífico a sus socios comerciales alrededor del mundo. Este panorama se presenta en la gráfica 4, que, a su vez, da cuenta de la balanza comercial de la Alianza del Pacífico en el periodo referido.

Gráfica 4. Alianza del Pacífico: balanza comercial, 2011-2018

(Mil millones de dólares)



Fuente: adoptado de *Trade Balance* [Gráfica], por UN Comtrade, 2019, <https://comtrade.un.org/labs/data-explorer/>

Posterior al colapso de la economía mundial en el periodo 2008-2009, el comercio se ralentizó y la década de 2010 se caracterizó por las tendencias proteccionistas

de algunos países avanzados, las cuales van en contra a los preceptos del regionalismo abierto sobre tener una economía más abierta y transparente, por lo que han afectado el ritmo de la integración global (Requena, 2017). Sin embargo, en lo que respecta a la Alianza del Pacífico y su compromiso con el nuevo regionalismo, los integrantes buscan insertarse en la economía internacional a través de los flujos comerciales, por lo que, desde el año 2011 los países mantienen una visión con miras al exterior no solo para seguir aumentando sus posibilidades de negocios, sino para mantenerse competitivos.

Por lo anterior, tal como se muestra en la gráfica 4, en el año 2011 la Alianza del Pacífico registró un superávit de 15.8 mil millones de dólares, dado que Perú, Colombia y Chile exportaron más bienes de los que importaron, pero un año después el superávit se contrajo a 4.3 mil millones de dólares, porque en 2012 Chile incrementó sus compras al exterior en mayor cantidad de lo que aumentó sus ventas, dejando solamente a Perú y a Colombia para sostener el superávit. A partir del año 2013 la Alianza del Pacífico registró un déficit en su balanza comercial (-5.2 mil millones de dólares), ya que elevaron sus compras al exterior en mayor medida de lo que incrementaron sus ventas (UN Comtrade, 2019).

Esta tendencia negativa llegó al punto más bajo en el año 2015 con un déficit comercial de 37.7 mil millones de dólares, siendo Colombia (-18,345 millones de dólares -mdd-) y México (-14,684 mdd) los que más contribuyeron a esta cifra, aunque en general los cuatro países presentaron una balanza deficitaria, lo cual se explica porque los precios de las exportaciones de América Latina descendieron en 15 % y los países que más se vieron afectados fueron aquellos cuyas ventas se concentran en los hidrocarburos, dado que el precio del petróleo disminuyó 48 %, siendo Colombia uno de estos y México en menor medida, ya que incluso si este último exporta principalmente manufacturas a Estados Unidos, también es un exportador neto de petróleo crudo (CEPAL, 2015a).

De igual forma, Perú y Chile se vieron perjudicados por la caída en los precios de los minerales y los metales que se contrajeron en 23 %, así como por la reducción de 15 % en los precios de los productos agropecuarios (CEPAL, 2015a), por lo que,

en términos generales, ser exportadores de materias primas les afectó dada la volatilidad en los precios de este tipo de bienes. No obstante, a partir del año 2016 y hasta el final del periodo la Alianza redujo su déficit, puesto que Chile y Perú se mantuvieron en superávit, sin embargo, los déficits de Colombia y México fueron más amplios, por lo que la AP importó más dólares de los que exportó (UN Comtrade, 2019).

2.4.2 Bienes exportados e importados por la Alianza del Pacífico

Para entender la dinámica de los flujos comerciales, es necesario conocer la producción de cada país, lo cual impacta en el PIB, el crecimiento económico y en la forma que interactúa con el resto del mundo. Por ello, el cuadro 4 muestra los bienes más exportados por los integrantes de la Alianza del Pacífico en el año 2018, así como el porcentaje de participación de ese bien en el total de su economía.

Cabe mencionar que, únicamente se muestran los bienes correspondientes al año 2018, ya que se hizo una revisión sobre las principales mercancías de intercambio de los integrantes de la Alianza y no hay grandes variaciones en el tipo de productos con el paso del tiempo, por lo que resulta práctico mostrar únicamente los productos del último año. No obstante, en el apartado 2.4.3 de esta tesis, referente a los flujos comerciales de la AP, se presentan los bienes exportados e importados durante el periodo 2011-2018 para hacer un análisis más completo.

Cuadro 4. Lista de principales exportaciones, 2018

País	Producto	Porcentaje (%) de exportación
 Chile	Minerales y cenizas	28.1
	Cobre y sus manufacturas	23.98
	Frutos secos y comestibles	8.4
	Pescados y crustáceos	7.83
	Pasta de madera	4.79
 Colombia	Combustibles y aceites minerales	57.85
	Café, té, mate y especias	5.62
	Perlas, piedras y metales preciosos y semipreciosos	3.91
	Plásticos y sus manufacturas	3.67
	Árboles vivos y otras plantas	3.54
 México	Vehículos, sus partes y accesorios	25.64
	Maquinaria eléctrica y sus partes	18.18
	Maquinaria y aparatos mecánicos	16.73
	Combustibles y aceites minerales	6.59
	Productos ópticos, médicos o quirúrgicos	4.23
 Perú	Minerales y cenizas	37.36
	Perlas, metales y piedras preciosas o semipreciosas	15.46
	Combustibles y aceites minerales	8.86
	Frutos secos y comestibles	6.35
	Cobre y sus manufacturas	4.86

Fuente: elaboración propia con información de ITC (2019).

Tal como muestra el cuadro 4, en el año 2018 Chile y Perú exportaron los mismos productos, pero en diferente proporción, siendo los minerales el *commodity* que más vendieron al exterior (28.1 % y 37.36 % respectivamente), mientras que en segundo

lugar se encuentra el cobre y sus manufacturas en el caso chileno (23.98 %) y las perlas, metales y piedras preciosas en el caso peruano (15.46). Por su parte, Colombia refleja una dependencia a los combustibles y a los aceites minerales (57.85 %), por lo que la exportación de otros productos como el café, el té, los metales preciosos o los plásticos sí figuran en las exportaciones, pero en menor medida. Por lo tanto, Chile, Colombia y Perú denotan que, debido a su dotación de factores, exportan principalmente *commodities* o manufacturas sencillas elaboradas a partir de materias primas.

Cabe mencionar que en México la oferta exportable es diferente, puesto que sus transacciones se basan en manufacturas no tradicionales, entre ellas: vehículos, maquinaria eléctrica y mecánica, lo cual deriva del impulso a la inversión de las empresas manufactureras, ya que se le considera como un país en el que los costos de producción son bajos, incluso se estima que sus costos promedio de producción son menores que en China sobre una base de precios unitarios, situación que impulsa a las empresas a reevaluar su red de manufactura (Sirkin, Zinser & Rose, 2019).

Parte importante del crecimiento económico mexicano se explica por el sector manufacturero (Sánchez y Moreno, 2016), de allí que el PIB mexicano sea el más representativo del bloque, ya que las manufacturas representan un ingreso mayor que el de las materias primas. De acuerdo con esto, la lógica apunta a que las importaciones de los cuatro integrantes de la Alianza son principalmente productos industriales (ver cuadro 5).

Cuadro 5. Lista de principales importaciones, 2018

País	Producto	Porcentaje (%) de importación
 Chile	Combustibles y aceites minerales	16.58
	Vehículos y sus partes o accesorios	13.99
	Maquinaria y aparatos mecánicos	11.91
	Maquinaria eléctrica	10.03
	Plásticos y sus manufacturas	3.5
 Colombia	Maquinaria y aparatos mecánicos	11.35
	Maquinaria eléctrica y sus componentes	11.29
	Vehículos y sus partes o accesorios	8.47
	Combustibles y aceites minerales	6.9
	Plásticos y sus manufacturas	4.8
 México	Maquinaria eléctrica y sus componentes	20.44
	Maquinaria y aparatos mecánicos	16.68
	Combustibles y aceites minerales	9.98
	Vehículos y sus partes o accesorios	9.27
	Plásticos y sus manufacturas	5.45
 Perú	Combustibles y aceites minerales	15.98
	Maquinaria y aparatos mecánicos	12.22
	Maquinaria eléctrica y sus componentes	9.67
	Vehículos y sus partes o accesorios	8.52
	Plásticos y sus manufacturas	5.21

Fuente: elaboración propia con información de ITC (2019).

Los integrantes de la Alianza del Pacífico comparten el mismo patrón de productos a importar, destacando las manufacturas no tradicionales, es decir, las que tienen procesos más avanzados e intensivos en capital, trabajo y tecnología, tal es caso

de los vehículos, que son intensivos en capital y la maquinaria y equipo eléctrico, que tienen alto contenido tecnológico (Benavente, 2001). Los cuatro socios también compran plásticos, combustibles y aceites minerales.

Es preciso mencionar que, con la firma del TLCAN, la expresión más estudiada del regionalismo abierto, México se olvidó de producir bienes relacionados con la agricultura, la pesca, el aprovechamiento forestal, etcétera, por lo que tales necesidades se cubren con bienes extranjeros, aunque no figuran entre las principales importaciones (Romero y Núñez, 2017). Además, incluso cuando los cuatro integrantes adquieren mayormente los mismos productos, México es el que más importó maquinaria eléctrica (20.44 %) y aparatos mecánicos (16.68 %), lo cual es entendible ya que son productos imprescindibles para que el país fabrique otras manufacturas.

Cabe señalar que los bienes mostrados en el cuadro 5 son los más importados por los integrantes de la Alianza porque resulta más conveniente satisfacer la demanda interna a través de un proveedor extranjero que producirlos al interior a un costo mayor, lo cual responde a los principios básicos del comercio internacional. No obstante, la información presentada en los cuadros 4 y 5 únicamente corresponde al año 2018, por lo que en el apartado 2.5.3 se mostrarán los bienes de intercambio durante el periodo de estudio de esta tesis, así como su origen y destino, para tener un panorama más completo sobre el comercio de la AP.

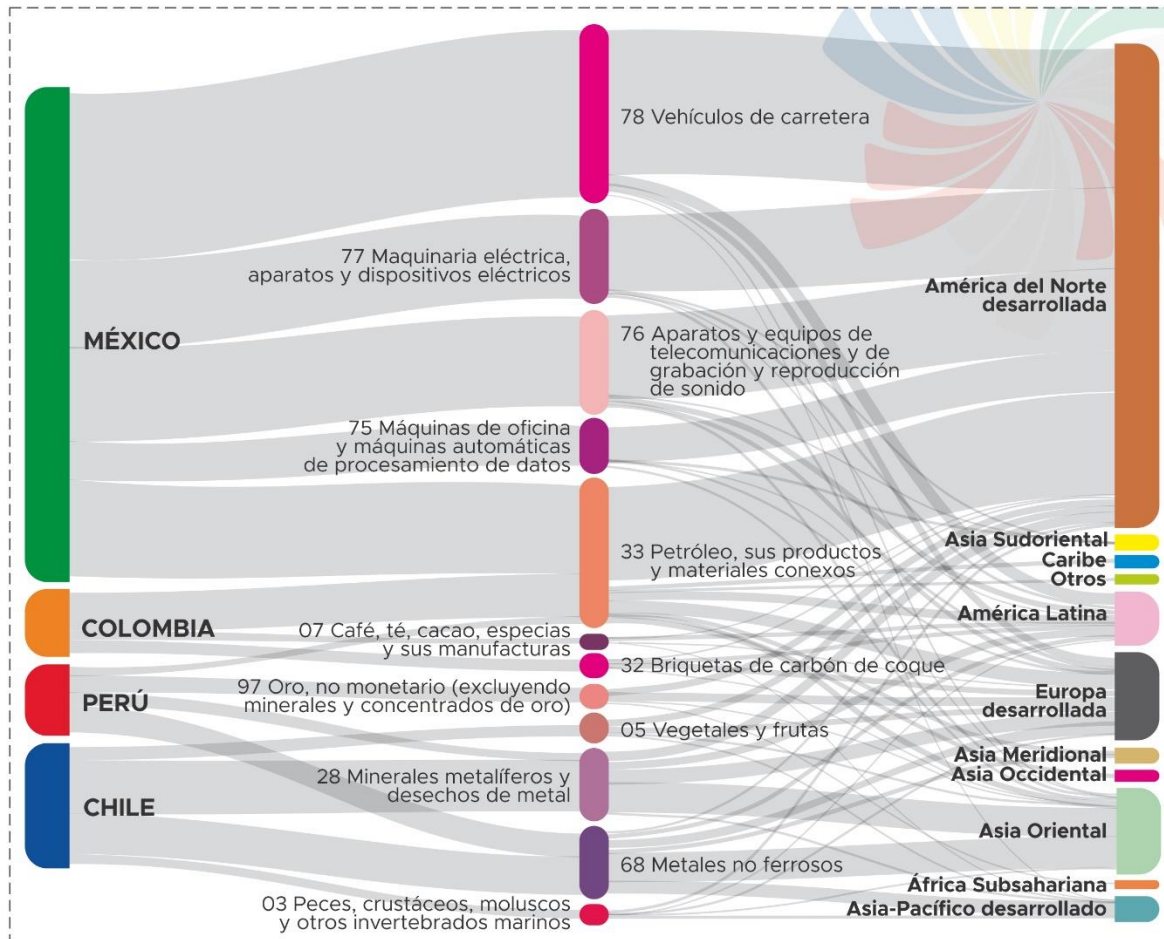
2.4.3 Flujos comerciales de la Alianza del Pacífico

En el apartado anterior se mostraron los principales bienes comercializados por los integrantes de la Alianza del Pacífico en el año 2018, lo cual ayudó a dimensionar la dependencia de Chile, Colombia y Perú a los *commodities*, así como su limitada oferta exportable, aunado a que permitió conocer las necesidades domésticas de los cuatro países. Asimismo, cabe recordar que, en el regionalismo abierto se busca que los países concentren su poder en los flujos comerciales para que puedan competir en la economía mundial, por lo que las figuras 4 y 5 ilustran un panorama más completo respecto a las exportaciones e importaciones respectivamente, ya que muestran el origen, destino y los bienes de intercambio durante el periodo de

operación de la Alianza del Pacífico, por lo que permiten apreciar a qué regiones del mundo son enviados los productos de la AP o desde qué lugares son adquiridos.

Figura 4. Alianza del Pacífico: principales flujos de exportación, 2011-2018

(Exportador > Commodity > Destino)



Fuente: adoptado de *Main exports flows* [Figura], por UN Comtrade⁸ 2019, <https://comtrade.un.org/labs/data-explorer/>

La información reflejada en la figura 4 muestra que los bienes exportados por los miembros durante el periodo de estudio son prácticamente los mismos que los reflejados en el cuadro 5. Empero, en este gráfico es posible ver que México registró los mayores flujos de exportación durante este lapso, siendo los vehículos de

⁸ Las figuras 4 y 5, así como todas aquellas que se presentan a lo largo de la tesis y hacen referencia a los flujos comerciales de los integrantes de la Alianza del Pacífico, fueron retomadas de la Base de Datos Estadísticos sobre Comercio Internacional de las Naciones Unidas (UN Comtrade), la cual, permite elaborar *dashboards* con la información que aloja y, en este caso, se utilizaron una serie de filtros para obtener las figuras aquí descritas, por ejemplo: tipo de flujo comercial, región, *commodity*, país y año.

carretera, productos petroleros, telecomunicaciones, equipo de sonido y maquinaria eléctrica los más comercializados, principalmente a Norte América desarrollada⁹ y en menor medida a Latinoamérica.

De igual forma, Chile tomó la segunda posición exportando especialmente metales no ferrosos, minerales y chatarra metálica a países de Asia Oriental¹⁰ y en menor proporción peces y otros productos marinos a Norte América y algunos países europeos. Perú se vinculó con Europa desarrollada¹¹, Asia Meridional¹², Latinoamérica, Asia Oriental, EE. UU. y Canadá exportando minerales, metales no ferrosos, productos petroleros y oro no monetario¹³, siendo este último el único bien que es adquirido por África Subsahariana¹⁴; mientras que Colombia fortaleció sus lazos comerciales con América Latina y Europa a través de productos petroleros y carbón.

La figura 4 refleja que los principales socios comerciales de la Alianza del Pacífico pertenecen a las regiones de América del Norte y Europa desarrolladas, América Latina y Asia Oriental, pero analizando a detalle, el principal destino comercial de las exportaciones de la Alianza fue Estados Unidos, con un valor en productos equivalente a 2,727,153 millones de dólares, el segundo fue China y el tercero fue Canadá, mientras que Japón, Brasil, España, Corea del Sur, Alemania, India y Países Bajos completan el top 10 de los destinos (UN Comtrade, 2019). Además, si se suman las exportaciones de estos países, se obtiene que 75 % de las exportaciones de la Alianza estuvieron dirigidas hacia Estados Unidos y en menor medida hacia el resto de sus socios comerciales (ver gráfica 5).

⁹ Para UN Comtrade (2019) esta región incluye a EE. UU., Canadá, Bermudas, San Pedro y Miquelón y Groenlandia.

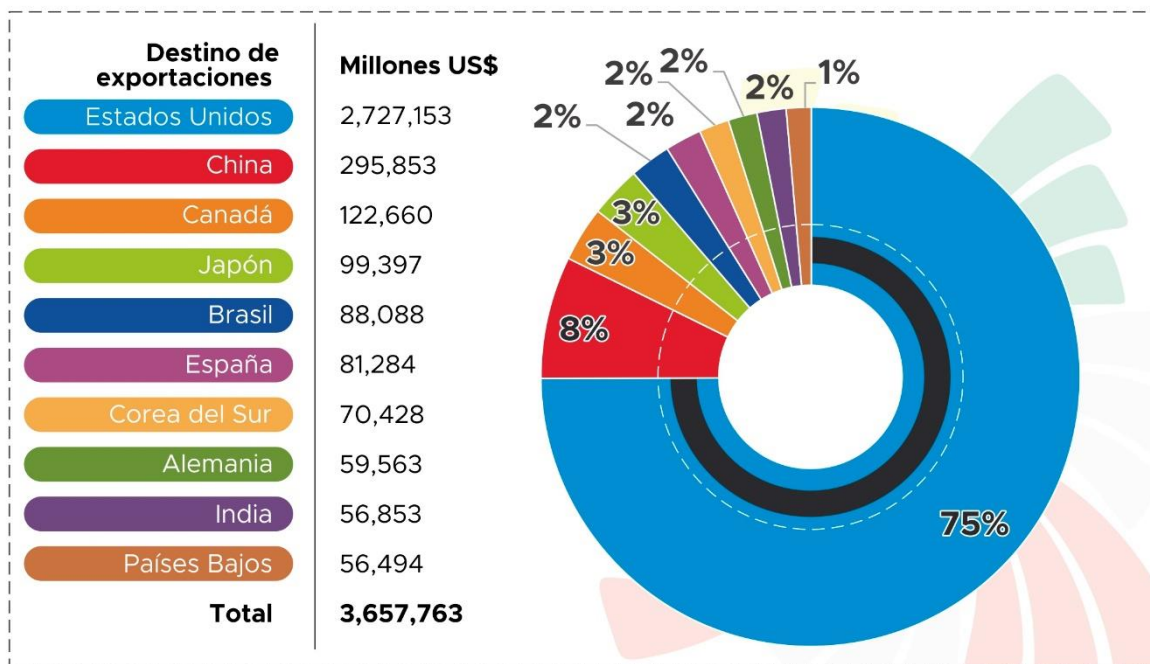
¹⁰ Se integra por China, Corea del Norte, Corea del Sur, Japón y Mongolia (Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados –ACNUR–, 2018).

¹¹ UN Comtrade (2019) utiliza este concepto para conglomerar a las 31 economías desarrolladas del continente europeo entre ellas Alemania, Bélgica, Francia, Países Bajos, Suecia, Reino Unido, entre otras.

¹² También conocida como Asia del Sur, es la región asiática con más refugiados, ya que se integra por Afganistán, Pakistán, Bangladesh, Bután, India, Irán, Nepal, Sri Lanka y las islas Maldivas (ACNUR, 2018).

¹³ El oro no monetario es aquel que no está en poder de las autoridades como activos de reserva, por lo que se trata como cualquier otro producto básico (OECD, 2001).

¹⁴ Comprende a los 49 países que se encuentran al sur del Desierto del Sahara, entre ellos Etiopía, Kenia, Sudán, Uganda y el Congo (ACNUR, 2017).

Gráfica 5. Top 10 destinos de exportación de la Alianza del Pacífico, 2011-2018

Fuente: elaboración propia con información de UN Comtrade (2019).

Es importante aclarar que, aunque la AP exporta 75 % de sus productos a Estados Unidos, las principales importaciones estadounidenses son originarias de China, incluso si este fuerte vínculo resulte una amenaza para su poderío económico, dado que las industrias chinas aumentan constantemente sus ventajas competitivas en la industria automotriz, aeronáutica, de telefonía, de computadoras y en general de las tecnologías, lo que significa que EE. UU. podría depender de la tecnología extranjera si no afronta el liderazgo en esta industria (Shubich y Hernández, 2019). Posteriormente, los socios consecuentes de EE. UU. son México, Canadá, así como algunos otros países asiáticos y europeos.

Por un lado, debido a que más de la mitad de las exportaciones totales de la Alianza del Pacífico son originarias de México y las cifras señalan que Estados Unidos es el primer destino comercial de estas, se puede ver la interdependencia comercial entre los dos países, generada por la cercanía geográfica y la complementariedad entre economías, que además es una interdependencia vulnerable, puesto que cambios positivos o negativos en el mercado americano, impactan de la misma manera en la demanda de los productos mexicanos (Barajas, Martínez y Sotomayor, 2014) y si

se proyecta esta situación a la Alianza del Pacífico, entonces hay un patrón que se replica, puesto que Estados Unidos es un socio importante para la AP a razón de su vínculo con México y si alguno de estos atraviesa algún desequilibrio, la Alianza también lo va a resentir.

Por otro lado, el protagonismo que ha alcanzado China en la economía mundial al aprovechar las ventajas de la globalización, ha impulsado a otras naciones a destacar como economías emergentes, tal es el caso de los integrantes de la AP, por lo que China se ha posicionado como el primer socio comercial de Chile, Perú y el tercero de Colombia y México, lo que los estimula a crecer significativamente debido a su incorporación en las redes de producción internacional, razón por la cual este país asiático es el segundo más importante para el bloque latinoamericano. Sin embargo, la guerra comercial que protagonizó junto a Estados Unidos ha generado estragos en los países de América Latina, ya que anteriormente China consumía materias primas de forma significativa, pero la incertidumbre del conflicto provocó que los precios del cobre chileno o los minerales peruanos cayeran a tal grado de reducir sus ganancias exportadoras, cuya recuperación ha sido lenta (Lissardy, 2019).

Al otro lado del océano Atlántico el antiguo regionalismo dio sustento a los primeros antecedentes de la Unión Europea, la cual coexiste con el nuevo regionalismo para competir y beneficiarse del plano internacional, de allí que España, Alemania y Países bajos figuren entre los principales socios comerciales de la Alianza. No obstante, las importaciones europeas con origen AP son mínimas en comparación con lo que adquieren desde otros países de Europa, ya que la cercanía geográfica y los beneficios de la unión económica –penúltimo peldaño en la teoría de la integración económica– les permiten intercambiar productos a menor tiempo y costo, por lo que satisfacen entre sí su oferta y demanda. No obstante, China también es uno de sus principales socios comerciales proveyéndoles de telecomunicaciones, maquinaria eléctrica y mecánica.

Cabe mencionar que, Brasil es el único país latinoamericano del top 10 que importa productos de la AP, en este caso durante el periodo 2011-2018, Chile y México

fueron los principales exportadores enviando metales no ferrosos y vehículos de carretera de forma respectiva, aunque Colombia y Perú igual surtieron a Brasil de otros *commodities* como petróleo, carbón o plásticos (UN Comtrade, 2019).

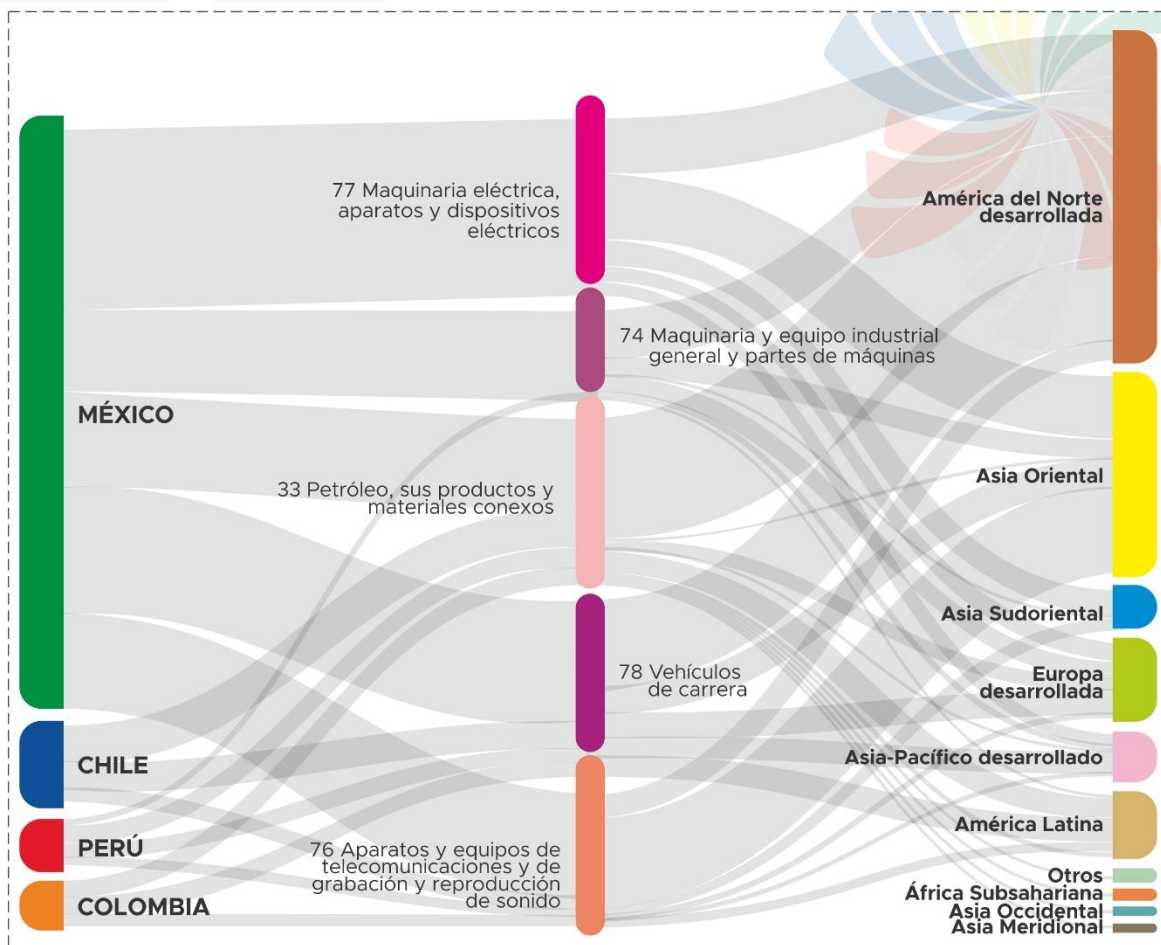
En cuanto a las importaciones, la figura 5 que se muestra a continuación, denota que gran parte de las importaciones de la Alianza del Pacífico son absorbidas por México y entre sus orígenes se encuentran países del continente americano, Asia-Pacífico desarrollado¹⁵, Asia Oriental y Sudoriental¹⁶, así como las economías desarrolladas de Europa. Además, los principales productos que compra México son vehículos, productos petroleros, aparatos de telecomunicaciones, maquinaria y dispositivos eléctricos.

¹⁵ UN Comtrade solo considera a Australia, Nueva Zelanda y Japón como países desarrollados de Asia-Pacífico.

¹⁶ También conocido como Sudeste Asiático se conforma por Brunéi, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia, Timor Oriental y Vietnam (ACNUR, 2018).

Figura 5. Alianza del Pacífico: principales flujos de importación, 2011-2018

(Importador > Commodity > Origen)



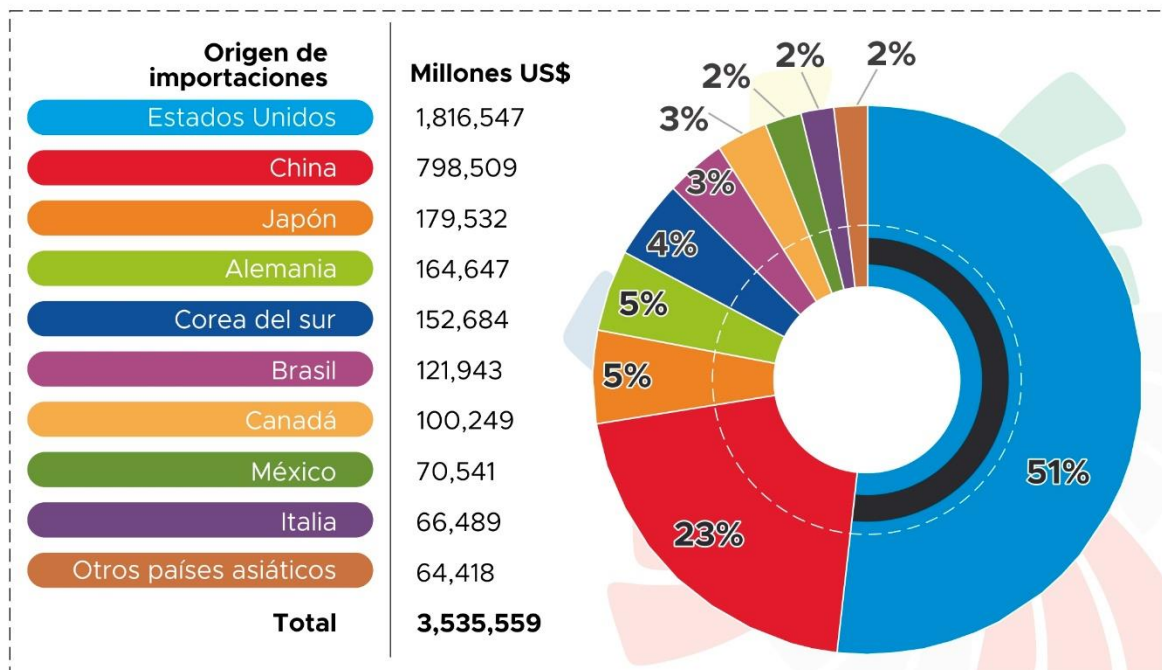
Fuente: adoptado de *Main exports flows* [Figura], por UN Comtrade, 2019, <https://comtrade.un.org/labs/data-explorer/>

La figura 5 muestra que los volúmenes de importaciones de Chile, Colombia y Perú fueron pequeños en comparación con los de México y especialmente importaron productos derivados del petróleo, equipo de telecomunicaciones, vehículos y maquinaria industrial –este último solo fue adquirido por Perú– originarios principalmente de Latinoamérica, América del Norte y los países desarrollados de Asia Pacífico.

Debido a lo anterior, al observar la gráfica 6 se puede reconocer que el principal proveedor de la Alianza del Pacífico es Estados Unidos, que durante el periodo 2011-2018 exportó lo equivalente a 1,816,547 millones dólares, después se

encuentra China y posteriormente Japón. El resto de los países que más exportaron hacia a la AP fueron: Alemania, República de Corea, Brasil, Canadá, México, Italia y otros países de Asia¹⁷. Si se suman las cifras de los 10 principales orígenes de importación de la Alianza, se observa que nuevamente Estados Unidos abarca más de la mitad (51 %) de los flujos comerciales totales de la AP, pero en este caso China (23 %) tiene una participación más significativa, lo que refleja que los integrantes de la Alianza importaron 15 % más de lo que le exportaron al país de Asia Oriental (UN Comtrade, 2019).

Gráfica 6. Top 10 origen de las importaciones de la Alianza del Pacífico 2011-2018



Fuente: elaboración propia con información de UN Comtrade (2019).

La diversidad en los socios comerciales de la Alianza es más grande en el rubro de las importaciones que de las exportaciones, ya que casi la mitad de las compras provienen de países europeos, asiáticos y latinoamericanos, pero 51 % de los flujos comerciales siguen estando ligados a Estados Unidos, situación que es

¹⁷ Para UN Comtrade las áreas o países no especificados son aquellos a) cuyo valor comercial es muy pequeño o b) los que no han recibido un nombre o designación por parte de su socio comercial, aunque también puede implicar un error en el nombre que se le asignó. Sin embargo, estos detalles no son informados por los países cuando reportan sus estadísticas a Naciones Unidas.

desfavorable, si se toma en cuenta que cualquier cambio en su política comercial puede modificar las transacciones entre industrias, así como las actividades de las empresas al interior de cada país.

Cabe mencionar que, durante el periodo 2014-2016 el intercambio bilateral entre Latinoamérica y Europa sufrió una desaceleración, ya que ambas regiones perdieron dinamismo económico. Empero, el comercio entre México y la Unión Europea es el que ha tenido mayor sostenibilidad a lo largo de los últimos años, puesto que las importaciones chinas en toda América Latina han desplazado a las importaciones europeas, cuya competencia radica en el sector de la electrónica (CEPAL, 2018c).

Es preciso destacar que el déficit comercial más importante es entre China y México, ya que por cada dólar que México exporta a China, importa once, circunstancia que está más equilibrada con las economías suramericanas, ya que las canastas exportadoras chilena y peruana son complementarias con China, pero también con Japón y Corea del Sur, lo que se traduce en un intercambio de minerales y metales por productos industriales (Rosales, Herreros y Durán, 2015). Esto se debe a que China importa materias primas de los países latinoamericanos y les provee de productos industriales de contenido tecnológico.

No obstante, la relación de China con México es distinta, dado que el patrón de comercio es competitivo más que complementario, de allí que el vínculo entre Estados Unidos y México sea fuerte, pues obtienen mayores beneficios a través del ahora USMCA. Además, aun cuando muchos productos mexicanos tienen componentes chinos, con la renegociación del TLCAN, México relegó a China como su plan B (Muñoz, 2018).

La oportunidad que tienen Chile, Colombia y Perú es que los productos chinos no entran como competencia, al contrario, les permite adquirir bienes que antes solamente podían importar de las potencias centrales, pero su gran reto radica en exportar a China algo más que materias primas, lo cual involucra sofisticación de la cadena agroindustrial y estudiar las alteraciones en los patrones de consumo chino, para poder insertar allí productos de más valor agregado (Muñoz, 2018).

Japón es el tercer país que más exporta productos a la Alianza del Pacífico y México es su principal socio comercial en América Latina con 85,160 millones de dólares. En cuarto y quinto lugar se encuentran Chile (14,734 mdd) y Colombia (9,631 mdd) respectivamente, mientras que Perú (6,688 mdd) se colocó en la séptima posición, pero específicamente la relación entre Japón y México es de largo alcance, debido a que las exportaciones japonesas se incorporan en las cadenas de valor mexicanas para luego ser exportadas (García, 2019).

De allí que, durante la renegociación del TLCAN, la industria manufacturera del país nipón en México estuviera pendiente de la posición mexicana en el tratado, dado que el resultado podría haber impactado en la labor de sus armadoras automotrices. Sin embargo, la adopción del USMCA no impactó negativamente en los intereses japoneses y las actividades de cadenas industriales siguen dándose con y a través de México de manera regular (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2019a).

Analizando a los socios comerciales de la AP en América Latina, Brasil es el principal proveedor de los Pumas del Pacífico¹⁸ y posteriormente se encuentra México, para lo cual hay que considerar que las exportaciones mexicanas se encuentran ligadas fundamentalmente a América del Norte desarrollada, mientras que las brasileñas diversifican entre Oriente y Occidente, así que aun cuando México exporta menos a la Alianza en comparación con Brasil, su contribución a la AP es más significativa que la de Chile, Colombia y Perú, quienes no figuran dentro de los 10 principales proveedores de la AP, lo cual habla de un limitado comercio intra-Alianza.

2.4.4 La Alianza del Pacífico en el comercio mundial

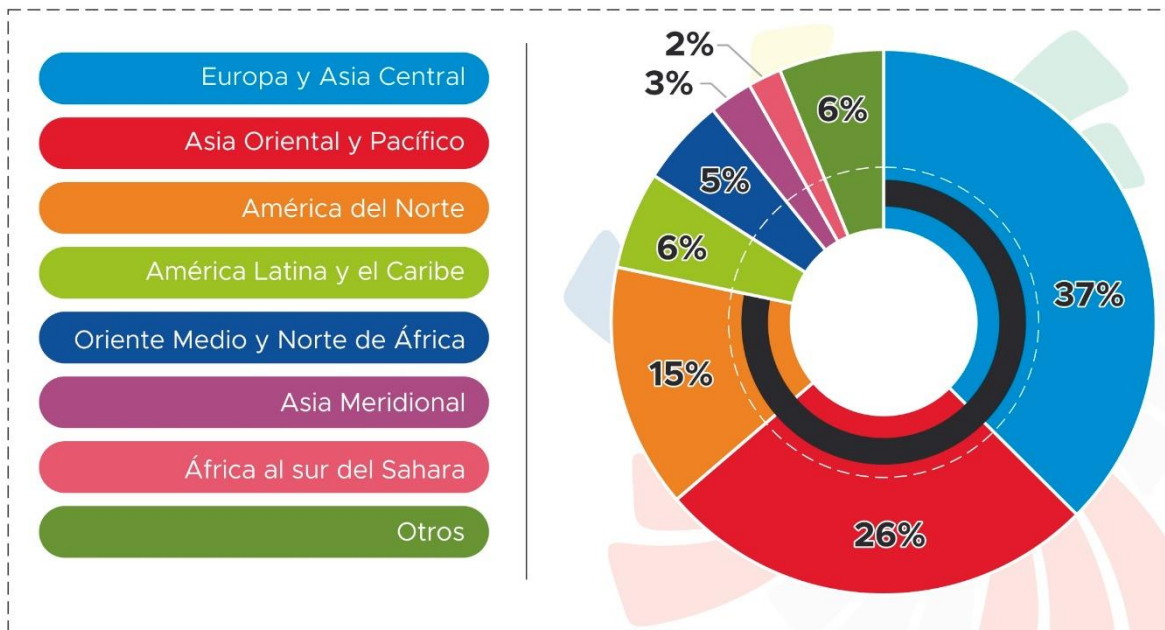
Hasta este punto se ha visto que el regionalismo toma forma en aquellos acuerdos de libre comercio que se extienden más allá del comercio internacional (Morales, 2007); en este caso, Chile, Colombia, México y Perú firmaron tratados que originaron la creación de la Alianza del Pacífico, zona de libre comercio que figura

¹⁸ Con el surgimiento de la Alianza del Pacífico, Samuel George en su publicación "*The Pacific Pumas: an emerging model of emerging markets*", denominó a los integrantes del bloque como los Pumas del Pacífico, ya que al igual que un puma es poderoso, ágil y sigiloso, los países se encuentran lejos del foco de atención, pero su impulso es suficientemente positivo para hacerlos emerger como líderes regionales.

como una de las manifestaciones más prometedoras de la integración regional latinoamericana por ser una plataforma que puede potenciar la inserción de los cuatro países en la economía mundial y proyectarlos a la región de Asia-Pacífico a través de los principios del regionalismo abierto.

Como se mencionó en el capítulo uno, este nuevo regionalismo tiene el cometido de que los países compitan en la economía global a través de los flujos comerciales (CEPAL, 1994), es decir, las exportaciones, las importaciones y lo que estas implican. Por lo tanto, las estadísticas que se han presentado hasta ahora sobre la AP dan cuenta de quienes son sus principales socios comerciales y cuáles son los bienes que intercambian. No obstante, dado que el nuevo regionalismo tomó forma bajo un contexto de globalización (Hettne, 2005) también es imprescindible comprender la posición comercial de la Alianza a nivel global, de esta forma se podrá conocer qué tanta participación tiene la AP en las exportaciones e importaciones mundiales.

Por ello, este apartado presentará gráficos que fueron elaborados con base en la proporción de las exportaciones e importaciones de las distintas regiones o economías, en relación con el comercio mundial. Además, si se busca conocer información complementaria sobre la posición de los Pumas en el contexto internacional, desde la mirada de ciertos indicadores mundiales se sugiere consultar el anexo 1. En tanto, la gráfica 7 ilustra el porcentaje de las exportaciones de cada región del mundo durante el periodo 2011-2018.

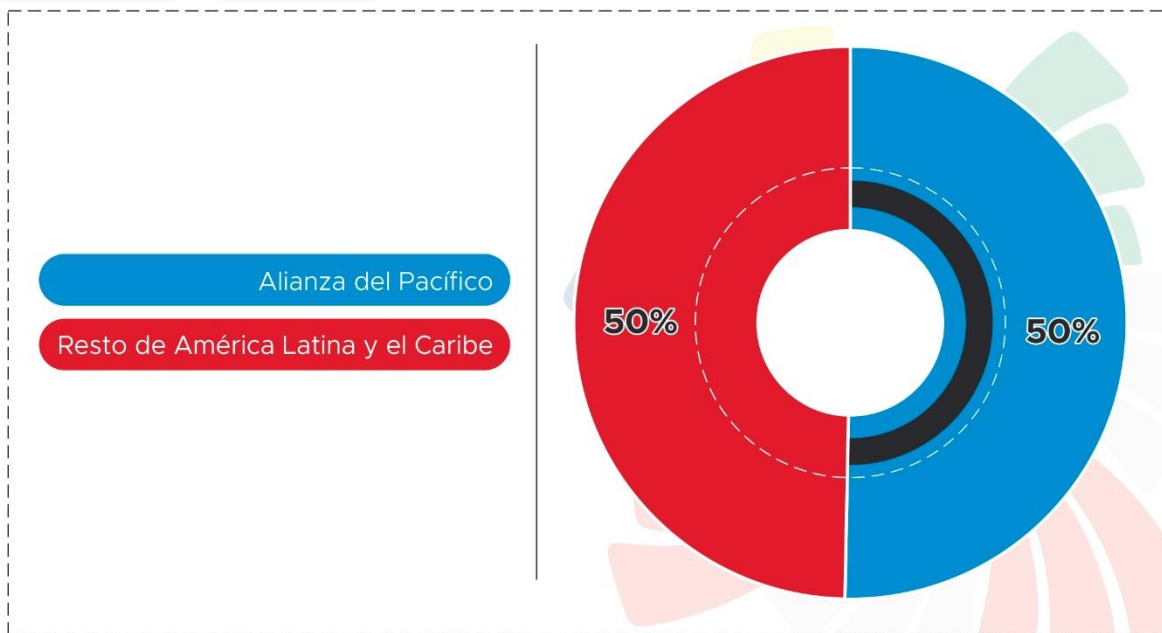
Gráfica 7. Proporción de las exportaciones regionales en el mundo, 2011-2018

Fuente: elaboración propia con información de WITS (2020).

En la gráfica 7 se aprecia que Europa y Asia Central (37 %) dominan las exportaciones mundiales, posteriormente se encuentra Asia Oriental y Pacífico con 26 %, siendo China uno de los países que más aportan a este porcentaje, después América del Norte¹⁹ se ubica con 15 %, que mayormente se explica por las ventas de Estados Unidos hacia el resto del globo y posteriormente está América Latina y el Caribe con 6 por ciento. Sin embargo, si únicamente se estudia la proporción de exportaciones de América Latina se observa lo que denota la gráfica 8.

¹⁹ Para WITS, América del Norte únicamente está conformado por Estados Unidos, Canadá y Bermudas, por lo que México entra en las estadísticas de América Latina y el Caribe.

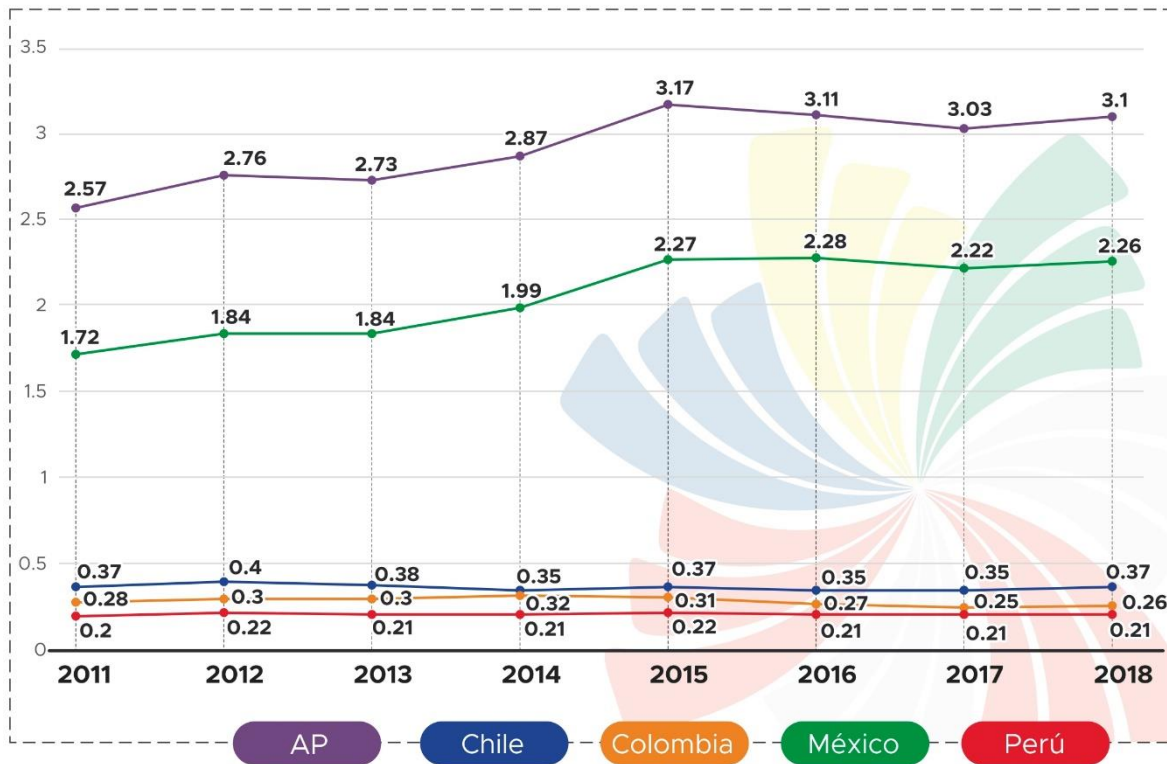
Gráfica 8. Participación de la Alianza del Pacífico en las exportaciones de América Latina y el Caribe, 2011-2018



Fuente: elaboración propia con información de WITS (2020).

Si América Latina contribuyó 6 % a las exportaciones mundiales, entonces la gráfica 8 ilustra que la mitad de esas ventas fueron realizadas por la Alianza del Pacífico y el 3 % restante engloba a los demás países latinoamericanos y caribeños que conforman a la región, siendo Brasil uno de los que destaca. Por lo tanto, 3 % de las exportaciones tuvieron como origen la AP y es un porcentaje importante considerando que la iniciativa se conforma por únicamente cuatro países emergentes. Empero, ahora es importante mostrar cuánto contribuye cada Puma a las exportaciones de la Alianza (ver gráfica 9).

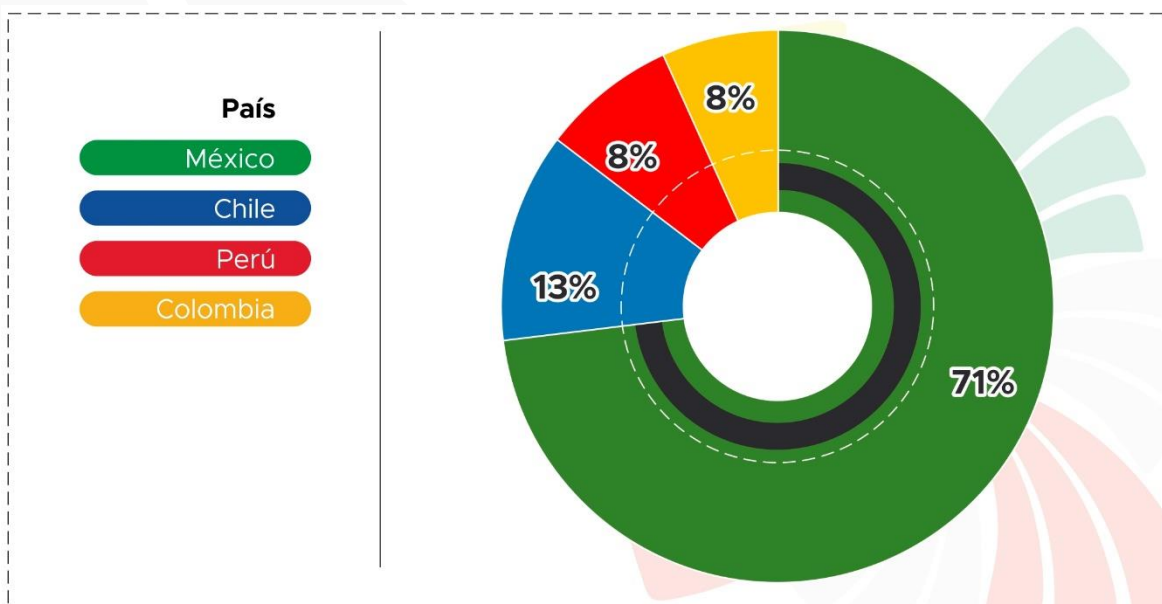
Gráfica 9. Proporción mundial de las exportaciones de la Alianza del Pacífico
(porcentajes)



Fuente: elaboración propia con información de WITS (2020).

En la gráfica 9 se aprecia que en el lapso 2011-2018, Perú fue el país que menos le exportó al mundo, en promedio 0.2 %, posteriormente se encuentran Colombia y Chile con 0.3 % y 0.4 % respectivamente y, por último, está México con 2.1 por ciento. Esta configuración resulta interesante porque permite apreciar que, a lo largo del periodo, la participación de México en las exportaciones mundiales ha incrementado cada año –exceptuando el año 2017– y que, además, es el país de la AP que más le exporta al mundo (ver gráfica 10); de allí que el comportamiento de la línea que representa a la Alianza sea prácticamente igual a la de México, ya que la proporción de exportaciones de este país es su principal componente.

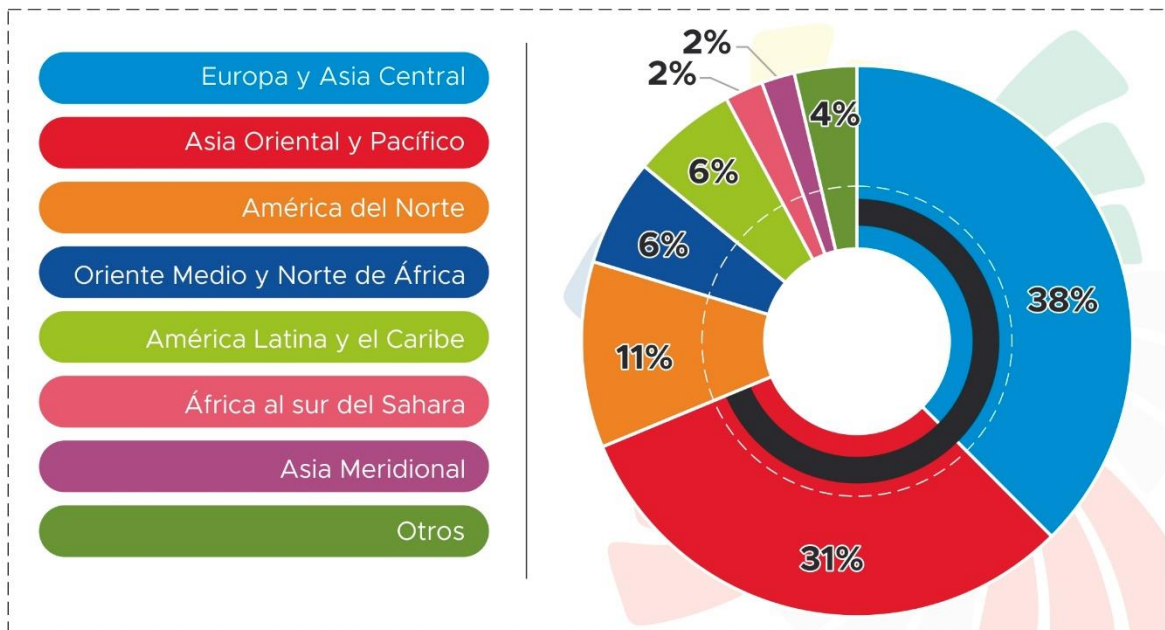
Gráfica 10. Exportaciones de los Pumas del Pacífico al mundo, 2011-2018



Fuente: elaboración propia con información de UN Comtrade (2019).

En la gráfica 10 se aprecia claramente que 71 % de las exportaciones de la Alianza del Pacífico con destino al mundo tuvieron como origen México, en seguida 13 % fue un aporte de Chile, mientras que Colombia y Perú contribuyeron a la estadística con un respectivo 8 por ciento, lo que claramente refleja que México es uno de los eslabones más fuertes de la AP hablando en materia comercial.

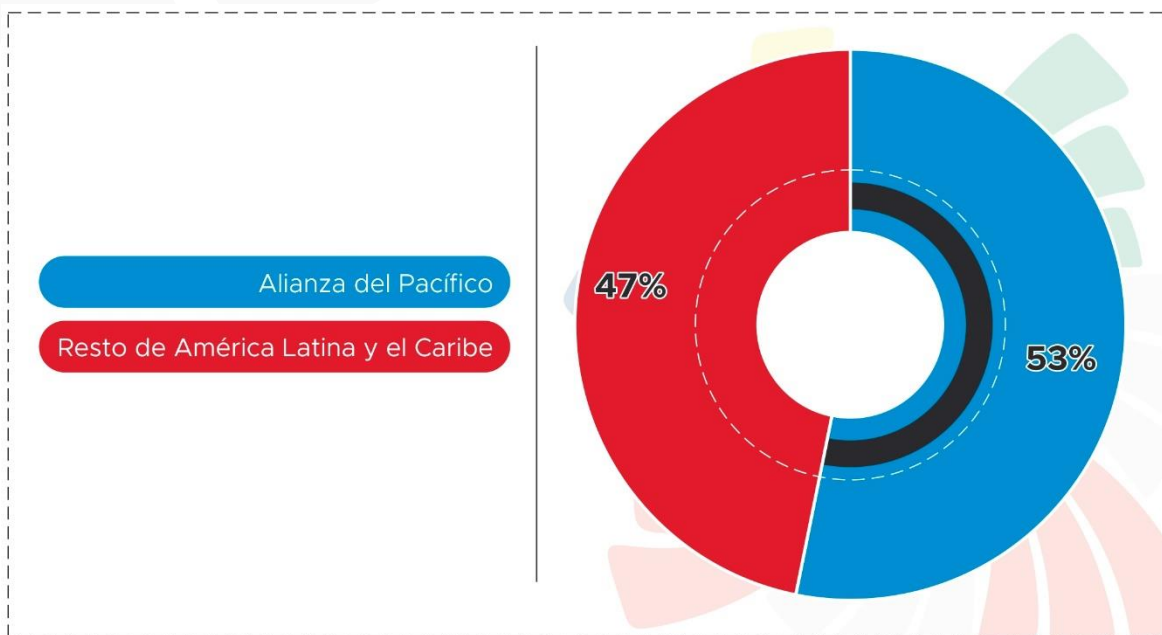
Analizando las importaciones mundiales, se aprecia algo similar a lo presentado en las exportaciones, ya que nuevamente durante el periodo 2011-2018 la región de Europa y Asia Central (38 %) fue la que más adquirió productos de sus socios comerciales; seguido se encuentra Asia Oriental y Pacífico con 31 % y nuevamente China fue uno de los mayores contribuyentes a este porcentaje, ya que requiere de los insumos necesarios para poder fabricar los productos que posteriormente exportará o destinará a consumo doméstico; y después se posicionó la región de América del Norte con 11 por ciento (ver gráfica 11).

Gráfica 11. Proporción de las importaciones regionales en el mundo, 2011-2018

Fuente: elaboración propia con información de WITS (2020).

La región de Oriente Medio y Norte de África absorbió 6 % de las importaciones mundiales, lo mismo que América Latina y el Caribe. Finalmente, se puede observar en la gráfica 11 que las regiones de África Subsahariana y Asia Meridional únicamente adquirieron 2 % –cada una– del 100 % las importaciones efectuadas en el mundo. Ahora, haciendo énfasis en Latinoamérica y el Caribe, la gráfica 12 deja ver la participación de la AP en las importaciones de la región.

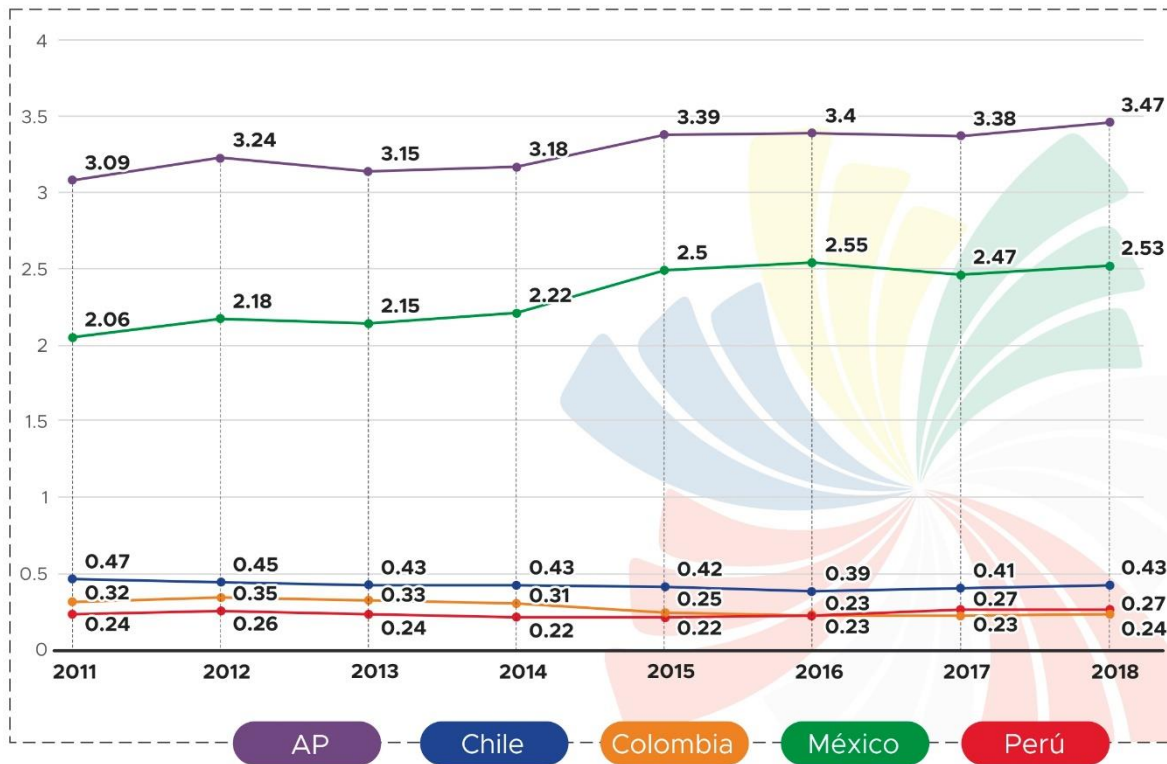
Gráfica 12. Participación de la Alianza del Pacífico en las importaciones de a América Latina y el Caribe, 2011-2018



Fuente: elaboración propia con información de WITS (2020).

En la gráfica 12 se aprecia que del 100 % de las importaciones de América Latina y el Caribe, 53 % fue captado por la Alianza del Pacífico, por lo que si la proporción de las compras de la región fue 6 % a nivel mundial, entonces es posible decir que aproximadamente 3.2 % fue demandado por la AP y el resto, por los otros países de América Latina y el Caribe; aunque poniendo más detalle a la participación de la AP se puede observar en la gráfica 13 que los integrantes de la AP no contribuyeron a ese 3.2 % equitativamente.

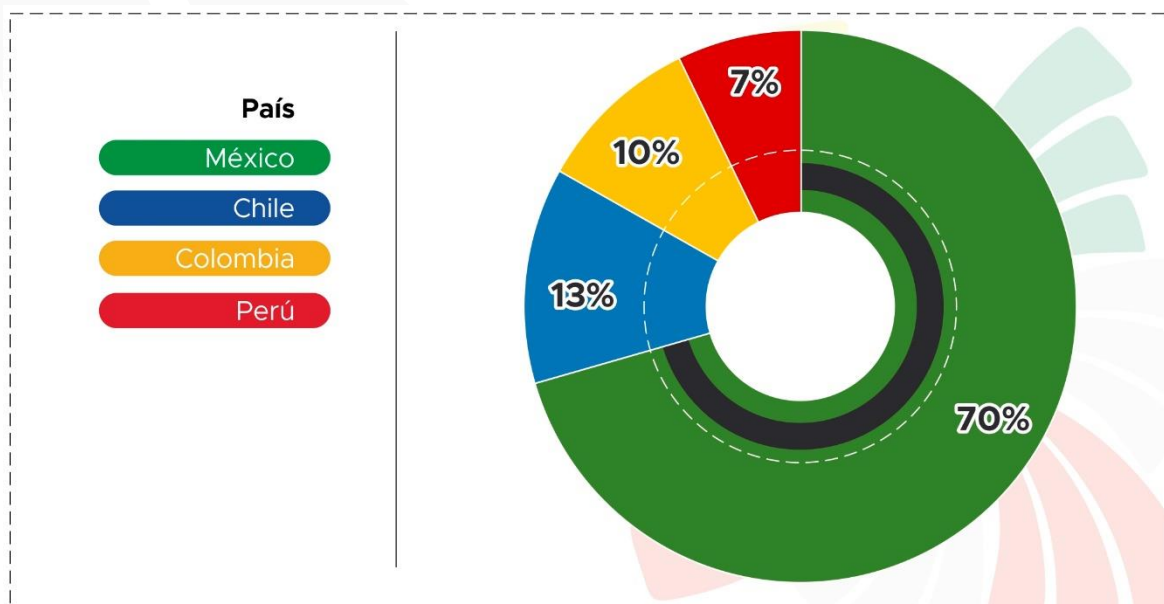
Gráfica 13. Proporción mundial de las importaciones de la Alianza del Pacífico
(porcentajes)



Fuente: elaboración propia con información de WITS (2020).

La gráfica 13 muestra que del 100 % de las importaciones realizadas en el mundo, Perú, Colombia y Chile fueron los países de la Alianza que menos requirieron productos, ya que sus compras promediaron 0.24 %, 0.28 % y 0.43 % respectivamente; en contraste, México importó un promedio de 2.3 % durante el periodo 2011-2018, siendo nuevamente el integrante de la AP que marcó la pauta para que las importaciones de la Alianza representaran 3.2 % de las compras mundiales, de allí que México sea el país del bloque que realizó más adquisiciones a lo largo del tiempo (ver gráfica 14).

Gráfica 14. Importaciones de los Pumas del Pacífico desde el mundo, 2011-2018



Fuente: elaboración propia con información de UN Comtrade (2019).

Tal como se aprecia en la gráfica 14, México adquirió 70 % del 100 % de los productos requeridos por la AP, Chile secundó a este país con 13 % y Colombia compró 10 % al mundo, finalmente Perú importó 7 % de los bienes cuyo origen fue el mundo. Esto denota que, tanto en exportaciones como en importaciones, México es el país que más realiza transacciones en la Alianza del Pacífico.

En resumen, durante el periodo 2011-2018, 6 % del comercio mundial fue realizado por la región de América Latina y el Caribe y al menos la mitad de ese porcentaje estuvo representado por la Alianza del Pacífico, es decir que esta iniciativa de integración es relevante para el comercio latinoamericano. Sin embargo, si se analizan las cifras a profundidad se puede vislumbrar que México es uno de los pilares más fuertes de la AP, ya que su participación es la que realiza las estadísticas de la Alianza a nivel regional y mundial, sumado a que es la economía que domina las exportaciones e importaciones efectuadas por el bloque en cuestión.

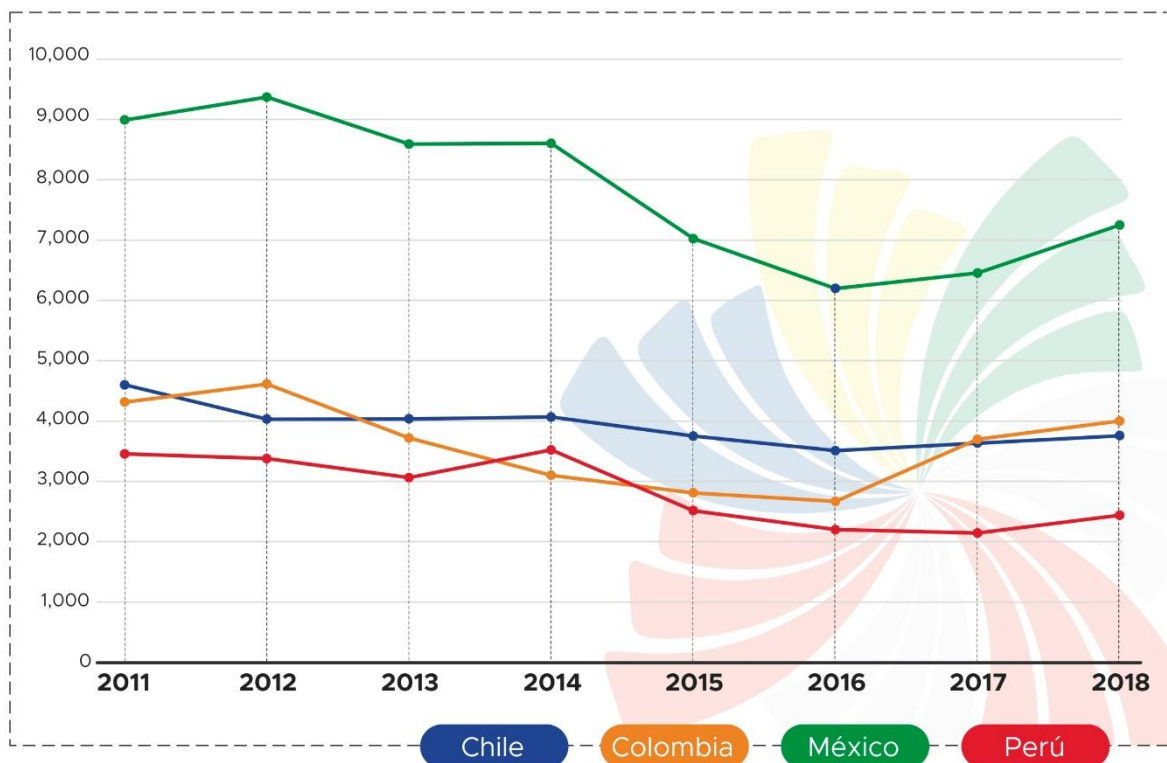
2.4.5 Comercio intra-Alianza del Pacífico

La dinámica en la que los integrantes de la Alianza del Pacífico interactúan con el mundo, ha dejado ver las dependencias comerciales de cada uno de los países, por lo que al hacer una exploración al interior esta se puede observar que las

transacciones mercantiles entre Chile, Colombia, México y Perú son limitadas y, por ende, su interdependencia también lo es. Por lo tanto, primero se abordan las exportaciones intra-Alianza del Pacífico, para posteriormente analizar las importaciones. De acuerdo con esto, la gráfica 15 muestra cuánto exportó cada uno de los integrantes de la Alianza del Pacífico a sus homólogos a lo largo del periodo 2011-2018.

Gráfica 15. Exportaciones intra-Alianza, 2011-2018

(Millones de dólares)

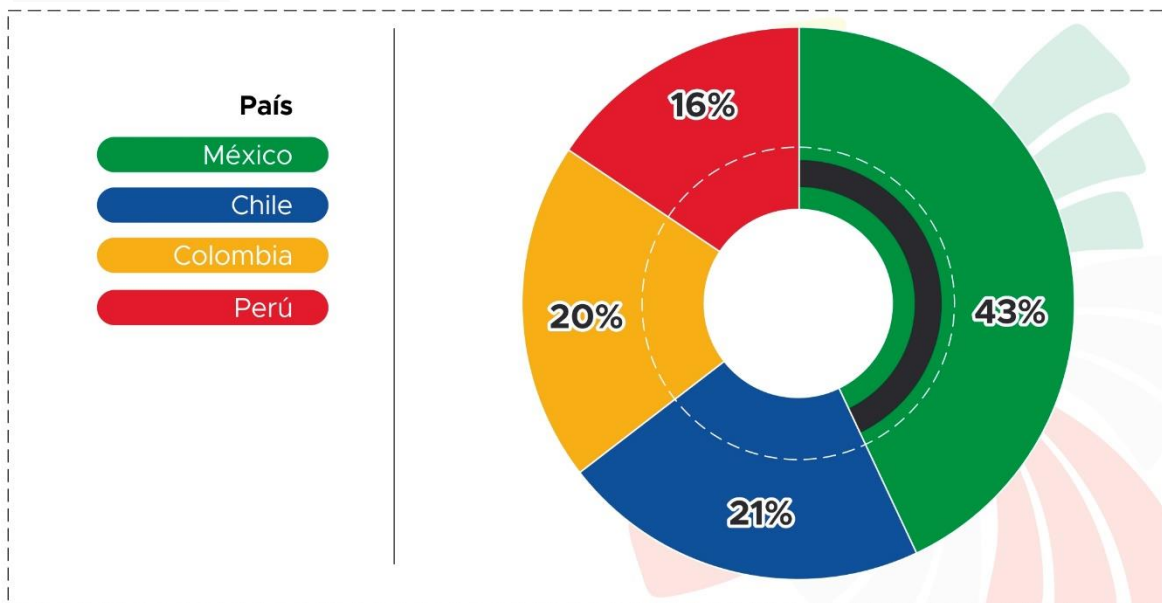


Fuente: elaboración propia con información de UN Comtrade (2019).

En la gráfica 15 es posible observar que Perú es el país que menos dólares exportó a la Alianza, dado que en promedio vendió poco más de 2,800 millones de dólares, posteriormente Colombia y Chile presentaron una dinámica similar, por lo que su valor promedio fue de aproximadamente 3,600 y 3,900 millones de dólares respectivamente, aunque las exportaciones chilenas tuvieron un comportamiento más estable en comparación con las colombianas. Finalmente, México fue el país que más dólares envió a la Alianza del Pacífico, con un promedio de 7,808 millones

de dólares. Con base en esto, la gráfica 16 ilustra cuánto contribuyó cada país a las exportaciones intra-AP durante el periodo 2011-2018.

Gráfica 16. Participación de los Pumas en las exportaciones Intra-AP, 2011-2018



Fuente: elaboración propia con información de UN Comtrade (2019).

La gráfica 16 muestra que del 100 % de las exportaciones realizadas entre los socios de la Alianza del Pacífico, 43 % fue contribución de México, lo cual es entendible considerando que en la gráfica 9 este fue el país que más millones de dólares le vendió a los Pumas; después se encuentra Chile con 21 %, Colombia con 20 % y Perú con 16 por cierto.

Sin embargo, del total de las exportaciones de la Alianza del Pacífico al mundo, solamente 3.3 % estuvieron destinadas a la AP, lo cual no se puede atribuir a elevadas barreras comerciales, puesto que el Protocolo Adicional eliminó los aranceles del 92 % de los bienes; por lo tanto, Durán y Cracau (2016) señalan que este porcentaje se puede adjudicar a que los Pumas no son socios comerciales naturales, es decir que no realizan un nutrido intercambio de bienes (CEPAL, 1994), y la geografía, así como el tipo de bienes de intercambio podrían limitar su comercio.

Esto debido a que, por un lado, los integrantes sudamericanos son primordialmente productores de materias primas: cobre, minerales y metales en el caso de Chile y

Perú, mientras que Colombia se apega al petróleo y el carbón, por lo que la prevalencia de esta oferta exportable acota las transacciones entre los países. Por otro lado, México es el socio más grande y diversificado en la AP, pero geográficamente se encuentra alejado del resto de los miembros, por lo que es justificable su estrecha relación con Estados Unidos, ya que generalmente los esfuerzos regionalistas son áreas económicas continuas, es decir, existe proximidad geográfica entre las economías (Durán y Cracau, 2016).

Dicho esto, el cuadro 6 refleja que, durante el periodo de estudio, en promedio 7.86 % de las exportaciones totales de Colombia tuvieron como destino la Alianza del Pacífico, mientras que para Perú, Chile y México las cifras fueron 6.79 %, 5.43 % y 2.03 %, estos porcentajes son poco significativos en comparación con la conectividad existente con China y Estados Unidos, que, además, tienen más restricciones al comercio, por lo que parte de estas cifras entre los integrantes de la AP podrían explicarse por la existencia de comercio intraindustrial²⁰, en el que los países intrínsecamente son distintos y se especializan en actividades o componentes diferentes dentro del mismo sector (Requena, 2017), aunque también puede deberse a los principios fundamentales del comercio internacional en el que los países importan los bienes que no tienen o que les sería más costoso producir.

Asimismo, el cuadro 6 evidencia que Colombia vendió porcentajes similares a sus socios, mientras que los productos chilenos tuvieron como principal destino Perú y viceversa, pero en el caso de México el panorama es más delicado, ya que únicamente exportó 1.1 % a Colombia, en tanto con Chile (0.52 %) y Perú (0.40 %) las exportaciones fueron casi nulas. Por lo tanto, los países andinos tienen un vínculo más estrecho en cuanto a exportaciones, a la vez que los productos mexicanos no tienen como principal destino a la Alianza del Pacífico.

²⁰ El comercio intraindustrial se da cuando un país exporta e importa bienes de la misma industria, por lo que hace referencia a un tipo de comercio internacional que surge dentro de una misma industria, en lugar de entre industrias, por ende, sus beneficios se encuentran en la estimulación de la innovación y de las economías de escala (Ruffin, 1999).

Cuadro 6. Exportaciones promedio de los Pumas del Pacífico a la AP, 2011-2018



Fuente: elaboración propia con información de UN Comtrade (2019).

Las estadísticas reflejadas en el cuadro 6, en contraste con las gráficas 15 y 16 hacen que surja la siguiente pregunta: si únicamente 2.03 % de las exportaciones mexicanas estuvieron destinadas a la Alianza del Pacífico, ¿por qué México es el país que más dólares le vendió a sus socios de la AP?

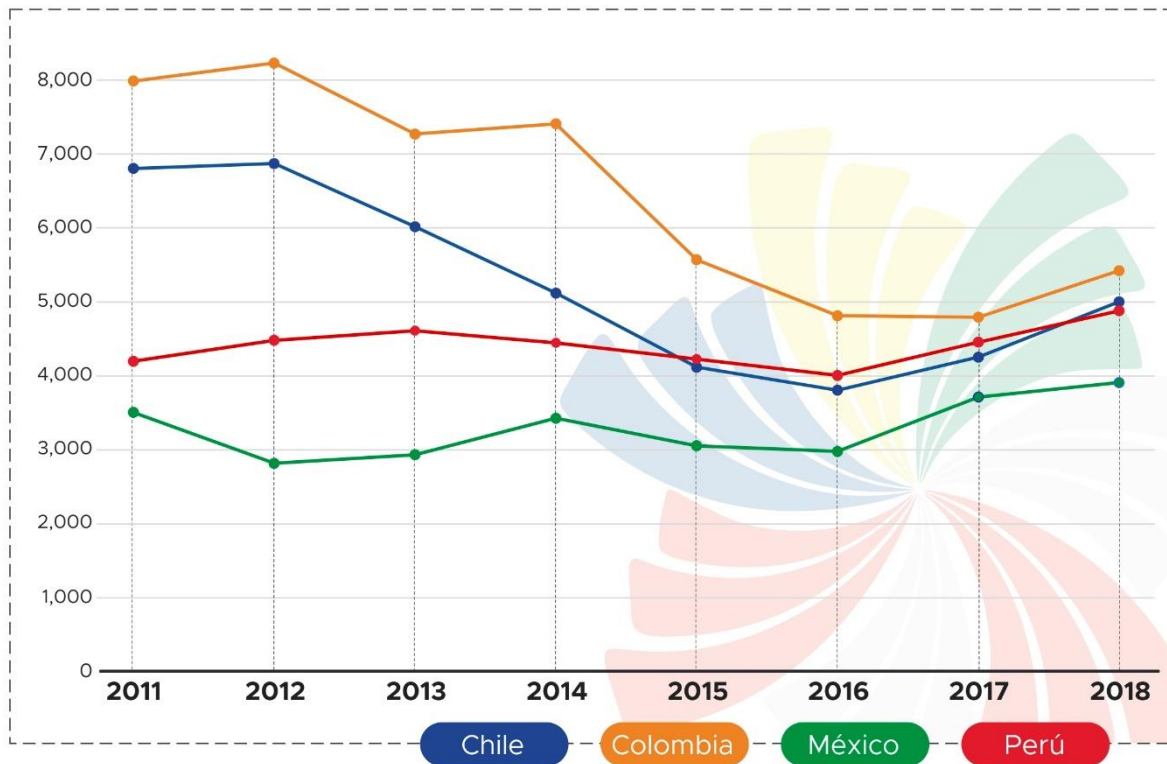
La respuesta es la siguiente, como se vio en los apartados 2.4.2 y 2.4.3, los bienes de intercambio de Chile, Colombia y Perú son principalmente materias primas, mientras que México es el único país de los cuatro socios que tiene mayor orientación a las manufacturas, bienes que al ser intensivos en capital y contenido tecnológico son más costosos. Por lo tanto, no resulta igual de beneficioso vender productos agrícolas o minerales, que vender vehículos o maquinaria eléctrica, por lo tanto, incluso si los países sudamericanos exportan un porcentaje mayor a la AP, el costo de sus productos es más barato y el valor de sus exportaciones es menor; México en cambio, únicamente destina 2.03 % de sus exportaciones totales a la Alianza, pero el valor de su canasta de artículos es más elevado.

Con base en esto, las importaciones intra-AP tienen una dinámica diferente, ya que Colombia importó desde la AP un promedio de 6,436 millones de dólares,

posteriormente se posicionó Chile con 5,249 mdd, consecutivamente Perú con 4,413 mdd y finalmente México, que adquirió 3,294 mdd desde la Alianza, tal como lo ilustra la gráfica 17.

Gráfica 17. Importaciones intra-Alianza, 2011-2018

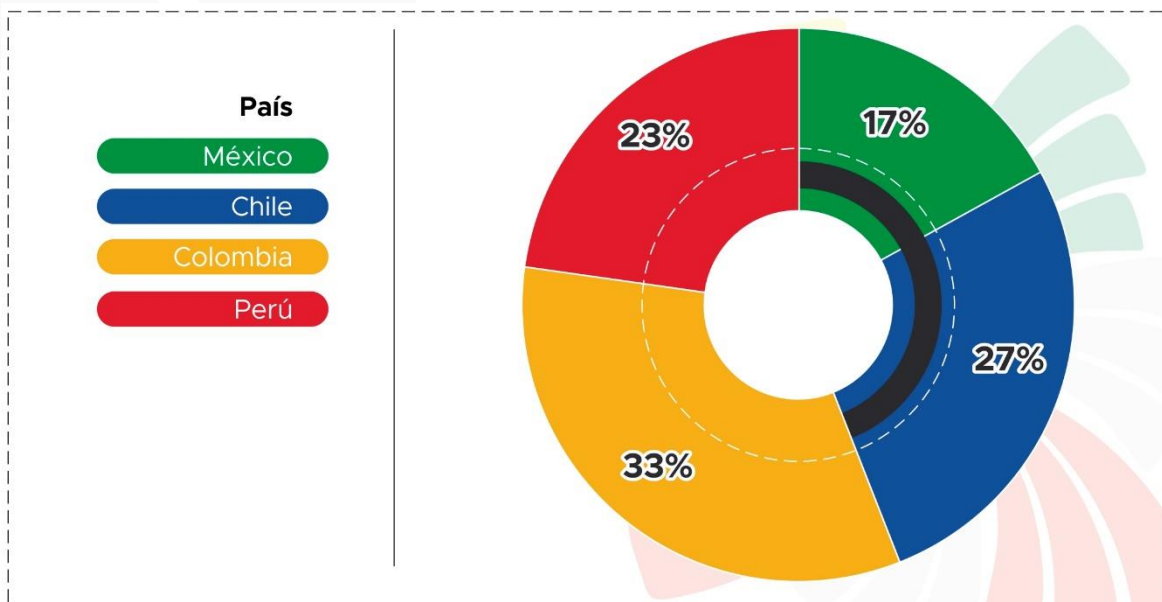
(Millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con información de UN Comtrade (2019).

De igual forma, es posible ver que las importaciones colombianas y chilenas desde la Alianza del Pacífico se redujeron con el pasar del tiempo, aunque en el año 2018 esta tendencia negativa parece superarse; en tanto, el comportamiento de las compras de Perú y México fue más estable y al final del periodo también incrementaron sus importaciones vía AP. Sin embargo, del 100 % de las importaciones de los Pumas, únicamente 3.45 % tuvieron como origen la AP, por lo que nuevamente se observa el limitado comercio intra-AP. Para complementar esta información, la gráfica 18 muestra el porcentaje de importaciones de Chile, Colombia, Perú y México desde el bloque.

Gráfica 18. Participación de los Pumas en las importaciones Intra-AP, 2011-2018



Fuente: elaboración propia con información de UN Comtrade (2019).

La gráfica 18 denota que del total de las importaciones intra-AP, 33 % fue absorbido por Colombia, 27 % por Chile, 23 % por Perú y 17 % por México, por lo que contrario a las exportaciones, los países andinos lideraron en las adquisiciones desde el bloque. Sin embargo, como se ha descrito, las importaciones intra-AP únicamente representaron 3.45 % de las compras totales de los Pumas, por lo que, para tener un panorama más detallado sobre cuál fue el principal origen de las importaciones al interior de la Alianza es oportuno visualizar el cuadro 7, el cual señala el porcentaje promedio de importación de los Pumas desde sus homólogos, en relación con lo que le compraron al resto del mundo.

Cuadro 7. Importaciones promedio de los Pumas del Pacífico desde la AP, 2011-2018



Fuente: elaboración propia con información de UN Comtrade (2019).

El cuadro 7 expone que, del 100 % de las importaciones colombianas, 11.83 % tienen origen AP, para Perú y Chile representaron 10.95 % y 7.32 % de sus compras totales y desde la perspectiva mexicana la cifra corresponde a 0.83 por ciento. Cabe mencionar que, México exportó en promedio 2.03 % a la AP y, ya que importó menos de 1 % desde el bloque, nuevamente se vislumbra que las prioridades comerciales de México no se encuentran en esta iniciativa latinoamericana de integración.

El denominador común del cuadro 7 es que Colombia, Chile y Perú importaron bienes principalmente desde México y esto, en contraste con la gráfica 17 y 18, permite suponer algo similar a lo que se indicó cuando se analizaron las exportaciones intra-AP. Esto es, México tiene un porcentaje de participación mayor en las importaciones de los países andinos porque el valor de sus bienes es más elevado, mientras que únicamente importó 0.83 % desde la AP porque el precio de los productos que le demandó a sus socios es más bajo.

Tal como han demostrado las cifras, México es uno de los pilares comerciales en la Alianza del Pacífico y es particular en comparación con el resto de los integrantes, ya que como se ha evidenciado a lo largo de este capítulo, su sector manufacturero es de los más relevantes de la región y a través de este también comercia al interior de la AP, específicamente con productos químicos, perfumería, cosméticos²¹ y algunos plásticos (Cracau y Durán, 2018).

De allí que, los integrantes de la AP también puedan generar encadenamientos productivos, por ejemplo: tejidos mexicanos de mezclilla que son utilizados en Chile para producir pantalones y que posteriormente se exportan a Perú; zinc peruano que es importado por empresarios colombianos para producir baterías que son exportadas a Chile y, finalmente, polímeros originarios de Colombia que son procesados en México para producir envases de plástico que luego se exportan a Perú (Fairlie, 2015), lo cual según el regionalismo abierto, es parte de las relaciones que las naciones establecen para tener presencia en la dinámica global.

Cabe destacar que, incluso si México tiene un comercio limitado con sus socios de la AP, el hecho de que México juegue un rol importante en las cadenas de valor orientadas a Estados Unidos es una oportunidad para la Alianza, ya que los países podrían integrar sus firmas a algunos segmentos de estas cadenas. En este sentido, los productos farmacéuticos que más se exportan desde México son estrógenos, progestágenos, penicilinas, vacunas y vitaminas, bienes que se complementan con la oferta farmacéutica de Chile, Perú y Colombia y de los cuales se podría sacar alguna ventaja para mejorar las cifras del comercio intra-AP (Cracau y Durán, 2018).

Dicho esto, a partir de los conceptos teóricos de la política comercial desarrollados en el capítulo uno: exportaciones, importaciones, tipo de bienes de intercambio, balanza comercial, aranceles, etcétera; se brindó un marco de referencia que resulta útil para comprender las estadísticas presentadas en torno a la Alianza. Esto es, la teoría alrededor de la política comercial cobra sentido cuando, al conjugarse con cifras y datos, se explica la estructura comercial de la Alianza del Pacífico; lo cual,

²¹ Incluye *shampoo*, aerosol para cabello, desodorantes y antitranspirantes, maquillaje y pasta dental.

permite entender la participación de cada uno de los Pumas en el comercio de la AP y su posición como iniciativa de integración a nivel global.

De igual manera, la teoría de la integración económica, también abordada en el capítulo uno, respalda la intención de Chile, Colombia, México y Perú, de crear una zona de libre comercio que favorezca el aumento de las exportaciones entre sí, disminuyendo la reducción de costos y dando paso a mayores beneficios para estas economías. En tanto, el regionalismo abierto funge como el último pilar que da fundamento a esta tesis y a partir de él se describe la forma en que la liberalización comercial repercute en las estadísticas comerciales de la Alianza.

Por lo tanto, los aportes teóricos de la política comercial, la teoría de la integración económica y el nuevo regionalismo, adquieren un contexto y una razón de ser cuando a través de ellos se explica la balanza comercial de la Alianza del Pacífico, el comercio intra-AP, la interdependencia económica existente con Estados Unidos, entre otros elementos que se abordaron a lo largo de este capítulo desde el marco de la Alianza y que en el próximo capítulo también darán sustento a la participación de México en esta iniciativa latinoamericana.

Capítulo 3. México y su política comercial en la Alianza del Pacífico

El capítulo tres responde al tercer objetivo específico de esta tesis, el cual busca analizar la política comercial de México en la Alianza del Pacífico a través de elementos cuantitativos, los cuales permiten comprender su participación comercial en esta iniciativa de integración. Por ello, primero se presenta un panorama histórico sobre la política comercial mexicana, el cual está dividido en tres secciones que comprenden a las medidas unilaterales, bilaterales y multilaterales de comercio. Estas secciones ayudan a entender cuál ha sido la postura mexicana referente al comercio a partir de la década de 1980 y cómo es que tales medidas han coadyuvado para que en la actualidad México pertenezca a la Alianza del Pacífico.

En el siguiente apartado de este capítulo se exponen datos que relacionan a México con países al interior y al exterior de la Alianza del Pacífico, por lo que es posible ver cuáles son sus principales socios comerciales alrededor del mundo y cómo es que su vínculo comercial con Estados Unidos sigue siendo muy estrecho. Dicho esto, se plasma información referente a las exportaciones de México y sus destinos, así como las importaciones mexicanas y sus orígenes.

Finalmente, se presenta y se analiza la balanza comercial de México con cada uno de los Pumas del Pacífico y en paralelo se estudian los flujos comerciales entre estos, los cuales de forma implícita permiten conocer los principales bienes de intercambio entre los países. Tal información es crucial para comprobar la hipótesis de investigación de esta tesis y dar cuenta de cómo es la balanza comercial que México sostiene con Chile, Colombia y Perú.

3.1 Panorama histórico de la política comercial mexicana

La industrialización por sustitución de importaciones, tal como se refirió en el primer capítulo, consistió en poner barreras a los bienes extranjeros para que la demanda interna se cubriera principalmente con productos nacionales, pero en el año 1982 la crisis de la deuda²² puso fin a este modelo, orillando a los países latinoamericanos a proyectarse hacia el exterior (Guillén, 2012) y dando paso a que México adoptara paulatinamente medidas unilaterales, bilaterales y multilaterales de comercio que lo han ayudado a perfilarse como una economía abierta y sobre las cuales se dan más detalles a continuación.

3.1.1 Medidas unilaterales

A inicios de la década de 1980 la base de las exportaciones mexicanas era el petróleo, por lo que en el año 1982 este representó 70 % de sus ventas totales al exterior (OMC, 2002), pero un año más tarde México comenzó su transición hacia el neoliberalismo y con ello la liberalización comercial unilateral, la cual involucró la supresión de permisos previos a la importación y la disminución del arancel promedio, pasando de 27 % en 1982 a 22.6 % en 1986 (Acevedo y Zabudovsky, 2012). Sumado a esto, la oferta exportable cambió del petróleo a las manufacturas y se dio especial atención al intercambio comercial con Estados Unidos (Guillén, 2012).

En paralelo a estas medidas unilaterales, en el año 1986 México se incorporó al GATT y asumió el compromiso de tener un arancel máximo de 50 %, aunque sus niveles de protección comercial siempre fueron menores a los establecidos de forma multilateral, por lo que, desde esta óptica, el ingreso al GATT no involucró un esfuerzo mayor (Acevedo y Zabudovsky, 2012).

En el año 1987 se buscó estabilizar económicamente a México, por lo que el siguiente esfuerzo de apertura comercial surgió con el Pacto de Solidaridad

²² En la década de 1970 los países latinoamericanos contrataron créditos a una velocidad y en montos poco sostenibles, endeudándose con la banca privada internacional y perdiendo de vista la perspectiva a largo plazo, por lo que en el año 1982 el financiamiento a los países de América Latina sufrió un recorte y sumió a la región en una crisis (Ffrench-Davis y Devlin, 1993).

Económica²³, el cual disminuyó el arancel máximo a 20 %, simplificó la tarifa a cinco tasas: 0 %, 5 %, 10 %, 15 % y 20 % y se redujeron las restricciones cuantitativas a las importaciones; lo que indicaba que el proteccionismo mexicano estaba apagándose rápidamente. Cabe mencionar que a partir de la presidencia de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) la apertura unilateral se detuvo porque se dio prioridad al uso de las medidas bilaterales (Acevedo y Zabludovsky, 2012), sobre las que se hablará en el siguiente apartado.

En el año 2001 México implementó los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC), que permitían importar con un arancel mínimo aquellos insumos requeridos para la manufactura de productos destinados a la exportación y al mercado nacional (OMC, 2002). Además, al año 2005 México tenía 16 distintas tasas de aranceles NMF que fluctuaban entre 0 y 50 por ciento (Acevedo y Zabludovsky, 2012) y un año después «la Secretaría de Economía presentó el Decreto para el fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (Decreto IMMEX), el cual integra en un solo instrumento jurídico los programas de Maquila y PITEX» (OMC, 2008:115), al mismo tiempo que el Gobierno promovió las exportaciones mexicanas mediante la creación de ProMéxico.

La proliferación de distintos regímenes comerciales dificultaba los procesos aduaneros y facilitaba el contrabando, la corrupción y la evasión fiscal, ya que las autoridades aduaneras también administraban los once tratados de libre comercio, los permisos de importación, la regla octava²⁴, entre otros trámites (Acevedo y Zabludovsky, 2012). Por lo tanto, en el año 2008 la Secretaría de Economía decretó la reducción o supresión de los aranceles NMF para eliminar muchos de los problemas que se suscitaron y esto resultó en una ambiciosa desgravación arancelaria unilateral que abarcó 69 % de las fracciones que integraban la tarifa de importación mexicana (OMC, 2013).

²³ Programa que buscaba la estabilidad económica con base en el control de precios y salarios, incluidas las tarifas de los bienes y servicios públicos.

²⁴ Es el permiso que les permite a las empresas importar maquinaria, equipo, materiales, componentes e insumos con el propósito de obtener facilidades y aranceles preferenciales (Sistema Integral de Información de Comercio Exterior –SICE–, s.f.a).

En el año 2011 se implementó una ventanilla digital que permite simplificar, homologar y automatizar los procesos de comercio exterior, por lo que los beneficios del esquema se han vislumbrado principalmente en la reducción de tiempos y costos de administración y operación. Aunado a esto, la reducción de aranceles NMF pasó de 6.2 % en el año 2012 a 5.6 % en 2016, por lo que la apertura comercial unilateral ha sido significativa a través del tiempo (OMC, 2017).

3.1.2 Medidas bilaterales

A partir del sexenio de Carlos Salinas de Gortari la política comercial tomó un camino diferente, ya que el objetivo del primer año de gobierno fue aprovechar la adhesión al GATT para expandir las exportaciones mexicanas, específicamente hacia Estados Unidos, pero no mediante una negociación integral, sino solo a través de acuerdos sectoriales. Sin embargo, tras la caída del Muro de Berlín, México se dio cuenta de que el escenario internacional era complejo y, por ende, debía aprovechar su cercanía con EE. UU. para formar un bloque comercial; fue así como tras varios años de preparación, negociación y aprobación, el 1 de enero de 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el cual figuraba como la zona de libre comercio más ambiciosa y grande del mundo (Acevedo y Zabudovsky, 2012).

El TLCAN es una de las manifestaciones del regionalismo abierto más estudiadas, ya que vinculó al norte con el sur e incorporó reglas sobre servicios, inversiones, propiedad intelectual, políticas laborales, ambientales y novedosos mecanismos de soluciones de controversias que han sido retomados por otros acuerdos y por la OMC (Puyana, 2003), puesto que casi todos los intentos que buscan la integración entre países están basados en la estructura del modelo TLCAN (Briceño, 2013), de allí que México haya celebrado tratados similares con otros países del mundo.

Cabe mencionar que previo al TLCAN existían en México alrededor de 21 mil exportadores y esta cifra ascendió a 36 mil para el año 2000. Un año después el país contaba con una red de once tratados de libre comercio que lo colocaron como el octavo exportador a nivel mundial y el primero en la región de América Latina y el Caribe (OMC, 2002), en donde el sector manufacturero fue clave para que México

se integrara a la economía internacional, provocando que las actividades agrícolas pasaran a segundo plano, de allí que en el año 2006, 75 % de las exportaciones mexicanas fueran manufacturas, especialmente productos de metal, maquinaria y equipo (OMC, 2008).

No obstante, la participación mexicana en los mercados mundiales de manufacturas empezó a mermar, pasando de 2.93 % en el año 2001 a 2.39 % en 2006; situación explicada por la expansión de los países asiáticos a nivel mundial, específicamente la de China, erosionando con ello la parte correspondiente a México en el mercado de Estados Unidos (OMC, 2008). Esto evidenció la necesidad de continuar con la diversificación comercial, por lo que el año 2012 fue importante para la negociación de nuevos acuerdos, ya que, en respuesta a la dinámica global, México buscó vincularse fundamentalmente con América Latina y Asia-Pacífico, razón por la cual participó formalmente en las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP por sus siglas en inglés) y suscribió el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, documento con el que sentó las bases para la integración regional Latinoamericana (OMC, 2013).

A partir del año 2013 la política comercial mexicana se propuso fortalecer la plataforma exportadora, a través de cinco agendas principales: 1) fortalecer el sistema multilateral de comercio, 2) optimizar la red existente de acuerdos comerciales, 3) negociar nuevos acuerdos, 4) crear convergencia entre algunos tratados para alentar las cuatro libertades²⁵ y 5) defender legalmente los intereses comerciales de México, por lo que se llevaron a cabo cumbres, diálogos, modernizaciones y ampliaciones con los distintos socios comerciales para impulsar la competitividad y el crecimiento económico mexicano (OMC, 2017).

Uno de los instrumentos desarrollados por la Alianza del Pacífico para favorecer el crecimiento y la integración entre sus socios fue el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco firmado en 2014, que tal como se mencionó en el capítulo dos, implicó una eliminación del 92 % de los aranceles existentes entre los integrantes del bloque y pretende desgravar todos los productos paulatinamente para el año 2030. Posterior

²⁵ Libre circulación de bienes, servicios, personas y capitales.

a esto, a finales del año 2017 la relación entre México y EE. UU. se tornó vulnerable ya que el presidente Donald Trump denotó que la prosperidad regional del TLCAN era asimétrica, orillando a una renegociación del tratado que culminó con la suscripción del USMCA y que también evidenció la necesidad de diversificar las relaciones de México con sus otros socios comerciales.

Cabe destacar que México es uno de los países con más acuerdos de libre comercio en América Latina, puesto que al año 2018 cuenta con trece TLC que lo vinculan directamente con importantes economías de América, Europa y Asia, siendo estas: Estados Unidos, Canadá, Colombia, la Unión Europea, Chile, Israel, Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suiza, Uruguay, Panamá, Japón, Bolivia, Perú, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, s.f.b).

3.1.3 Medidas multilaterales

Como se ha indicado, México se adhirió al GATT en el año 1986 con el objetivo de crear un ambiente óptimo para la actividad económica del país, ya que con esto favorecía el acceso a los mercados mundiales a través de la reducción de los obstáculos al comercio, brindaba certidumbre a las operaciones de comercio exterior dadas las reglas claras y transparentes que respaldaban las transacciones, prevenía la adopción de medidas comerciales unilaterales y contaba con un mecanismo para solucionar cualquier tipo de controversia comercial (OMC, 2002).

Años después, la Ronda Uruguay dio paso al surgimiento de la Organización Mundial del Comercio en el año 1995, en la cual también participa México y esta ha sido el pilar que promueve el sistema multilateral de comercio desde entonces, es decir, ha asistido el crecimiento de los intercambios comerciales entre los 164 países que la integran. Ante esto, México busca fortalecer su participación en la OMC a través de diferentes frentes, por ejemplo, en el año 2001 fue uno de los actores que se involucró en la Ronda Doha para favorecer las condiciones relativas a agricultura, servicios y propiedad intelectual, al mismo tiempo que se plantearon los problemas que atraviesan los países en desarrollo para beneficiarse de los recursos de la organización (OMC, s.f.b). Asimismo, México aprobó en el año 2016

el Acuerdo sobre Facilitación de Comercio notificándole a la OMC su ratificación unos meses después, aunado a que asumió el compromiso de eliminar los subsidios a la exportación de productos agrícolas (OMC, 2017).

La participación mexicana en la OMC se ajusta a las obligaciones de transparencia y notificaciones que establece el organismo (OMC, 2017), de allí que México se involucre con la organización para llevar a cabo los exámenes de políticas comerciales correspondientes al país, a través de una declaración sobre sus prácticas y políticas comerciales cada cierto periodo y, dado que México es uno de los países latinoamericanos que destaca en materia comercial, ha sido objeto de examinación en los años 1997, 2002, 2008, 2013 y 2017.

3.2 La política comercial mexicana en la Alianza del Pacífico

El panorama histórico respecto a la política comercial mexicana denota que el punto de inflexión de la apertura fue la decadencia del modelo de sustitución de importaciones, tras el cual México inició una transición hacia el neoliberalismo; para ello implementó medidas unilaterales de comercio que después se vieron pausadas por el ingreso al GATT y por la relevancia que tomaron las medidas bilaterales. Con base en esto, el TLCAN ha sido el ejemplo más estudiado debido a su impacto sobre la economía mexicana y recientemente la Alianza del Pacífico también ha tomado relevancia por ser una iniciativa comprometida con el regionalismo abierto, la cual funge como una plataforma para competir en la economía global (CEPAL, 1994) y proyectarse hacia la región de Asia-Pacífico.

A principios del año 2018, con los cuestionamientos del presidente Donald Trump sobre si el TLCAN era un instrumento justo en cuestiones económicas y comerciales para Estados Unidos, hubo una renegociación del tratado que causó incertidumbre para México, quien recibió la recomendación de acercarse hacia otros socios para no comprometer su futuro (De la Cruz, 2017) y entre estas alternativas de diversificación figura la Alianza del Pacífico, la cual representa un mercado de más de 100 millones de consumidores. Debido a esto, la participación de México en la AP ha apoyado instrumentos que favorecen la integración profunda, la diversificación y la dinámica con América Latina, tales como el Protocolo Adicional

y los dos protocolos modificatorios al Acuerdo Marco que fueron ratificados por el gobierno mexicano en el año 2018.

En el Primer Protocolo Modificadorio se estableció un nuevo capítulo de mejora regulatoria que favorece la articulación de este tipo de políticas, promueve la competitividad, elimina barreras al comercio²⁶, reduce las cargas e impulsa la transparencia. El Segundo Protocolo Modificadorio promociona el acercamiento entre los integrantes y evita que los marcos regulatorios obstaculicen el libre mercado (Banco Interamericano de Desarrollo, 2018). Además, estos protocolos modificatorios pretenden dar paso a la conformación de un mercado digital regional, en el que las pequeñas y medianas empresas puedan comerciar sus bienes y servicios sin que haya discriminación en los productos digitales (Alianza del Pacífico, 2020a).

Con base en esto es posible destacar que, la política comercial de México tiene miras hacia el exterior, mismos esfuerzos que se han trasladado a la AP para mejorar las condiciones comerciales entre los integrantes, a través de instrumentos que favorecen el libre comercio, tal es el caso de los protocolos ya mencionados. De allí que, parte de la hipótesis de esta investigación sea aceptada, específicamente la parte que asevera que la política comercial de México en la Alianza del Pacífico se ha orientado al libre comercio y en este caso el instrumento utilizado fue la integración económica.

Ahora bien, para poder aprobar el resto de la hipótesis de investigación y analizar lo que significa para México ser integrante de la Alianza en materia comercial es necesario conocer cómo se han comportado sus flujos comerciales con los Pumas. No obstante, en el capítulo dos se expuso información relativa a exportaciones e importaciones sobre los integrantes de la AP, por lo que en los siguientes apartados se plasma información complementaria y únicamente en torno México, la cual considera el periodo 2011-2018.

²⁶ Se busca armonizar y evitar barreras no arancelarias innecesarias en el comercio (Alianza del Pacífico, 2020).

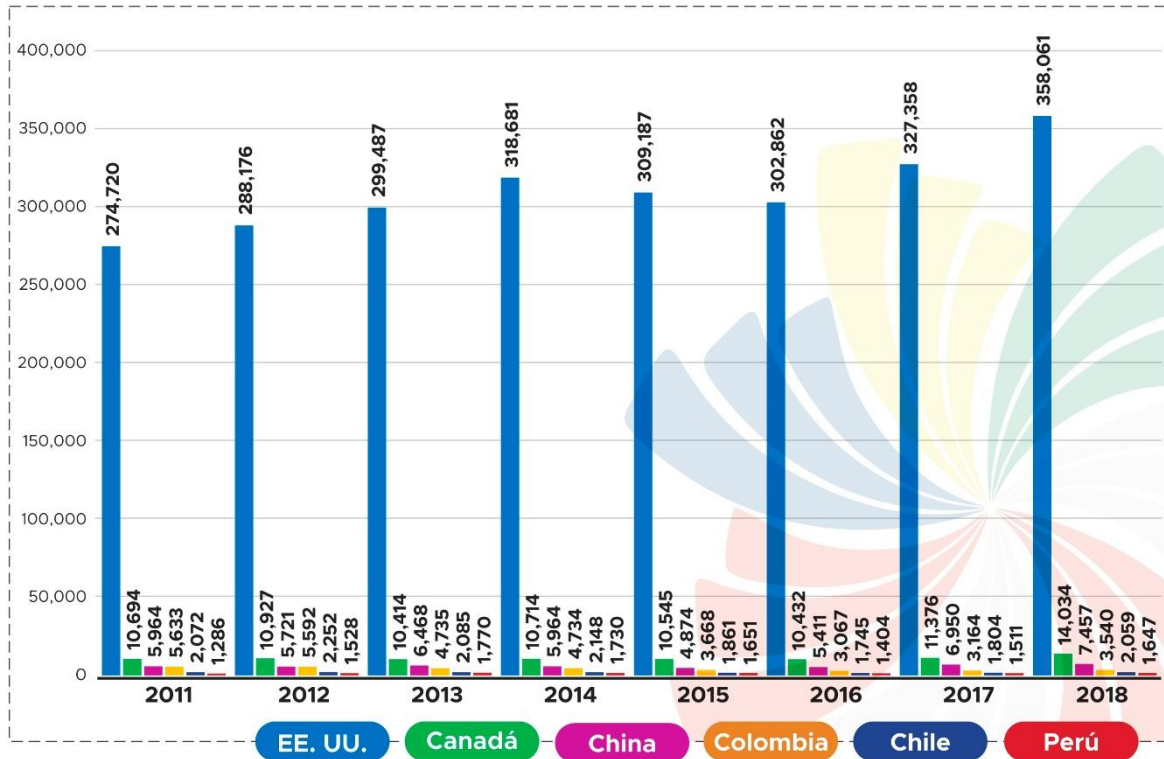
3.2.1 Exportaciones mexicanas y sus destinos

Como se vio en el capítulo dos, el comercio mexicano se encuentra estrechamente ligado a Estados Unidos, por lo que el Protocolo Adicional, incluso con la liberalización arancelaria y los capítulos sobre reglas de origen, obstáculos técnicos al comercio²⁷, comercio electrónico, solución de diferencias, entre otros instrumentos (Alianza del Pacífico, 2016), no podrá replicar el impacto que ha representado el TLCAN, ahora USMCA, para México, principalmente por la cercanía geográfica, el tamaño del mercado y el tipo de productos a intercambiar. Algo similar ocurre con China, ya que representa un mercado competitivo para los productos mexicanos, principalmente en el sector manufacturero; de allí que la diferencia en millones de dólares, entre lo que exporta México a Estados Unidos, en contraste con lo que envía a los Pumas o a China es inmensa (ver gráfica 19).

²⁷ Contempla compromisos en transparencia, así como procedimientos de evaluación y cooperación regulatoria.

Gráfica 19. Exportaciones mexicanas

(Millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con información de UN Comtrade (2019).

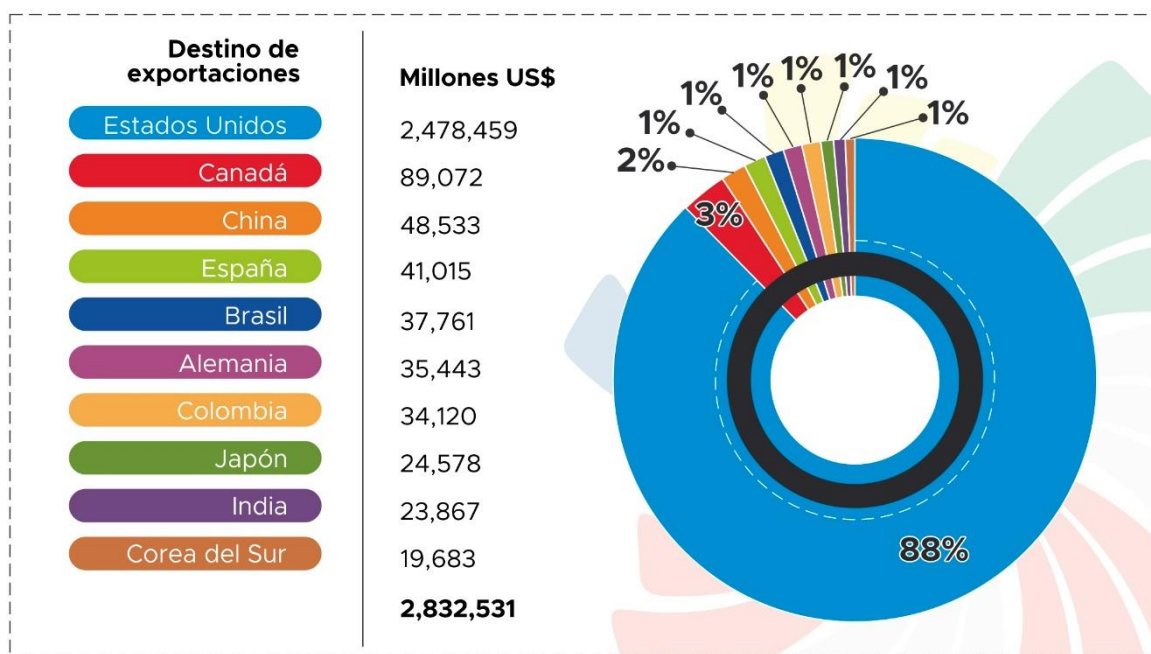
La gráfica 19 muestra que tras la creación de la Alianza del Pacífico las exportaciones mexicanas incrementaron solamente para Chile y Perú en el año 2012, pero de igual manera lo hicieron hacia Estados Unidos, sumado a que en el año 2014 los envíos hacia EE. UU. representaron 318 mil millones de dólares, es decir, que las transacciones hacia este destino incrementaron cada año, mientras que aquellas orientadas a los integrantes de la Alianza se estancaron.

Asimismo, posterior al año 2014 hubo un declive en las exportaciones hacia todos los destinos. Sin embargo, las transacciones hacia China se recuperaron a partir del año 2016, mientras que a partir del año 2017 la cantidad de dólares vendidos aumentó hacia todos los países, pero en el caso de los Pumas fueron menores a lo que se comercializaba previo a la firma del Protocolo Adicional, por lo que este no representó ningún incremento monetario en la transacción de productos mexicanos hacia el bloque, al contrario, la oferta exportable se orientó con mayor concentración

hacia Estados Unidos, Canadá y China. Por ende, en el periodo 2011-2018 solamente Colombia figuró entre los principales destinos de exportación de México, Chile se posicionó como su décimo tercer socio comercial y Perú como el décimo séptimo (UN Comtrade, 2019).

Cabe mencionar que incluso si los integrantes de la AP parecen estar entre los destinos principales de las exportaciones mexicanas, la cantidad de millones de dólares no es comparable con lo que México envía a sus socios del USMCA, tal como lo evidencia la gráfica 19, de allí que Estados Unidos y Canadá figuran como los dos principales rumbos de exportación, posteriormente se encuentra China y a partir de allí la presencia de los otros países latinoamericanos, europeos y asiáticos es mínima, por lo que las diez economías a donde más se dirigen los productos mexicanos son las siguientes.

Gráfica 20. Top 10 destinos de las exportaciones mexicanas, 2011-2018



Fuente: elaboración propia con información de UN Comtrade (2019).

La gráfica 20 también demuestra que, si solamente se consideran los 10 primeros países que reciben productos mexicanos, entonces 88 % de estos es adquirido por Estados Unidos y 3 % por Canadá, es decir que, en el periodo 2011-2018, 91 % de

las exportaciones mexicanas fueron hacia la región TLCAN; esto se puede explicar porque México exporta manufacturas a un nivel superior comparado con otros países de América Latina, ya que sus productos de media y alta tecnología lo han llevado a ser considerado un exportador con alto valor agregado (Torres y Guilles, 2013).

Por lo anterior, la dinámica mexicana para comerciar productos agrícolas es inferior en comparación con Chile, Colombia y Perú (Torres y Guilles, 2013), por lo que México podría proveerles de productos manufacturados. Sin embargo, estos países también adquieren bienes tradicionales mayormente de Estados Unidos y China, por ende, la Alianza del Pacífico aun con su atractiva eliminación arancelaria y el resto de los instrumentos que buscan aumentar los flujos comerciales entre los integrantes, únicamente posiciona a los Pumas como destinos complementarios para la exportación, al menos desde la perspectiva mexicana.

No obstante, la gráfica 20 ayuda a entender por qué a México se le sugiere la diversificación comercial con tanta insistencia, ya que su oferta exportable es adquirida mayormente por Estados Unidos y esto no es conveniente dado que la estabilidad de las exportaciones mexicanas recae sobre un país, el cual es una potencia mundial y tiene un mercado consumista, pero que en el año 2017 empezó a mostrar tintes proteccionistas que van en tendencia. Debido a esto, la política comercial mexicana debería apuntar a una diversificación, como ya se ha aludido en apartados anteriores, pero no solo ingresando nuevos mercados, sino ofreciendo productos más innovadores, abriéndose a nuevos segmentos y desarrollando cadenas de valor.

Es preciso mencionar que, aunque parece que México exporta muy poco a Chile, Colombia y Perú, la realidad es diferente, ya que, si bien la gráfica 19 señala que el volumen vendido a estos países es pequeño en comparación con los millones enviados a Estados Unidos, para los Pumas representa una cantidad a importar significativa, de allí que México sea el sexto país del que más importa productos Chile, así como el tercero de Colombia y Perú. Por lo tanto, la Alianza del Pacífico es una iniciativa con mucho valor para las economías sudamericanas y, por ende,

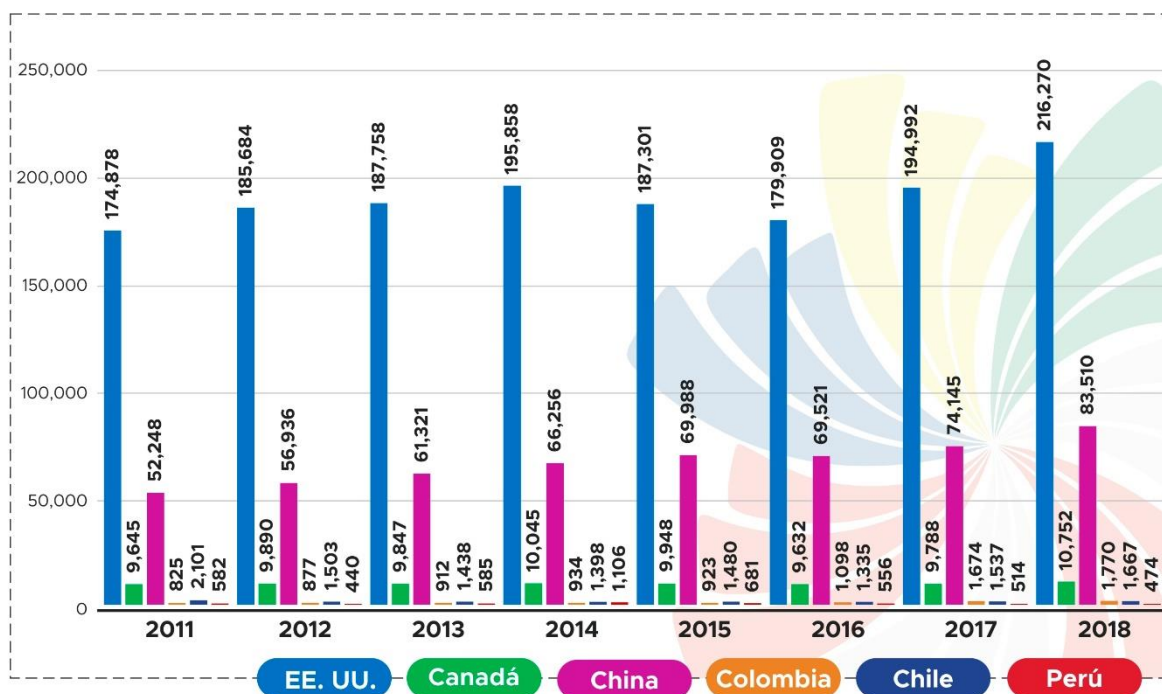
México aun con el fuerte vínculo que tiene con Norteamérica, no debe verla como una región con menos peso comercial.

3.2.2 Importaciones mexicanas y sus orígenes

Las importaciones mexicanas también reflejan un estrecho vínculo con Estados Unidos, ya que este es el principal origen desde el que se adquieren bienes, seguido por China, es decir que, incluso si México y el país asiático tienen características similares en el sector manufacturero, cada año el integrante de la AP consume más productos chinos. A diferencia de esto, desde la creación de la Alianza, tanto Chile como Perú han reducido sus transacciones con destino a México, es decir que, si en el año 2011 exportaron 2,101 millones de dólares y 582 mdd respectivamente, en el año 2018 la cifra descendió a 1,667 millones de dólares y 474 mdd (ver gráfica 21).

Gráfica 21. Importaciones mexicanas, 2011-2018

(Millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con información de UN Comtrade (2019).

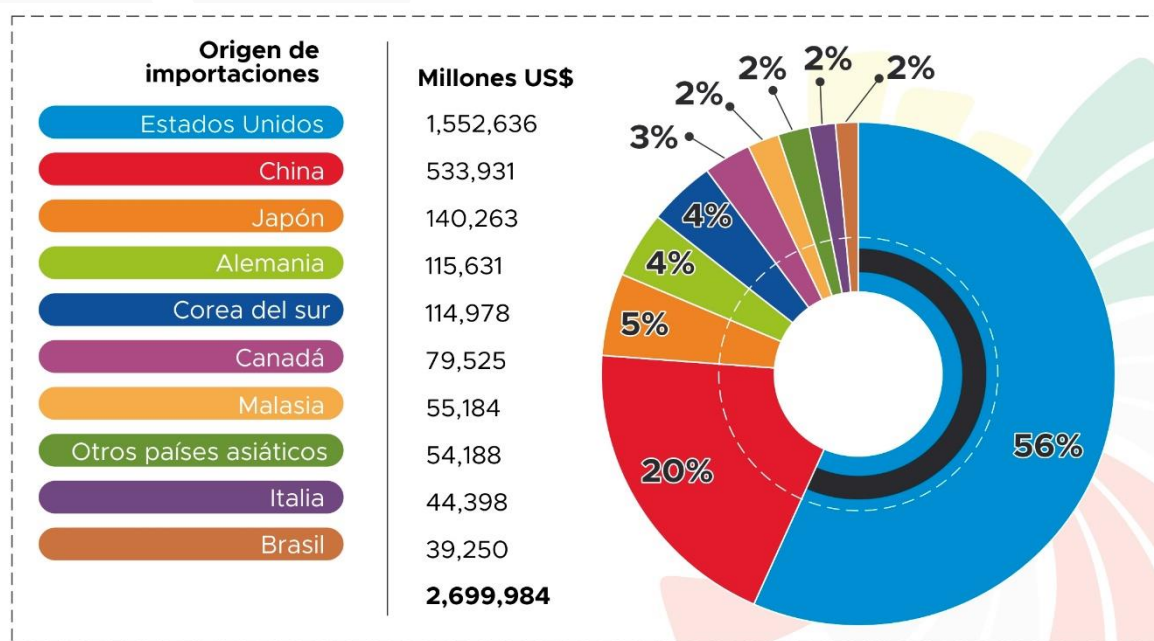
En la gráfica 21 se puede observar que la relación entre México y Colombia difiere del caso chileno y peruano, ya que desde el año 2011 las importaciones originarias

de este país aumentaron paulatinamente, puesto que al principio México recibió 825 mdd desde esta economía y al final del periodo el valor aumentó a 1,770 millones de dólares. No obstante, el limitado intercambio entre México y sus homólogos de la Alianza se debe principalmente a la canasta exportadora de las economías sudamericanas.

Por un lado, Chile, Colombia y Perú se encuentran en la posición, 21, 27 y 36, desde los que México capta productos (UN Comtrade, 2019), ya que su canasta de bienes se concentra en pocos sectores y esto afecta negativamente el incremento de la productividad, ya que los encadenamientos productivos son frágiles y en consecuencia no utilizan eficientemente los insumos requeridos. Además, al enfocarse en vender *commodities* se sujetan a precios altamente volátiles y a ofrecer poco valor agregado (Torres y Guilles, 2013).

Por otro lado, la gráfica 22 refleja que EE. UU., China, Japón Alemania y Corea del Sur son las economías que más proveen al mercado mexicano de todo tipo de productos tecnológicos y manufacturados, los cuales suelen verse como la parte más importante del comercio, ya que suponen un crecimiento acelerado y sostenido, lo cual también contribuye al desarrollo de los países y de la región (Torres y Guilles, 2013).

Gráfica 22. Top 10 orígenes de las importaciones mexicanas, 2011-2018



Fuente: elaboración propia con información de UN Comtrade (2019).

Cabe destacar que México ha diversificado más del lado de las importaciones que de las exportaciones, ya que en la gráfica 12 se observa que 56 % de sus productos de consumo tienen como origen Estados Unidos, dando paso a que China (20 %) exporte más productos al país Latinoamericano. Asimismo, otros países asiáticos también tomaron relevancia, entre ellos Japón (5 %), Corea del Sur (4 %) y Malasia (2 %), siendo los dos primeros, naciones observadoras de la Alianza del Pacífico, lo que podría explicar este nexo, aunque en el caso del país nipón sus exportaciones se deben a que sostiene un Acuerdo de Asociación Económica con México.

Finalmente, en la gráfica 22 se aprecia que Brasil es el único país de América Latina que figura entre los diez primeros orígenes desde los que México obtiene productos, y del lado de Europa se encuentran Alemania e Italia, por lo que en general las importaciones mexicanas están dominadas por América del Norte y por países asiáticos.

3.2.3 Balanza comercial de México con cada Puma del Pacífico y sus productos de intercambio

En el capítulo dos de esta tesis se abordó el comercio intra-Alianza del Pacífico, por lo que fue posible ver cuánta participación tiene Chile, Colombia, México y Perú en el comercio de sus homólogos. Por lo que en este apartado se pretende dar información más específica respecto a la relación de México con el resto de los Pumas; para ello, se presentará la balanza comercial respecto a sus tres socios.

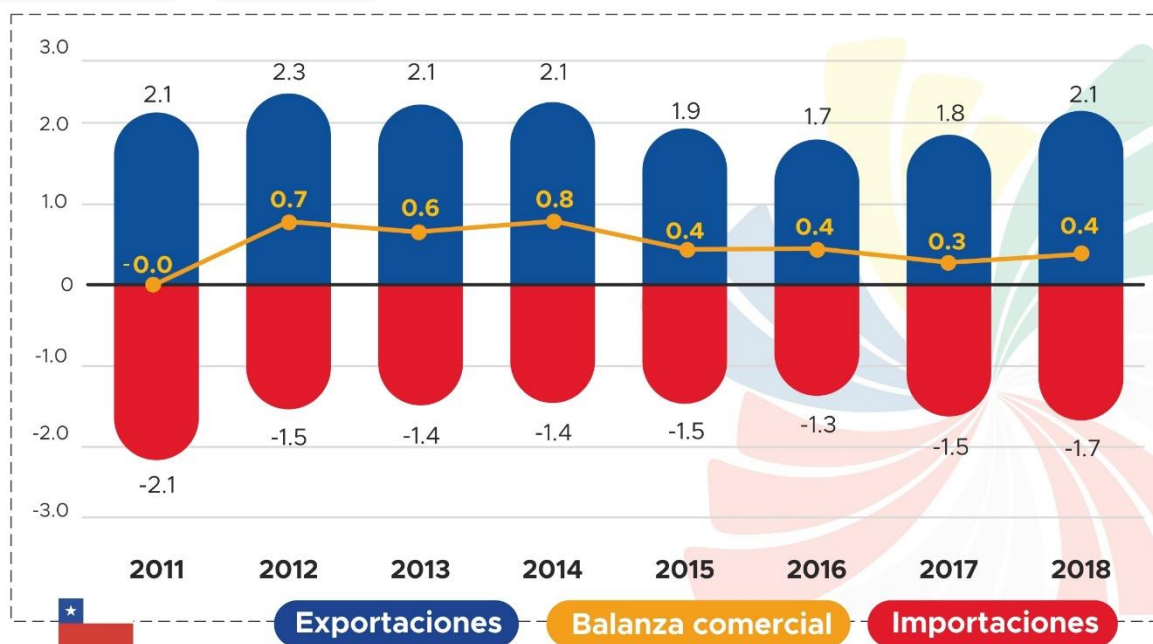
3.2.3.1 México-Chile

La relación México-Chile se estrechó en el año 1999, cuando ambos países firmaron un tratado en el cual establecieron una zona de libre comercio, a través de la cual pretendían aumentar los flujos comerciales entre ambas naciones. Sin embargo, desde entonces ya se veía que varios países, salvo Canadá, China y Alemania, tenían una participación marginal en el comercio exterior mexicano. Aun así, el comercio entre las economías latinoamericanas creció considerablemente y en el año 1999, México registró un déficit en la balanza comercial con Chile de 317 millones de dólares y al año 2006 este saldo negativo representó 1,564 millones de dólares; lo cual se explica porque con el tratado, las importaciones que provenían de Chile aumentaron casi siete veces y las exportaciones únicamente 2.47 veces (Góngora, 2013).

A partir del año 2006 la situación cambió, puesto que las exportaciones mexicanas hacia Chile crecieron y las importaciones mostraron una tendencia negativa, sumado a que el sector exportador mexicano presentó un desempeño favorable, por lo que a finales del año 2011 el saldo de la balanza comercial se redujo a un déficit casi imperceptible de 29 millones de dólares (ver gráfica 23), que al menos para México solo representó 0.59 % de sus exportaciones. Cabe destacar que durante el periodo 1999-2011 el comercio entre ambos países se cuadruplicó (Góngora, 2013).

Gráfica 23. Balanza comercial México-Chile, 2011-2018

(Mil millones de dólares)



Fuente: adaptado de *Trade Balance* [Gráfica], por UN Comtrade, 2019, <https://comtrade.un.org/labs/data-explorer/>

En la gráfica 23 se aprecia que, a partir de la creación de la Alianza del Pacífico, México superó el saldo deficitario que sostenía con Chile derivado del aumento de sus exportaciones y la contracción en las importaciones, por ello, en el año 2012 registró una balanza comercial superavitaria de 7 mdd. Empero, durante los años posteriores los flujos comerciales entre los países decrecieron ligeramente, de allí que en el año 2015 acordaran profundizar el diálogo para incrementar el intercambio comercial, aunque inevitablemente en el año 2016 los flujos reflejaron las cifras más pequeñas, ya que las importaciones desde Chile representaron 1.3 mil millones de dólares y las exportaciones hacia este destino tuvieron un valor de 1.7 mil millones de dólares, dando un saldo comercial positivo para México de 4 mdd.

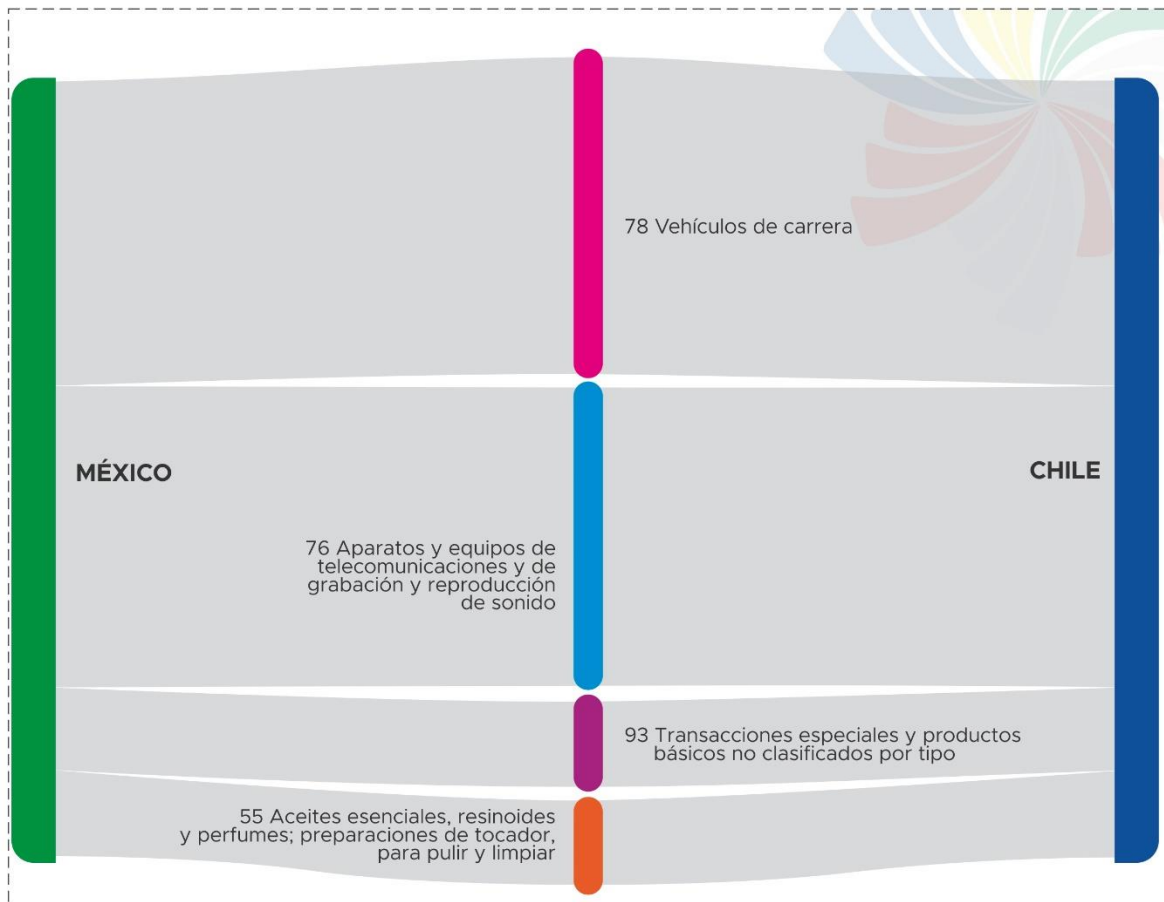
No obstante, tras la entrada en vigor del Protocolo adicional el 1ro de mayo de 2016 se esperaba que el comercio bilateral mejorara, de allí que, en el año 2017 las exportaciones de México a Chile incrementaron y viceversa, dando un superávit de 3 mdd a favor de México. Además, el año siguiente nuevamente hubo un aumento

en las transacciones de bienes de ambas naciones, puesto que México exportó e importó 2.1 y 1.7 mil millones de dólares respectivamente, resultando en una balanza comercial superavitaria de 4 millones de dólares.

El superávit de México se deriva del tipo de productos de intercambio y en apartados anteriores se ha descrito que su oferta exportable no es comparable con la del resto de los Pumas, lo cual repercute directamente en su balanza comercial, por lo tanto, en la figura 6 se muestran los principales flujos de exportación de México a Chile y en la figura 7 la información se presenta a la inversa.

Figura 6. México-Chile: principales flujos de exportación, 2011-2018

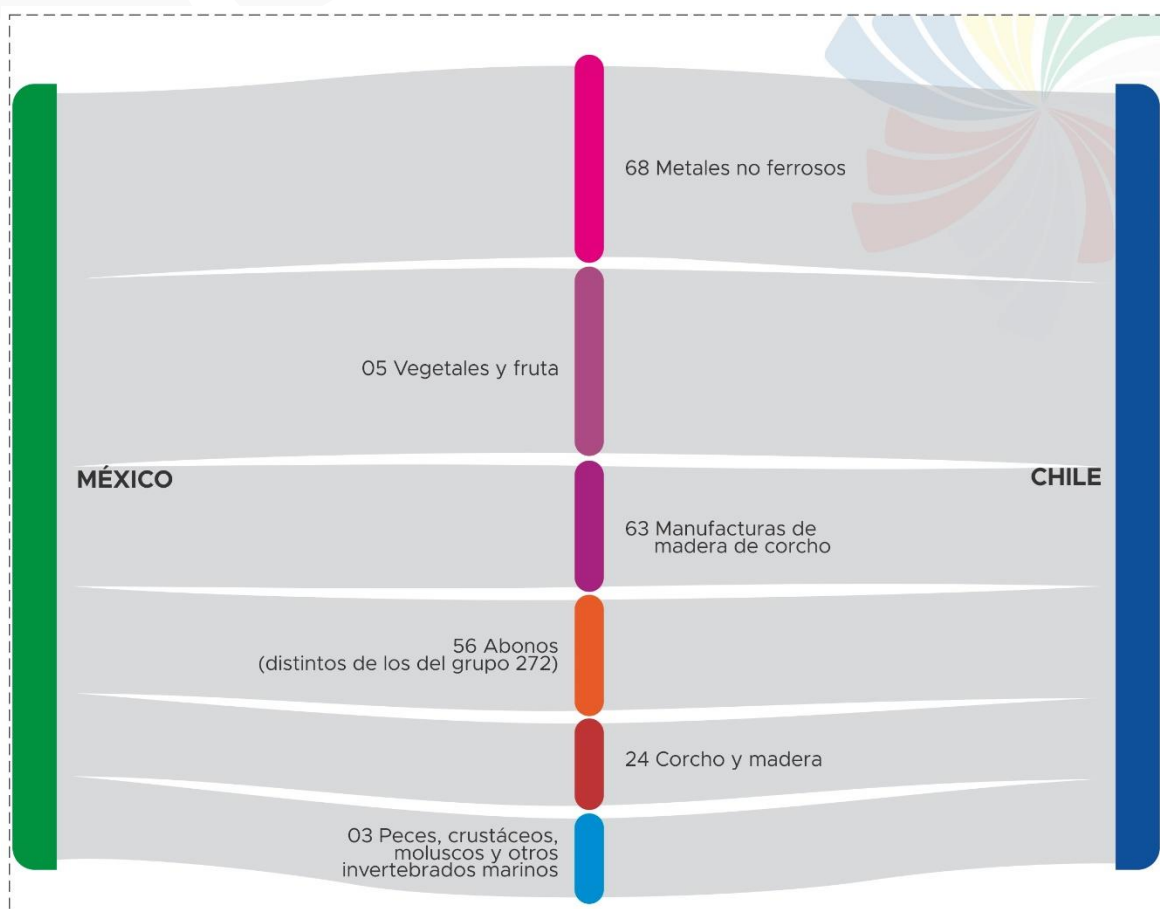
(Exportador > Commodity > Destino)



Fuente: adaptado de *Main exports flows* [Figura], por UN Comtrade, 2019, <https://comtrade.un.org/labs/data-explorer/>

Figura 7. México-Chile: principales flujos de importación, 2011-2018

(Importador > Commodity > Origen)



Fuente: adaptado de *Main imports flows* [Figura], por UN Comtrade, 2019, <https://comtrade.un.org/labs/data-explorer/>

Por un lado, la figura 6 denota que, los principales flujos de exportación de México hacia Chile se basan en cuatro bienes: vehículos de carretera (de pasajeros, camiones o para usos especiales), telecomunicaciones, aceites esenciales y otros productos básicos. Por lo que, es posible observar que mayormente exporta bienes no tradicionales, ya que también envía a Chile maquinaria de oficina y máquinas de procesamiento de datos, aunque estos no aparecen en la figura 6 dado su valor comercial. Asimismo, en menor medida México le provee al país sudamericano de bienes básicos y en una proporción inferior envía bebidas alcohólicas.

Por otro lado, en la figura 7 el patrón es diferente, en este caso se observa que Chile diversifica en su oferta exportable, ya que hay diferentes productos a través de los cuales comercia con México, aunque son esencialmente materias primas, tales como: metales no ferrosos, específicamente el cobre; vegetales, frutas (incluyendo nueces, preparaciones de frutas y conservas) y peces; así como bienes tradicionales, es decir, aquellos que pasan por las primeras etapas de la industrialización, como las manufacturas de madera de corcho.

Debido a lo anterior, la canasta exportadora de Chile tiene un valor menor, puesto que sus exportaciones no requieren del mismo contenido tecnológico ni el capital que en el caso de México, de allí que la balanza comercial mexicana sea superavitaria. No obstante, el superávit tampoco es muy grande, ya que ronda entre 0 y 8 millones de dólares, lo que hace referencia a que la dinámica comercial de Chile ha sido favorable aun cuando su abanico exportador se fundamenta en los insumos básicos.

Finalmente, durante el periodo 2011-2018, Chile fue el décimo tercer destino de las exportaciones mexicanas con un valor de 16,017 millones de dólares, lo equivalente a 0.52 % de sus ventas totales. Mientras que fue el origen vigésimo primero desde el que México captó productos, con un valor de 12,440 millones de dólares y representó 0.40 % de sus importaciones. Desde la perspectiva contraria, México se posicionó como el décimo tercer destino de las exportaciones chilenas, cuyo valor fueron 10,794 mdd y representó 1.87 % de las ventas de Chile; además, el país norteamericano fue el sexto origen de las importaciones chilenas con 18,793 millones de dólares, lo equiparable 3.31 % de sus adquisiciones (UN Comtrade, 2019).

Este escenario nuevamente enmarca el superávit comercial de México y denota que las transacciones de bienes entre ambos países son limitadas, pero aún con este panorama, México es más relevante para el comercio chileno que en el caso contrario. Además, incluso si ocasiones el superávit se redujo en algunos millones, el saldo positivo fue constante a lo largo del tiempo, aunque también se habla de un superávit muy pequeño en comparación con el que sostiene con Estados Unidos.

No obstante, tras la entrada en vigor del Protocolo Adicional, el comercio bilateral de estas economías mejoró y al año 2018 mantiene una tendencia positiva.

Por lo tanto, analizando únicamente la relación comercial México-Chile, la hipótesis de esta tesis se aprueba, es decir, la política comercial de México en la AP se ha orientado al libre comercio de bienes y para ello conformó una zona de libre comercio con los Pumas del Pacífico con el propósito de eliminar los aranceles u otras restricciones cualitativas al comercio; en respuesta, las cuatro economías firmaron el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco. Dicha política comercial con miras al exterior coadyuvó a que, durante el periodo de estudio, México sostuviera una balanza comercial superavitaria respecto a Chile y parte de ello se explica por el tipo de bienes de intercambio entre los países, los cuales son más costosos desde la perspectiva mexicana y más baratos desde la chilena.

3.2.3.2 México-Colombia

La relación comercial México-Colombia se estrechó en el año 1994, con la firma del Tratado del Grupo de los Tres (TLC-G3), del cual Venezuela también era un integrante, pero anunció su retirada en el año 2006. No obstante, el objetivo del tratado es favorecer el libre comercio, de allí que incluya una importante apertura de mercados para bienes y servicios, en donde 97 % del comercio tiene un arancel 0 % y se contempló que en un periodo de 10 años se diera la desgravación de casi todo el universo arancelario, quedando excluida la mayor parte del sector agropecuario (Mincomercio, s.f.).

Derivado de este tratado, Colombia ya sostenía un déficit comercial con México y empezó a incrementar a partir del año 2004, de allí que, en el año 2011, cuando surgió la Alianza del Pacífico, México presentara un superávit en la balanza comercial respecto a Colombia de 4.8 mil millones de dólares (ver gráfica 24). Sin embargo, a partir del año 2013 este saldo positivo se redujo a 3.8 mil millones de dólares; lo cual se puede explicar porque se concluyó el plazo para desgravar el universo arancelario que fue pactado en el tratado y que favoreció las condiciones comerciales para Colombia (Guinea, 2015).

Gráfica 24. Balanza comercial México-Colombia, 2011-2018

(Mil millones de dólares)



Fuente: adaptado de *Trade Balance* [Gráfica], por UN Comtrade, 2019, <https://comtrade.un.org/labs/data-explorer/>

Cabe mencionar que, el hecho de que México tuviera una balanza comercial superavitaria respecto a Colombia hasta el año 2013, en parte se debe a que el peso colombiano pasó por una subvaluación, pero también a que la infraestructura del sector industrial de Colombia era débil y poco competitiva, lo que incentivó a los mercados colombianos a adquirir productos importados que eran más baratos. Este fenómeno se presentó principalmente en el sector automotriz, ya que México aumentó considerablemente sus exportaciones de vehículos hacia el país sudamericano (Guinea, 2015).

En la gráfica 24 se observa que al año 2015 el superávit de México se redujo a 2.7 mil millones de dólares, ya que sus importaciones se mantuvieron similares a las de los años anteriores, pero sus exportaciones a Colombia decrecieron. Además, un año después, las ventas al país sudamericano registraron el valor más pequeño del periodo, correspondiente a 3.1 mil millones de dólares, orillando a que el déficit se contrajera nuevamente, pero esta vez a 2 mil millones de dólares. No obstante, al igual que en la relación México-Chile, en el año 2017, las transacciones entre

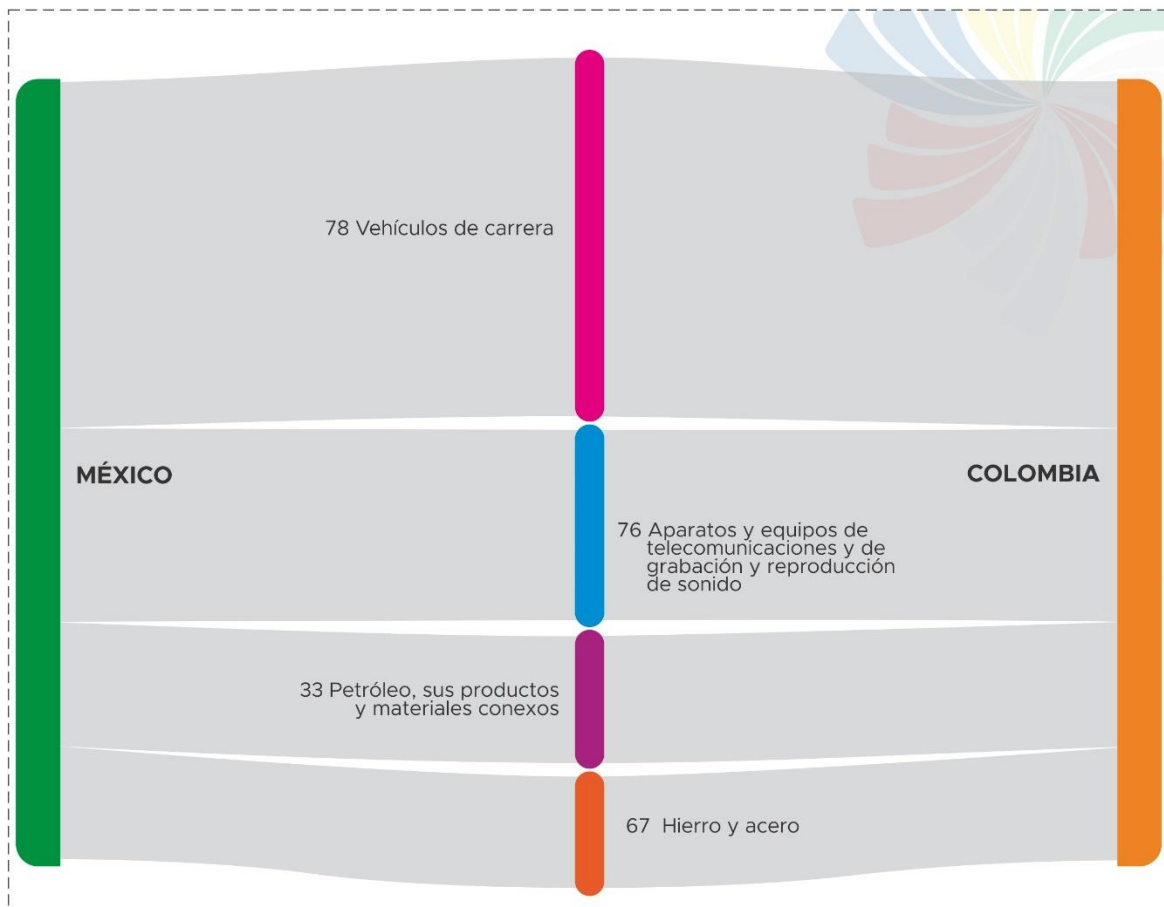
México y Colombia incrementaron, lo cual podría explicarse por la entrada en vigor del Protocolo Adicional, siendo Colombia el país que resultó más favorecido, ya que elevó sus ventas a México de forma considerable, ocasionando que el superávit mexicano cayera a 1.5 mil millones de dólares. En el año 2018 las exportaciones de México con destino a Colombia tuvieron un repunte y el saldo comercial superavitario de México registró 1.8 mil millones de dólares.

Resulta imprescindible mencionar que, por un lado, la gráfica 24 ilustra que las exportaciones de Colombia a México registraron 8 mdd de dólares al principio del periodo y esta cantidad pasó a 9 mdd en 2012, año a partir del cual se mantuvieron constantes, hasta aumentar en el año 2016 a 1.1 mil millones de dólares y a partir de entonces continuó marcando una tendencia positiva. Por otro lado, las exportaciones de México a Colombia iniciaron el periodo en 5.6 mil millones de dólares y este valor se redujo hasta llegar a un valor mínimo de 3.1 mil millones en el año 2016, aunque en el año 2017 nuevamente incrementó sus ventas hacia la economía sudamericana.

No obstante, conjugando este panorama, en donde las exportaciones colombianas a México han crecido a través del tiempo y las exportaciones mexicanas a Colombia han aminorado, entonces es evidente que la balanza comercial mexicana resulta superavitaria, pero con una tendencia negativa, aunque a partir del año 2017 marcó un punto de inflexión y un año después se registró un repunte. Ahora, para terminar de entender este comportamiento es preciso conocer los bienes que ambas economías intercambian, por ello, en la figura 8 se ilustran las exportaciones de México a Colombia y en la figura 9 las importaciones mexicanas con origen colombiano.

Figura 8. México-Colombia: principales flujos de exportación, 2011-2018

(Exportador > Commodity > Destino)

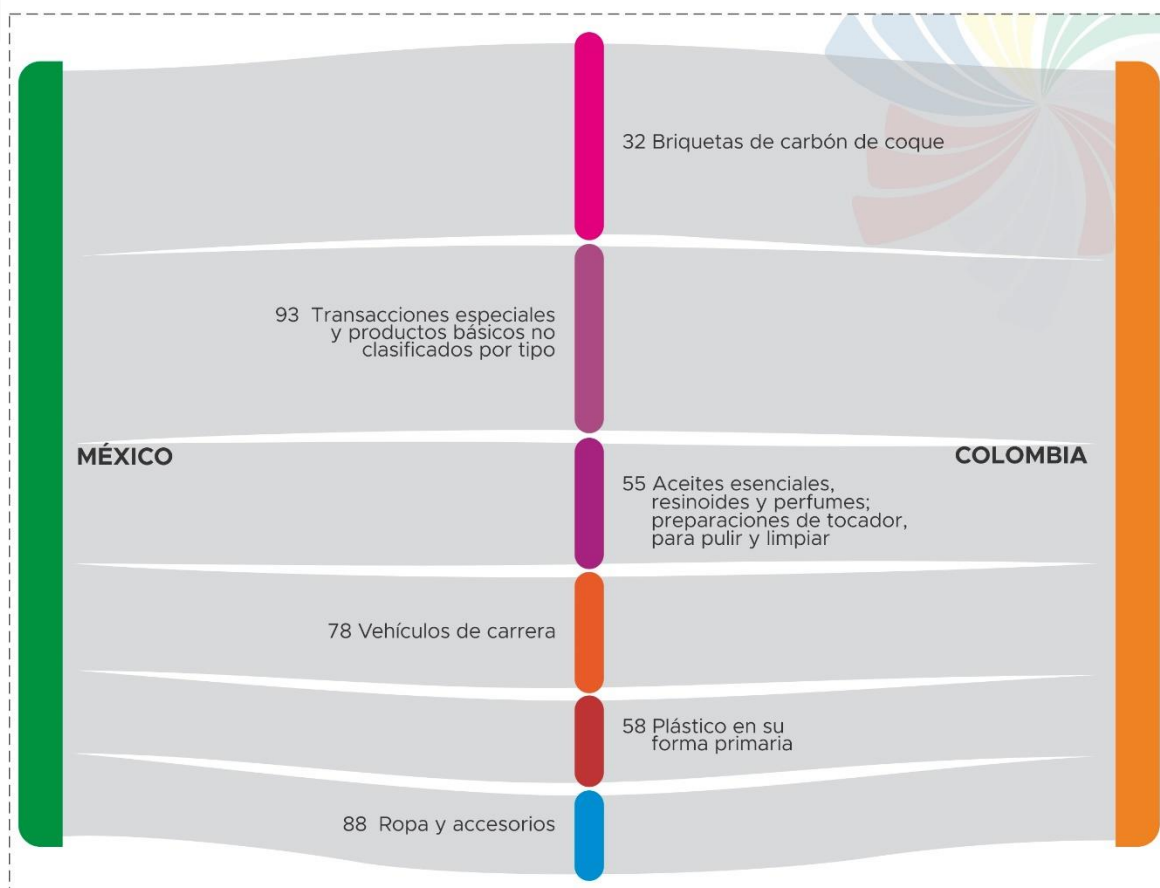


Fuente: adaptado de *Main exports flows* [Figura], por UN Comtrade, 2019, <https://comtrade.un.org/labs/data-explorer/>

En la figura 8 se aprecian los bienes más exportados por México. Primeramente, están los automóviles y otros vehículos de motor diseñados principalmente para el transporte de personas (excepto buses), aunado a los aparatos y equipos de telecomunicaciones (receptores de televisión, partes y accesorios), los cuales son bienes no tradicionales y representan la mayor proporción de los bienes adquiridos por Colombia. Posteriormente, están los bienes tradicionales e insumos básicos, es decir: el petróleo, sus productos y materiales, el hierro y el acero en barras, varillas, tubos, tuberías, etcétera. Lo que hace referencia a que México sí envía materias primas y otros bienes no tan intensivos en tecnología a su socio sudamericano, pero las manufacturas con mayor contenido tecnológico son el tipo de bien más intercambiado.

Figura 9. México-Colombia: principales flujos de importación, 2011-2018

(Importador > Commodity > Destino)



Fuente: adaptado de *Main imports flows* [Figura], por UN Comtrade, 2019, <https://comtrade.un.org/labs/data-explorer/>

Las importaciones de México con origen colombiano involucran todo tipo de bienes, por ello, la figura 9 demuestra que primero se encuentran los *commodities*, en donde los energéticos, puntualmente el carbón, representan la mayor parte del comercio y después se intercambian otros insumos básicos sobre los que no se dan más detalles. Posteriormente están los bienes tradicionales, en donde entran los aceites esenciales, las preparaciones de perfumería, tocadador o de cosmética (excepto los jabones), el plástico no primario, la ropa y los accesorios. Finalmente, los vehículos de carretera son el único bien no tradicional que está entre las principales importaciones mexicanas desde Colombia.

Cabe mencionar que, el cuadro 4 presentado en el capítulo 2 mostró que para Colombia los combustibles representan más de la mitad de sus exportaciones totales y la figura 9 destaca que los productos del carbón son el bien más enviado a México, lo cual denota que el grueso de las exportaciones colombianas son el sector minero y petrolero. No obstante, el país sudamericano también se ha planteado la necesidad de impulsar la industria manufacturera, ya que busca seguir el ejemplo de México, país que en la década de 1980 dependía de los combustibles y en el año 1987 estos solo representaron el 72 % de sus exportaciones (Vivas, 2015).

Actualmente, la industria manufacturera mexicana es una de las más importantes en América Latina y esta es la responsable de la mayoría de las exportaciones, sumado a que las pequeñas y medianas empresas se han organizado para hacer más fuertes sus exportaciones (Vivas, 2015), por lo tanto, la balanza comercial de México se ha visto favorecida debido a que el tipo de bienes con los que provee a Colombia tienen alto contenido tecnológico, mano de obra y capital, razón por lo cual, obtiene un ingreso mayor del que podría obtener vendiendo únicamente *commodities* o productos tradicionales.

Finalmente, durante el periodo de estudio, Colombia fue el séptimo socio comercial de México en cuanto a exportaciones, con un valor de 34,120 millones de dólares, lo equiparable a 1.1 % de sus ventas totales. Asimismo, se posicionó como el vigésimo séptimo socio en cuanto a importaciones, de quien México adquirió 9,007 millones de dólares o 0.28 % de sus compras totales. Desde la perspectiva colombiana, México se ubicó como el décimo segundo destino de sus exportaciones, debajo de Chile, Perú e India, con un valor de 8,346 millones de dólares y cuya proporción en las ventas totales representó 2.42 por ciento. Aunado a esto, México figuró como el tercer origen de las importaciones de Colombia con 37,844 millones de dólares, lo equiparable 8.68 % de sus adquisiciones (UN Comtrade, 2019).

Con base en esto es posible mencionar que, los productos que México le provee a Colombia representan una proporción significativa de sus importaciones (8.68 %),

aunque para el país sudamericano sus exportaciones hacia México son inferiores (2.42 %), de allí que México se mantenga en superávit comercial. Sumado a que, los principales socios comerciales de Colombia en cuanto a exportaciones se refiere, son sus homólogos andinos de la Alianza del Pacífico, ya que a cada uno le exportó 2.72 % de sus ventas totales.

Por lo tanto, la hipótesis de la presente investigación también se cumple para el caso colombiano, la cual menciona que, la política comercial de México en la AP, con enfoque en el libre comercio y comprometida con el regionalismo abierto, le ha resultado en una balanza comercial superavitaria respecto a Colombia debido al tipo de productos de intercambio. De allí que, durante el periodo 2011-2018 la balanza comercial de México con Colombia registró un superávit, aunque hasta el año 2017 muestra una tendencia negativa a causa de que las exportaciones mexicanas aminoraron en comparación con las colombianas.

No obstante, el superávit se ha sostenido principalmente porque México le vende a Colombia manufacturas con alto contenido tecnológico, mientras que el país sudamericano país ha concentrado su vínculo con México en los energéticos y en los productos tradicionales, cuyo valor no permite que Colombia supere el déficit comercial, para lo cual tendría que enfocarse en producir bienes con mayor valor agregado. En paralelo, el calendario de desgravación de la AP sigue en marcha, lo que significa que en el futuro los países podrían estrechar aún más su lazo comercial, sumado a que esta área de libre comercio sigue desarrollando instrumentos para que las barreras al comercio sean menores y los Pumas del Pacífico perciban mayores beneficios de la integración económica.

3.2.3.3 México-Perú

En el año 1987 las relaciones comerciales entre México y Perú se desplegaron a través del Acuerdo de Complementación Económica (ACE N°8), que se suscribió en el marco de la ALADI, pero sus beneficios eran limitados, debido a que México otorgaba preferencias a 439 líneas arancelarias, de las cuales solo 157 tenían 100 % de preferencia y del lado de Perú se pusieron a disposición 252 líneas

arancelarias y únicamente 102 poseían el 100 % de preferencia, sumado a que el acuerdo no contemplaba reglas en materia de servicios e inversiones (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2011).

Aún con la inexistencia de un tratado de libre comercio, México mantuvo una balanza comercial superavitaria con Perú, a excepción de los periodos 1991-1994 y 2004-2005 cuando fue deficitaria. A partir del año 2010 los productos que México exportó a Perú eran de mayor valor agregado en comparación con los que recibía de este país, como televisores de pantalla plana, tractores, automóviles, celulares, etcétera y en cambio adquiría del país andino *commodities* como gas natural, propano, estaño y chiles (Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública, 2012).

No obstante, en el año 2011, el Acuerdo de Integración Comercial Perú-México se firmó para reemplazar al ACE N°8 y se contemplaron disposiciones referentes a comercio de servicios, inversión, mecanismos de solución de diferencias y brinda preferencias a más de 12 mil productos (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, s.f.). En paralelo, ambos países se comprometieron con el regionalismo abierto a través de la Alianza del Pacífico, con el propósito de que esta iniciativa coexista con el acuerdo ya mencionado y coadyuve a mejorar las condiciones de acceso para estos mercados.

A partir de entonces el comercio bilateral entre México y Perú ha incrementado y el superávit en la balanza comercial mexicana también lo ha hecho, pasando de 7 millones de dólares en el año 2011 a 1.2 mil millones en 2013. Este superávit se contrajo un año después a 6 mdd debido a que Perú aumentó sus exportaciones de gas natural a México de 274 millones en el año 2013 a 785 millones en el año 2014. No obstante, en el año 2015 el superávit volvió a repuntar y se posicionó en 8 mdd, lo cual se explica porque las importaciones desde Perú disminuyeron a 7 mdd, aunque las exportaciones de México con destino al Puma en cuestión también se redujeron a 1.5 mil millones de dólares (ver gráfica 25).

Gráfica 25. Balanza comercial México-Perú, 2011-2018

(Mil millones de dólares)



Fuente: adaptado de *Trade Balance* [Gráfica], por UN Comtrade, 2019, <https://comtrade.un.org/labs/data-explorer/>

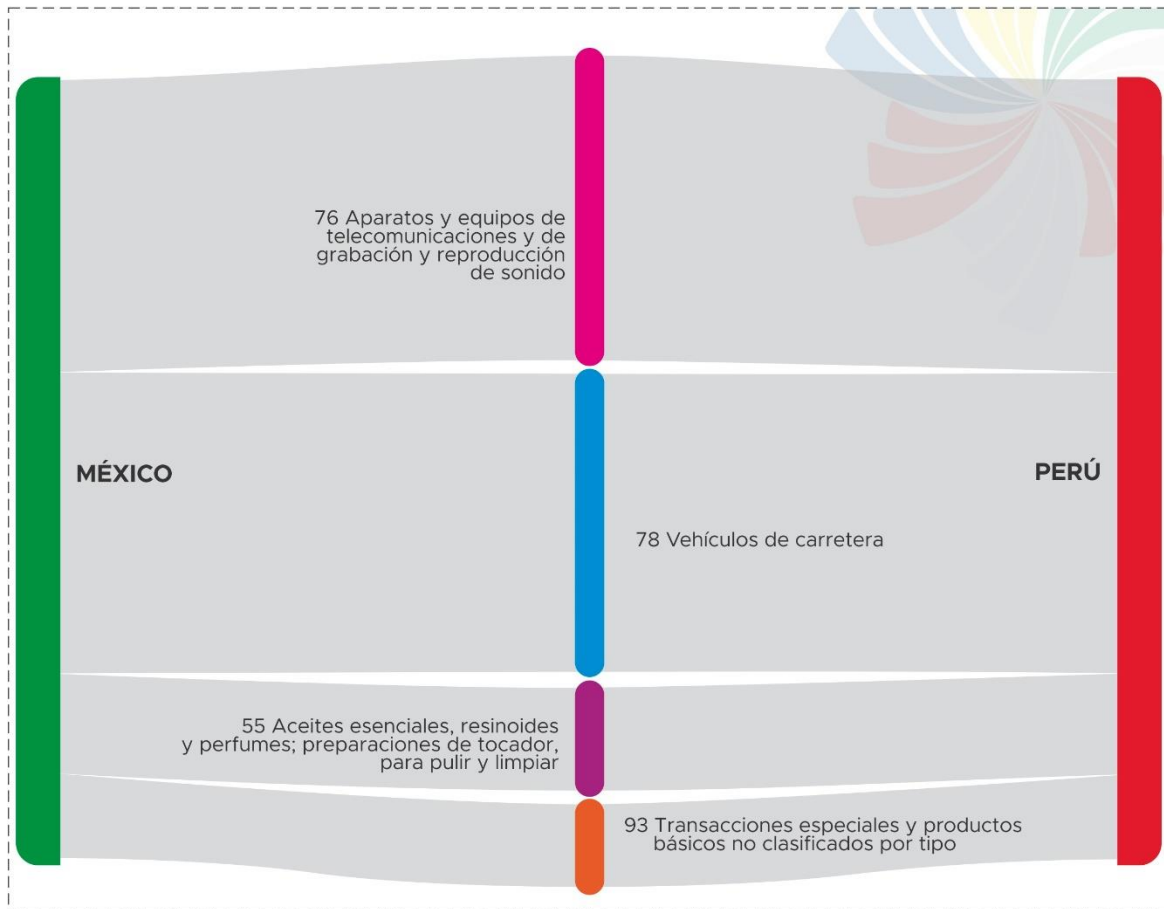
La gráfica 25 refleja que en el año 2016 las exportaciones de México y Perú se contrajeron hacia ambas vías, aunque el superávit se mantuvo latente, además, a partir de ese año las exportaciones mexicanas comenzaron a dibujar una ligera tendencia positiva que repercutió en un superávit, este se mantiene en crecimiento debido a que las importaciones desde Perú se han estancado en 5 mdd durante los últimos tres años del periodo. A razón de esto, en el año 2018, la balanza comercial de México fue superavitaria en 1.2 mil millones de dólares.

Es preciso mencionar que, la balanza comercial mexicana se mantuvo en superávit a lo largo del periodo 2011-2018 y su tendencia siempre fue positiva, excepto en el año 2014, cuando disminuyó a 6 mdd y aunque a partir de ese momento a México le ha costado retomar el superávit previo a la caída, en el año 2018 la cifra regresó a su mejor punto. No obstante, resulta imprescindible mostrar los flujos comerciales entre Perú y México, de tal forma que se puedan apreciar los principales bienes de

intercambio entre estos países y que son clave en el resultado de la balanza comercial. Para ello, la figura 10 ilustra las exportaciones de México hacia Perú.

Figura 10. México-Perú: principales flujos de exportación

(Exportador > Commodity > Destino)



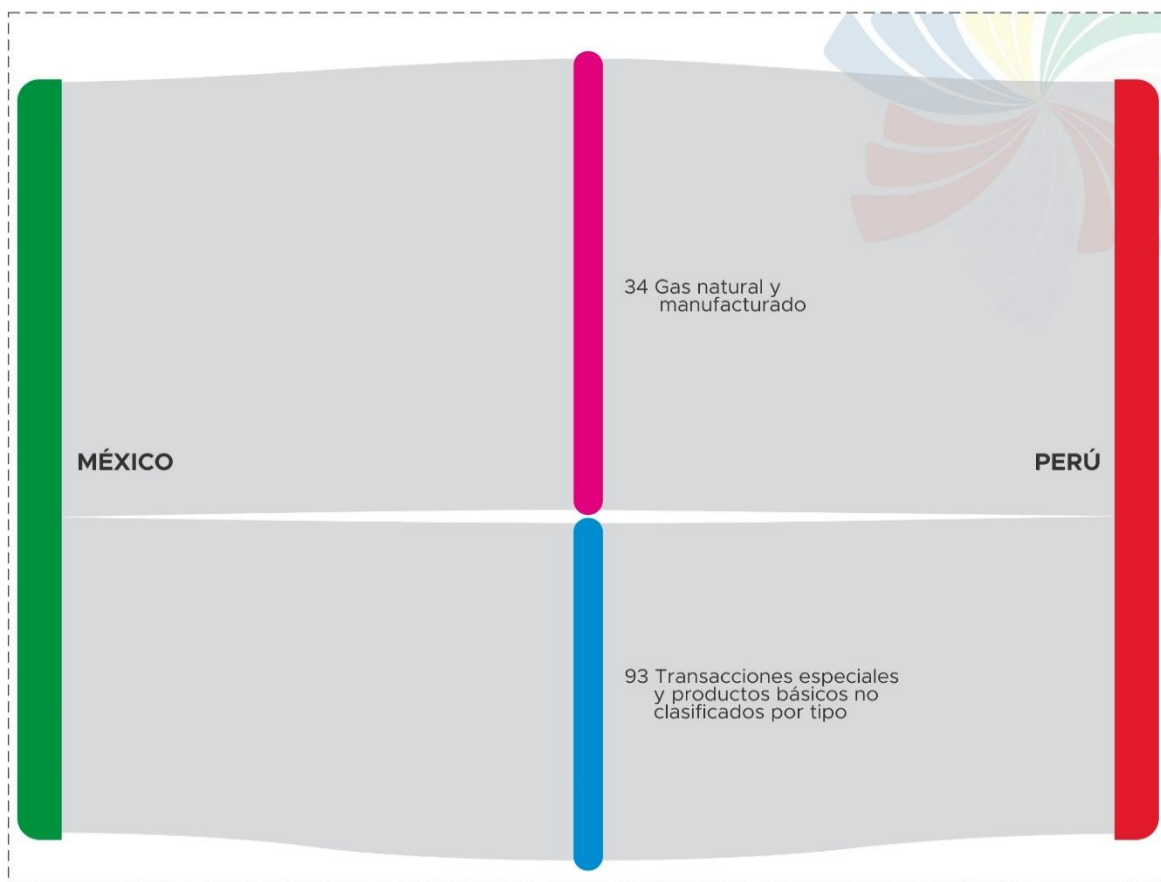
Fuente: adaptado de *Main exports flows* [Figura], por UN Comtrade, 2019, <https://comtrade.un.org/labs/data-explorer/>

La figura 10 ilustra que los aparatos y equipos de telecomunicaciones son los bienes que más envía México a Perú, específicamente receptores de televisión y en menor proporción algunas de sus partes y accesorios. Posteriormente vende vehículos de carretera que incluyen autos para pasajeros, para el transporte de mercancías o para usos especiales. En menor cantidad Perú adquiere de México perfumes, cosméticos, aceites esenciales, preparaciones de jabón, limpieza y pulido, así como otros bienes que no se han clasificado por tipo (UN Comtrade, 2019).

Existen otros bienes que se exportan a la economía sudamericana, pero que no aparecen en la figura 10 debido a su limitado valor comercial y son: equipos eléctricos y no eléctricos para uso doméstico, circuitos eléctricos, transistores, válvulas, equipos para distribuir la electricidad, minerales y concentrados del cobre, algunos metales preciosos, minerales metalíferos y su chatarra (UN Comtrade, 2019). No obstante, resulta evidente que las exportaciones a Perú fueron mayormente bienes no tradicionales, aunque también hubo tradicionales e insumos básicos. Con este panorama, Perú figuró como el destino décimo séptimo de las exportaciones mexicanas, con un valor de 12,339 millones de dólares. Ahora, para conocer las importaciones de México desde su socio de Sudamérica se presenta la figura 11.

Figura 11. México-Perú: principales flujos de importación, 2011-2018

(Importador > Commodity > Destino)



Fuente: adaptado de *Main imports flows* [Figura], por UN Comtrade, 2019, <https://comtrade.un.org/labs/data-explorer/>

La figura 11 refleja que el grueso de las importaciones mexicanas desde Perú es el gas natural, gas manufacturado y en menor proporción el propano y butano licuados, cuya principal utilidad es el uso térmico para los hogares e industrias. Después se encuentran otros insumos básicos que no se especifican y, aunque en la figura 11 no aparecen más *commodities* porque su valor comercial es muy pequeño, es cierto que el país andino también envía a México animales y vegetales crudos, corcho, madera, especias, café, sustituto de café y cocoa. Cabe mencionar que, el valor de las adquisiciones mexicanas con origen peruano fue de 4,017 millones de dólares durante el periodo 2011-2018, lo cual provocó que Perú se posicionara como el socio comercial número 36 de México en cuanto a importaciones.

Con base lo anterior, es preciso mencionar que únicamente 0.16 % de las importaciones mexicanas tuvieron como origen Perú, mientras que 0.40 % de sus exportaciones totales fueron hacia el país andino; lo cual refleja que esta economía sudamericana es la que tiene el vínculo más débil con México, en comparación con los otros Pumas del Pacífico, lo cual se debe a que la oferta exportable peruana no da mucho margen para estrechar lazos.

Es preciso decir que, 1.22 % de las exportaciones de Perú posicionaron a México como el vigésimo destino de los productos peruanos y aun con la Alianza del Pacífico, Perú exporta más millones de dólares a otros países de América Latina, entre ellos: Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Bolivia y Panamá. Sin embargo, para las importaciones peruanas el panorama es distinto, ya que 4.31 % de sus adquisiciones se originaron de México, de allí que este país sea su cuarto socio comercial en este rubro.

Perú es el país que tiene menos participación en el comercio mexicano, sin embargo, México tiene mayor relevancia para Perú en cuanto a importaciones se refiere, ya que es el cuarto origen del que recibe productos, aunque en el caso de las exportaciones, el país andino se relaciona preferentemente con países de América del Sur, lo cual se puede explicar porque la posición geográfica le resulta favorecedora para comerciar.

Por lo tanto, resulta oportuno decir que la hipótesis de esta tesis se aprueba, ya que, México, Perú y el resto de los Pumas del Pacífico comparten los principios del regionalismo abierto, a partir de los cuales conformaron a la Alianza como una zona de libre comercio que les incentiva a incrementar las transacciones al interior de la iniciativa. Asimismo, la hipótesis se aprobó porque la balanza comercial que México sostiene con Perú también es superavitaria dado que la oferta exportable del país norteamericano incluye bienes con alto contenido tecnológico, trabajo y capital, mientras que el gas natural y otros insumos básicos son la base de la canasta exportadora de Perú hacia México.

Conclusiones

El abordaje teórico de esta tesis se fundamentó en tres pilares: la política comercial, el regionalismo abierto y la teoría de la integración económica. Las dos últimas variables contribuyeron como instrumento para entender el surgimiento de la Alianza del Pacífico, sus alcances y los compromisos que asume para ser parte de la dinámica global; en tanto la política comercial figuró como el eje central de la investigación, ya que a partir su concepto se logró comprender su relevancia y contextualizar la participación comercial de México en la AP.

El periodo de estudio parte del año 2011, cuando los líderes políticos de Chile, Colombia, México y Perú dieron marcha a la Alianza del Pacífico con el objetivo de alcanzar las cuatro libertades, impulsar la competitividad de las partes y ser una plataforma de proyección al mundo con énfasis en la región de Asia-Pacífico. Para cumplir con dichos propósitos, la AP se consolidó como una zona de libre comercio –primer peldaño en la teoría de la integración económica–, a partir de la cual, los integrantes pueden comerciar sin aranceles u otras restricciones cuantitativas que limitan las transacciones; concepto que tuvo mayor trascendencia cuando la AP desarrolló una agenda de integración profunda que consideró elementos de inversión, propiedad intelectual, normas laborales, etcétera.

El periodo de estudio llega hasta el año 2018. Durante estos siete años, los cuatro socios han estado comprometidos con el regionalismo abierto, el cual se configuró bajo un contexto de globalización, ya que busca que los países concentren su poder político y económico en los flujos comerciales; de allí que la AP sea un proyecto que tiene miras al exterior y evite los altos niveles de protección al comercio, lo cual se complementa con los planteamientos de la teoría de la integración económica. Por ello, el regionalismo abierto en América Latina y específicamente para la Alianza del Pacífico se desempeña como un mecanismo para diversificar riesgos y desarrollar instrumentos que faciliten la actividad comercial.

La Alianza del Pacífico es vista como un proyecto innovador y pragmático que podría llegar más lejos que sus antecesores de la integración latinoamericana, entre ellos el ALBA, el Mercosur y el Arco del Pacífico, debido a que toma ventaja de la

globalización, del nuevo regionalismo y de la integración económica; sumado a que plantea objetivos que se ajustan a las condiciones de los integrantes para que sea factible alcanzarlos. Además, a diferencia de muchas iniciativas de integración, la AP no critica al capitalismo y tampoco busca alejarse del modelo neoliberal, al contrario, promueve la consolidación de las ideas económicas neoliberales que prevalecen en sus miembros y las utiliza como medio para insertarse en la economía global.

Uno de estos integrantes es México, quien desde el año 1986 ha establecido medidas unilaterales, bilaterales y multilaterales de comercio que pusieron fin al proteccionismo mexicano y le han permitido relacionarse con otros países a través de acuerdos comerciales; desgravar los aranceles; transitar en la oferta exportable del petróleo a las manufacturas; desarrollar programas de fomento al comercio; implementar una ventanilla digital que simplifica los procesos de comercio exterior, entre otros elementos que, conjugados con las variables teóricas ya presentadas, dan cuenta de que parte de la hipótesis de esta tesis se aprueba, en tanto la política comercial de México en la Alianza del Pacífico está orientada al libre comercio y el bagaje histórico mexicano así lo demuestra, ya que este se ha esforzado con ahínco en participar en la estructura comercial global.

Desde esta óptica y considerando que los Pumas del Pacífico son promotores del libre comercio y las economías de más rápida expansión de América Latina, la Alianza posee elementos que la pueden posicionar como un exitoso ejemplo de la integración regional latinoamericana. No obstante, en el capítulo dos se realizó una revisión de su estructura comercial durante el periodo 2011-2018 y los resultados permitieron llegar a las siguientes puntualizaciones.

Primero, la firma del Acuerdo Marco y del Protocolo Adicional no representaron un incremento significativo en la producción de bienes de los integrantes y ello se explica porque los tratados preexistentes entre los Pumas ya habían liberado lo esencial o casi todo el comercio, por lo que estos nuevos instrumentos no implicaron cambios representativos en la producción. Además, la oferta y demanda de los productos básicos suelen responder poco o con retardo a los estímulos de apertura

comercial, por lo que, de haber un incremento en la producción, esta sería visible en el largo plazo. Aunque se debe reconocer que el Protocolo Adicional sí representó un avance en el número de partidas excluidas, ya que anteriormente las listas de exclusión eran más extensas.

En segundo lugar, es preciso mencionar que, por un lado, el crecimiento de las exportaciones de Chile, Colombia y Perú se ven influenciadas por la dinámica de los precios de los *commodities*, así como por el crecimiento de China, por lo que su crecimiento es más inestable comparado con el de México, quien no tiene la misma dependencia a las materias primas. Por otro lado, el crecimiento de las importaciones de Chile y Perú presentaron un comportamiento muy similar y lo mismo ocurrió entre Colombia y México, aunque este último país mostró menos volatilidad en comparación con su homólogo.

En tercer lugar, analizar el crecimiento de las exportaciones y las importaciones de los Pumas también dio paso a revisar la balanza comercial de la Alianza del Pacífico, la cual durante el periodo 2011-2012 reflejó un superávit, pero a partir de entonces y hasta el año 2018 la AP se mantuvo en déficit, lo cual en parte se explica por el tipo de productos que compran y venden los integrantes. Esto es, Chile, Colombia y Perú, debido a su dotación de factores exportan principalmente *commodities* y manufacturas sencillas elaboradas a partir de materias primas. El caso de México es diferente, ya que, aunque anteriormente basó su comercio en el petróleo, en la actualidad la oferta exportable mexicana está orientada a las manufacturas con mayor valor agregado, razón por la cual, el PIB de México es el más representativo del bloque.

En cuanto al patrón de productos a importar por la AP, se halló que esta adquiere principalmente manufacturas y destacan los vehículos de carretera, sus partes, maquinaria, equipo eléctrico, plásticos, combustibles y aceites minerales. Por lo tanto, este comparativo entre la canasta exportadora e importadora de la AP refuerza por qué la iniciativa presenta una balanza comercial deficitaria, ya que el ingreso que obtiene por los productos que exporta es menor en comparación con lo que paga por los bienes que importa, esencialmente por la naturaleza de los

productos de intercambio, la cual refleja que, el precio de los *commodities* se fija internacionalmente y es muy volátil, esto influye en el ingreso de las economías que los venden; mientras que las manufacturas constituyen gran parte del comercio mundial de bienes y al ser productos que contemplan mayor contenido tecnológico, capital y mano de obra, suelen ser más costosos.

En cuarto lugar, se encontró que los bienes producidos por la Alianza tuvieron como principales destinos América del Norte, Europa, América Latina y Asia Oriental, aunque si solamente se consideran los diez primeros socios de exportación, 75 % de las ventas de la AP fueron hacia Estados Unidos y 8 % a China. Con respecto a los orígenes de las importaciones se encuentran países del continente americano, de la región de Asia-Pacífico desarrollada, Asia Oriental y Asia Sudoriental, así como las economías desarrolladas de Europa, aunque nuevamente el principal proveedor de la Alianza fue Estados Unidos (51 %) y en segundo lugar China (23 %).

Estas cifras permiten inferir que, dado que México es el país de la AP que más importa y exporta productos y su principal socio comercial es Estados Unidos, entonces EE. UU. también toma relevancia para el comercio de la Alianza del Pacífico. De igual forma, China es la segunda economía más relevante para la AP, ya que es el principal socio comercial de Chile y Perú, así como el tercer socio de Colombia y México. De igual manera esto refleja que hay una interdependencia comercial entre Estados Unidos y México, y que los países andinos tienen una relación más cercana con China debido a que sus canastas exportadoras son complementarias, esto es, China importa *commodities* de los países sudamericanos y les provee de productos industriales; no obstante, su relación con México es distinta, puesto que tienen un comercio competitivo más que complementario.

Posterior a este análisis y como quinta puntualización, se identificó la posición de la Alianza del Pacífico en el contexto internacional, para ello se recabó información sobre el comercio mundial por regiones, en donde América Latina contribuyó 6 % a las exportaciones mundiales y 50 % de estas se originaron desde la AP. Sumado a esto, del 6 % de las importaciones latinoamericanas, 53 % fueron absorbidas por la

AP, lo que permitió ver la importancia comercial de la Alianza en la región, siendo México el Puma del Pacífico que más influencia tuvo en las estadísticas y posteriormente se encontraron Chile, Colombia y Perú.

Empero, aun cuando la Alianza del Pacífico parece ser una estrategia de integración regional que participa significativamente en el comercio de América Latina, las cifras mostraron que el comercio entre los integrantes es limitado. Es decir, del 100 % de las exportaciones de la AP, solamente 3.3 % fueron intra-AP y en el caso de las importaciones fue 3.45 por ciento. Además, al investigar el comercio mexicano se encontró que del 100 % de sus ventas únicamente 2.03 % fueron a la AP y 0.8 % de sus compras tuvieron este mismo origen, lo cual acentúa que los flujos intra-AP están acotados.

Es importante señalar que este intercambio comercial tan reducido no se puede adjudicar a las barreras comerciales, dado que una zona de libre comercio se caracteriza por eliminar las restricciones cuantitativas al comercio, incluso, el Protocolo Adicional es el instrumento que pretende suprimir tales obstáculos. Por ello, se podría explicar que los Pumas no son socios comerciales naturales, es decir, que su comercio naturalmente no ha sido estrecho y puede deberse a que la posición geográfica les complica generar una interdependencia económica y que el abanico de productos que comercian entre sí no es basto.

El comercio entre Chile, Colombia y Perú es más estrecho en comparación con México y podría deberse a la cercanía geográfica de los países sudamericanos y la distancia con México. No obstante, el limitado comercio intra-AP también podría explicarse porque en general los Pumas del Pacífico, no solo México, han desarrollado su comercio en torno a Estados Unidos, China y otros países asiáticos, dado que su canasta de bienes así lo sugiere, de allí que estos sean sus socios comerciales prioritarios. Además, la Alianza es una plataforma que aparte de favorecer las transacciones entre sus integrantes también busca proyectarlos a la región de Asia-Pacífico, lo que hace referencia a que la AP es una plataforma para que los Pumas compitan en la economía mundial y no limiten su comercio al interior del bloque.

En sexto lugar, al revisar a detalle la dinámica comercial de México en el capítulo tres se encontró que, considerando los diez destinos a los que México más exporta, 88 % de sus ventas se dirigieron a Estados Unidos y 3 % fueron a Canadá, lo que significa que 91 % de las exportaciones se orientaron hacia la región TLCAN, razón por la cual se le sugiere a México la diversificación, pero no solo de nuevos mercados sino también de mejores productos. Del lado de las importaciones, 56 % de los bienes adquiridos por México se originaron de EE. UU., 20 % de China, 5 % de Japón, 4 % de Alemania y 4 % de Corea del Sur; cifras que denotan la relevancia que están tomando los países asiáticos para México.

Tras estos hallazgos, se percibe que la Alianza del Pacífico no tiene la misma participación en el comercio mexicano en comparación con otros países. No obstante, el objeto de esta tesis ha sido estudiar la dinámica comercial de México respecto a sus socios de la AP, para lo cual se halló la balanza comercial que sostiene con Chile, Colombia y Perú, tomando en cuenta los bienes que intercambiaron entre sí; ejercicio que permitió llegar a los siguientes resultados.

Con Chile, se encontró que durante el periodo 2011-2018, únicamente 0.52 % de las exportaciones mexicanas fueron a este país y se integraron por vehículos de carretera, telecomunicaciones, aceites esenciales, maquinaria de oficina y máquinas de procesamiento de datos. En paralelo, solo 0.40 % de las importaciones de México se originaron desde Chile y adquirió esencialmente cobre, vegetales, frutas, peces y manufacturas de madera de corcho.

Esto no solo evidenció que las transacciones entre ambos países son limitadas, sino que, por el tipo de productos de intercambio, México ha logrado sostener una balanza comercial superavitaria respecto a su socio y aunque en ocasiones este superávit se redujo, el saldo positivo fue constante a lo largo del tiempo. Además, tras la entrada en vigor del Protocolo Adicional el comercio bilateral de estas naciones ha mejorado y al año 2018 mantuvo una tendencia positiva.

Al analizar la relación entre México y Colombia se encontró que, hasta el año 2013 la balanza comercial fue superavitaria a favor de México por una subvaluación del peso colombiano, aunado a que el sector industrial colombiano era poco competitivo

y tenía una infraestructura débil, por lo que tuvo que aumentar sus compras desde el exterior. Este fenómeno se presentó principalmente en el sector automotriz y México fue el país que más le vendió este tipo de bienes. Sin embargo, a partir de entonces las exportaciones colombianas a México comenzaron a crecer y las ventas mexicanas a Colombia aminoraron, por lo que la balanza comercial fue superavitaria, aunque con una tendencia negativa, no obstante, a partir del año 2017 el superávit registró un repunte.

Es preciso mencionar que el superávit que sostiene México con Colombia es el más grande de entre sus socios de la AP y nuevamente el tipo de productos de intercambio influyó, ya que México le vendió automóviles, receptores de televisión, petróleo, hierro y acero, que representaron 1.1 % de sus exportaciones totales y en cambio, le compró a Colombia carbón, aceites esenciales, preparaciones de perfumería, de cosmética, plástico, ropa, accesorios y algunos bienes del sector automotriz, pero solo representaron 0.28 % de sus importaciones totales. Tal panorama permite inferir que el país sudamericano ha concentrado su vínculo con México en los energéticos y en las manufacturas elaboradas a partir de materias primas, lo cual ha resultado en un déficit para Colombia y un superávit para México.

Finalmente, el vínculo entre Perú y México presentó una balanza comercial superavitaria para este último país y a excepción del año 2014, la tendencia siempre fue positiva. No obstante, Perú es el socio que tuvo menos participación en el comercio mexicano y se explica porque 0.40 % de las exportaciones mexicanas fueron a Perú y se conformaron por vehículos, perfumes, cosméticos, aceites, preparaciones de jabón, limpieza y pulido; mientras que sus importaciones desde el país andino solo representaron 0.16 por ciento, en donde el grueso de las compras fueron el gas natural, el gas manufacturado, el propano y el butano, por lo que las relaciones comerciales con Perú están más limitadas que con cualquiera de los otros Pumas del Pacífico.

Por lo anterior se concluye que la hipótesis se acepta, ya que se buscaba probar que, el hecho de que México tuviera una política comercial orientada al libre comercio le permitió tener una balanza comercial superavitaria con cada uno de sus

socios de la Alianza del Pacífico y que esto se iba a explicar principalmente por el tipo de bienes de intercambio, lo cual es cierto, ya que México sostiene un superávit con todos los Pumas y es el único país de la AP que concentra sus exportaciones en bienes con alto contenido tecnológico e intensivos en mano de obra y capital, mientras que el resto de sus socios se enfocan en los *commodities* y en las manufacturas que pasan por las primeras etapas de la industrialización.

También podría decirse que una pequeña parte del comercio de los Pumas es intraindustrial, es decir, intercambian bienes pertenecientes a los mismos sectores, por ejemplo, México y Colombia se exportan mutuamente bienes relacionados con los vehículos de carretera. No obstante, para tener una relación más estrecha los integrantes de la Alianza deberían considerar la producción de bienes con mayor valor agregado y generar encadenamientos productivos, puesto que, aun cuando la AP no fue tan representativa para el comercio mexicano, Chile, Colombia y Perú sí consideran a México como uno de sus socios más importantes en el continente y su participación hace relucir las estadísticas de la Alianza, lo cual favorece la proyección internacional de la iniciativa.

Las teorías presentadas en esta investigación le han funcionado a México en tanto le han permitido acercarse a los países de América Latina y le han abierto la puerta al mercado de Asia-Pacífico, así como al resto de economías que colaboran en la AP como observadoras. Sin embargo, el comercio entre México y sus homólogos de la Alianza no mejoró significativamente tras el Acuerdo Marco y el Protocolo Adicional, incluso en algunos periodos disminuyó o fue superado por las transacciones que se hicieron hacia Estados Unidos o China, razón por la cual el ejercicio comercial de la AP en la práctica podría verse mermado.

Por lo tanto, la Alianza del Pacífico desde la teoría posee los elementos necesarios para avanzar hacia las cuatro libertades e impulsar el desarrollo, crecimiento y la competitividad de sus integrantes. No obstante, las estadísticas reflejan que los resultados de la integración no son tan evidentes en la parte comercial y que sus beneficios podrían manifestarse con mayor ímpetu en otras áreas, por lo que el alcance de sus objetivos podría ralentizarse en el futuro; esto porque antecedentes

como el Brexit en la Unión Europea, evidencian la decadencia de los bloques con el paso del tiempo.

Aún con esto, México es el integrante de la Alianza del Pacífico que más participación tiene en el comercio mundial, su oferta exportadora se distingue de la del resto de los Pumas y parte de ello se explica por los aprendizajes y aportes que le ha dejado el TLCAN, ahora USMCA. No obstante, esto también le ha implicado una interdependencia asimétrica con Estados Unidos que lo deja vulnerable ante desequilibrios en la economía estadounidense, por lo que la diversificación sigue siendo una de las recomendaciones latentes y, por ende, no debe subestimar a la Alianza del Pacífico y los beneficios que podrían resultar de esta área de libre comercio.

Referencias consultadas

- Acevedo, E. y Zabludovsky, J. (2012). Evaluación de la apertura comercial internacional (1986-2012). En Leycegui, B. (1ra ed.), *Reflexiones sobre la política comercial internacional de México 2006-2012* (pp. 53-98). Miguel Ángel Porrúa.
- Alianza del Pacífico. (2012, 6 de junio). *Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico*. <https://alianzapacifico.net/download/acuerdo-marco-de-la-alianza-del-pacifico/>
- Alianza del Pacífico. (2014, 10 de febrero). Protocolo Adicional al Acuerdo Marco. <https://alianzapacifico.net/download/protocolo-adicional-al-acuerdo-marco-de-la-alianza-del-pacifico/>
- Alianza del Pacífico. (2016). *Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico*. Recuperado el 8 de abril de 2020 de <https://alianzapacifico.net/wp-content/uploads/2016/06/protocoloAP.pdf>
- Alianza del Pacífico. (2018). *Facilitación del comercio y cooperación aduanera*. Recuperado el 12 de noviembre de 2018 de <https://alianzapacifico.net/grupo-tecnico-de-facilitacion-del-comercio-y-cooperacion-aduanera/>
- Alianza del Pacífico. (2019a). *Estados Observadores*. Recuperado el 6 de septiembre de 2019 de <https://alianzapacifico.net/paises-observadores/>
- Alianza del Pacífico. (2019b). *Organigrama y objetivos* [imagen]. Recuperado el 6 de septiembre de 2019 de <https://alianzapacifico.net/organigrama-y-objetivos/>
- Alianza del Pacífico. (2020, 28 de enero). *Inauguran en México la Conformación de la Red de Expertos sobre Certificación de Competencias Laborales de la Alianza del Pacífico*. <https://alianzapacifico.net/inauguran-en-mexico-la-conformacion-de-la-red-de-expertos-sobre-certificacion-de-competencias-laborales-de-la-alianza-del-pacifico/>

- Alianza del Pacífico. (2020a, 1 de abril). *Alianza del Pacífico se moderniza gracias a la entrada en vigencia de nuevos protocolos modificatorios*. <https://alianzapacifico.net/alianza-del-pacifico-se-moderniza-gracias-a-la-entrada-en-vigencia-de-nuevos-protocolos-modificatorios/>
- Altman, S., Ghemawat, P. y Bastian, P. (2019). *DHL Global Connectedness Index 2018*. Bonn: Deutsche Post DHL group.
- Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados. (2018, 31 de enero) *Países de Asia, el continente más grande del mundo*. <https://eacnur.org/es/actualidad/noticias/paises-de-asia-reconocidos-por-la-onu>
- Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados. (2017, 9 de marzo). *África Subsahariana, el hogar de 18 millones de refugiados*. <https://eacnur.org/es/actualidad/noticias/emergencias/africa-subsahariana-el-hogar-de-18-millones-de-refugiados>
- Appleyard, D. y Field, A. (2003). *Economía Internacional (4ta edición)*. McGraw Hill.
- Balassa, B. (s.f.) *The Theory of Economic Integration*. Greenwood Press, [http://ieie.itam.mx/Alumnos2008/Theory%20of%20Economic%20Integration%20\(Belassa\).pdf](http://ieie.itam.mx/Alumnos2008/Theory%20of%20Economic%20Integration%20(Belassa).pdf) (Original publicado en 1961)
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2018, 29 de enero). *México modifica Acuerdo de la Alianza del Pacífico para diversificar su comercio*. <https://conexionintal.iadb.org/2018/01/29/mexico-modifica-acuerdo-la-alianza-del-pacifico-diversificar-comercio>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2002). *Informe Progreso Económico y Social en América Latina: Más allá de las fronteras. El nuevo regionalismo en América Latina*. BID.
- Banco Mundial. (2019^a). *Crecimiento del PIB (% anual) - México, Chile, Colombia, Perú*. Recuperado el 16 de septiembre de 2019 de

<https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2019&locations=MX-CL-CO-PE&start=1993>

Barajas, M., Martínez, M. y Sotomayor, M. (2014). Una evaluación retrospectiva de la relación entre México y Estados Unidos. *Norteamérica. Revista Académica de CISAN-UNAM*, 9 (1), 143-170.
<http://www.redalyc.org/pdf/1937/193731765005.pdf>

BBC (2012, 26 de diciembre). *Cinco grandes eventos que marcaron la economía de 2012*.
https://www.bbc.com/mundo/noticias/2012/12/121224_economia_2012_cinco_claves_ar

Benavente, J. (2001, abril). *Exportaciones de manufacturas de América Latina: ¿Desarme unilateral o integración regional?* Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5394/1/S01040325_es.pdf

Bertelsmann Stiftung. (2018). *Status Index*. Recuperado el 3 de diciembre de 2019 de <https://www.bti-project.org/en/data/rankings/status-index/>

Bertelsmann Stiftung. (2019, junio). *Sustainable Development Report 2019*.
https://s3.amazonaws.com/sustainabledevelopment.report/2019/2019_sustainable_development_report.pdf

Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. (s.f.). *Capítulo VII. Importación y Exportación de México*.
<https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/6/2951/10.pdf>

Borja, R. (2001). El globalismo: ideología de los ganadores. *Quórum: revista de pensamiento iberoamericano*, p.151.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=201612>

Briceño, J. (2010). *La iniciativa del Arco del Pacífico Latinoamericano. Un nuevo actor en el escenario de integración regional*. Nueva Sociedad.

<http://nuso.org/articulo/la-iniciativa-del-arco-del-pacifico-latinoamericano-un-nuevo-actor-en-el-escenario-de-la-integracion-regional/>

Briceño, J. (2013). *Ejes y modelos en la etapa actual de la integración económica regional en América Latina*. Estudios Internacionales, 45 (175), 9-39. <https://scielo.conicyt.cl/pdf/rei/v45n175/art01.pdf>

Castro, M. (2018, 9 de enero) *Inflación cierra 2017 en 6.77%, máximo en 17 años*. El milenio. <https://www.milenio.com/negocios/inflacion-cierra-2017-6-77-maximo-17-anos>

Centro de Comercio Internacional (2011). *Política Comercial Nacional para el Éxito de la Exportación*. Naciones Unidas. www.intracen.org

Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques. (2018). *Comisión de Seguimiento Parlamentario al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico*. Recuperado el 29 de abril de 2020 de <https://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/alianzapacifico>

Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública. (2012). *El acuerdo de Integración comercial entre México y Perú*. Cámara de Diputados, (19), 1-18.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (1994). *Regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*. Naciones Unidas.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2002). *Globalización y Desarrollo*. Brasil: Autoeditado.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2012). *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2011*. Naciones Unidas. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/981-balance-preliminar-economias-america-latina-caribe-2011>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2013). *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2012*. Naciones Unidas.

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/988/42/S1201014_es.pdf

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2015a). *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2015*. Naciones Unidas. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/39558/98/S1501387_es.pdf

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2015b). *Informe macroeconómico, México, 2014*. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38713/79/Mexico_es.pdf

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2016). *Informe macroeconómico, 2016, Perú*. Estudio Económico de América Latina y el Caribe. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40326/73/1600548EE_Peru_es.pdf

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2018b). *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2017*. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/42651/117/S1701283_es.pdf

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2018c). *La Unión Europea, América Latina y el Caribe: estrategias convergentes y sostenibles ante la coyuntura global*. CEPAL.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2019a). *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2019*. CEPAL.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2019b). *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2018*. Naciones Unidas. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/44326-balance-preliminar-economias-america-latina-caribe-2018>

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2019c). *Informe macroeconómico, 2018, México*. Estudio Económico de América Latina y el Caribe.
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44674/188/EEE2019_Mexico_es.pdf
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2015) *Clasificación Internacional de Medidas no Arancelarias, versión 2012*. ONU.
- Consejo de Seguridad. (2004, 3 de agosto). *El Estado de derecho y la justicia de transición en las sociedades que sufren o han sufrido conflictos*. Naciones Unidas. <https://undocs.org/es/S/2004/616>
- Contreras, S. (2018). Los empresarios en la Alianza del Pacífico [entrevista realizada por G. Gándara]. En: *Revista Comercio Exterior Bancomext* (2018) México: Nueva Época, 16, 60-62.
- Cracau, D. y Durán, J. (2018). Trade and Investment Relations in the Pacific Alliance: Recent Developments and Future Trends. En. P. Sauvé, R. Polanco y J. Álvarez (Eds.), *The Pacific Alliance in a World of Preferential Trade Agreements*. Springer International Publishing AG.
- Cristini, M. y Balzarotti, N. (1993). *El arancel externo común (AEC) del MERCOSUR: Los conflictos*. Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas. Documento de Trabajo N° 36.
- De la Cruz, J. (2017). ¿Puede ser la Alianza del Pacífico una alternativa de comercio internacional para México y América Latina? En: A. Oropeza y A. Puyana (Eds.), *La Alianza del Pacífico. Relevancia industrial y perspectivas en el nuevo orden global*. Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento económico y Universidad Nacional Autónoma de México.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2015, 19 de febrero). *Boletín Técnico, Comercio Exterior Importaciones*.
https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/importaciones/bol_imp_dic14.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2016, 19 de febrero). *Boletín Técnico, Comercio Exterior Importaciones*.
https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/importaciones/bol_imp_mpo_dic15.pdf

Department of International Trade. (2018, septiembre). *International Trade: The Economic Benefits*.
https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/744198/Economic_Narrative_document_-_web_accessible__Sep_.pdf

Dervis, K. (2007). *La globalización en beneficio en todos*. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

Dirección General de Comunicación e Información Diplomática. (2019). *Ficha país República de Chile*. Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. Recuperado el 3 de diciembre de 2019 de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/CHILE_FICHA%20PAIS.pdf

Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. (2016, febrero). Reporte trimestral comercio exterior de Chile Enero-Diciembre 2015. *Departamento de Estudios de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile*.
http://www.sice.oas.org/ctyindex/CHL/DIRECON20154_s.pdf

Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. (2018, noviembre). Comercio Exterior, Enero-Septiembre 2018. *Departamento de Estudios de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile*. <https://www.prochile.gob.cl/wp-content/uploads/2018/12/COMERCIO-EXTERIOR-DE-CHILE-enero-septiembre-2018.pdf>

- Duarte, M. (2011). Algunas consideraciones a la teoría de la integración latinoamericana. *Aldea Mundo*, 16 (31), 53-62.
<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=54328502007>
- Durán, J. y Cracau, D. (2016). *The Pacific Alliance and its economic impact on regional trade and investment: evaluation and perspectives*. CEPAL.
- Elizalde, M. (2007). Las medidas comerciales multilaterales para la protección del medio ambiente. *Anuario Español de derecho internacional*, XXIII, 279-314.
<https://dadun.unav.edu/handle/10171/22196>
- Fairlie, A. (2015). La Alianza del Pacífico: una mirada desde el Perú. En: E. Vieira, e I. Rodríguez (Eds.), *Perspectivas y oportunidades de la Alianza del Pacífico*. Colegio de Estudios Superiores de Administración–CESA–.
- Ffrench-Davis, R. (1976). El Pacto Andino: un modelo de original de integración. *El Trimestre Económico*, 43 (170), 297-320.
- Ffrench-Davis, R. y Devlin, R. (1993). Diez años de crisis de la deuda latinoamericana. *Revista de Comercio Exterior BANCOMEXT*, 4-20.
<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/242/1/RCE1.pdf>
- Fondo Monetario Internacional. (2018). *Inflation, average consumer prices*. Recuperado el 01 de octubre de 2020 de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/01/weodata/weorept.aspx?sy=2017&ey=2018&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&pr1.x=48&pr1.y=12&c=273%2C228%2C293%2C233&s=PCPIPCH&grp=0&a=>
- Friedman, T. (1999) *The Lexus and the Olive Tree*. New York: Farrar Straus Giroux.
- Frohmann, A. (2019). *Herramientas de política comercial para contribuir a la igualdad de género*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45063/1/S1901159_es.pdf

- García, M. (2019). *México y Japón, una relación de Largo Aliento*. Comercio Exterior Bancomext.
<https://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=665&t=mexico-y-japon-una-relacion-de-largo-aliento>
- Gibbs, M. (2007). *Política comercial*. Organización de las Naciones Unidas Departamento de Asuntos Económicos y Sociales (ONU DAES).
https://esa.un.org/techcoop/documents/Trade_Spanish.pdf
- Global Entrepreneurship and Development Institute. (2018). *Global Entrepreneurship Index*. Recuperado el 9 de diciembre de 2019 de:
<https://thegedi.org/global-entrepreneurship-and-development-index/>
- Góngora, J. (2013). La relación entre México y Chile. *Revista de Comercio Exterior BANCOMEXT*, 63 (1), 13-16.
http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/152/3/LARELACION_MEXICO.pdf
- González, R. (2013). *Frenón económico en México, PIB de solo 1.2% en 2013: FMI*. La Jornada. Recuperado el 17 de septiembre de 2019 de
<https://www.jornada.com.mx/2013/10/09/economia/026n1ec>
- Guillén, A. (2012). México, ejemplo de las políticas anti-desarrollo del Consenso de Washington. *Estudios Avanzados*, 26 (75), 57-76.
<https://www.scielo.br/pdf/ea/v26n75/05.pdf>
- Guinea Vendrell, A. (2015). *TLC Colombia-México evolución y resultados a 20 años de su lanzamiento* (Bógota, D.C.) Universidad Militar Nueva Granada [Tesis de magister]
<https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/13735/GuineaVendrellArturo.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Hettne, B. (2005). Beyond the “new” regionalism. *New Political Economy*, 10 (4), 543-571.

- International Trade Centre. (2011). *Política comercial nacional para el éxito de la exportación*. Suiza: ITC
- International Trade Centre. (2019). *International trade in goods—Monthly exports 2002-2019*. Recuperado el 18 de septiembre de 2019 de <http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/statistics-export-country-product-monthly/>
- International Trade Centre. (n.d.). *Identificando las medidas no arancelarias*. Recuperado el 1 de julio de 2019 de <http://www.intracen.org/itc/analisis-mercados/medidas-no-arancelarias/identificando-las-medidas-no-arancelarias/>
- Krugman, P. y Obstfeld, M. (2006). *Economía Internacional Teoría y Política (7ma ed.)*. Pearson. <https://www.uv.mx/personal/clelanda/files/2016/03/Krugman-y-Obstfeld-2006-Economia-Internacional.pdf>
- Lee, Y. (2015). Los intereses económicos y geopolíticos de China y Estados Unidos en las proyecciones de la Alianza del Pacífico. En: E. Vieira, y I. Rodríguez (Eds.), *Perspectivas y oportunidades de la Alianza del Pacífico*. Colegio de Estudios Superiores de Administración –CESA–.
- León, J. y Ramírez, J. (2014). La Alianza del Pacífico. Alcances, competitividad e implicaciones para América Latina. *Fundación Friedrich Ebert en México*, 5. <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/mexiko/11062.pdf>
- Ley de Comercio Exterior. (2018, 22 de enero). Diario Oficial de la Federación.
- Leycegui, B. (Prólogo de Ferrari, B.) (2012). *Reflexiones sobre la política comercial internacional de México 2006-2012*. Miguel Ángel Porrúa.
- Lissardy, G. (2019, 24 de mayo). *4 formas en que la guerra comercial entre EE. UU. y China ya impactan en América Latina*. BBC. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-48392871>

- López, D. y Muñoz, F. (2012). El inicio formal de la Alianza del Pacífico. *Puentes*, 13 (4), 18-23.
<http://www.ictsd.org/sites/default/files/review/puentes/puentes13-4.pdf>
- Love, P. y Lattimore, R. (2015). *Comercio Internacional. ¿Libre, justo y abierto?* Esenciales OCDE. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264219359-es>
- Martínez, D. (2019, 15 de julio). *Hacia una mayor presencia de México en Asia-Pacífico*. Foreign Affairs Latinoamérica. <http://revistafal.com/hacia-una-mayor-presencia-de-mexico-en-asia-pacifico/>
- Martínez, R. y Soto, E. (2012). El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina. *Política y Cultura*, (37), 35-64.
<http://www.scielo.org.mx/pdf/polcul/n37/n37a3.pdf>
- Mercado Común del Sur. (2019). *¿Qué es el MERCOSUR?* Recuperado el 5 de enero de 2020 de <https://www.mercosur.int/quienes-somos/en-pocas-palabras/>
- Michigan State University. (2019a). *Chile*. Global Edge. Recuperado el 2 de diciembre de 2019 de <https://globaledge.msu.edu/countries/chile>
- Michigan State University. (2019b) *Colombia*. Global Edge. Recuperado el 4 de diciembre de 2019 de <https://globaledge.msu.edu/countries/colombia>
- Michigan State University. (2019c) *Mexico*. Global Edge. Recuperado el 9 de diciembre de 2019 de <https://globaledge.msu.edu/countries/mexico>
- Michigan State University. (2019d) *Peru*. Global Edge. Recuperado el 11 de diciembre de 2019 de <https://globaledge.msu.edu/countries/peru>
- Mincomercio. (s.f.). *Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Colombia*. Recuperado el 14 de octubre de 2020 de <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/tratado-de-libre-comercio-entre-los-estados-unidos#:~:text=Informaci%C3%B3n%20General&text=El%20Tratado%20del%20Grupo%20de,172%20de%201994.>

- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2011). *Acuerdo de Integración Comercial Perú–México*. Recuperado el 23 de octubre de 2020 http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=75&Itemid=98
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (s.f.). *Acuerdos Comerciales y Regulaciones para las Importaciones*. Recuperado el 23 de octubre de 2020 de https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/mexico/05_02.html
- Ministerio de Economía y Finanzas. (s.f.) *Acuerdos internacionales*. <https://www.mef.gob.pe/es/economia-internacional/acerca-de-aspectos-comerciales/acuerdos-internacionales>
- Morales, M. (2007). Un repaso a la regionalización y el regionalismo: Los primeros procesos de integración regional en América. *CONfinés de relaciones internacionales y ciencia política*, 3 (6), 65-80.
- Morales, M. y Cadena, C. (2019). Mexico in the Pacific Alliance: a comfortable position. *Tamkang Journal of International Affairs*, 23 (1), 1-70.
- Mouthón, L. (2018, 6 de enero). *La inflación en Colombia en 2018 se situó en 4,09%*. El Heraldo. <https://www.elheraldo.co/economia/la-inflacion-en-colombia-en-2017-se-situo-en-409-444132>
- Muñoz, R. (2018, 6 de noviembre). *¿Qué se importa y exporta entre China y América Latina?* Deutsche Welle. <https://www.dw.com/es/qu%C3%A9-se-importa-y-exporta-entre-china-y-am%C3%A9rica-latina/a-46165902>
- Naciones Unidas. (2012). *Estadísticas del Comercio Internacional de Mercancías. Conceptos y Definiciones, 2010*. (Serie M, No. 52). Autoedición. [https://unstats.un.org/unsd/trade/eg-imts/IMTS%202010%20\(Spanish\).pdf](https://unstats.un.org/unsd/trade/eg-imts/IMTS%202010%20(Spanish).pdf)
- Novak, F. y Namihas, S. (2015) *Alianza del Pacífico: situación, perspectivas y propuestas de consolidación* (1ª ed.). Konrad Adenauer Stiftung.

Organización de los Estados Americanos. (2019a). *Información sobre Chile*. Sistema de Información sobre Comercio Exterior. Recuperado el 2 de diciembre de 2019 de http://www.sice.oas.org/ctyindex/CHL/CHLAgreements_s.asp

Organización de los Estados Americanos. (2019b) *Información sobre Colombia*. Sistema de Información sobre Comercio Exterior. Recuperado el 9 de diciembre de 2019 de http://www.sice.oas.org/ctyindex/COL/COLAgreements_s.asp

Organización de los Estados Americanos. (2019c). *Información sobre México*. Sistema de Información sobre Comercio Exterior. Recuperado el 9 de diciembre de 2019 de http://www.sice.oas.org/ctyindex/MEX/MEXAgreements_s.asp

Organización de los Estados Americanos. (2019d). *Información sobre Perú*. Sistema de Información sobre Comercio Exterior. Recuperado el 11 de diciembre de 2019 de http://www.sice.oas.org/ctyindex/PER/PERAgreements_s.asp

Organización Mundial del Comercio. (2002). *Examen de las políticas comerciales México. Informe del Gobierno*. Órgano de Examen de las Políticas Comerciales. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp_rep_s.htm#bycountry

Organización Mundial del Comercio. (2008). *Examen de las políticas comerciales México. Informe del Gobierno. IV. Políticas comerciales por sectores*. Órgano de Examen de las Políticas Comerciales. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp_rep_s.htm#bycountry

Organización Mundial del Comercio. (2012). *C. Catálogo de medidas no arancelarias y medidas relativas a los servicios*. Informe sobre el comercio mundial 2012. https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr12-2c_s.pdf

Organización Mundial del Comercio. (2013). *Examen de las políticas comerciales México. Informe del Gobierno*. Órgano de Examen de las Políticas

Comerciales.

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp_rep_s.htm#bycountry

Organización Mundial del Comercio. (2017). *Examen de las políticas comerciales México. Informe del Gobierno*. Órgano de Examen de las Políticas Comerciales.

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp_rep_s.htm#bycountry

Organización Mundial del Comercio (s.f.a). *Exámenes de las políticas comerciales*. Recuperado el 2 de julio de 2019 de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp_rep_s.htm

Organización Mundial del Comercio. (s.f.b). *La Ronda Doha*. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dda_s.htm#:~:text=La%20Ronda%20de%20Doha%20es,y%20de%20normas%20comerciales%20revisadas.

Organization for Economic Cooperation and Development. (2001, 15 de noviembre). *Non-monetary gold*. <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=1817>

Paíva, P. y Gazel, R. (2003). Mercosur: éxitos, fracasos y tareas inconclusas. *Quórum: revista de pensamiento iberoamericano*. 5-6.

Pastrana, E. (2015). *La Alianza del Pacífico: de cara a los proyectos regionales y las transformaciones globales* (1ª ed.). Fundación Konrad Adenauer.

Pastrana, E. (2015). *La Alianza del Pacífico: de cara a los proyectos regionales y las transformaciones globales* (1ª ed.). Fundación Konrad Adenauer.

Pérez, C. y Roldán, A. (2015). Integración comercial en la Alianza del Pacífico. En: A, Roldán (Ed.), *La Alianza del Pacífico: plataforma de integración comercial con proyección a Asia Pacífico*. Fondo Editorial de la Universidad EAFIT.

Pipitone, U. (1996). Los nuevos sujetos regionales: raíces históricas y reordenamiento mundial. En Borja, et al., *Regionalismo y poder en América: los límites del neorealismo*. CIDE, Miguel Ángel Porrúa.

- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2018). *Índices e indicadores de desarrollo humano. Actualización estadística de 2018*. http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_development_statistical_update_es.pdf
- Puyana, A. (2003, diciembre). *El camino mexicano hacia el regionalismo abierto: los acuerdos de libre comercio de México con América del Norte y Europa*. CEPAL. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4375/S0312913_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Requena, F. (2017). Globalización, integración comercial y bienestar. *Información Comercial Española*, 896, 19-42.
- Robles, L., et al. (2018). La aportación de la banca al fortalecimiento de la Alianza del Pacífico. *Comercio Exterior Bancomext*, 16, 56-59.
- Rocha, A. y Morales, D. (2015). Geopolítica de la Alianza del Pacífico en América Latina, el continente americano y Asia Pacífico. En: E. Vieira e I. Rodríguez (Eds.), *Perspectivas y oportunidades de la Alianza del Pacífico*. Colegio de Estudios Superiores de Administración –CESA–.
- Rodríguez, I. (2015). Oportunidades y desafíos que plantea la Alianza del Pacífico para política exterior y para los nuevos modelos de integración regional de sus miembros. En: E. Vieira e I. Rodríguez (Eds.), *Perspectivas y oportunidades de la Alianza del Pacífico*. Colegio de Estudios Superiores de Administración.
- Rodríguez, J. y Cota, M. (2001). Lo global y local, una relación para hacer regiones en el ámbito mundial- *Economía y Sociedad*, VI (9), 47-65.
- Roldán, A. Pérez, C. y Garza, M. (2013). *Arco del Pacífico Latinoamericano y ASEAN: oportunidades de cooperación birregional*. Observatorio América Latina Asia Pacífico. Recuperado el 3 de septiembre de 2019 de <https://www.observatorioasiapacifico.org/es/publicaciones/item/arco-del->

pacifico-latinoamericano-y-asean-opportunidades-de-cooperacion-birregional.html

- Romero, J. y Núñez, G. (2017). Análisis Comparativo-Estructural de la economía mexicana respecto a dos de los países de la Alianza del Pacífico (Chile y Colombia) más Argentina, Brasil y Corea. En A. Oropeza y A. Puyana (Coords.), *La Alianza del Pacífico. Relevancia industrial y perspectivas en el nuevo orden global*. Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico, A.C. y Universidad Nacional Autónoma de México.
- Rosales, O., Herreros, S. y Durán, J. (2015). La Alianza del Pacífico: comercio, inversión y desafíos a futuro. En A. Roldán (Ed.), *La Alianza del Pacífico: plataforma de integración comercial con proyección a Asia Pacífico*. Fondo Editorial de la Universidad EAFIT.
- Rueda, F. (2009). La integración económica de Europa y América Latina en perspectiva comparada. *Nueva Sociedad*, 209, 59-75.
<https://nuso.org/articulo/la-integracion-economica-de-europa-y-america-latina-en-perspectiva-comparada/>
- Ruffin, R. (1999). The Nature and Significance of Intra-Industry Trade. *Federal Reserve Bank of Dallas*.
https://www.researchgate.net/publication/5029981_The_Nature_and_Significance_of_Intra-industry_Trade
- Sanahuja, J. (2016). Regionalismo e integración en América Latina: de la fractura Atlántico-Pacífico a los retos de una globalización en crisis. *Pensamiento propio*, 21 (44), 29-76.
- Sánchez, I. y Moreno, J. (2016). El reto del crecimiento económico en México: industrias manufactureras y política industrial. *Revista Finanzas y Política Económica*, 8 (2).
<https://www.redalyc.org/jatsRepo/3235/323547319004/html/index.html>

Secretaría de Relaciones Exteriores. (2019a). *Relaciones Económicas*. Recuperado el 2 de octubre de 2019 de <https://embamex.sre.gob.mx/japon/index.php/es/embajada/economica-esp>

Senado de México. (2019, julio de 2019). *La Alianza del Pacífico: oportunidades y retos a 8 años de su creación* [video]. Twitter. <https://twitter.com/senadomexicano/status/1151147048323862535>

Shubich, Y. y Hernández, A. (2019). *Trampa de Tucídides: Rivalidad entre China y Estados Unidos*. Foreign Affairs Latinoamérica. <http://revistafal.com/trampa-de-tucidides-rivalidad-entre-china-y-estados-unidos/>

Sirkin, H., Zinser, M. y Rose, J. (2019). *La economía cambiante en la manufactura mundial, cómo la competitividad cambia al mundo*. Comercio Exterior Bancomext. Recuperado el 23 de septiembre de 2019 de <https://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=36&t=la-economiacambiante-en-la-manufactura-mundial>

Sistema Integral de Información de Comercio Exterior. (s.f.a). *Autorizaciones de Regla 8ª – Información General*. Recuperado el 15 de septiembre de 2020 de <http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/Transparencia/Permisos/infgeneral.htm>

Sistema Integral de Información de Comercio Exterior. (s.f.b). *Información sobre México*. Recuperado el 18 de septiembre de 2020 de http://www.sice.oas.org/ctyindex/mex/MEXAgreements_s.asp

Sociedad de Comercio Exterior de Perú. (2015). *Memoria Anual 2015*. https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/memoria/Memoria_COMEXPERU_2015.pdf

Sociedad de Comercio Exterior de Perú. (2019, 22 febrero). *Perú: importaciones 2018*. <https://www.comexperu.org.pe/articulo/peru-importaciones-2018>

- Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales. (2019, 17 de octubre). *Coordinadores Nacionales de la Alianza del Pacífico revisaron avances de los Grupos Técnicos*. <https://www.subrei.gob.cl/2019/10/coordinadores-nacionales-de-la-alianza-del-pacifico-revisaron-avances-de-los-grupos-tecnicos/>
- Surugiu, M. y Surugiu. C. (2015). International Trade, Globalization and Economic Interdependence between European Countries: Implications for Businesses and Marketing Framework. *Procedia Economics and Finance*, 32, 131-138.
- Svampa, M. (2013). Consenso de los Commodities y lenguajes de valoración en América Latina. *Nueva Sociedad*, 244, 30-46. <https://core.ac.uk/download/pdf/52481109.pdf>
- The Heritage Foundation. (2019a). *Colombia*. Index of Economic Freedom. Recuperado el 4 de diciembre de 2019 de <https://www.heritage.org/index/country/>
- The Heritage Foundation. (2019b). *Mexico*. Index of Economic Freedom. Recuperado el 9 de diciembre de 2019 de <https://www.heritage.org/index/country/mexico>
- The Heritage Foundation. (2019c). *Peru*. Index of Economic Freedom. Recuperado el 9 de diciembre de 2019 de <https://www.heritage.org/index/country/peru>
- Torres, D. y Guilles, E. (2013). Estructura tecnológica de las exportaciones industriales en América Latina (1990-2010). *AD-Minister*. 22, 95-111. <http://www.scielo.org.co/pdf/adter/n22/n22a7.pdf>
- Tugores, J. (2006). *Economía Internacional: Globalización e Integración Regional*. McGraw Hill.
- UN Comtrade (2019). *UN Comtrade database*. United Nations International Trade Statistics Database. Recuperado el 25 de octubre de 2019 <https://comtrade.un.org/labs/data-explorer/>

- Vanegas, J., Restrepo, J. y González, M. (2015). Negocios y comercio internacional: evidencias de investigación académica para Colombia. *Revista Suma de Negocios*, 6 (13), 84-91. <https://www.elsevier.es/es-revista-suma-negocios-208-articulo-negocios-comercio-internacional-evidencias-investigacion-S2215910X15000130>
- Vaz, C. (s.f.). *Asociación Latinoamericana de Integración. Publicaciones ALADI*. Recuperado el 29 de agosto de 2019 de http://www2.aladi.org/biblioteca/Publicaciones/ALADI/Secretaria_General/Documentos_Sin_Codigos/Caja_047_027_001.PDF
- Vázquez, M. L. (2017). Revisión del modelo de sustitución de importaciones: vigencia y algunas consideraciones. *Economía Informa*, 404, 4-17. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0185084917300233?via%3Dihub>
- Vieira, E. (2015). La Alianza del Pacífico, integración profunda ¿hasta qué grado? En: E. Vieira en I. Rodríguez (Eds.), *Perspectivas y oportunidades de la Alianza del Pacífico*. Colegio de Estudios Superiores de Administración – CESA–.
- Vivas, P. (2015). *Déficit histórico de la balanza comercial Colombiana con México*. Colegio de Estudios Superiores de Administración. <https://repository.cesa.edu.co/bitstream/handle/10726/801/1047.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- World Bank. (2018). *International LPI*. Recuperado el 11 de diciembre de 2019 de <https://lpi.worldbank.org/international/global>
- World Economic Forum. (2018a). *The Global Competitiveness Report 2018, Chile*. Recuperado el 2 de diciembre de 2019 de <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/country-economy-profiles/#economy=CHL>
- World Economic Forum. (2018b). *The Global Competitiveness Report 2018, Colombia*. Recuperado el 4 de diciembre de 2019 de

<http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/country-economy-profiles/#economy=>

World Economic Forum. (2018c). *The Global Competitiveness Report 2018, Mexico*. Recuperado el 9 de diciembre de 2019 de <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/country-economy-profiles/#economy=MEX>

World Economic Forum. (2018d). *The Global Competitiveness Report 2018, Peru*. Recuperado el 11 de diciembre de 2019 de <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/country-economy-profiles/#economy=PER>

World Integrated Trade Solution. (2010). *Types of Tariffs*. https://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp/content/data_retrieval/p/intro/c2.types_of_tariffs.htm

World Integrated Trade Solution. (2020). *Resumen del comercio para el mundo*. Banco Mundial, UNCTAD, ITC, OMC y UNSD. Recuperado el 3 de septiembre de 2020 <https://wits.worldbank.org/Default.aspx?lang=es>

Yagüe, P. (2014). *Estudio de los commodities. El caso de los cereales* [Universidad Pontificia Comillas]. <https://repositorio.comillas.edu>

Zincenko, L. (2018). La naturaleza jurídica de la preferencia arancelaria concedida por el certificado de origen. (Buenos Aires) Universidad Católica Argentina [Trabajo Final Integrador de Maestría de Derecho Tributario] <https://repositorio.uca.edu.ar/bitstream/123456789/211/1/doc.pdf>

Anexo 1. Los Pumas del Pacífico en el contexto internacional

En las siguientes páginas, se presentará un panorama sobre la postura de cada Puma en el contexto internacional basado en estadísticas e índices que permiten ver la condición de las economías; así como del Reporte de Competitividad Global 2018, que difunde la productividad total de 140 naciones a través de los siguientes pilares fundamentales: 1) instituciones, 2) infraestructura, 3) adopción de tecnologías de comunicación e información, 4) estabilidad macroeconómica, 5) salud, 6) habilidades de la fuerza laboral, 7) mercado de productos, 8) mercado laboral, 9) sistema financiero, 10) tamaño del mercado, 11) dinamismo económico y 12) capacidad de innovación.

1.1 Chile: la economía más competitiva de América Latina

Tras el retorno de Chile al sistema democrático en el año 1990, se ha mantenido como un referente de prosperidad económica en la región, de allí que en el año 2018 se ubicara en la posición 33 del Índice de Competitividad Global y que el mismo reporte lo catalogara como uno de los países con mayor estabilidad macroeconómica del mundo, compartiendo el primer lugar con Canadá, Australia, Alemania, entre otras economías desarrolladas. Además, se posicionó como el país latinoamericano con mayor flexibilidad laboral²⁸, mejor desempeño, ética y transparencia institucional²⁹, así como un campo de juego igualitario para aquellas empresas que se desenvuelven en el mercado chileno³⁰ (*World Economic Forum – WEF–*, 2018a).

Chile cuenta con 23 acuerdos de libre comercio vigentes, otros 3 que esperan la entrada en vigor y es miembro de la OMC, lo que significa que es el país de la Alianza del Pacífico con más tratados firmados (Organización de los Estados Americanos –OEA–, 2019a). Asimismo, sus principales socios de exportaciones e importaciones son China, Estados Unidos, Japón, Corea del Sur, Brasil, Perú, España, Países Bajos, India y México (*Michigan State University –MSU–*, 2019a).

²⁸ 8vo pilar - Mercado Laboral: posición 45.

²⁹ 1er pilar - Instituciones: posición 32.

³⁰ 7mo pilar - Mercado de productos: posición 13.

Esta diversidad comercial, la convirtió en la economía más globalizada de América Latina en el año 2017, de acuerdo con el Índice de Conectividad Global de DHL de 2018 (Altman, Guemawat y Bastian, 2019)³¹ y en parte se explica por su alta eficiencia logística³² para intercambiar bienes con los mercados internacionales.

De igual forma, Chile posee un ecosistema saludable para emprender³³, así como libertad económica que rebasa los promedios regionales y mundiales³⁴, lo que el *Status Index*³⁵ 2018 resume en un desarrollo político-económico muy avanzado³⁶, con alta participación política, una casi perfecta organización del mercado y la competencia, aunado a estabilidad en instituciones democráticas, precios y tipo de cambio (*Bertelsmann Stiftung*, 2018).

Analizando el desarrollo chileno a partir de la educación, salud e ingreso de la población, se visualiza a un país con Índice de Desarrollo Humano (IDH) muy alto, el primero de América Latina en esta categoría³⁷. La esperanza de vida al nacer es de 79.7 años y tiene una escolaridad promedio de 10.3 años (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo –PNUD–, 2018), además, se contrajo la brecha de género, y aunque es el país con menos pobreza extrema en Latinoamérica, sigue siendo el integrante de la OCDE con mayor desigualdad de ingresos (Dirección General de Comunicación e Información Diplomática, 2019).

Asimismo, la República de Chile ocupa el lugar 31 en el ranking global de los objetivos de desarrollo sostenible (ODS) y es el país latinoamericano que mayor puntaje registró en la clasificación, debido a que sus esfuerzos impactaron significativamente en los objetivos: 1. Fin de la pobreza, 2. Educación de calidad, 6. Agua limpia y saneamiento, 7. Energía asequible y no contaminante, y 13. Acción por el clima. Sin embargo, también tiene áreas de oportunidad, entre ellas, la acción climática dados los niveles de Dióxido de Carbono (CO₂) *per cápita* que registra, la

³¹ Chile ocupa la posición 51 del índice.

³² Posición 34 en el *International Logistics Performance Index (LPI)* (MSU, 2019a).

³³ Posición 19 en el *Global Entrepreneurship Index 2018* (MSU, 2019a).

³⁴ Posición 18 en el *Index of Economic Freedom 2019* (MSU, 2019a).

³⁵ Evalúa la calidad de la democracia y la economía de mercado de 129 países, además, excluye a economías desarrolladas.

³⁶ Chile ocupa la posición 7 del índice.

³⁷ Posición 44 del índice.

protección de áreas terrestres y de agua importantes para la biodiversidad, así como el cuidado de las especies (*Bertelsmann Stiftung*, 2019).

En resumen, Chile es el país de América Latina que lidera en todas las estadísticas mencionadas, es una democracia defectuosa caracterizada por ser eficiente en la administración de recursos y es estable en los principales indicadores económicos, además, la calidad de vida de la población chilena ha mejorado en los últimos años, por lo que su siguiente prioridad debería estar enfocada en cuidar su dotación de factores, reducir la desigualdad económica y escuchar las demandas sociales que se enunciarán en párrafos posteriores.

1.2 Colombia: una economía resiliente

Colombia es mundialmente conocida por la industria cafetalera, aunque su comercio no se limita a la producción del café. Este país, cuenta con diversos factores que, de acuerdo con el Índice de Competitividad Global, lo posicionan como la quinta economía más competitiva en América Latina, solamente debajo de Chile, México, Uruguay y Costa Rica, además, se encuentra en el lugar 60 a nivel mundial. Entre estos elementos destacan la apertura de las empresas colombianas para acceder a más de la mitad de todos los mercados nacionales o extranjeros³⁸, la capacidad del sector privado para enfrentarse a retos y resolverlos a través de la innovación³⁹, así como el comportamiento oportuno del sistema financiero en momentos decisivos⁴⁰ (WEF, 2018b).

Sin embargo, en el año 2017 Colombia tomó el lugar 87 en el Índice de Conectividad Global de DHL (Altman, Guemawat y Bastian, 2019), esto demuestra que a partir del año 2015 la profundidad y amplitud del comercio mermó, sumado a un rendimiento logístico internacional⁴¹ superior al argentino dada la inestabilidad macroeconómica, pero inferior al de Ruanda. Empero, su papel en el comercio sigue siendo relevante, ya que tiene 11 acuerdos de libre comercio (OEA, 2019b) y sus socios comerciales primordiales a nivel mundial son: Estados Unidos, China,

³⁸ 10mo pilar – Tamaño del mercado: posición 37.

³⁹ 11ro pilar – Dinamismo empresarial: posición 49.

⁴⁰ 9no pilar – Sistema financiero: posición 53.

⁴¹ Posición 58 en el LPI (MSU, 2019b).

Panamá, Ecuador, Turquía, México, Brasil, Chile, España y Perú, con los que en su mayoría mantiene una balanza comercial superavitaria (MSU, 2019b).

La República de Colombia es la número 49 con más libertad económica, solamente por debajo de Bélgica, aunque su posición se explica por los modestos incrementos en la libertad laboral y monetaria, que son superados por el deterioro en la libertad comercial y de negocios. Por ende, los objetivos del gobierno colombiano deberían enfocarse en crear reformas que continúen impulsando el emprendimiento, el cual es el tercero mejor de la región de América Latina y el Caribe⁴² (*The Heritage Foundation*, 2019a).

La calidad del sistema de gobierno y la economía de mercado en Colombia son limitados, lo que se traduce en una democracia altamente defectuosa, caracterizada por un estado de derecho⁴³ que no cumple su función principal de manera óptima, la de preservar la justicia y el respeto, desencadenando a la vez, una integración política y social muy acotada. Además, existen barreras socioeconómicas, así como políticas educativas y medioambientales con amplio rango de mejora, lo que da a entender que, Colombia presenta una transformación constante en los sectores político, económico y social⁴⁴ (*Bertelsmann Stiftung*, 2018).

El índice de desarrollo humano colombiano es alto⁴⁵, con esperanza de vida al nacer de 79.6 años, de los cuales, se estima que 67.1 sean de vida sana. La escolaridad promedio es de 8.3 años, además 3.6 % de los niños trabajan y 21.9 % de los jóvenes entre 15 y 24 años no estudian ni laboran (PNUD, 2018). Este panorama también es evidente en el esfuerzo colombiano por cumplir los objetivos de desarrollo sostenible⁴⁶, ya que, si bien el rendimiento educativo es alto, a nivel primaria y secundaria disminuyó el número de estudiantes (*Bertelsmann Stiftung*, 2019).

⁴² Posición 47 en el *Global Entrepreneurship Index* (MSU, 2019b).

⁴³ Principio en el que los individuos, instituciones y entidades se sujetan a las leyes creadas por el Estado y deben hacerse cumplir por igual (Consejo de Seguridad, 2004).

⁴⁴ Posición 34 en el *Status Index*.

⁴⁵ Posición 90 en el IDH 2017.

⁴⁶ Posición 67 en el Ranking Global de los objetivos de desarrollo sostenible.

Los ODS en los que Colombia muestra un avance significativo son: 7. Energía asequible y no contaminante y 13. Acción por el clima, debido a que 99 % de la población tiene acceso a electricidad y 91.8 % incorpora combustibles o tecnología amigable para cocinar, aunado a que las emisiones de CO₂ per cápita se están reduciendo y ajustando con recursos tecnológicos. Empero, en las actividades que se debe priorizar debido a su condición son: reducción de la desigualdad, aumento del gasto en investigación y desarrollo (I+D), ampliar el acceso a internet, controlar la obesidad en adultos, mejorar el crecimiento de los niños menores de 5 años e incrementar la paz y justicia social (*Bertelsmann Stiftung*, 2019).

En conclusión, Colombia es de las economías más competitivas de América Latina, pese al desgaste comercial de los últimos años, por lo que el Estado debe impulsar la iniciativa empresarial, así como acrecentar el gasto en I+D e infraestructura para mejorar los indicadores logísticos y de conectividad global. Sin embargo, la mala gestión política derivada de la corrupción no permite que el gobierno y la sociedad alcancen consensos, siendo que existen muchos retos prioritarios para mejorar el nivel de vida de la población, tales como el hambre, la obesidad, la desigualdad económica y la inseguridad.

1.3 México: economía de ambigüedades

Uno de los principales planteamientos respecto a la competitividad mexicana, es que se explica por la abundancia de empresas extranjeras dentro del territorio, puesto que la mano de obra barata permite manufacturar productos a bajo costo y, aunque esta idea no está alejada de la realidad, también es cierto que hay otros factores que se relacionan para hacerla una de las economías más fuertes de América Latina.

El Índice de Competitividad Global 2018 sitúa a México en el lugar 46 de los 140 países más competitivos, debido a la estabilidad macroeconómica⁴⁷, pero también a que las leyes mexicanas favorecen la actividad comercial, dejando que las firmas entren y salgan del mercado fácilmente e implementen nuevos modelos de negocio

⁴⁷ 4to pilar – Estabilidad macroeconómica: posición 35.

con base en el contexto⁴⁸. Además, tienen acceso a un amplio número de consumidores nacionales e internacionales⁴⁹, lo que posiciona a México como el segundo país más importante de Latinoamérica en cuanto a tamaño de mercado, dinamismo empresarial y capacidad de innovación⁵⁰ (WEF, 2018c), lo cual puede explicarse por los beneficios derivados de los 13 acuerdos comerciales firmados con países de América, Europa y Asia –Japón e Israel– (OEA, 2019c).

Es preciso mencionar que, en el año 2018 Estados Unidos (EE. UU.) anunció posibles sanciones en las importaciones mexicanas, por lo que se renegociaron los términos para comerciar y quedaron establecidos en el USMCA; aunque tanto Canadá como México ya habían reducido ligeramente el enfoque con EE. UU. tras mirar a sus otros socios comerciales. Al menos, para el país latinoamericano los principales son: Canadá, China, Alemania, Brasil, Colombia, Japón, Países Bajos, Corea del Sur, Reino Unido y Chile (MSU, 2019c).

Aun con las tensiones internacionales en materia comercial, México se ubicó en el lugar 68 del ranking de Conectividad Global, 11 posiciones más arriba que en el año 2015 y específicamente el avance fue en la existencia de capitales, acceso a fuentes de información, número de turistas en el país e intensidad del comercio de bienes y servicios (Altman, Guemawat y Bastian, 2019). Su logística es la tercera mejor de América Latina, solo por debajo de Chile y Panamá, entre sus áreas de oportunidad se encuentra la eficiencia del proceso en aduana⁵¹.

En cuanto a libertad financiera⁵², en el año 2018 se presentaron disminuciones en la eficacia judicial, libertad comercial, laboral y monetaria, aunque con la firma del USMCA y la continuidad de las diferentes reformas podría haber cambios en la competitividad y el crecimiento económico mexicano (*The Heritage Foundation*, 2019^b). Además, en América del Norte, México es el país con mejores redes de conexión o contactos para emprender⁵³, lo que da pauta a seguir creando empresas

⁴⁸ 11ro pilar – Dinamismo empresarial: posición 41.

⁴⁹ 10mo pilar – Tamaño del mercado: posición 11.

⁵⁰ 12do pilar – Capacidad de innovación: posición 50.

⁵¹ Posición 51 en el LPI (MSU, 2019c).

⁵² Posición 66 en el *Index of Economic Freedom*.

⁵³ Posición 75 en el *Global Entrepreneurship Index*.

como alternativa para generar más libertad financiera, siempre y cuando se fortalezcan las habilidades de los emprendedores y el riesgo de capital (*The Global Entrepreneurship and Development Institute –GEDI–*, 2018).

Los avances mexicanos en materia de desarrollo político y económico han sido limitados según el *Status Index*, en tanto, la define como una democracia defectuosa, debido a que la población no se acerca a las autoridades dada la corrupción, impunidad e ineficiencia para ejecutar sus funciones. De igual manera, la pobreza, desigualdad, sistema de pensiones, salud pública e igualdad de género son retos que el Estado debe afrontar, ya que, en cuanto a la inclusión de las mujeres en la fuerza laboral, México se ubica en las posiciones más bajas sin considerar a los países islámicos. Por ende, es una economía de mercado con fallas en el bienestar de la población, el desempeño económico y los cuidados ambientales (*Bertelsmann Stiftung*, 2018).

En términos de la población, México posee un índice de desarrollo humano alto⁵⁴, con esperanza de vida de 77.3 años, de los cuales se estima que 67.7 sean de vida sana. Es preciso mencionar que 27.2 % del total de los trabajadores tienen un empleo vulnerable, es decir, ejercen actividades como trabajadores familiares no remunerados o laboran por cuenta propia. La escolaridad promedio es de 8.6 años y al menos 59.4 % de las personas tiene educación secundaria, mientras que 37 % continúa con educación media, superior o posgrado. Sin embargo, en la escuela primaria hay una tasa de deserción de 7.8 %, lo que en parte puede relacionarse con que 12.4 % de los niños menores a 5 años padecen malnutrición (PNUD, 2018).

Este panorama político, económico y social se refleja en el desempeño mexicano para cumplir los objetivos de desarrollo sostenible⁵⁵, en donde el propósito que busca reducir la desigualdad es el que está más débil, ya que el coeficiente de Gini⁵⁶ es de 57.8 puntos y 25.6 % de los adultos mayores son pobres. Los otros objetivos que también son prioridad y que han mejorado muy poco o nada son: 1. Hambre

⁵⁴ Posición 74 en el IDH.

⁵⁵ Posición 78 en el Ranking Global de los ODS.

⁵⁶ Mide la desigualdad salarial y el reporte maneja que va de 1-100, en dónde, 1=máxima igualdad y 100=máxima desigualdad.

ceros, 4. Educación de calidad, 6. Agua limpia y saneamiento, 7. Energía asequible y no contaminante, 8. Trabajo decente y crecimiento económico 9. Industria, innovación e infraestructura, 15. Vida de ecosistemas terrestres y 16. Paz, justicia e instituciones sólidas (*Bertelsmann Stiftung*, 2019).

Derivado de los indicadores es posible mencionar que, a excepción del año 2018 cuando la libertad comercial disminuyó dada la postura estadounidense de incrementar los aranceles a los productos importados desde sus distintos socios comerciales, México es un país que abraza el libre comercio, es decir, su política comercial está enfocada en aprovechar las ventajas de la globalización y a través de la experiencia que ha adquirido derivada de sus acuerdos comerciales, específicamente del TLCAN, ha mejorado su posición en los rankings referentes a competitividad, dinamismo, logística y conectividad.

Por lo tanto, México es un país con buena ejecución comercial debido a que brinda flexibilidad institucional y un vínculo fuerte con uno de los mercados más grandes del mundo; factores que son convenientes y atractivos para las empresas e inversionistas nacionales e internacionales. No obstante, esta buena reputación en el mundo mercantil ha dejado altos costos sociales que impactan principalmente en los sectores menos favorecidos de la población, por lo que los retos y las soluciones del Estado deben enfocarse en la mejora del bienestar social.

1.4 Perú: una economía promotora de la integración

Alan García fue el presidente peruano que tomó la iniciativa de crear la Alianza del Pacífico, uno de los aciertos entre las tantas dudas que se generaron durante su mandato (2006-2011), pero en los últimos años Perú se ha dinamizado y aumentado su presencia específicamente en América Latina, hecho que se refleja en el Índice de Competitividad Global, en donde ocupa la primera posición en estabilidad macroeconómica a nivel mundial, junto con Chile y otros 30 países desarrollados. Además, es el 6to país latinoamericano con mejor tamaño de mercado nacional e

internacional para colocar sus productos⁵⁷ y el 4to con clima favorable para que las empresas realicen actividades mercantiles⁵⁸ (WEF, 2018d).

Sin embargo, al igual que Colombia y México, es un país con libertad económica moderada⁵⁹, que al menos en Perú se explica por las deficiencias en el estado de derecho y la libertad comercial, es decir, se han hecho reformas que impulsan la creación de empresas privadas, pero el costo para que empiecen a operar es elevado, se necesita adoptar nuevas tecnologías, así como elevar la complejidad económica⁶⁰, aunado a que, si bien, hay apertura para captar inversión extranjera, falta un buen marco regulatorio que posibilite inversiones más dinámicas (*The Heritage Foundation*, 2019c).

Aun con estas áreas de oportunidad, Perú participa activamente en los flujos internacionales de comercio, ya que tiene 16 tratados, entre los que destacan los firmados con Japón, Corea, China, Singapur y Tailandia (OEA, 2019d), dado que la Alianza busca proyectarse a la región de Asia Pacífico y estos convenios fungen como una de las herramientas para alcanzar tal objetivo. Además, le han permitido estrechar lazos de compra y venta de mercancías alrededor del orbe, por lo que sus principales socios comerciales a nivel mundial son: China, Estados Unidos, India, Corea del Sur, Japón, Suiza, España, Brasil, Países Bajos y Chile (MSU, 2019d).

Es preciso mencionar que Perú tiene una tarea pendiente en la logística internacional, ya que se encuentra en la posición 83 del *International Logistics Performance Index*, debajo del Líbano, Brunéi, Macedonia y Laos, lo que denota que la calidad del comercio y la infraestructura relativa al transporte tiene áreas de oportunidad, al igual que el servicio de los operadores de transporte o los agentes aduanales (*World Bank*, 2018).

A pesar de que en el año 2017 hubo una disminución en la actividad comercial, Perú aumentó la distribución de los flujos comerciales, por lo que a pesar de todos los

⁵⁷ 10mo pilar – Tamaño de mercado: posición 49.

⁵⁸ 7mo pilar – Mercado de productos: posición 50.

⁵⁹ Posición 45 en el *Index of Economic Freedom*.

⁶⁰ Perú ocupa el lugar 67 en el *Global Entrepreneurship Index* y sus áreas débiles son: innovación de procesos, absorción de tecnología e internacionalización (GEDI, 2018).

desafíos que presenta, es el país número 69 más globalizado del mundo, y en comparación con el año 2015, ha captado mayor capital, turistas e igualmente se vislumbró un progreso en el número de personas con acceso a la información (Altman, Guemawat y Bastian, 2019).

El *Status Index* define a Perú como un país con desarrollo limitado⁶¹, primero, porque los partidos políticos no tienen un aparato organizado, un programa estructurado o principios ideológicos, es decir, se integran por individuos que son prácticamente incapaces de articular cambios sociales, lo que ha generado desconfianza pública; aunque los grupos empresariales están mejor organizados y han tenido fuerte influencia política dados sus intereses comerciales. Sin embargo, estas ausencias e intervenciones han desencadenado pobreza, desigualdad, discriminación hacia los grupos indígenas y brechas en el acceso a la educación principalmente para los niños pertenecientes a estos grupos (*Bertelsmann Stiftung*, 2018).

El mismo panorama se refleja en el IDH, en donde Perú figura como un país con desarrollo humano alto⁶² y esperanza de vida al nacer de 75.2 años, de los cuales se prevé que 67.5 sean de vida sana. De la población infante menor de cinco años 13.1 % padecen malnutrición, lo que genera un retraso en su crecimiento moderado o grave, además, la escolaridad promedio es de 9.2 años y hay una deserción a nivel primaria de 9.5 % reflejada también en 14.5 % de trabajadores infantiles. Afortunadamente la estadística mejora con el tiempo, ya que 94.2 % de la población mayor a quince años es alfabeta y 73.8 % tienen empleo, pero 50.3 % del empleo total es vulnerable, aunado a que 16.9 % de los jóvenes no estudian ni trabajan, por lo que las condiciones para acceder a la educación y generar ingresos son inestables y requieren mejorar (PNUD, 2018).

Analizando el trabajo de Perú en los ODS⁶³, al igual que en casi todos los países de América Latina, se necesitan redoblar esfuerzos en innovación, creación de artículos científicos, I+D. Mientras que en cuestiones sociales es necesario reducir

⁶¹ Posición 29 en el *Status Index*.

⁶² Posición 89.

⁶³ Posición 51 en el Ranking Global de los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

la desigualdad, el hambre, la obesidad, la inseguridad, el desempleo y la corrupción. Sin embargo, los ODS en los que el Estado ha avanzado son: 7. Energía asequible y no contaminante y 4. Educación de calidad; puesto que el número de estudiantes en primaria y secundaria se está incrementando (*Bertelsmann Stiftung*, 2019).

En resumen, Perú es un país que, como muchos otros, tiene mejores atributos en materia comercial y económica, que, en el área política y social, lo cual podría atribuirse a que buscan crecer hacia el exterior o posicionarse en el contexto internacional, aunque al interior halla fallas y retos que le impidan desarrollarse por completo.

