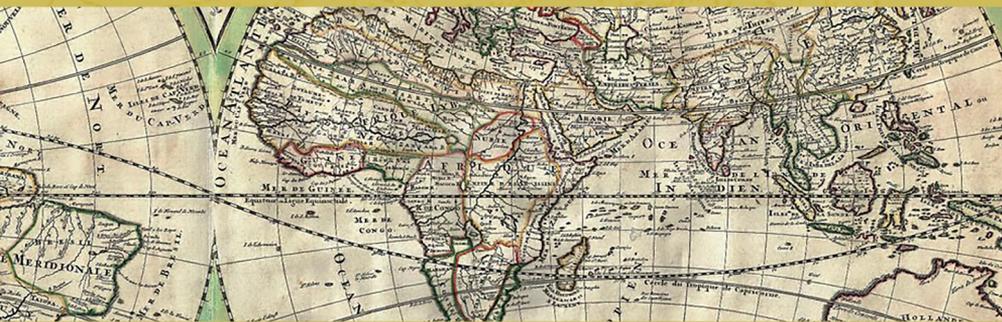


Las relaciones económicas entre América Latina y Asia.

Hacia la construcción de una nueva inserción internacional



Mauricio de Miranda Parrondo
José Tomás Peláez Soto

Compiladores



Las relaciones económicas entre América Latina y Asia.

Hacia la construcción de una
nueva inserción internacional

Las relaciones económicas entre América Latina y Asia. Hacia la construcción de una nueva inserción internacional

Mauricio de Miranda Parrondo
José Tomás Peláez Soto

Compiladores

Rector Javeriana Cali
Luis Felipe Gómez Restrepo, S.J.

ISBN: 978-958-8856-66-7
ISBN_e: 978-958-8856-67-4

Vicerrectora Académica
Ana Milena Yoshioka Vargas, M.Sc.

© Derechos reservados
© Sello Editorial Javeriano de Cali 2016

Decano Académico
Facultad de Ciencias Económicas
y Administrativas
Alberto Arias Sandoval, Ph.D.

Coordinadora
Sello Editorial Javeriano Cali
Iris Cabra Dussan

Director - Centro de Pensamiento
sobre Asia y Pacífico - CPAP
Mauricio de Miranda Parrondo, Ph.D.

Corrección de estilo
Camilo Barajas Hernández

Comité editorial
Centro de Pensamiento sobre
Asia y Pacífico - CPAP
Mauricio de Miranda Parrondo, Ph.D.
Pavel Vidal Alejandro, Ph.D.
José Roberto Concha Velásquez, Ph.D.
Juan Esteban Carranza Romero, Ph.D.
Rafael Antonio Muñoz Aguilar, M.Sc.
Carlos Augusto Viáfara López, M.Sc.

Diseño y diagramación
Centro de Multimedia Javeriana Cali
Patricia Mejía

Correspondencia, suscripciones y solicitudes
Calle 18 No. 118-250 Vía Pance
Santiago de Cali, Valle del Cauca, Colombia
Pontificia Universidad Javeriana Cali
Centro de Pensamiento sobre Asia y Pacífico
cpasiapacifico@javerianacali.edu.co
www.cpasiapacifico.org

Simposio Internacional sobre relaciones entre América Latina y Asia-Pacífico (2015: Cali, Colombia)

Las relaciones económicas entre América Latina y Asia: hacia la construcción de una nueva inserción internacional / compiladores Mauricio de Miranda Parrondo, José Tomás Peláez Soto -- Santiago de Cali: Pontificia Universidad Javeriana, Sello Editorial Javeriano, 2016.

313 páginas: ilustraciones; 24 cm

ISBN 978-958-8856-66-7

1. Economía internacional -- América Latina 2. Economía internacional -- Asia 3. Integración económica internacional 4. América Latina -- Relaciones económicas exteriores 5. Asia -- Relaciones económicas exteriores 6. América Latina -- Integración económica 7. Asia -- Integración económica I. De Miranda Parrondo, Mauricio, comp. II. Peláez Soto, José Tomás, comp. III. Pontificia Universidad Javeriana (Cali). Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. IV. Centro de Pensamiento sobre Asia y Pacífico - CPAP

SCDD 337.8 ed.23

CO-CaPUJ
malc/16

Imágenes portada, recuperadas 190516 en:

1691_Sanson_low: http://ancientworldmaps.blogspot.com.co/2011_11_01_archive.html

flowers-209144_1920: <https://pixabay.com/es/flores-flor-fiore-luz-de-fondo-209144/>

japan-951026_640: <https://pixabay.com/es/jap%C3%B3n-ocio-asia-de-viaje-cultura-951026/>

Jawaharlal_Nehru_Trust_Port: https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/2/28/Jawaharlal_Nehru_Trust_Port.jpg



Contenido

- 13 **Capítulo 1**
La Alianza del Pacífico y Asia: caracterización de la evolución del comercio y de la inversión entre 2003-2014.
Mauricio de Miranda Parrondo & José Tomás Peláez Soto.
- 59 **Capítulo 2**
¿Qué tanto afecta Asia a Latinoamérica?: el canal de las materias primas.
Lya Paola Sierra.
- 91 **Capítulo 3**
Vulnerabilidades del crecimiento colombiano a la desaceleración de la economía china.
Pavel Vidal Alejandro & Lina Fernanda Rodríguez.
- 133 **Capítulo 4**
¿Es la Alianza del Pacífico un camino al área de libre comercio del Asia Pacífico (FTAPP)?
Camilo Pérez Restrepo & Alma Sofía Castro Lara.
- 159 **Capítulo 5**
Retos y oportunidades del Acuerdo de Asociación Transpacífico para los países de la Alianza del Pacífico.
Leonardo Raffo López, Víctor Alexander Díaz España & Julio Alejandro Casas Pinilla.
- 213 **Capítulo 6**
Incrementando las exportaciones de Colombia en Asia: una aplicación de los índices de ventajas comparativas reveladas.
José Tomás Peláez Soto.
- 239 **Capítulo 7**
La internacionalización de las empresas desde el enfoque gradualista de Uppsala y de la integración económica: el caso de las exportaciones de confecciones peruanas en los mercados de la Alianza del Pacífico y del Mercosur.
Oscar Malca G.
- 291 **Capítulo 8**
Relaciones comerciales Bolivia - China: el rol de las economías populares y del empresariado privado.
Juliane Müller.

Autores

Mauricio de Miranda Parrondo

Doctor en Economía Internacional y Desarrollo, Universidad Complutense de Madrid. Licenciado en Economía, Universidad de la Habana. Profesor Titular y Director del Centro de Pensamiento sobre Asia y Pacífico (CPAP), del Centro de Estudios sobre la Cuenca del Pacífico e Investigador del Grupo de Investigación en Competitividad y Desarrollo de la Pontificia Universidad Javeriana Cali, Colombia. Ha sido profesor en la Universidad Complutense de Madrid, España y conferencista invitado en el David Rockefeller Center for Latin American Studies de Harvard University, Georgetown University, Universidad de Costa Rica, Universidad Iberoamericana de México. Ha participado en diversas estancias de investigación en Rusia, Dinamarca, Suecia, Hungría, China, Vietnam, Japón y Estados Unidos. Ha sido investigador invitado del Institute of Developing Economies, perteneciente a Japan External Trade Organization (JETRO) y del Institute of Latin American Studies de Columbia University, de Estados Unidos.

José Tomás Peláez Soto

Magíster en Economía de la Pontificia Universidad Javeriana Bogotá. Economista de la Pontificia Universidad Javeriana Cali. Profesor del Departamento de Economía, Investigador del Centro de Pensamiento sobre Asia y Pacífico, del Centro de Estudios sobre la Cuenca del Pacífico y del Grupo de Investigación en Competitividad y Desarrollo de la Pontificia Universidad Javeriana Cali.

Lya Paola Sierra

Profesora Asociada del Departamento de Economía e Investigadora del Grupo de Investigación en Competitividad y Desarrollo de la Pontificia Universidad Javeriana de Cali. Es Doctora en Economía de la Universidad Autónoma de Madrid y tiene una Maestría en Economía Internacional y en Economía de la Universidad Autónoma de Madrid y una Maestría en Economía y es Economista de la Universidad Javeriana de Bogotá, respectivamente. Las áreas de interés de la profesora Sierra son los mercados globales de materias primas, los tratados de libre comercio y, en general, los estudios empíricos de economía internacional, temas en los cuales tiene numerosas publicaciones.

Pavel Vidal Alejandro

Profesor Asociado del Departamento de Economía e Investigador del Grupo de Investigación en Competitividad y Desarrollo de la Pontificia Universidad Javeriana Cali. Doctor en Ciencias Económicas y Licenciado en Economía de la Universidad de La Habana. Ha sido investigador invitado en la Universidad de Columbia, Universidad de Harvard, en la Universidad Complutense de Madrid y en el Institute of Developing Economies (Japan External Trade Organization). Consultor del Banco Mundial, Brookings Institution y Atlantic Council.

Lina Fernanda Rodríguez

Estudiante de la Carrera de Economía en la Pontificia Universidad Javeriana Cali. Monitora de investigación del Grupo de Investigación en Competitividad y Desarrollo de la Pontificia Universidad Javeriana Cali.

Camilo Pérez Restrepo

Máster en Políticas Públicas (MPP) con especialización en Política Económica de la Universidad Nacional de Singapur- Lee Kuan Yew School of Public Policy. Negociador internacional de la Universidad EAFIT y EM Strasbourg Business School en Francia. Tiene experiencia como asesor del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) en Singapur, así como consultor para el sector público y empresas en Colombia. Actualmente se desempeña como Coordinador Académico del Centro de Estudios Asia Pacífico y profesor en pregrado de Negocios Internacionales y diversos postgrados en la Universidad EAFIT.

Alma Sofía Castro Lara

Máster en Ciencias Políticas de la Universidad de los Andes en Bogotá, con énfasis en Relaciones Internacionales. Especialista en Finanzas y Negociadora Internacional de la Universidad EAFIT. Actualmente se desempeña como Asistente de Investigación del Centro de Estudios Asia Pacífico de la Universidad EAFIT. Es además coordinadora del programa *Korea Foundation E-School program* en la Universidad EAFIT, así como encargada de coordinar las actividades de los voluntarios de la Agencia de Cooperación Internacional de Corea (KOICA) vinculados en proyectos en esta institución educativa.

Leonardo Raffo López

Profesor Titular en el Departamento de Economía de la Universidad del Valle. Economista de la Universidad del Valle y Magíster en Economía Aplicada de esta misma institución. Es miembro del Grupo de Investigación de Desarrollo Económico, Crecimiento y Mercado Laboral de la Universidad del Valle y del Grupo de Investigación de Conflicto, Aprendizaje y Teoría de Juegos de la Universidad del Valle. Entre sus líneas de investigación se encuentran la teoría y política del comercio internacional, microeconomía, teoría de juegos, teoría del crecimiento económico y teoría económica de los bienes ilegales.

Víctor Alexander Díaz España

Economista de la Universidad del Valle, tesista de la Maestría en Economía Aplicada de la misma Universidad y Máster en Análisis Técnico Gestión de Carteras y Day Trading del Real Centro Universitario María Cristina de España. En el sector privado se desempeñó como coordinador del programa Yumbo Cómo Vamos y actualmente labora en la Alcaldía Municipal del municipio de Yumbo.

Julio Alejandro Casas Pinilla

Economista Universidad del Valle. Investigador del Observatorio Regional del Mercado del Trabajo del Magdalena Centro (ORMETMC).

Óscar Malca G.

Vicedecano de Negocios Internacionales de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad del Pacífico de Perú. Profesor e investigador del Centro de Investigación de la misma universidad. Ha trabajado como consultor de prestigiosas instituciones como el Banco Mundial, el BID, International Trade Center de la UNCTAD - OMC de Ginebra, World Resources Institute de New York, Save the Children, Corporación Andina de Fomento - CAFH. Doctor en Economía y Dirección de Empresas en la Universidad de Deusto (España), Bachiller y Licenciado en Economía por la Universidad de San Martín de Porres, cuenta con una especialización en Comercio Internacional por Portland State University.

Juliane Müller

Doctora en Antropología Social y Cultural de la Universidad Halle, Alemania. Docente e investigadora del Departamento de Antropología Social y Cultural de la Universidad Ludwig-Maximilian de Múnich (Alemania). Ha sido investigadora postdoctoral en la Universidad de Carolina del Norte en Chapel Hill (EEUU).

A manera de presentación

El libro que ponemos a su disposición, reúne algunos de los trabajos de investigación presentados en el Simposio Internacional sobre Relaciones entre América Latina y Asia-Pacífico, efectuado los días 26 y 27 de octubre de 2015 en la Pontificia Universidad Javeriana Cali y organizado por el Centro de Pensamiento sobre Asia y Pacífico, institución creada como un acuerdo entre la Pontificia Universidad Javeriana Cali, la Universidad Icesi, la Universidad Autónoma de Occidente y la Universidad del Valle, con el apoyo de un convenio de asociación público-privada con el Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Colombia, y por la Cátedra Alianza Asia-Pacífico, creada como un acuerdo entre la Pontificia Universidad Javeriana Colombia, la Universidad del Pacífico de Perú, la Universidad Alberto Hurtado de Chile y la Universidad Iberoamericana de México, todos ellos bajo la coordinación de la Pontificia Universidad Javeriana Cali.

Los capítulos que hacen parte de este volumen son el resultado de proyectos de investigación de sus autores, preparados para este fin y fueron evaluados por pares académicos externos para su publicación final.

En el capítulo 1 se aborda una caracterización de la evolución del comercio internacional entre los países de la Alianza del Pacífico y los países asiáticos, así como de la evolución de la inversión extranjera directa de Asia en los países de la Alianza. Para ello, los autores se plantearon una serie de preguntas de investigación, tales como ¿Cuál ha sido la evolución del comercio y de la inversión extranjera directa de los países asiáticos en los países de la Alianza del Pacífico? ¿Cuál ha

sido la evolución del comercio y de la inversión extranjera directa de los países de la Alianza del Pacífico en los países asiáticos? ¿Cuáles han sido los sectores de la economía de los países de la Alianza del Pacífico que resultan más atractivos para la inversión extranjera directa de los países asiáticos? Y ¿Cuáles son los principales retos de los países de la Alianza del Pacífico para atraer la inversión extranjera directa procedente de los países asiáticos?

El capítulo 2 analiza en qué medida las economías asiáticas impactan a América Latina a través del canal de las materias primas. El capítulo inicia describiendo la relevancia de las materias primas para los países latinoamericanos e identificando la importancia de los países asiáticos en las exportaciones de este tipo de bienes. Seguidamente, analiza el impacto del crecimiento económico de los países asiáticos sobre los precios internacionales de los “commodities”, especialmente aquellos que resultan importantes para la región latinoamericana. Adicionalmente, examina el efecto de la demanda asiática sobre los términos de intercambio de Colombia.

En el capítulo 3, se analizan las vulnerabilidades del crecimiento de Colombia ante la desaceleración de la economía china, debido a la creciente dependencia de la economía colombiana respecto a la del país asiático que se ha convertido en su segundo socio comercial. En tal sentido, se examina el efecto de la desaceleración a través de tres canales principales de contagio, a saber, las exportaciones reales, los términos de intercambio, y el financiamiento externo neto, lo cual se sustenta en la propuesta teórica del Modelo de Crecimiento Restringido por Balanza de Pagos.

El capítulo 4 cuestiona si la Alianza del Pacífico es un camino hacia un área de libre comercio con Asia y el Pacífico y para ello, analiza el desarrollo de la Alianza del Pacífico, caracteriza las relaciones comerciales entre los países de la Alianza del Pacífico y los países miembros del Foro de Cooperación de Asia y el Pacífico (APEC, en inglés), establece un paralelo entre las principales áreas de negociación de la Alianza del Pacífico, el Acuerdo Transpacífico y el Acuerdo Regional de Asociación Económica (RCEP, en inglés) y analiza las oportunidades potenciales de la Alianza del Pacífico como una opción que contribuye a la formación de un área de libre comercio del Asia y el Pacífico.

El capítulo 5 analiza los retos y oportunidades de un posible acuerdo de asociación transpacífico para los países de la Alianza del Pacífico. A partir de una base de datos tipo panel se analizan las estructuras comerciales de los países y regiones participantes (o por participar) en el TPP. Esto permite identificar las tendencias recientes del comercio intrarregional entre ellos. Con el propósito de cuantificar el impacto del comercio Transpacífico sobre los flujos comerciales de Chile, Colombia, México y Perú, se estiman ecuaciones gravitacionales para estos países durante el periodo 1980-2012 incorporando variables dicotómicas para captar el impacto que puede tener la implementación del TPP.

En el capítulo 6 se examinan las oportunidades de expansión de las exportaciones de Colombia a Asia, aplicando el índice de ventajas comparativas reveladas, para determinar los productos con mayores posibilidades de encontrar mercado en los países asiáticos. De manera puntual, busca establecer las partidas arancelarias que muestran mayores posibilidades de expansión en China, India, Corea del Sur, Filipinas, Indonesia, Japón, Malasia, Singapur, Tailandia, Taiwán¹ y Vietnam.

El capítulo 7 identifica las oportunidades comerciales para el sector de confecciones del Perú en los mercados de la Alianza del Pacífico (AP) y del Mercado Común del Sur (Mercosur) mediante el enfoque conceptual de internacionalización de Uppsala, conocida como la teoría gradualista, la distancia cultural, así como en las ventajas comparativa a través de la utilización de los indicadores de ventajas comparativas reveladas (VCR).

Finalmente, el capítulo 8, basado en una investigación etnográfica, analiza los diversos intercambios económicos que se están produciendo entre Bolivia y China. El trabajo se centra en dos mercados populares de artefactos electrónicos en La Paz, donde representantes de empresas multinacionales asiáticas y comerciantes bolivianos interactúan de manera regular y sistemática, permitiendo examinar los procesos de entrelazamiento de los sectores “formales” e “informales”.

Este libro será el primero de una serie de estudios que desarrollaremos en el Centro de Pensamiento sobre Asia y Pacífico, sobre esta importante

¹ Por razones prácticas, y en lo sucesivo, se denominará Taiwán a la entidad territorial que oficialmente se reconoce como Provincia China de Taiwán.

Las relaciones económicas entre América Latina y Asia.
Hacia la construcción de una nueva inserción internacional

región de la economía mundial, con el objeto de promover las relaciones de Colombia y de los países de América Latina en general y de la Alianza del Pacífico, en particular, con dichos países, que constituyen la región más dinámica de la economía mundial.

Los Compiladores

Capítulo 1

*La Alianza del Pacífico y
Asia: caracterización de la
evolución del comercio y de la
inversión entre 2003-2014*

Mauricio de Miranda Parrondo
José Tomás Peláez Soto

Introducción

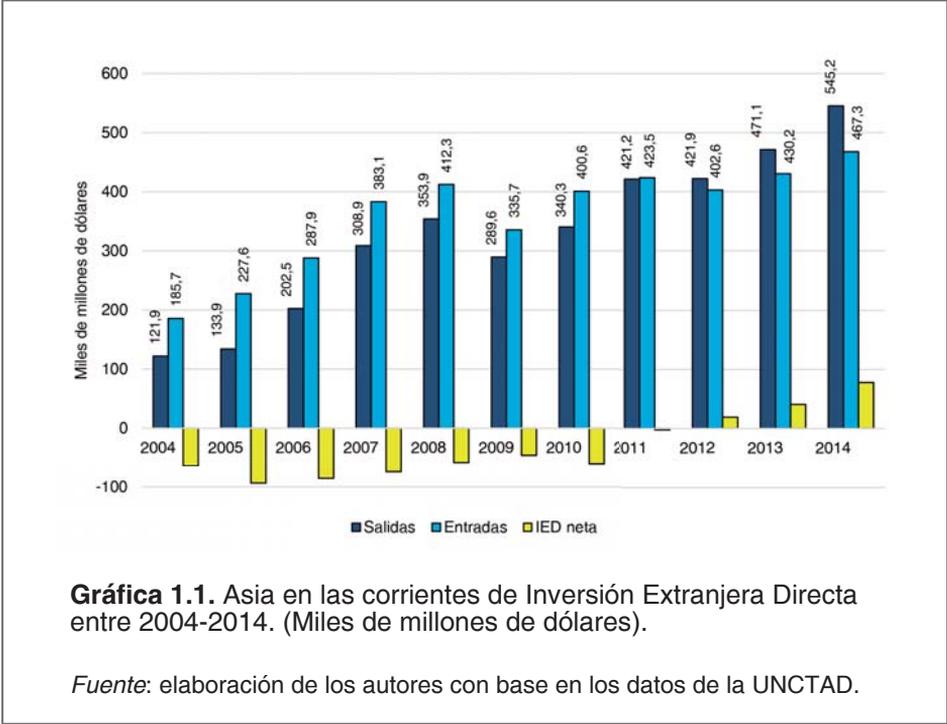
Es bien conocida la creciente notoriedad de Asia en la economía global. La región no solo ha liderado el crecimiento económico mundial durante los últimos años, según Akhtar (2014) contribuyendo con el 44% desde el año 2000, sino que, Asia, cada vez más interconectada con otras latitudes, ha venido representando un papel preponderante en las corrientes de inversión y comercio internacional.

En cuanto a la dinámica del comercio, por ejemplo, el continente asiático transformó la estructura de los flujos internacionales de mercancías. De acuerdo con la OMC (2015), la participación de Asia en las exportaciones (importaciones) globales aumentó de manera considerable en cuatro décadas: 4,9% (14,9%) en 1973; 20,6% (23,5%) en 1993 y 32,0% (31,5%) en 2014. Entre tanto, América del Norte y Europa registraron una tendencia a la baja para ese periodo.

De igual forma, Asia se convirtió en un importante receptor y emisor de inversión extranjera directa. Según el informe de la UNCTAD (2015), en conjunto, los países asiáticos en desarrollo fueron las economías con mayores entradas de inversión extranjera directa entre 2012 y 2014, por encima de Europa y Norte América y, para 2014, la región se convirtió en principal emisor de inversión.

En la gráfica 1.1 se puede observar la evolución creciente de la inversión extranjera directa de Asia en los últimos diez años. La inversión recibida pasó de 186.000 millones de dólares en 2004 a 467.000 millones de dólares en 2014, la emitida de 122.000 millones de dólares a 545.000 millones de

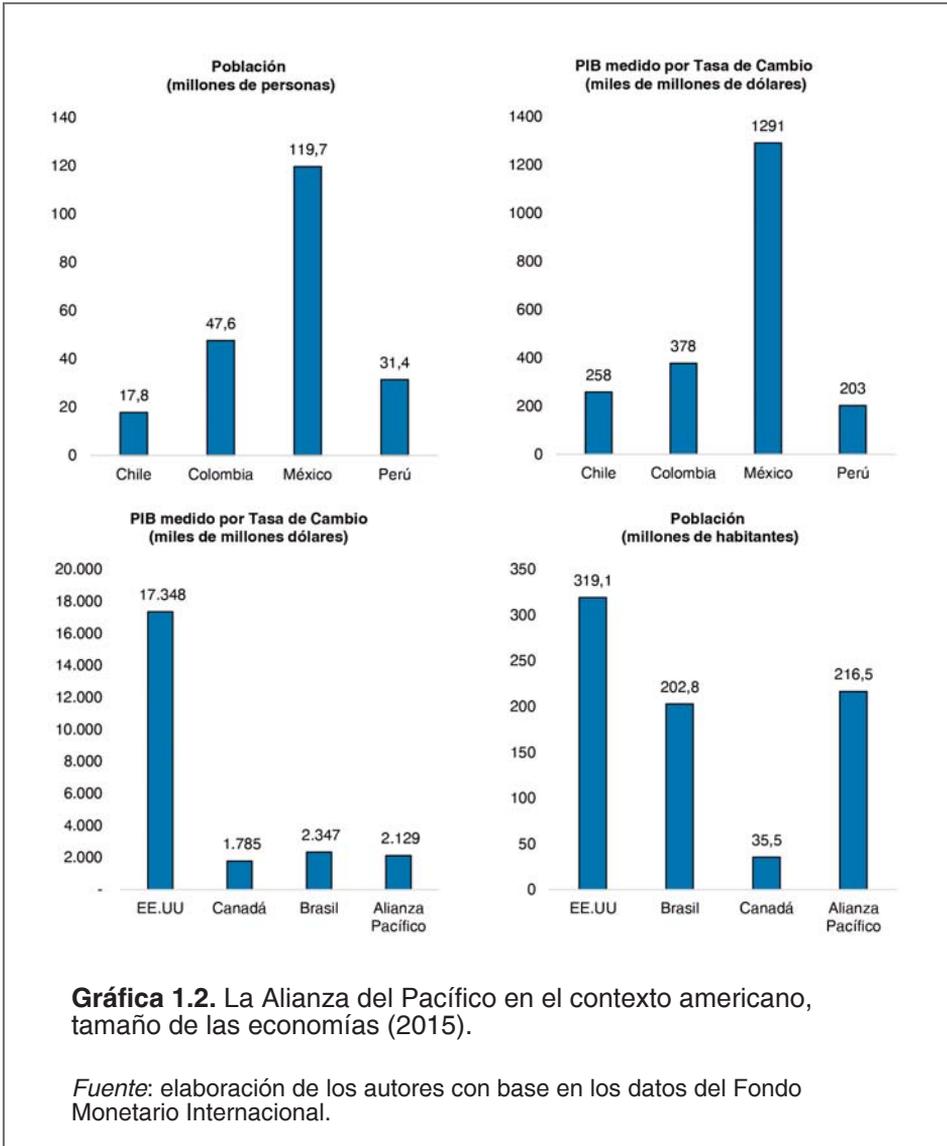
dólares, respectivamente. Inclusive, la región pasó de receptor neto a inversor neto a partir de 2012, consolidándose como fuente de inversiones en el mundo.



Dado el papel protagónico de Asia en la economía en general y en las corrientes de comercio e inversión en particular, la Alianza del Pacífico busca una mayor inserción con la región asiática. No obstante, el interés no es de una sola vía. Asia también presenta un profundo interés en acrecentar las relaciones económicas con la Alianza, por reunir a varias de las economías más dinámicas de la América Latina y las que mayor compromiso tienen con la apertura hacia los negocios con ese continente.

En conjunto, las cuatro economías del bloque representan un mercado de 216,5 millones de consumidores, equivalente al 34,7% de la población de América Latina, y la tercera economía del continente americano, después de Estados Unidos y Brasil (ver Gráfica 1.2). De igual forma, los países

de la Alianza han avanzado en la integración con las naciones asiáticas: Chile presenta acuerdos comerciales con siete economías asiáticas, Perú con cuatro, México con uno y Colombia selló un acuerdo con Corea del Sur y se encuentra en negociaciones con Japón.



Teniendo en cuenta todo lo anterior, el capítulo tiene como propósito realizar una caracterización de las relaciones comerciales y de inversión entre los países de la Alianza del Pacífico y Asia, para el periodo 2003-2014, a fin de contribuir a acrecentar la información sobre los intercambios de bienes y de los movimientos de capital entre Asia y la Alianza del Pacífico, necesarios para la toma de decisiones de los agentes económicos y de los gestores de política.

El capítulo, entonces, pretende responder los siguientes interrogantes: ¿cuál ha sido la evolución del comercio y de la inversión extranjera directa de los países asiáticos en los países de la Alianza del Pacífico? ¿Cuál ha sido la evolución del comercio y de la inversión extranjera directa de los países de la Alianza del Pacífico en los países asiáticos? ¿Cuáles han sido los sectores de la economía de los países de la Alianza del Pacífico que resultan más atractivos para la inversión extranjera directa de los países asiáticos? ¿Cuáles son los principales retos de los países de la Alianza del Pacífico para atraer la inversión extranjera directa procedente de los países asiáticos?

Para cumplir con el objetivo se utilizaron dos bases de datos: la primera, Trade Statistics for International Business Development (Trademap), que permite extraer los valores del comercio y su estructura geográfica y mercantil por países, y la segunda, fDi Markets, que brinda las cifras sobre la inversión extranjera directa desde el año 2003. La región de Asia, para este trabajo, se encuentra conformada por doce países, ellos son: China, Corea del Sur, Filipinas, Hong Kong, India, Indonesia, Japón, Malasia, Singapur, Tailandia, Taiwán y Vietnam². Éstas son las economías más dinámicas e importantes de la región en términos de crecimiento económico e inserción internacional.

El capítulo se encuentra estructurado en cuatro secciones. La primera es esta introducción. En la segunda sección se analizan las relaciones comerciales entre los países de la Alianza del Pacífico y Asia. En la siguiente se exponen las relaciones de inversión y, finalmente, en la cuarta sección se presentan las conclusiones a manera de resumen.

2 Los datos de inversión no se encuentran disponibles para Tailandia.

Relaciones comerciales entre los países de la Alianza del Pacífico y Asia

Las cuatro economías de la Alianza del Pacífico, en su conjunto, representan un papel preponderante en materia de comercio exterior, contribuyendo con más de la mitad del comercio de América Latina (Reina, 2013). En efecto, el bloque participó con el 52,6% del comercio total de la región en 2014. Para este año, exportó bienes por un valor de 567.300 millones de dólares e importó mercancías por 590.100 millones de dólares, superando ampliamente las ventas y compras externas de la primera economía de América Latina, Brasil (225.100 millones de dólares y 239.200 millones de dólares, respectivamente).

Pese al monto significativo del intercambio comercial, la Alianza se encuentra distante de los mayores exportadores e importadores globales. Por ejemplo, entre 2010 y 2014, en promedio, las exportaciones (importaciones) del grupo del pacífico representaron el 35,4% (23,7%) de las exportaciones de los Estados Unidos y 26,5% (30,4%) de China. En este sentido, la Alianza, con el objetivo, entre otros, de aumentar sus flujos dentro comercio global, plantea la necesidad de mirar el mercado Asiático (La Alianza del Pacífico, 2014: 7).

Teniendo en cuenta dicho objetivo, esta sección busca analizar las tendencias y la estructura de los intercambios de bienes entre los países de la Alianza y Asia entre 2003 y 2014. Así, el análisis permitirá señalar las diferencias y similitudes de Chile, Colombia, México y Perú en sus relaciones con Asia durante los últimos once años.

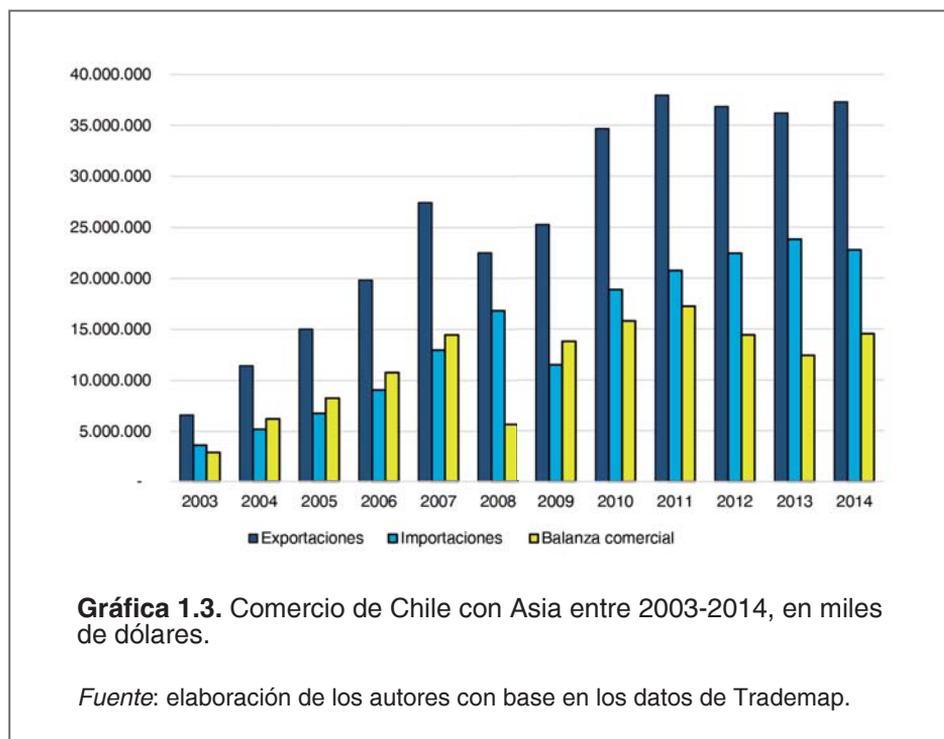
La evolución de las exportaciones, importaciones y balanza comercial entre Chile y Asia para el período 2003-2014³ se presenta en la gráfica 1.3. En la misma se puede observar un aumento del comercio en los años de análisis: por una parte, las exportaciones de Chile con destino a Asia pasaron de 6.606 millones de dólares en 2003 a 37.297 millones de dólares

³ En lo fundamental, para el análisis de las tendencias de comercio e inversión se tomará el período entre 2003 y 2014, aquél que abarca la base de datos FDI Market.

en 2014 y, por otra, las importaciones del país austral desde la región asiática pasaron de 3.657 millones de dólares en 2003 a 22.758 millones de dólares en 2014.

Además de la tendencia creciente, los montos registrados son significativos dentro del comercio externo de Chile. De acuerdo con las cifras de Trademap (2015), en promedio, la participación de Asia en las exportaciones totales de Chile fue de 41,1% entre 2003 y 2014. Para este último año, Asia adquirió el 48,7% de las ventas externas de la nación suramericana. Por su parte, las importaciones realizadas desde Asia presentaron una participación promedio anual de 26,2% para 2003-2014.

Por otra parte, Chile presentó una balanza comercial superavitaria para todos los años de estudio. En promedio, la diferencia entre las exportaciones y las importaciones arrojó un saldo positivo de 11.377 millones de dólares entre 2003 y 2014.



Se evidencia entonces la relevancia comercial de Asia para Chile. De hecho, China ha sido el principal receptor de las exportaciones chilenas desde el año 2007, desplazando a los Estados Unidos del primer lugar. Japón, por su parte, representó el segundo o tercer destino de las exportaciones entre 2003 y 2014, por su parte, Corea del Sur se ubicó dentro de los cinco primeros puestos en los once años, con excepción de 2008 en el que ocupó el sexto lugar. Es decir, tres de los cinco principales destinos de las ventas externas de Chile han sido mercados asiáticos.

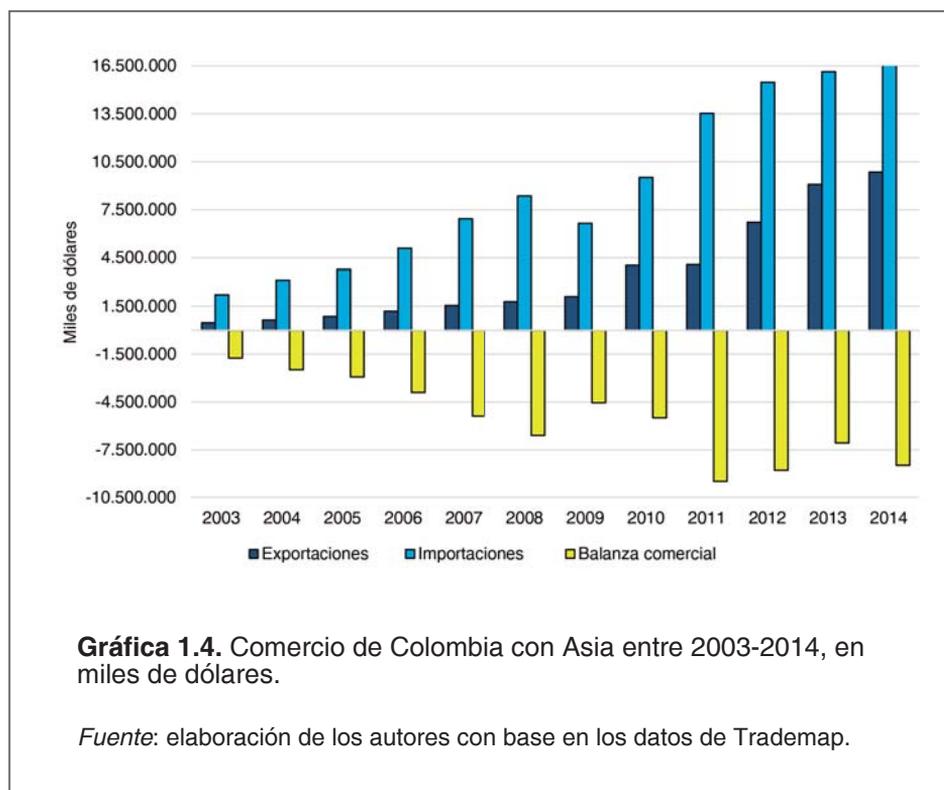
En el caso de las importaciones, China, dentro del grupo de naciones de estudio, ocupó los primeros puestos como proveedor del país austral en el período señalado, superando a países como los Estados Unidos, Brasil, Argentina, Alemania y México que, en períodos anteriores habían estado entre los principales suministradores de bienes de Chile.

De acuerdo a la estructura mercantil, las exportaciones de Chile a Asia estuvieron concentradas mayoritariamente en dos partidas arancelarias: a) minerales, escorias y cenizas y b) cobre y sus manufacturas. La primera partida fue demandada esencialmente por China, Japón, la India y Corea del Sur. Por su parte, China y Taiwán importaron la mayor parte del cobre. Cabe señalar que para Chile las exportaciones de pescado y de pasta de madera fueron otros rubros importantes, no obstante representaron una participación bastante inferior a los minerales y el cobre. Entre tanto, la mayoría de las importaciones chilenas fueron vehículos y sus partes, aparatos y material eléctrico, calderas y máquinas y textiles, (véase anexo 1.1).

La gráfica 1.4 muestra el comercio de Colombia con Asia para los años 2003-2014. Las exportaciones presentaron un valor promedio anual de 3.530 millones de dólares en el período de estudio. De igual forma, se destaca que el valor de las exportaciones colombianas hacia la región de Asia mostró un incremento sostenido para todo el período, incluso durante la crisis económica internacional de 2008-2009.

Al igual que las exportaciones, las importaciones colombianas desde Asia muestran una tendencia creciente. Colombia adquirió bienes por 2.205 millones de dólares en 2003, 6.928 millones de dólares en 2007 y 15.474 millones de dólares en 2014. Así, las compras a Asia se multiplicaron

por ocho entre 2003 y 2014. A diferencia de Chile, la balanza comercial colombiana con la región asiática, muestra una tendencia sostenidamente deficitaria y ese déficit ha sido particularmente pronunciado en los últimos años⁴.



Como resultado de estos incrementos, el conjunto de países asiáticos ganó participación dentro de las ventas y compras internacionales de Colombia. Según los cálculos realizados con base en la información de Trademap (2015), la participación de Asia en las exportaciones totales de Colombia pasó de 3,5% en 2003 a 18,0% en 2014 y las importaciones pasaron de 15,9% en 2003 a 28,6% en 2014.

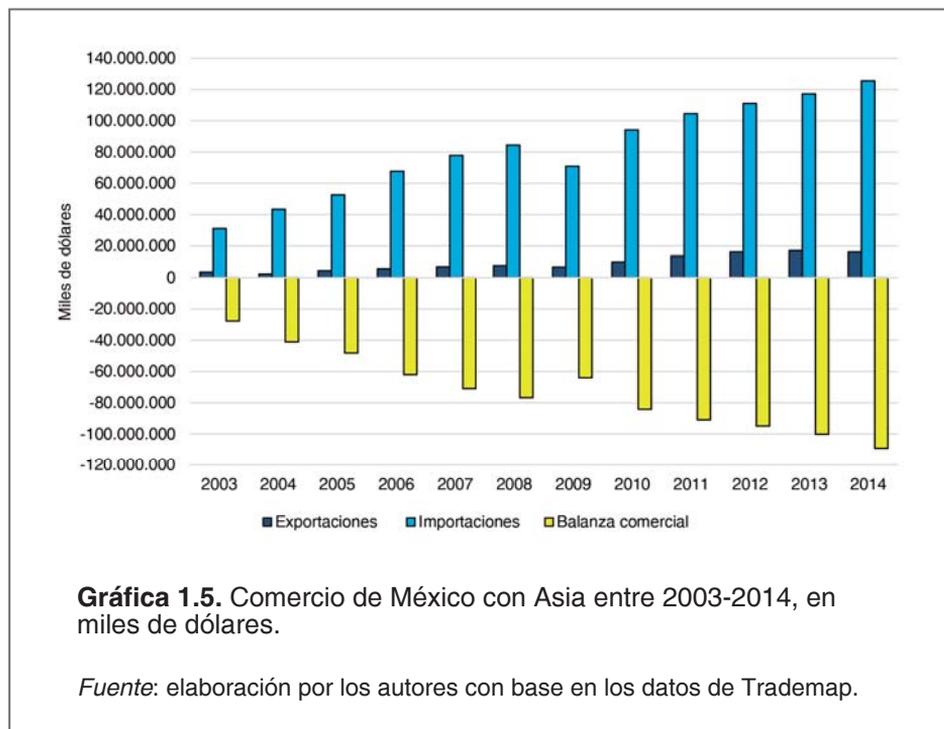
⁴ Peláez (2016) analiza de manera puntual las relaciones comerciales entre Colombia y once economías asiáticas para el periodo 2001-2014.

El aumento de la participación de Asia dentro de las compras y ventas al exterior de Colombia se explica, fundamentalmente, por China. En promedio, el país asiático contribuyó con el 52,4% de las importaciones y 61,7% de las exportaciones de Asia entre los años 2010-2014.

La oferta exportadora de Colombia al continente asiático presentó un cambio drástico. El valor de los despachos de combustible representó 20,9% en 2003 y aumentó a 86,1% en 2014. Por su parte, la participación de fundición de hierro cayó de 27,7% a 3,4% y el café de 22,1% a 3,2%, entre esos dos años. Este resultado es consecuencia de las crecientes compras de combustible por parte de China y la India, que alcanzaron 5.300 millones de dólares y 2.642 millones de dólares en 2014, respectivamente. Las importaciones desde Asia, por su parte, corresponden a bienes manufacturados, tales como: aparatos y material eléctrico, automóviles y calderas y máquinas (véase anexo 1.2)

Por su parte, México presentó una balanza comercial negativa para todo el período. El déficit comercial se multiplicó por cuatro entre 2003 y 2014, al pasar de 27.661 millones de dólares en 2003 a 109.221 millones de dólares en 2014. De hecho, substrayendo el año 2009, el saldo negativo se amplió año a año.

Si bien el valor de las mercancías mexicanas despachadas a Asia se incrementó en los once años de análisis (de 3.470 millones de dólares en 2003 a 16.225 millones de dólares en 2014), el monto de las importaciones fue significativamente superior (31.113 millones de dólares en 2003 y 125.447 millones de dólares en 2014). En promedio, las exportaciones a Asia representaron sólo el 11,0% de sus importaciones desde dicha región entre 2003 y 2014, de allí, el mercado déficit comercial que se evidencia en la gráfica 1.5.

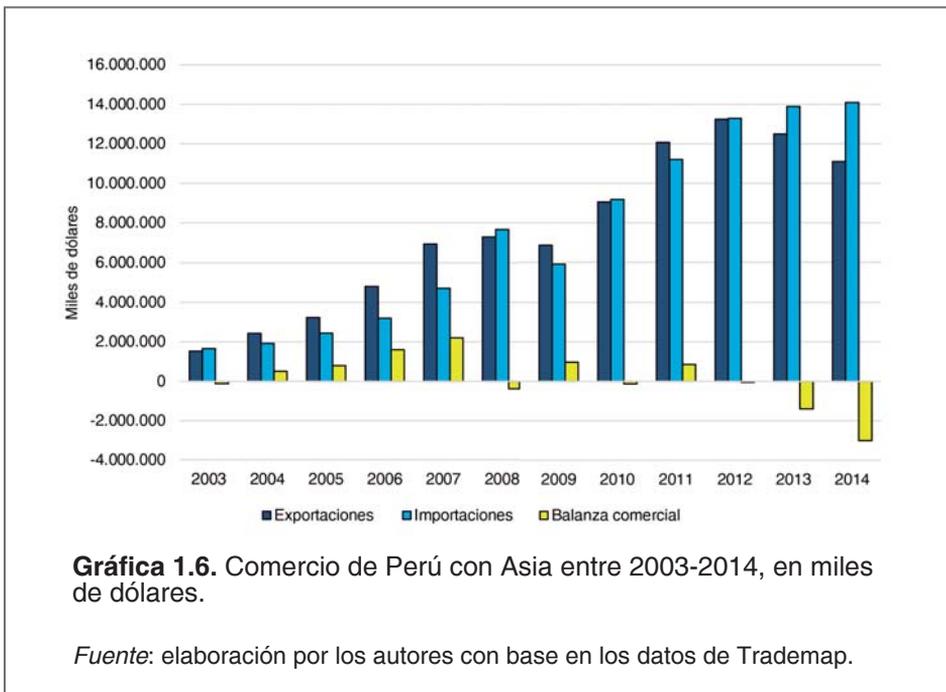


Entre 2003 y 2014, en promedio, tres mercados adquirieron el 71,2% de las exportaciones mexicanas con destino a Asia, a saber, China (32,1%), Japón (23,1%) e India (16,0%). En cuanto a las importaciones, China (42,8%) y Japón (19,1%) fueron los principales orígenes de las compras mexicanas desde el territorio asiático.

A diferencia de Chile y Colombia, México exportó a Asia importantes valores de mercancías manufacturadas. China, por ejemplo, adquirió automóviles y sus partes por 2.185 millones de dólares en 2014, Corea del Sur por 202 millones de dólares y Japón importó aparatos y material eléctricos que sumaron 403 millones de dólares. No obstante, dentro de su canasta exportadora, México también envió valores significativos de productos primarios, como minerales y combustible. En cuanto a las compras externas, México importó bienes similares a Chile y Colombia (véase anexo 1.3).

Finalmente, la gráfica 1.6 muestra la evolución de las relaciones comerciales entre Perú y Asia. Las ventas externas de Perú hacia el conjunto de países asiáticos aumentaron considerablemente, al pasar de 1.534 millones de dólares en 2003 a 11.093 millones de dólares en 2014. Entre tanto, las compras peruanas desde Asia se incrementaron desde 1.655 millones de dólares en 2003 a 14.095 millones de dólares en 2014.

La balanza comercial de Perú con Asia presentó un período de superávit entre 2004 y 2007 y posteriormente en años aislados (2009 y 2011), mientras que en el resto de los años del período analizado el saldo fue deficitario para el país sudamericano.



China ha sido el principal socio comercial de Perú en el período analizado. Del total de exportaciones peruanas enviadas a Asia, China adquirió en promedio el 54,5% entre 2003 y 2014. Por su parte, Perú, en promedio, importó desde China el 52,3% del total de compras realizadas a Asia en el mismo período.

Entre los principales productos peruanos exportados a Asia en los años 2003, 2009 y 2014, se encuentran: minerales, cobre y desperdicios de la industria alimentaria. Las mercancías asiáticas adquiridas por Perú son: aparatos y material eléctrico, automóviles y calderas y máquinas (véase anexo 1.4).

La caracterización anterior muestra puntos en común entre los países de la Alianza del Pacífico y sus relaciones comerciales con Asia.

En primer lugar, el vínculo comercial se amplió significativamente en los últimos doce años. Además del aumento en dólares, el conjunto de países asiáticos ganó participación dentro del comercio exterior de Chile, Colombia, México y Perú, durante el período analizado.

Comparando el año 2003 y 2014, la participación de Asia en las exportaciones totales aumentó de 30,5% a 48,7% en Chile; 3,5% a 18,0% en Colombia; 2,1% a 4,1% en México y 17,0% a 28,8% en Perú. Por su parte, la participación de Asia en las importaciones totales se incrementó de 19,0% a 31,5% en Chile; 15,9% a 28,6% en Colombia; 18,3% a 31,4% en México y 19,7% a 33,4% en Perú.

En segundo lugar, China se convirtió en el mayor socio comercial para los cuatro países de la Alianza del Pacífico en Asia. Entre 2010 y 2014, dicho país, en promedio, adquirió el 50,3% de las exportaciones chilenas con destino a Asia, 52,4% de las colombianas, 39,1% de las mexicanas y 59,8% de las peruanas. Asimismo, en el mismo período, el país de Asia oriental representó alrededor del 60,0% de las importaciones de Chile, Colombia y Perú desde la región asiática. México importó un porcentaje inferior pero igualmente significativo (51,0%).

En tercer lugar, la participación de otros países asiáticos emergentes, como Malasia, Vietnam, Filipinas, Indonesia y Tailandia dentro de las exportaciones de cada uno de los países de la Alianza del Pacífico a Asia fue bastante baja en el período analizado. En promedio, para dicho período, ninguna de las cinco economías superó el 4,0%. Igualmente, cada integrante de la Alianza del Pacífico importó menos de 4,0% desde Vietnam, Filipinas, Indonesia Tailandia, Hong Kong o Singapur.

En cuarto lugar, el comercio de bienes entre Asia y tres de los cuatro integrantes de la Alianza del Pacífico fue de tipo interindustrial. Chile, Colombia y Perú exportaron mayoritariamente bienes pertenecientes al sector primario de la economía e importaron bienes del sector secundario. México, por su parte, muestra avances de comercio intraindustrial, exportó e importó bienes pertenecientes a una misma categoría, entre ellos los automóviles.

Como se observa, los países de la Alianza del Pacífico presentan aspectos similares en los intercambios comerciales con Asia, sin embargo existen también diferencias que cabe anotar.

Chile, por ejemplo, fue el único país que presentó una balanza comercial superavitaria con Asia para todo el periodo de análisis. Colombia y México, por su parte, importaron más de lo que exportaron a Asia entre 2003 y 2014. Substrayendo el año 2009, México mostró un aumento ininterrumpido del déficit comercial con el conjunto de países asiáticos. Perú registró saldos positivos y negativos durante el período de estudio.

En los últimos años, 2010-2014, después de China, la India ha sido el socio más importante de Colombia y México en cuanto a exportaciones se refiere, dicho país adquirió en promedio 21,6% de las exportaciones colombianas a Asia y 16,5% de las mexicanas. Japón, entre tanto, se situó como el segundo receptor de las exportaciones chilenas (22,1%) y peruanas (17,9%) con destino a Asia.

Teniendo en cuanto todo lo anterior, Chile y Perú han sido los países que han avanzado más en su inserción en las corrientes comerciales de la región del Asia y el Pacífico. Ello se corresponde con una política orientada en esa dirección por sus respectivos gobiernos a lo largo del período y que se expresa en la membresía de ambos en los dos esquemas de integración comercial que existen entre las dos regiones geográficas, la Asociación Transpacífica (Transpacific Partnership, TPP en inglés) y el Foro de Cooperación Asia-Pacífico (APEC, en inglés). En el caso de México, a pesar del incremento significativo alcanzado en su comercio con los países asiáticos, y de pertenecer también a ambos organismos de cooperación inter-regional, el nivel de integración productiva y comercial con la economía estadounidense es tan alto que, difícilmente

deja espacio para una presencia significativa de otras regiones en la estructura geográfica de sus intercambios comerciales. En cambio, la política económica internacional de Colombia, si bien, sobre todo, en los últimos gobiernos ha mostrado voluntad de mayor integración con Asia, no ha dado pasos efectivos para lograrlo, sobre todo en la promoción de la oferta exportable del país, especialmente en productos no tradicionales. Con excepción de China, en primer lugar y de Japón y Corea del Sur, las relaciones comerciales de Colombia con la región asiática son aun marginales. Por otra parte, Colombia es el único de los países de la Alianza que no hace parte de APEC ni del TPP.

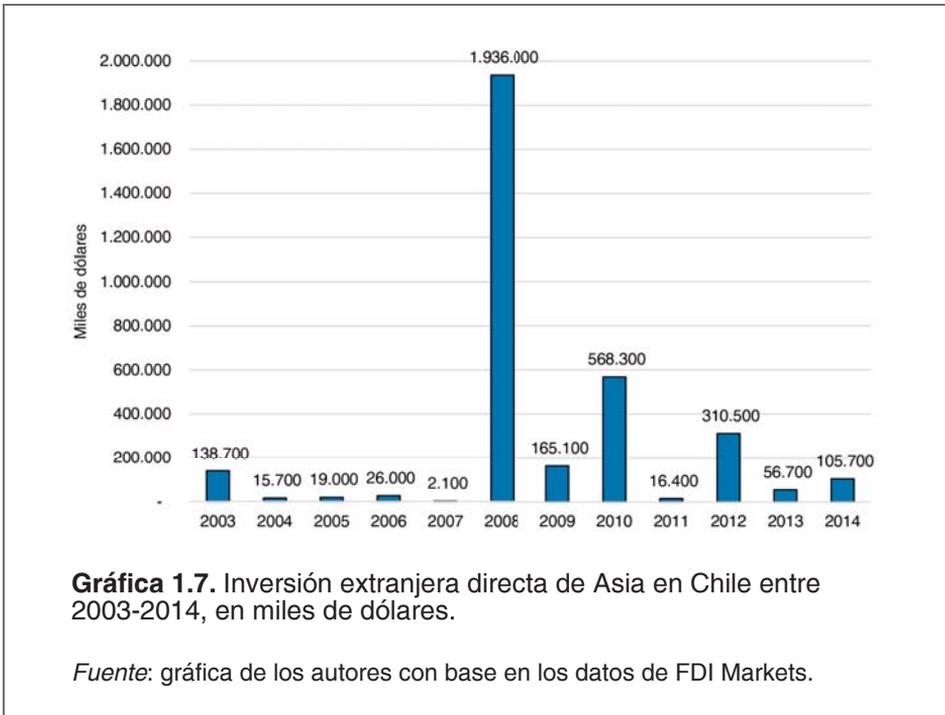
Relaciones de inversión entre los países de la Alianza del Pacífico y Asia

A sí como ha ocurrido en el caso de las relaciones comerciales, los flujos de inversión muestran una tendencia hacia un incremento considerable de la IED desde Asia hacia los países de la Alianza del Pacífico, sobre todo si consideramos los casos de México y Perú. De un relativamente bajo nivel de 1.997,8 millones de dólares en 2003, la inversión directa asiática en los países de la Alianza alcanzó 9.325,5 millones en 2009 y luego se produjo una nueva tendencia al descenso que se correspondió con similar tendencia en los flujos de IED a nivel mundial, debido a la crisis financiera internacional, hasta alcanzar los 10.780 millones en 2014 (fDI Market). Sin embargo, el análisis por países muestra notables diferencias en los montos de IED.

La gráfica 1.7 muestra los flujos de la inversión extranjera directa de Asia en Chile para los años 2003-2014. En promedio, para ese período, la inversión de Asia en la nación suramericana se situó en 280 millones de dólares, con valor mínimo de 2,1 millones de dólares en 2007 y un máximo de 1.986 millones de dólares en 2008. Se advierte, entonces, que el promedio se encuentra significativamente influenciado por este

último valor. Al retirar la cifra de 2008, éste cae a 129 millones de dólares. Además, los montos de la inversión fueron inferiores a los 30 millones de dólares en cinco de los doce años de estudio.

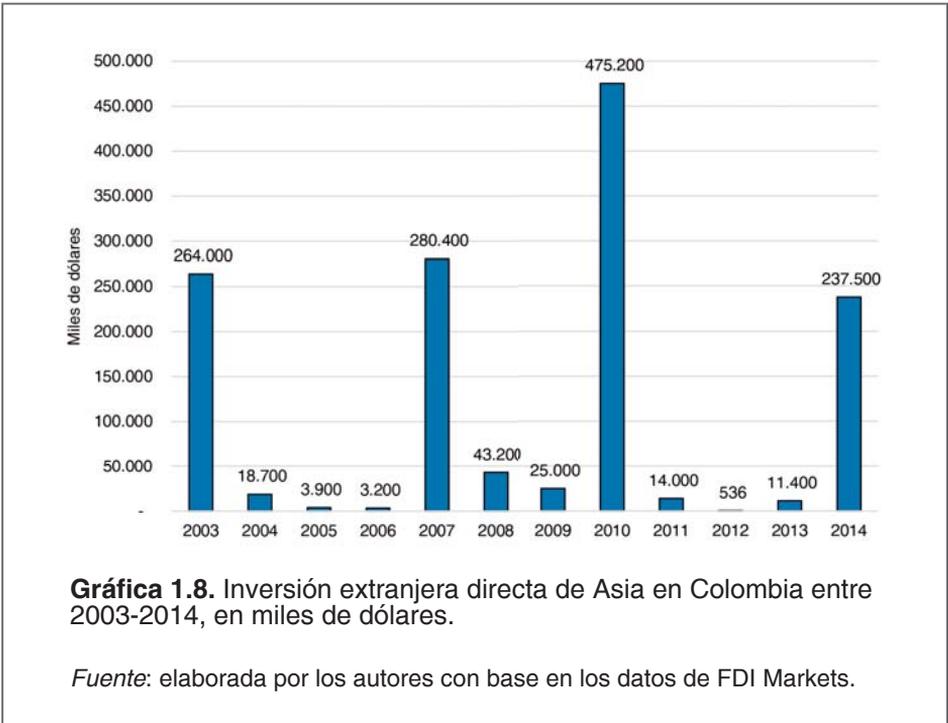
Las dos más importantes entradas de inversión extranjera que recibió Chile, 1.936 millones de dólares en 2008 y 568 millones de dólares en 2010, son de origen japonés. El país de Asia oriental contribuyó con el 87,8% del total en 2008 y con 77,7% en 2010. Con respecto al tercer mayor monto, 310.5 millones de dólares en 2012, la India participó con el 74,3%.



Similar al caso de Chile, los flujos de la inversión asiática hacia Colombia muestran gran inestabilidad, sin que pueda determinarse claramente una tendencia (ver Gráfica 1.8). En el país, la inversión llegó a 264 millones de dólares en 2003 y descendió ininterrumpidamente por tres años: 18,7 millones de dólares en 2004, 3,9 millones de dólares en 2005 y 3,2 millones de dólares en 2006. Luego, la inversión procedente de Asia aumentó a

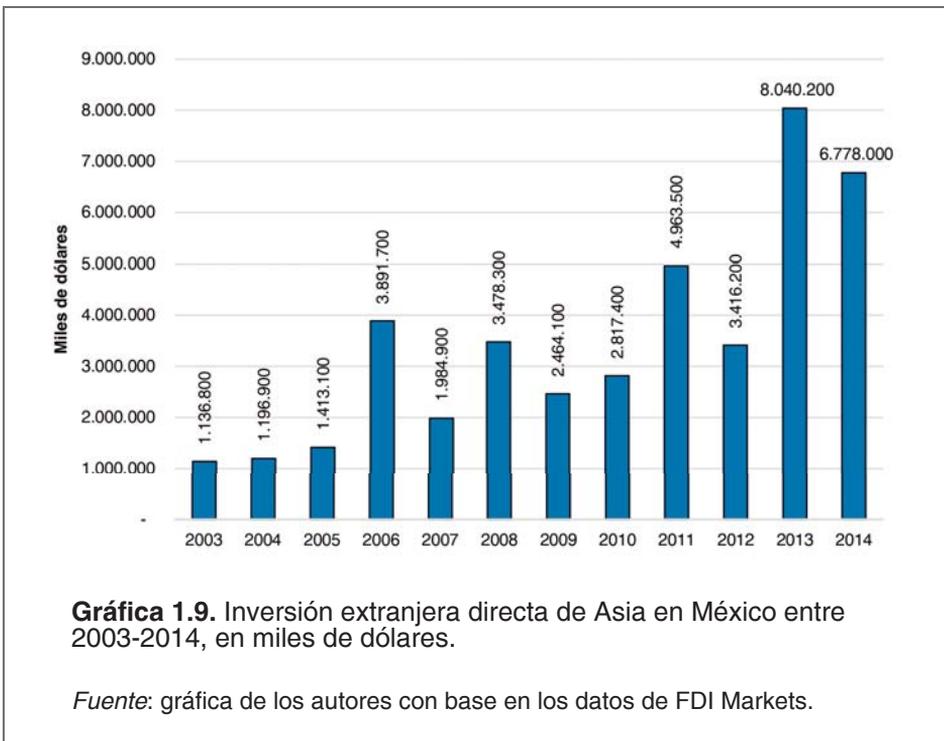
280,4 millones de dólares en 2007, cayó drásticamente en los siguientes dos años (43,2 millones de dólares en 2008 y 25 millones de dólares en 2009) y, posteriormente, alcanzó su máximo histórico de 475,2 millones de dólares en 2010. Para 2011, las cifras cayeron a 14 millones de dólares, se incrementaron a 53,6 millones de dólares en 2012 y descendieron a 11,4 millones de dólares en 2013. Por último, la inversión repuntó hasta situarse en 237,5 millones de dólares en 2014.

Se resalta que, las inversiones superiores a los 200 millones de dólares que se evidencian a partir de la segunda mitad del periodo de análisis, tienen origen en mercados asiáticos con los cuales Colombia presenta, en términos relativos, bajas relaciones económicas. Por ejemplo, Filipinas aportó el 64,2% y 43,0% del total de inversiones asiáticas en 2007 y 2010, respectivamente. Malasia participó con 65,5% para 2014. Esto se debe a que se han tratado de inversiones puntuales, sin que ello exprese una relación económica sistemática.



A diferencia de los dos casos anteriores, la inversión extranjera de Asia en México presentó una tendencia creciente entre 2003 y 2014. La inversión fue de 1.137 millones de dólares en 2003, 3.478 millones de dólares en 2008 y 6.778 millones de dólares en 2014 (ver Gráfica 1.9). Tomando los extremos del período de análisis (2003 y 2014), la inversión extranjera se multiplicó por seis.

El valor promedio anual de las corrientes de inversión extranjera del conjunto de países asiáticos en México rodeó los 3.460 millones de dólares entre 2003 y 2014. Los flujos de inversión no fueron inferiores a los 1.000 millones de dólares por año, el menor se presentó en 2003 (1.137 millones de dólares) y el mayor en 2008 (8.040 millones de dólares).

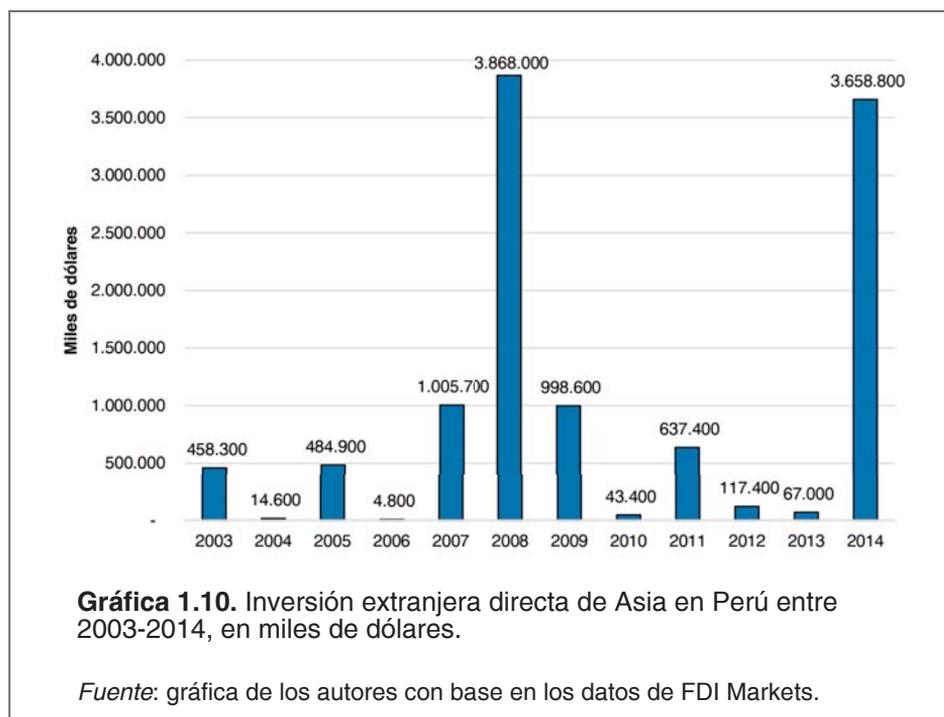


México, constituye, sin duda, la economía más atractiva de este grupo de países para los inversionistas asiáticos, debido a su cercanía con Estados

Unidos, su alto nivel de integración económica con dos mercados altamente desarrollados, como es el caso de Estados Unidos y Canadá, así como por el tamaño mismo de su economía y de su mercado.

Finalmente, Perú recibió inversiones desde Asia por 947 millones de dólares, en promedio. Se destacan los montos recibidos en 2008 y 2014, los cuales superaron los 3.600 millones de dólares (3.868 millones de dólares en 2008 y 3.659 millones de dólares en 2014).

En gran medida, los cuatro mayores flujos que se observan en la gráfica provienen de China. Del total de inversión de origen asiático para estos cuatro años, China contribuyó con el 99,4% en 2007; 91,9% en 2008; 49,9% en 2009 (la India representó la otra mitad), y 99,9% en 2014.



Una mirada general da cuenta de que, a excepción de Colombia, la inversión extranjera de Asia en los países de la Alianza del Pacífico presentó un incremento significativo en el año 2008, cuando estalló la

crisis económica internacional. En Chile, el valor de la inversión pasó de 2,1 millones de dólares en 2007 a 1.936 millones de dólares en 2008. En México, por su parte, pasó de 1.985 millones de dólares en 2007 a 3.478 millones de dólares en 2008 y, en Perú, de 1.006 millones de dólares en 2007 a 3.868 millones de dólares en 2008. Contrario a este panorama, los flujos de inversión extranjera directa a nivel mundial cayeron un 14,0% en 2008, según el informe sobre las inversiones de la UNCTAD de 2009.

Mientras los países industrializados presentaban signos de desaceleración, se infiere que la evolución positiva de la economía de Chile, México y Perú motivó la entrada de la inversión asiática en 2008. De acuerdo con los datos del Fondo Monetario Internacional (2015), entre 2007 y 2008, Chile creció a una tasa promedio anual de 4,1%, México 2,1% y Perú 8,8%. Entre tanto, las siete economías más avanzadas crecieron por debajo del 1,0%.

Los tres países, además, mostraron solidez en otras variables económicas que influyen sobre el destino de la inversión extranjera directa. Las tasas de inflación, en promedio, se situaron en porcentajes relativamente bajos para los años 2000-2008 (Chile 3,7%; México 5,2% y Perú 2,6%). Entre esos mismos años, las tasas de desempleo se ubicaron en un solo dígito (Chile 9,0%; México 3,3% y Perú 8,9%).

Adicional a las variables macroeconómicas, se encuentran, igualmente, la abundancia de materias primas, la estabilidad política y la amplia disposición a integrar acuerdos económicos. Para esta época, Chile, México y Perú, hacían parte del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) y estaban inmersos en la negociación del Acuerdo de Asociación Transpacífico. Todos estos factores anteriormente mencionados han podido contribuir a un incremento de la entrada de capital asiático en 2008, en un momento en el que otros mercados no resultaban tan atractivos debido a la desaceleración económica.

Las cuatro economías de la Alianza del Pacífico recibieron en total 57.730 millones de dólares entre 2003-2014 desde Asia (ver Tabla 1.1). El mayor receptor fue México, que recibió 41.581 millones de dólares; seguido por Perú (11.358 millones de dólares), Chile (3.360 millones de dólares) y Colombia (1.430 millones de dólares). México representó, entonces, el 72,0% del stock de inversión asiática para 2003-2014.

Entre los países asiáticos, objeto de estudio, Japón fue el más importante inversionista dentro de la Alianza del Pacífico. Del total de inversión acumulada entre 2003 y 2014, el país de Asia oriental aportó 43,6% (25.167 millones de dólares de 57.730 millones de dólares).

China ocupó el segundo lugar con una participación de 22,4% (12.918 millones de dólares) y, Corea del Sur, el tercero con 11,1% (6.430 millones de dólares). Los tres países mencionados, junto con la India, que ocupó el quinto lugar después de Hong Kong, con 5,24%, invirtieron en los cuatro países de la Alianza del Pacífico entre 2003-2014 (ver Tabla 1.1). La inversión de Indonesia que se dirigió hacia la Alianza del Pacífico tuvo como destino México. De igual forma, éste país recibió el 99,9% de la inversión de Hong Kong, 94% de Singapur y 73,8% de Taiwán. Por su parte, Perú fue el único receptor de inversión vietnamita. Colombia absorbió el 96,4% de la inversión de Malasia y concentró el 65,3% de la inversión de Filipinas.

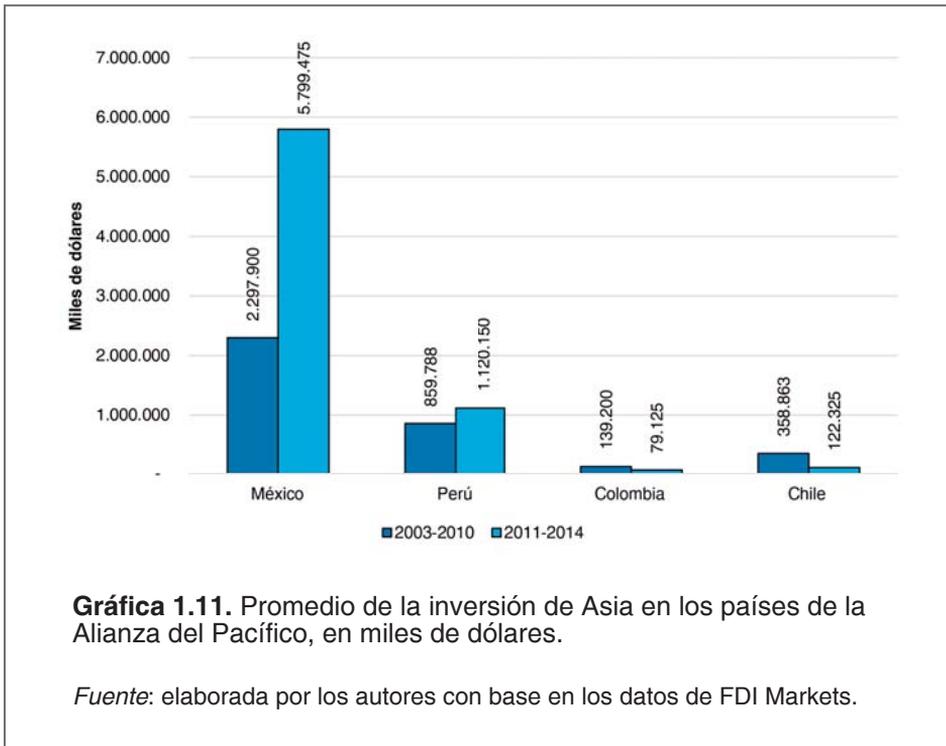
Tabla 1.1.

Países asiáticos inversionistas en los países de la Alianza del Pacífico, en miles de dólares (acumulado 2003-2014)

Países	México	Perú	Colombia	Chile	Total Alianza del Pacífico
Japón	21.445.000	821.100	327.900	2.573.300	25.167.300
China	3.842.300	8.826.900	139.300	109.700	12.918.200
Corea del Sur	6.103.300	69.900	235.000	22.700	6.430.900
Hong Kong	5.717.500	1.800	-	-	5.719.300
India	1.483.300	773.100	181.200	589.600	3.027.200
Taiwán	1.303.300	462.200	-	-	1.765.500
Singapur	1.178.500	-	-	64.900	1.243.400
Filipinas	203.400	-	384.100	-	587.500
Vietnam	-	403.900	-	-	403.900
Indonesia	298.300	-	-	-	298.300
Malasia	6.200	-	162.600	-	168.800
Total	41.581.100	11.358.900	1.430.100	3.360.200	57.730.300

Fuente: elaboración por los autores con base en los datos de FDI Markets.

Como se mencionó con anterioridad, México y Perú concentran la mayor parte de las inversiones directas asiáticas en el bloque. Para estos dos países se produce un incremento significativo de las inversiones asiáticas, después de conformada la Alianza. Para Chile y Colombia la membresía en la Alianza no pareciera ser un factor decisivo para atraer inversión extranjera directa de Asia, el valor de las inversiones cayó después del acuerdo (ver Gráfica 1.11).



Teniendo presente la información de FDI Markets (2015), la inversión extranjera directa de los países asiáticos en los integrantes de la Alianza del Pacífico se dirigió principalmente a actividades industriales, energéticas y/o de metales, para el período 2010-2014. Se observa, en general, una participación destacada de la inversión asiática en actividades diferentes a la extracción de recursos naturales.

Por ejemplo, en México, la inversión en comunicaciones representó 29,5% del total de inversión de Asia para dichos años, componentes automotrices (27,6%), automóviles (27,2%), metales (9,0%) y comunicaciones (6,6%). La inversión asiática en Chile se concentró en energía alternativa o renovable (34,9%), metales (29,5%), automóviles (13,9%), industria química (7,2%) y servicios financieros (6,5%).

Para Colombia, la composición sectorial fue la siguiente: energía alternativa o renovable (36,8%), bodegaje y almacenamiento (24,1%), comunicaciones (9,7%), químicos (3,8%) y fabricación de productos originales no automotrices (3,4%). Por último la inversión asiática en Perú se dirigió hacia los metales (65,7%), carbón, petróleo y gas natural (14,3%) y comunicaciones (9,1%).

Finalmente, la tabla 1.2 muestra la inversión acumulada de los países de la Alianza del Pacífico en Asia. Entre los países del acuerdo, México lideró la inversión extranjera directa en esa región. En suma, Asia recibió 1.544 millones de dólares por concepto de inversión extranjera desde el mercado mexicano entre 2003 y 2014, siendo China el mayor receptor (693 millones de dólares). Después de México, Chile fue el mayor inversor en Asia para 2003-2014, acumulando inversiones por 831 millones de dólares en los doce años. Por otra parte, China constituyó el único mercado de inversión peruana en Asia (96 millones de dólares), mientras que Colombia no advierte inversiones en Asia durante el período mencionado⁵.

⁵ El Grupo Nutresa, a través de su subordinada Industria Colombiana de Café S.A.S. (Colcafé), adquirió el 44% de las acciones de la compañía de Malasia, Dan Kaffe. (Grupo Nutresa S.A., 2012, 11 de diciembre). No obstante, los comunicados del Grupo y otras fuentes de información no señalan el monto de la transacción. Por tal motivo, la tabla 1.2 no registra el valor de la inversión.

Tabla 1.2.

Inversión directa extranjera de los países de la Alianza del Pacífico en países asiáticos, en miles de dólares (acumulado 2003-2014)

País	México	Chile	Perú
China	692.500	408.100	95.700
Corea del Sur	255.700	13.600	-
Hong Kong	13.600	202.200	-
India	109.200	102.000	-
Japón	183.300	-	-
Filipinas	179.200	-	-
Malasia	34.000	69.900	-
Taiwán	69.900	-	-
Vietnam	-	34.800	-
Singapur	6.500	-	-
Total Asia	1.543.900	830.600	95.700

Fuente: elaborada por los autores con base en los datos de FDI Markets.

De todo el análisis anterior se derivan tres conclusiones. En primer lugar, la inversión extranjera directa de Asia con destino a Chile, Colombia y Perú no mostró una tendencia identificable entre 2003 y 2014. Los flujos fueron fluctuantes en las tres economías. Por el contrario, en el caso de México, la inversión de origen asiático mostró una tendencia creciente entre los dos años mencionados. En segundo lugar, Japón fue el principal inversionista en el conjunto de países de la Alianza del Pacífico. Al sumar los flujos de inversión desde 2003 a 2014, el stock de inversión japonesa duplicó al acumulado de China y cuadruplicó el monto de Corea del Sur. En tercer lugar, la inversión extranjera de la Alianza del Pacífico en Asia fue marginal.

Conclusiones

El comercio de bienes entre los países de la Alianza del Pacífico y Asia mostró una tendencia creciente entre los años 2003 y 2014. El intercambio comercial de Chile, Colombia, México y Perú con esa región no solo presentó importantes incrementos en dólares sino que ganó peso dentro del comercio externo de las cuatro economías.

Las exportaciones de Chile hacia el conjunto de países asiáticos pasaron de 6.606 millones de dólares en 2003 a 37.297 millones de dólares en 2014. Las ventas externas de Colombia con destino a Asia aumentaron 9.402 millones de dólares entre 2003 y 2014, al pasar de 462 millones de dólares a 9.864 millones de dólares, respectivamente. En México las exportaciones a Asia se multiplicaron por cinco, de 3.471 millones de dólares en 2003 a 16.225 millones de dólares en 2014. Las ventas externas de Perú pasaron de 1.534 millones de dólares en 2003 a 11.093 millones de dólares en 2014.

De igual forma, las compras de los integrantes de la Alianza del Pacífico provenientes de Asia aumentaron significativamente entre los años de estudio. Las importaciones de Chile ascendieron de 3.657 millones de dólares en 2003 a 22.758 millones de dólares en 2014. El valor de las adquisiciones de Colombia pasó de 2.205 millones de dólares en 2003 a 18.325 millones de dólares en 2014. Las importaciones mexicanas pasaron de 31.131 millones de dólares en 2003 a 125.447 millones de dólares en 2014 y las peruanas de 1.655 millones de dólares a 14.095 millones de dólares para esos años.

La aceleración del comercio originó una mayor participación de Asia dentro de las exportaciones e importaciones totales de las economías del bloque americano. Con referencia a las primeras, Asia representó el 30,5% de las exportaciones chilenas en 2003 y 48,7% en 2014, un incremento de 18 puntos porcentuales. La participación de Asia en las exportaciones totales aumentó 14,5 puntos porcentuales en Colombia (3,5% en 2003 a 18,0% en 2014), 2,0 puntos porcentuales en México (2,1% en 2003 a 4,1% en 2014) y 11,8 puntos porcentuales en Perú (17,0% en 2003 y 28,8% en 2014).

En cuanto a las importaciones, Asia pasó de contribuir 19,0% en 2003 a 31,5% en 2014 de las compras internacionales de Chile; 15,9% a 28,6% de Colombia; 18,3% a 31,4% de México y 19,7% a 33,4% de Perú.

Chile fue el único país que presentó una balanza comercial superavitaria con Asia para todo el periodo de análisis. Colombia y México importaron más de lo que exportaron a Asia entre 2003 y 2014. Perú registró saldos positivos y negativos durante la serie de estudio.

Para los años de análisis, los flujos de inversión extranjera directa entre Asia, Chile, Colombia y Perú no experimentaron la evolución y solidez que se evidenció en las relaciones comerciales. Las corrientes de inversión de Asia con destino a las tres economías suramericanas registraron, además de continuos altibajos, cifras considerablemente moderadas.

Para 2003-2014, el valor promedio anual de la inversión extranjera directa asiática se ubicó en 280 millones de dólares en Chile, 119 millones de dólares en Colombia y 947 millones de dólares en Perú. Por su parte, Asia recibió 69.2 millones de dólares de Chile y 7.9 millones de dólares de Perú. De acuerdo con FDI Markets, la región no registró inversión extranjera directa de Colombia durante este periodo.

Por el contrario, la inversión extranjera directa de Asia en México presentó una tendencia creciente y magnitudes superiores a los demás integrantes del bloque. El valor promedio anual rodeó los 3.460 millones de dólares entre 2003 y 2014. Los flujos de inversión no fueron inferiores a los 1.000 millones de dólares por año. Por otro lado, el promedio de inversión de México en Asia se situó en 128.6 millones de dólares y, exceptuando Vietnam, la inversión extranjera de México abarcó todos los países de estudio.

De esta manera, México es el miembro de la Alianza del Pacífico más atractivo para la inversión procedente de Asia, pues es la economía más grande, con mayor desarrollo industrial, así como la más integrada con el mercado norteamericano y con industrias que hacen parte de cadenas productivas globalizadas.

Desde el punto de vista de este capítulo, es importante que los países de la Alianza del Pacífico continúen profundizando las relaciones económicas con la región asiática, especialmente en dos aspectos:

El primero: pese a los mayores intercambios comerciales, las exportaciones e importaciones se encuentran concentradas en pocos mercados de Asia, tales como: China, Japón, Corea del Sur e India. En este sentido, es indispensable implementar políticas que conduzcan a la expansión de los lazos comerciales con el resto de economías asiáticas.

Chile, por ejemplo, es el país que más ha avanzado en ello. Con la entrada en vigencia de cuatro acuerdos comerciales en los últimos tres años, Tailandia (2015), Hong Kong (2014), Vietnam (2014) y Malasia (2012), el país busca estrechar los vínculos comerciales con los demás países asiáticos.

El segundo: los flujos de inversión extranjera de Asia con destino a la Alianza del Pacífico son, a excepción de México, bajos e intermitentes. Preservar la estabilidad macroeconómica en las condiciones de incertidumbre en que se desenvuelve la economía mundial es un aspecto crucial para atraer montos significativos de inversión en los próximos años. Asimismo, desarrollar un clima de negocios con mayor transparencia y avanzar en temas de logística e infraestructura, especialmente en Colombia.

Bibliografía

- Akhtar, Z. (2014). Punto de vista: Asia resiste. *Finanzas y Desarrollo*. 51(2), 24-28.
- fDI Markets. (2015). Estadísticas de inversión extranjera directa. Recuperado de: <http://www.fdimarkets.com/>
- Fondo Monetario Internacional – FMI (2015). World Economic Outlook Database October 2015. Recuperado de: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/weodata/index.aspx>

- Grupo Nutresa S.A. (2012, 11 de diciembre). Grupo Nutresa Información Relevante. Disponible en: <http://www.gruponutresa.com/es/content/grupo-nutresa-llega-un-acuerdo-para-adquirir-el-44-de-dan-kaffe-malaysia-sdn-bhd>
- La Alianza del Pacífico. (2014). La Alianza del Pacífico: una nueva era para América Latina. Disponible en: <https://www.pwc.com/mx/es/publicaciones/archivo/2014-10-alianza-pacifico-baja.pdf>
- Organización Mundial del Comercio - OMC. (2015). Estadísticas del comercio internacional 2015. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2015_s/its15_toc_s.htm
- Peláez, J. T. (2016). Colombia y Asia: evolución y estructura de las relaciones comerciales (2001-2014), *Cuadernos sobre Asia y Pacífico*, 1(8), 1-46.
- Reina, M. (2013). Importancia de la Alianza del Pacífico para Colombia. Recuperado de: www.tlc.gov.co/descargar.php?id=68655
- Trade Statistics for International Business Development - Trademap. (2015). Exportaciones e importaciones de Colombia y Asia, Base de datos. Disponible en: www.trademap.org.
- UNCTAD. (2009). World Investment Report 2009. Informe sobre las inversiones en el mundo. Recuperado de: http://unctad.org/es/Docs/wir2009overview_sp.pdf
- UNCTAD. (2015). World Investment Report 2015 (25). Recuperado de http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf.

Anexo 1.1.

Principales exportaciones de Chile hacia los países de Asia de análisis; por partidas arancelarias para los años 2003, 2009 y 2014. (1/4)

País	2003		2009		2014	
	Descripción	Part. Miles de dólares	Descripción	Part. Miles de dólares	Descripción	Part. Miles de dólares
China	Cobre y sus manufacturas	52,21% 996.565	Cobre y sus manufacturas	59,93% 7.808.045	Cobre y sus manufacturas	49,02% 9.230.015
	Minerales, escorias y cenizas	22,07% 421.260	Minerales, escorias y cenizas	27,21% 3.544.553	Minerales, escorias y cenizas	33,83% 6.369.179
	Pasta de madera	10,34% 197.334	Pasta de madera	6,48% 844.822	Pasta de madera	6,23% 1.173.633
India	Minerales, escorias y cenizas	86,03% 179.747	Minerales, escorias y cenizas	90,97% 1.111.858	Minerales, escorias y cenizas	88,20% 2.386.447
	Desperdicios de la industria alimentaria	6,50% 13.580	Productos químicos inorgánicos	2,92% 35.634	Cobre y sus manufacturas	3,83% 103.590
	Productos químicos inorgánicos	2,88% 6.027	Pasta de madera	1,96% 24.001	Pasta de madera	2,25% 60.864
Corea del Sur	Cobre y sus manufacturas	45,17% 487.740	Cobre y sus manufacturas	55,64% 1.803.305	Cobre y sus manufacturas	41,46% 1.978.526
	Minerales, escorias y cenizas	30,18% 325.920	Minerales, escorias y cenizas	24,74% 801.862	Minerales, escorias y cenizas	36,78% 1.755.001
	Productos químicos orgánicos	7,95% 85.884	Pasta de madera	6,25% 211.326	Pasta de madera	4,88% 232.869
Japón	Minerales, escorias y cenizas	46,48% 1.127.038	Minerales, escorias y cenizas	61,31% 3.128.525	Minerales, escorias y cenizas	66,23% 5.082.364
	Pescados y crustáceos	20,55% 498.356	Pescados y crustáceos	18,14% 925.759	Pescados y crustáceos	14,97% 1.148.786
	Madera y carbón	9,01% 218.553	Madera y carbón	6,15% 313.684	Madera y carbón	4,99% 382.912
Singapur	Preparaciones de carne y pescado	53,97% 20.912	Cobre y sus manufacturas	50,11% 53.268	Pescados y crustáceos	23,52% 16.587
	Cobre y sus manufacturas	22,28% 8.663	Pasta de madera	15,31% 16.281	Pasta de madera	22,35% 15.764
	Pescados y crustáceos	7,20% 2.799	Preparaciones de carne y pescado	8,55% 9.085	Preparaciones de carne y pescado	15,80% 11.141

Fuente: elaboración por los autores con base en los datos de Trademap.

Principales exportaciones de Chile hacia los países de Asia de análisis; por partidas arancelarias para los años 2003, 2009 y 2014. (2/4)

País	2003		2009		2014	
	Descripción	Part. Miles de dólares	Descripción	Part. Miles de dólares	Descripción	Part. Miles de dólares
Taiwán	Cobre y sus manufacturas	66,34% 399.298	Cobre y sus manufacturas	83,20% 1.231.611	Cobre y sus manufacturas	68,34% 1.248.043
	Desperdicios de la industria alimentaria	10,30% 62.008	Pasta de madera	6,42% 95.102	Pasta de madera	9,01% 164.525
	Pasta de madera	9,46% 56.955	Frutos comestibles	5,08% 75.134	Frutos comestibles	7,02% 128.145
Malasia	Minerales, escorias y cenizas	45,91% 24.122	Cobre y sus manufacturas	45,10% 45.788	Cobre y sus manufacturas	60,26% 105.384
	Cobre y sus manufacturas	16,41% 8.623	Minerales, escorias y cenizas	23,50% 23.858	Minerales, escorias y cenizas	13,92% 24.344
	Preparaciones de carne y pescado	7,97% 4.186	Abonos	7,64% 7.762	Pescados y crustáceos	7,33% 12.822
Hong Kong	Cobre y sus manufacturas	50,44% 43.710	Cobre y sus manufacturas	53,60% 211.387	Frutos comestibles	39,77% 93.930
	Frutos comestibles	33,74% 29.243	Frutos comestibles	25,13% 99.115	Minerales, escorias y cenizas	14,89% 35.160
	Preparaciones de carne y pescado	6,23% 5.403	Carne y despojos	5,40% 21.276	Pescados y crustáceos	14,37% 33.930
Filipinas	Minerales, escorias y cenizas	79,14% 42.071	Minerales, escorias y cenizas	87,59% 135.347	Minerales, escorias y cenizas	66,29% 82.904
	Frutos comestibles	4,98% 2.648	Frutos comestibles	3,32% 5.133	Papel	10,09% 12.616
	Desperdicios de la industria alimentaria	4,57% 2.429	Pescados y crustáceos	2,17% 3.357	Pescados y crustáceos	7,94% 9.927
Indonesia	Pasta de madera	46,58% 35.669	Pasta de madera	51,44% 90.710	Cobre y sus manufacturas	60,63% 127.979
	Minerales, escorias y cenizas	23,94% 18.335	Minerales, escorias y cenizas	34,52% 60.875	Pasta de madera	15,39% 32.476
	Desperdicios de la industria alimentaria	14,75% 11.294	Desperdicios de la industria alimentaria	4,40% 7.755	Fundición, hierro y acero	5,23% 11.044

Fuente: elaboración por los autores con base en los datos de Trademap.

Principales importaciones de Chile desde los países de Asia de análisis; por partidas arancelarias para los años 2003, 2009 y 2014. (3/4)

País	2003		2009		2014	
	Descripción	Part. Miles de dólares	Descripción	Part. Miles de dólares	Descripción	Part. Miles de dólares
China	Aparatos y material eléctrico	17,33% 284.659	Aparatos y material eléctrico	20,10% 1.243.820	Aparatos y material eléctrico	20,94% 3.162.581
	Prendas y vestidos, excepto de punto	15,58% 255.887	Calderas, máquinas y partes	15,34% 949.286	Calderas, máquinas y partes	12,36% 1.867.578
	Calzado	9,59% 157.551	Prendas y vestidos, excepto de punto	9,38% 580.666	Prendas y vestidos, excepto de punto	7,77% 1.173.304
India	Prendas y vestidos, excepto de punto	14,47% 14.507	Manufacturas de hierro y acero	16,70% 48.604	Automóviles y accesorios	31,95% 217.994
	Otros textiles	12,25% 12.275	Automóviles y accesorios	12,85% 37.390	Productos farmacéuticos	6,94% 47.390
	Productos químicos orgánicos	8,55% 8.570	Productos químicos orgánicos	9,27% 26.992	Otros textiles	5,98% 40.785
Corea del Sur	Automóviles y accesorios	57,65% 407.648	Combustibles y aceites minerales	29,58% 662.473	Automóviles y accesorios	55,05% 1.270.211
	Aparatos y material eléctrico	13,42% 94.866	Automóviles y accesorios	26,20% 586.774	Calderas, máquinas y partes	10,28% 237.152
	Combustibles y aceites minerales	8,85% 62.547	Calderas, máquinas y partes	17,75% 397.611	Aparatos y material eléctrico	9,04% 208.675
Japón	Automóviles y accesorios	35,74% 7.024	Automóviles y accesorios	39,54% 630.435	Automóviles y accesorios	47,16% 1.113.618
	Calderas, máquinas y partes	25,49% 5.009	Combustibles y aceites minerales	18,59% 296.415	Calderas, máquinas y partes	13,28% 313.565
	Aparatos y material eléctrico	7,12% 1.399	Calderas, máquinas y partes	12,26% 195.503	Combustibles y aceites minerales	10,12% 238.873
Singapur	Calderas, máquinas y partes	35,74% 7.024	Navegación marítima o fluvial	26,65% 17.037	Calderas, máquinas y partes	20,41% 12.231
	Aparatos y material eléctrico	25,49% 5.009	Calderas, máquinas y partes	25,86% 16.533	Aparatos y material eléctrico	18,81% 11.275
	Grasas y aceites animales o vegetales	7,12% 1.399	Aparatos y material eléctrico, de grabación o imagen	11,78% 7.529	Productos farmacéuticos	14,06% 8.424

Fuente: elaboración por los autores con base en los datos de Trademap.

Principales importaciones de Chile desde los países de Asia de análisis; por partidas arancelarias para los años 2003, 2009 y 2014. (4/4)

País	2003		2009		2014	
	Descripción	Part. Miles de dólares	Descripción	Part. Miles de dólares	Descripción	Part. Miles de dólares
Taiwán	Aparatos y material eléctrico	16,51% 42.067	Aparatos y material eléctrico	29,92% 86.750	Aparatos y material eléctrico	33,60% 134.310
	Calderas, máquinas y partes	13,06% 33.270	Calderas, máquinas y partes	22,72% 65.880	Calderas, máquinas y partes	13,71% 54.817
	Plásticos y sus manufacturas	11,47% 29.222	Plásticos y sus manufacturas	8,99% 26.069	Plásticos y sus manufacturas	10,84% 43.349
Malasia	Aparatos y material eléctrico	41,31% 33.698	Aparatos y material eléctrico	33,48% 49.551	Aparatos y material eléctrico	38,37% 99.768
	Combustibles y aceites minerales	25,17% 20.531	Combustibles y aceites minerales	20,90% 30.932	Calderas, máquinas y partes	13,97% 36.314
	Calderas, máquinas y partes	8,31% 6.777	Calderas, máquinas y partes	13,40% 19.833	Muebles	12,56% 32.668
Hong Kong	Aparatos y material eléctrico	26,34% 25.327	Aparatos y material eléctrico	54,11% 29.965	Aparatos y material eléctrico	51,09% 45.922
	Calzado	13,11% 12.602	Calderas, máquinas y partes	12,76% 7.067	Calderas, máquinas y partes	22,12% 19.884
	Prendas y vestidos, excepto de punto	12,29% 11.817	Relojería	9,64% 5.337	Relojería	11,89% 10.690
Filipinas	Calderas, máquinas y partes	27,83% 3.195	Productos químicos inorgánicos	63,22% 31.627	Calderas, máquinas y partes	45,65% 27.886
	Prendas y vestidos de punto	9,58% 1.100	Calderas, máquinas y partes	7,72% 3.864	Aparatos y material eléctrico	13,67% 8.350
	Semillas y frutos oleaginosos	9,47% 1.087	Telas sin tejer	5,28% 2.590	Prendas y vestidos de punto	8,91% 5.441
Indonesia	Aparatos y material eléctrico	13,80% 11.581	Combustibles y aceites minerales	50,69% 108.602	Calderas, máquinas y partes	31,45% 76.001
	Caucho	12,98% 10.891	Calzado	10,11% 21.671	Calzado	19,25% 46.524
	Combustibles y aceites minerales	9,23% 7.747	Aparatos y material eléctrico	8,31% 18.873	Aparatos y material eléctrico	9,36% 22.607

Fuente: elaboración por los autores con base en los datos de Trademap.

Anexo 1.2.

Principales exportaciones de Colombia hacia los países de Asia de análisis; por partidas arancelarias para los años 2003, 2009 y 2014. (1/4)

País	2003		2009		2014	
	Descripción	Part.	Descripción	Part.	Descripción	Part.
		Miles de dólares		Miles de dólares		Miles de dólares
China	Fundición, hierro y acero	46,34% 38.101	Combustibles y aceites minerales	44,99% 427.366	Combustibles y aceites minerales	92,21% 5.307.374
	Cobre y sus manufacturas	20,63% 16.963	Fundición, hierro y acero	36,08% 342.741	Fundición, hierro y acero	3,16% 182.361
	Aluminio y sus manufacturas	8,83% 7.265	Materias plásticas y sus manufacturas	11,42% 108.460	Cobre y sus manufacturas	2,78% 160.017
India	Madera y carbón	70,82% 4.483	Combustibles y aceites minerales	97,12% 436.210	Combustibles y aceites minerales	96,45% 2.641.557
	Pieles y cuero	8,76% 555	Materias plásticas y sus manufacturas	1,46% 6.560	Perlas finas	1,37% 37.568
	Fundición, hierro y acero	7,69% 487	Madera y carbón	0,43% 1.953	Fundición, hierro y acero	0,77% 21.296
Corea del Sur	Fundición, hierro y acero	79,68% 60.211	Café, té, yerba mate y especias	45,47% 48.722	Combustibles y aceites minerales	58,16% 302.262
	Café, té, yerba mate y especias	13,45% 10.169	Fundición, hierro y acero	18,46% 19.783	Fundición, hierro y acero	15,98% 83.073
	Cobre y sus manufacturas	3,60% 2.725	Cobre y sus manufacturas	18,09% 19.388	Café, té, yerba mate y especias	15,23% 79.173
Japón	Café, té, yerba mate y especias	59,25% 119.418	Café, té, yerba mate y especias	74,33% 249.990	Café, té, yerba mate y especias	56,08% 236.071
	Fundición, hierro y acero	14,10% 28.430	Plantas vivas	8,53% 28.712	Fundición, hierro y acero	15,72% 66.188
	Plantas vivas	5,28% 10.654	Fundición, hierro y acero	5,35% 17.995	Plantas vivas	12,78% 53.807
Singapur	Pieles y cuero	70,85% 7.687	Combustibles y aceites minerales	79,53% 83.132	Combustibles y aceites minerales	80,36% 186.331
	Madera y carbón	13,33% 1.447	Fundición, hierro y acero	14,01% 14.652	Fundición, hierro y acero	13,06% 30.289
	Preparaciones alimenticias diversas	4,52% 491	Pieles y cueros	3,39% 3.547	Pieles y cueros	3,04% 7.051

Fuente: elaboración por los autores con base en los datos de Trademap.

Principales exportaciones de Colombia hacia los países de Asia de análisis;
por partidas arancelarias para los años 2003, 2009 y 2014. (2/4)

País	2003		2009		2014	
	Descripción	Part.	Descripción	Part.	Descripción	Part.
		Miles de dólares		Miles de dólares		Miles de dólares
Taiwán	Fundición, hierro y acero	90,03% 47.044	Fundición, hierro y acero	55,42% 15.258	Fundición, hierro y acero	28,90% 11.719
	Pieles y cueros	3,43% 1.793	Productos químicos orgánicos	20,07% 5.526	Pieles y cueros	22,92% 9.293
	Preparaciones alimenticias diversas	1,17% 616	Café, té, yerba mate y especias	7,17% 1.975	Aluminio y sus manufacturas	16,69% 6.766
Malasia	Preparaciones alimenticias diversas	34,63% 354	Preparaciones alimenticias diversas	65,06% 3.583	Café, té, yerba mate y especias	56,69% 13.535
	Productos químicos orgánicos	22,99% 235	Calderas, máquinas y partes	9,93% 547	Preparaciones alimenticias diversas	15,08% 3.600
	Aparatos de óptica, fotografía y cine.	17,51% 179	Pescados y crustáceos	4,21% 232	Calderas, máquinas y partes	8,76% 2.091
Hong Kong	Pieles y cueros	52,86% 8.480	Minerales, escorias y cenizas	52,93% 33.510	Perlas finas	38,94% 24.586
	Perlas finas	20,09% 3.223	Perlas finas	17,01% 10.773	Pieles y cueros	28,38% 17.918
	Pescados y crustáceos	6,80% 1.092	Pieles y cueros	4,12% 2.612	Pescados y crustáceos	5,70% 3.600
Filipinas	Productos químicos misceláneos	57,33% 3.511	Productos químicos misceláneos	57,99% 3.948	Productos químicos misceláneos	38,41% 4.003
	Azúcares	13,25% 812	Vidrio y sus manufacturas	12,81% 872	Calderas, máquinas y partes	29,78% 3.103
	Productos químicos orgánicos	10,15% 622	Productos químicos orgánicos	12,61% 859	Productos químicos orgánicos	11,42% 1.190
Indonesia	Productos químicos misceláneos	61,51% 1.237	Productos químicos inorgánicos	48,65% 10.158	Productos químicos misceláneos	26,40% 1.443
	Pieles y cueros	12,23% 246	Productos químicos misceláneos	18,61% 3.887	Plásticos y sus manufacturas	21,28% 1.163
	Productos químicos orgánicos	7,01% 141	Productos farmacéuticos	14,37% 3.000	Productos químicos orgánicos	17,82% 974

Fuente: elaboración por los autores con base en los datos de Trademap.

Principales importaciones de Colombia desde los países de Asia de análisis; por partidas arancelarias para los años 2003, 2009 y 2014. (3/4)

País	2003		2009		2014	
	Descripción	Part.	Descripción	Part.	Descripción	Part.
		Miles de dólares		Miles de dólares		Miles de dólares
China	Aparatos y material eléctrico	22,96% 158.137	Calderas, máquinas y partes	22,36% 830.747	Aparatos y material eléctrico	27,11% 3.196.869
	Calderas, máquinas y partes	15,98% 110.071	Aparatos y material eléctrico	20,90% 776.655	Calderas, máquinas y partes	20,60% 2.429.751
	Calzado	6,32% 43.543	Productos químicos orgánicos	5,24% 194.526	Automóviles y accesorios	4,28% 504.856
India	Productos químicos orgánicos	30,23% 34.133	Materias no especificadas	25,67% 129.329	Materias no especificadas	23,85% 326.446
	Algodón	12,29% 13.878	Automóviles y accesorios	13,10% 66.022	Automóviles y accesorios	11,57% 158.405
	Materias no especificadas	11,23% 12.677	Productos químicos orgánicos	10,47% 52.747	Algodón	9,55% 130.715
Corea del Sur	Plásticos	23,86% 80.609	Automóviles y accesorios	42,96% 291.982	Automóviles y accesorios	33,80% 507.204
	Aparatos y material eléctrico	23,12% 78.106	Calderas, máquinas y partes	15,49% 105.274	Plástico	12,53% 187.982
	Automóviles, tractores, ciclos, partes y accesorios	17,61% 59.485	Plásticos	10,71% 72.803	Calderas, máquinas y partes	12,05% 180.746
Japón	Automóviles y accesorios	39,07% 251.155	Calderas, máquinas y partes	22,81% 188.248	Automóviles y accesorios	29,46% 449.333
	Calderas y máquinas	18,88% 121.398	Automóviles y accesorios	19,67% 162.323	Calderas y máquinas	21,49% 327.842
	Fundición, hierro y acero	10,43% 67.054	Fundición, hierro y acero	15,32% 126.417	Fundición, hierro y acero	19,90% 303.587
Singapur	Calderas y máquinas	46,42% 15.617	Calderas y máquinas	27,04% 15.307	Calderas y máquinas	26,46% 38.670
	Aparatos y material eléctrico	22,39% 7.533	Aparatos y material eléctrico	17,61% 9.969	Navegación marítima o fluvial	21,17% 30.933
	Productos químicos orgánicos	18,41% 6.193	Aparatos de óptica y fotografía	12,67% 7.172	Aparatos de óptica y fotografía	11,54% 16.866

Fuente: elaboración por los autores con base en los datos de Trademap.

Principales importaciones de Colombia desde los países de Asia de análisis;
por partidas arancelarias para los años 2003, 2009 y 2014. (4/4)

País	2003		2009		2014	
	Descripción	Part. Miles de dólares	Descripción	Part. Miles de dólares	Descripción	Part. Miles de dólares
Taiwán	Calderas y máquinas	23,38% 38.445	Calderas y máquinas	18,95% 55.740	Calderas y máquinas	16,71% 103.661
	Aparatos y material eléctrico	15,02% 24.701	Aparatos y material eléctrico	15,56% 45.764	Aparatos y material eléctrico	14,07% 87.270
	Filamentos sintéticos o artificiales	12,69% 20.862	Plásticos	10,57% 31.088	Plásticos	13,42% 83.266
Malasia	Aparatos y material eléctrico	46,84% 28.998	Aparatos y material eléctrico	30,59% 32.937	Aparatos y material eléctrico	44,42% 100.278
	Calderas y máquinas	30,03% 18.592	Calderas y máquinas	27,91% 30.049	Calderas y máquinas	21,55% 48.647
	Caucho	10,03% 6.210	Caucho	16,74% 18.028	Caucho	10,46% 23.604
Hong Kong	Aparatos y material eléctrico	27,85% 10.571	Aparatos y material eléctrico	28,40% 17.308	Aparatos y material eléctrico	23,06% 18.652
	Calderas, máquinas y partes	9,88% 3.736	Calderas y máquinas	10,95% 6.671	Calderas y máquinas	16,13% 13.042
	Algodón	7,66% 2.896	Prendas y vestidos, excepto de punto	5,42% 3.303	Plásticos	8,34% 6.744
Filipinas	Calderas, máquinas y partes	34,70% 2.500	Calderas, máquinas y partes	32,40% 2.708	Calderas y máquinas	42,94% 25.241
	Aparatos y material eléctrico	22,57% 1.626	Aparatos y material eléctrico	28,57% 2.388	Aparatos y material eléctrico	28,32% 16.646
	Filamentos sintéticos o artificiales	10,66% 768	Aparatos de óptica y fotografía	9,12% 762	Prendas de punto	15,36% 9.026
Indonesia	Caucho	22,92% 13.460	Caucho	23,69% 25.310	Automóviles y accesorios	13,49% 30.505
	Fibras sintéticas discontinuas	14,04% 8.244	Fibras sintéticas discontinuas	16,47% 17.600	Calderas y máquinas	12,01% 27.164
	Filamentos sintéticos o artificiales	12,14% 7.130	Calderas y máquinas	12,34% 13.189	Fibras sintéticas discontinuas	11,05% 24.994

Fuente: elaboración por los autores con base en los datos de Trademap.

Anexo 1.3.

Principales exportaciones de México hacia los países de Asia de análisis; por partidas arancelarias para los años 2003, 2009 y 2014. (1/4)

País	2003		2009		2014	
	Descripción	Part.	Descripción	Part.	Descripción	Part.
		Miles de dólares		Miles de dólares		Miles de dólares
China	Calderas y máquinas	39,46% 384.501	Minerales, escorias y cenizas	25,04% 552.924	Automóviles y accesorios	36,63% 2.184.828
	Fundición, hierro y acero	19,64% 191.408	Cobre y sus manufacturas	18,48% 407.928	Minerales, escorias y cenizas	24,20% 1.443.803
	Productos químicos orgánicos	8,23% 80.254	Aparatos y material eléctricos	11,96% 264.063	Combustibles y acetites minerales	7,89% 470.801
India	Combustibles y acetites minerales	91,20% 444.475	Combustibles y acetites minerales	70,80% 787.016	Combustibles y acetites minerales	84,11% 2.272.784
	Productos químicos orgánicos	3,85% 18.801	Calderas y máquinas	7,46% 82.988	Calderas y máquinas	4,76% 128.706
	Calderas y máquinas	0,95% 4.660	Aparatos y material eléctricos	7,15% 79.576	Aparatos y material eléctricos	3,49% 94.180
Corea del Sur	Fundición, hierro y acero	16,76% 30.411	Minerales, escorias y cenizas	24,32% 121.343	Minerales, escorias y cenizas	52,39% 1.062.300
	Aparatos y material eléctricos	12,39% 22.493	Plomo y sus manufacturas	14,98% 74.718	Automóviles y accesorios	9,98% 202.435
	Productos fotográficos	11,77% 21.367	Aparatos y material eléctricos	13,47% 67.182	Combustibles y acetites minerales	8,63% 174.997
Japón	Calderas y máquinas	18,61% 218.271	Carne y despojos comestibles	16,20% 259.332	Carne y despojos comestibles	17,22% 449.301
	Aparatos y material eléctricos	15,45% 181.159	Automóviles y accesorios	11,90% 190.555	Aparatos y material eléctricos	15,44% 402.685
	Automóviles y accesorios	12,08% 141.632	Aparatos y material eléctricos	11,41% 182.758	Calderas y máquinas	11,49% 299.681
Singapur	Aparatos y material eléctricos	52,63% 99.647	Aparatos y material eléctricos	50,81% 196.268	Aparatos y material eléctricos	38,87% 205.674
	Calderas y máquinas	16,50% 31.250	Combustibles y acetites minerales	13,12% 50.685	Calderas y máquinas	23,77% 125.770
	Aparatos de óptica, fotografía y cine.	7,83% 14.843	Calderas y máquinas	10,93% 42.249	Automóviles y accesorios	5,00% 26.484

Fuente: elaboración por los autores con base en los datos de Trademap.

Principales exportaciones de México hacia los países de Asia de análisis; por partidas arancelarias para los años 2003, 2009 y 2014. (2/4)

País	2003		2009		2014	
	Descripción	Part. Miles de dólares	Descripción	Part. Miles de dólares	Descripción	Part. Miles de dólares
Taiwán	Productos químicos orgánicos	29,29% 43.338	Productos químicos orgánicos	22,91% 40.430	Minerales, escorias y cenizas	23,25% 91.175
	Fundición, hierro y acero	24,00% 35.510	Aluminio y sus manufacturas	16,26% 28.687	Calderas y máquinas	22,83% 89.530
	Calderas y máquinas	15,28% 22.607	Aparatos y material eléctricos	14,63% 25.815	Productos químicos orgánicos	15,00% 58.854
Malasia	Calderas y máquinas	43,59% 29.608	Aparatos y material eléctricos	21,13% 28.992	Aparatos y material eléctricos	33,87% 66.176
	Aparatos y material eléctricos	29,26% 19.871	Automóviles y accesorios	20,12% 27.602	Automóviles y accesorios	23,04% 45.011
	Pescados y crustáceos	6,32% 4.291	Plásticos y sus manufacturas	19,36% 26.561	Calderas y máquinas	16,63% 32.495
Hong Kong	Plásticos y sus manufacturas	12,98% 18.725	Aparatos y material eléctricos	23,31% 88.500	Calderas y máquinas	37,31% 383.866
	Muebles	11,16% 16.102	Plásticos y sus manufacturas	12,62% 47.927	Aparatos y material eléctricos	18,12% 186.421
	Calderas y máquinas	11,09% 15.998	Frutos comestibles	11,36% 43.122	Perlas finas	9,26% 95.228
Filipinas	Calderas y máquinas	22,63% 4.585	Fundición, hierro y acero	23,42% 12.026	Aparatos y material eléctricos	53,29% 68.221
	Pescados y crustáceos	12,13% 2.457	Aparatos y material eléctricos	14,95% 7.678	Calderas y máquinas	11,46% 14.673
	Azúcares	9,32% 1.888	Productos químicos orgánicos	12,75% 6.547	Plásticos y sus manufacturas	5,03% 6.440
Indonesia	Fundición, hierro y acero	47,43% 11.992	Aparatos y material eléctricos	21,12% 16.315	Aparatos y material eléctricos	17,45% 20.187
	Productos químicos orgánicos	20,92% 5.289	Abonos	18,45% 14.251	Calderas y máquinas	16,39% 18.962
	Algodón	7,12% 1.800	Desperdicios de la industria alimentaria	10,85% 8.382	Fundición, hierro y acero	15,34% 17.752

Fuente: elaboración por los autores con base en los datos de Trademap.

Principales importaciones de México desde los países de Asia de análisis; por partidas arancelarias para los años 2003, 2009 y 2014. (3/4)

País	2003		2009		2014	
	Descripción	Part. Miles de dólares	Descripción	Part. Miles de dólares	Descripción	Part. Miles de dólares
China	Calderas y máquinas	34,81% 3.271.918	Calderas y máquinas	47,22% 15.361.467	Calderas y máquinas	42,52% 28.171.822
	Aparatos y material eléctricos	33,51% 3.150.295	Aparatos y material eléctricos	22,13% 7.198.820	Aparatos y material eléctricos	22,96% 15.209.653
	Juguetes	3,97% 373.336	Juguetes	4,95% 1.610.193	Aparatos de óptica y fotografía	3,83% 2.537.340
India	Perlas finas	30,14% 169.954	Productos químicos orgánicos	16,93% 192.928	Automóviles y accesorios	26,06% 971.290
	Productos químicos orgánicos	18,71% 105.516	Aparatos y material eléctricos	10,97% 125.019	Productos químicos orgánicos	9,90% 369.089
	Prendas y vestidos, excepto de punto	6,34% 35.765	Automóviles y accesorios	8,54% 97.280	Aparatos y material eléctricos	8,55% 318.577
Corea del Sur	Aparatos y material eléctricos	38,24% 1.572.489	Aparatos y material eléctricos	65,93% 7.216.875	Aparatos y material eléctricos	44,47% 6.124.542
	Calderas y máquinas	32,17% 1.322.863	Calderas y máquinas	8,25% 903.026	Calderas y máquinas	12,51% 1.723.478
	Plástico y sus manufacturas	5,04% 207.318	Aparatos de óptica y fotografía	5,43% 594.034	Automóviles y accesorios	8,54% 1.176.462
Japón	Aparatos y material eléctricos	40,82% 3.099.902	Aparatos y material eléctricos	34,05% 3.881.070	Aparatos y material eléctricos	26,01% 4.563.436
	Calderas y máquinas	18,35% 1.393.390	Calderas y máquinas	18,64% 2.124.364	Calderas y máquinas	22,66% 3.975.947
	Automóviles y accesorios	12,10% 919.250	Automóviles y accesorios	15,07% 1.717.632	Automóviles y accesorios	19,78% 3.469.592
Singapur	Aparatos y material eléctricos	43,04% 575.635	Calderas y máquinas	42,18% 581.217	Aparatos y material eléctricos	50,59% 607.020
	Calderas y máquinas	41,90% 560.399	Aparatos y material eléctricos	37,98% 523.267	Calderas y máquinas	26,06% 312.677
	Productos químicos orgánicos	8,24% 110.161	Productos farmacéuticos	5,02% 69.212	Aparatos de óptica y fotografía	7,59% 91.070

Fuente: elaboración por los autores con base en los datos de Trademap.

Principales importaciones de México desde los países de Asia de análisis; por partidas arancelarias para los años 2003, 2009 y 2014. (4/4)

País	2003		2009		2014	
	Descripción	Part. Miles de dólares	Descripción	Part. Miles de dólares	Descripción	Part. Miles de dólares
Taiwán	Aparatos y material eléctricos	48,59% 1.218.963	Aparatos y material eléctricos	61,09% 2.805.175	Aparatos y material eléctricos	53,13% 3.383.241
	Calderas y máquinas	18,99% 476.366	Calderas y máquinas	9,59% 440.443	Calderas y máquinas	10,89% 693.563
	Plástico y sus manufacturas	3,75% 94.117	Aparatos de óptica y fotografía	5,12% 235.095	Fundición, hierro y acero	6,44% 410.094
Malasia	Calderas y máquinas	54,08% 1.492.853	Aparatos y material eléctricos	73,33% 2.959.194	Aparatos y material eléctricos	78,97% 5.181.043
	Aparatos y material eléctricos	37,39% 1.032.102	Calderas y máquinas	14,22% 574.014	Calderas y máquinas	9,24% 606.136
	Madera y carbón	1,51% 41.753	Aparatos de óptica y fotografía	3,41% 137.624	Materias no especificadas	2,88% 189.190
Hong Kong	Prendas y vestidos, excepto de punto	25,62% 132.292	Aparatos y material eléctricos	44,80% 132.700	Aparatos y material eléctricos	39,80% 115.531
	Prendas y vestidos de punto	21,98% 113.512	Prendas y vestidos, excepto de punto	16,17% 47.881	Calderas y máquinas	10,54% 30.581
	Aparatos y material eléctricos	17,76% 91.716	Prendas y vestidos de punto	11,85% 35.093	Materias no especificadas	6,08% 17.639
Filipinas	Aparatos y material eléctricos	72,35% 566.887	Aparatos y material eléctricos	70,30% 752.054	Aparatos y material eléctricos	62,58% 1.211.262
	Calderas y máquinas	14,21% 111.337	Calderas y máquinas	12,74% 136.300	Calderas y máquinas	26,97% 521.970
	Aparatos de óptica y fotografía	3,12% 24.457	Aparatos de óptica y fotografía	9,34% 99.905	Aparatos de óptica y fotografía	3,12% 60.381
Indonesia	Aparatos y material eléctricos	25,03% 112.123	Aparatos y material eléctricos	32,75% 279.533	Aparatos y material eléctricos	21,17% 285.371
	Calderas y máquinas	11,81% 52.903	Calderas y máquinas	11,76% 100.403	Automóviles y accesorios	13,25% 178.578
	Caucho	6,92% 31.020	Materias no especificadas	8,37% 71.432	Calzado	7,88% 106.215

Fuente: elaboración por los autores con base en los datos de Trademap.

Anexo 1.4.

Principales exportaciones de Perú hacia los países de Asia de análisis; por partidas arancelarias para los años 2003, 2009 y 2014. (1/4)

País	2003		2009		2014	
	Descripción	Part. Miles de dólares	Descripción	Part. Miles de dólares	Descripción	Part. Miles de dólares
China	Minerales, escorias y cenizas	43,86% 296.942	Minerales, escorias y cenizas	64,72% 2.639.192	Minerales, escorias y cenizas	68,91% 4.840.592
	Desperdicios de la industria alimentaria	40,77% 276.025	Desperdicios de la industria alimentaria	16,61% 677.172	Cobre y sus manufacturas	13,59% 954.809
	Cobre y sus manufacturas	10,63% 71.991	Cobre y sus manufacturas	8,45% 344.615	Desperdicios de la industria alimentaria	9,79% 687.653
India	Desperdicios de la industria alimentaria	49,50% 9.417	Desperdicios de la industria alimentaria	87,18% 94.172	Minerales, escorias y cenizas	40,53% 130.052
	Minerales, escorias y cenizas	27,14% 5.164	Minerales, escorias y cenizas	4,87% 5.263	Perlas finas	28,94% 92.869
	Cobre y sus manufacturas	13,33% 2.536	Cinc y sus manufacturas	1,40% 1.523	Sal	24,36% 78.176
Corea del Sur	Minerales, escorias y cenizas	83,76% 147.710	Minerales, escorias y cenizas	84,16% 630.869	Minerales, escorias y cenizas	75,50% 916.804
	Pescados y crustáceos	4,30% 7.584	Combustibles y acetites minerales	4,32% 32.357	Pescados y crustáceos	4,04% 49.033
	Cobre y sus manufacturas	3,20% 5.644	Cobre y sus manufacturas	3,27% 24.503	Cobre y sus manufacturas	3,94% 47.812
Japón	Minerales, escorias y cenizas	42,77% 167.307	Minerales, escorias y cenizas	76,05% 1.046.787	Minerales, escorias y cenizas	59,14% 936.335
	Desperdicios de la industria alimentaria	24,01% 93.924	Desperdicios de la industria alimentaria	8,19% 112.769	Combustibles y aceites minerales	18,59% 294.265
	Perlas finas	13,79% 53.949	Combustibles y acetites minerales	4,90% 67.429	Desperdicios de la industria alimentaria	7,46% 118.101
Singapur	Combustibles y aceites minerales	28,80% 4.653	Cinc y sus manufacturas	58,55% 4.599	Minerales, escorias y cenizas	64,07% 25.833
	Automóviles, tractores, ciclos, partes y accesorios	22,56% 3.645	Prendas y complementos de vestir de punto	18,08% 1.420	Cinc y sus manufacturas	8,91% 3.594
	Cobre y sus manufacturas	16,13% 2.606	Preparaciones de carne y pescados	6,21% 488	Frutos comestibles	7,76% 3.127

Fuente: elaboración por los autores con base en los datos de Trademap.

Principales exportaciones de Perú hacia los países de Asia de análisis; por partidas arancelarias para los años 2003, 2009 y 2014. (2/4)

País	2003		2009		2014	
	Descripción	Part. Miles de dólares	Descripción	Part. Miles de dólares	Descripción	Part. Miles de dólares
Taiwán	Cobre y sus manufacturas	59,34% 87.422	Cobre y sus manufacturas	67,14% 185.498	Cobre y sus manufacturas	41,86% 132.416
	Desperdicios de la industria alimentaria	27,02% 39.802	Desperdicios de la industria alimentaria	21,87% 60.411	Cinc y sus manufacturas	23,27% 73.930
	Cinc y sus manufacturas	6,03% 8.889	Combustibles y aceites minerales	5,50% 15.191	Desperdicios de la industria alimentaria	12,93% 40.908
Malasia	Cinc y sus manufacturas	39,94% 2.201	Desperdicios de la industria alimentaria	29,67% 2.705	Sal	29,47% 6.435
	Sal	12,88% 710	Sal	21,84% 1.990	Cacao	22,23% 4.853
	Desperdicios de la industria alimentaria	11,05% 609	Café, té, yerba mate y especias	9,26% 844	Minerales, escorias y cenizas	15,85% 3.461
Hong Kong	Frutos comestibles	24,16% 7.329	Frutos comestibles	32,10% 20.662	Frutos comestibles	65,28% 102.743
	Madera y carbón	23,27% 7.060	Pescados y crustáceos	14,95% 9.624	Pescados y crustáceos	6,93% 10.912
	Pescados y crustáceos	19,16% 5.814	Cobre y sus manufacturas	10,28% 6.616	Prendas de vestir de punto	5,26% 8.275
Filipinas	Desperdicios de la industria alimentaria	87,42% 9.663	Minerales, escorias y cenizas	84,04% 30.157	Minerales, escorias y cenizas	96,37% 160.076
	Pescados y crustáceos	5,45% 602	Desperdicios de la industria alimentaria	8,76% 3.142	Cinc y sus manufacturas	1,20% 1.992
	Manufacturas de yeso	1,95% 216	Pescados y crustáceos	4,24% 1.520	Desperdicios de la industria alimentaria	1,03% 1.715
Indonesia	Desperdicios de la industria alimentaria	85,45% 19.377	Desperdicios de la industria alimentaria	48,80% 20.895	Desperdicios de la industria alimentaria	28,46% 14.593
	Grasas y aceites animales o vegetales	4,94% 1.121	Azúcares	34,14% 14.618	Frutos comestibles	23,50% 12.049
	Frutos comestibles	1,91% 432	Grasas y aceites animales o vegetales	6,38% 2.946	Sal	17,25% 8.844

Fuente: elaboración por los autores con base en los datos de Trademap.

Principales importaciones de Perú desde los países de Asia de análisis; por partidas arancelarias para los años 2003, 2009 y 2014. (3/4)

País	2003		2009		2014	
	Descripción	Part. Miles de dólares	Descripción	Part. Miles de dólares	Descripción	Part. Miles de dólares
China	Calderas y máquinas	34,81% 3.271.918	Calderas y máquinas	47,22% 15.361.467	Calderas y máquinas	42,52% 28.171.822
	Aparatos y material eléctrico	33,51% 3.150.295	Aparatos y material eléctrico	22,13% 7.198.820	Aparatos y material eléctrico	22,96% 15.209.653
	Juguetes	3,97% 373.336	Juguetes	4,95% 1.610.193	Aparatos de óptica y fotografía	3,83% 2.537.340
India	Perlas finas	30,14% 169.954	Productos químicos orgánicos	16,93% 192.928	Automóviles y accesorios	26,06% 971.290
	Productos químicos orgánicos	18,71% 105.516	Aparatos y material eléctrico	10,97% 125.019	Productos químicos orgánicos	9,90% 369.089
	Prendas y vestidos, excepto de punto	6,34% 35.765	Automóviles y accesorios	8,54% 97.280	Aparatos y material eléctrico	8,55% 318.577
Corea del Sur	Aparatos y material eléctrico	38,24% 1.572.489	Aparatos y material eléctrico	65,93% 7.216.875	Aparatos y material eléctrico	44,47% 6.124.542
	Calderas y máquinas	32,17% 1.322.863	Calderas y máquinas	8,25% 903.026	Calderas y máquinas	12,51% 1.723.478
	Plástico y sus manufacturas	5,04% 207.318	Aparatos de óptica y fotografía	5,43% 594.034	Automóviles y accesorios	8,54% 1.176.462
Japón	Aparatos y material eléctrico	40,82% 3.099.902	Aparatos y material eléctrico	34,05% 3.881.070	Aparatos y material eléctrico	26,01% 4.563.436
	Calderas y máquinas	18,35% 1.393.390	Calderas y máquinas	18,64% 2.124.364	Calderas y máquinas	22,66% 3.975.947
	Automóviles y accesorios	12,10% 919.250	Automóviles y accesorios	15,07% 1.717.632	Automóviles y accesorios	19,78% 3.469.592
Singapur	Aparatos y material eléctrico	43,04% 575.635	Calderas y máquinas	42,18% 581.217	Aparatos y material eléctrico	50,59% 607.020
	Calderas y máquinas	41,90% 560.399	Aparatos y material eléctrico	37,98% 523.267	Calderas y máquinas	26,06% 312.677
	Productos químicos orgánicos	8,24% 110.161	Productos farmacéuticos	5,02% 69.212	Aparatos de óptica y fotografía	7,59% 91.070

Fuente: elaboración por los autores con base en los datos de Trademap.

Principales importaciones de Perú desde los países de Asia de análisis; por partidas arancelarias para los años 2003, 2009 y 2014. (4/4)

País	2003		2009		2014	
	Descripción	Part. Miles de dólares	Descripción	Part. Miles de dólares	Descripción	Part. Miles de dólares
Taiwán	Aparatos y material eléctrico	48,59% 1.218.963	Aparatos y material eléctrico	61,09% 2.805.175	Aparatos y material eléctrico	53,13% 3.383.241
	Calderas y máquinas	18,99% 476.366	Calderas y máquinas	9,59% 440.443	Calderas y máquinas	10,89% 693.563
	Plástico y sus manufacturas	3,75% 94.117	Aparatos de óptica y fotografía	5,12% 235.095	Fundición, hierro y acero	6,44% 410.094
Malasia	Calderas y máquinas	54,08% 1.492.853	Aparatos y material eléctrico	73,33% 2.959.194	Aparatos y material eléctrico	78,97% 5.181.043
	Aparatos y material eléctrico	37,39% 1.032.102	Calderas y máquinas	14,22% 574.014	Calderas y máquinas	9,24% 606.136
	Madera y carbón	1,51% 41.753	Aparatos de óptica y fotografía	3,41% 137.624	Materias no especificadas	2,88% 189.190
Hong Kong	Prendas y vestidos, excepto de punto	25,62% 132.292	Aparatos y material eléctrico	44,80% 132.700	Aparatos y material eléctrico	39,80% 115.531
	Prendas y vestidos de punto	21,98% 113.512	Prendas y vestidos, excepto de punto	16,17% 47.881	Calderas y máquinas	10,54% 30.581
	Aparatos y material eléctrico	17,76% 91.716	Prendas y vestidos de punto	11,85% 35.093	Materias no especificadas	6,08% 17.639
Filipinas	Aparatos y material eléctrico	72,35% 566.887	Aparatos y material eléctrico	70,30% 752.054	Aparatos y material eléctrico	62,58% 1.211.262
	Calderas y máquinas	14,21% 111.337	Calderas y máquinas	12,74% 136.300	Calderas y máquinas	26,97% 521.970
	Aparatos de óptica y fotografía	3,12% 24.457	Aparatos de óptica y fotografía	9,34% 99.905	Aparatos de óptica y fotografía	3,12% 60.381
Indonesia	Aparatos y material eléctrico	25,03% 112.123	Aparatos y material eléctrico	32,75% 279.533	Aparatos y material eléctrico	21,17% 285.371
	Calderas y máquinas	11,81% 52.903	Calderas y máquinas	11,76% 100.403	Automóviles y accesorios	13,25% 178.578
	Caucho	6,92% 31.020	Materias no especificadas	8,37% 71.432	Calzado	7,88% 106.215

Fuente: elaboración por los autores con base en los datos de Trademap.

Capítulo 2

*¿Qué tanto afecta Asia a
Latinoamérica?: el canal de
las materias primas⁶*

Lya Paola Sierra

⁶ Agradezco a Nicolás Tascón Gallardo, estudiante de la Pontificia Universidad Javeriana de Cali, por su valiosa asistencia en esta investigación.

Introducción

Uno de los mayores vínculos que tienen los países de América Latina con los países asiáticos son los *commodities*. La demanda de materias primas de los países asiáticos es abastecida, en parte, por producción proveniente de los países de América Latina, los cuales en su mayoría son dependientes de las exportaciones de *commodities*. Es así como en los últimos años el gran crecimiento de países como China e India ha impulsado el auge exportador de países como Chile y Brasil.

El vínculo comercial entre las dos regiones incluye además una relación un poco menos perceptible. La demanda asiática afecta los precios internacionales de las principales materias primas exportadas por Latinoamérica. Para algunos autores, las altas tasas de crecimiento económico y la rápida expansión de las importaciones de productos básicos por parte de China, principalmente, ha sido uno de los principales factores del incremento en los precios internacionales de materias primas entre 2002 y 2008. De esta manera, la importancia de Asia para países como Colombia va más allá del vínculo comercial directo. Es posible pensar en un mecanismo de transmisión desde la demanda asiática, hacia los precios internacionales de los *commodities* que afecta los términos de intercambio de los países latinoamericanos dependientes de materias primas y, a su vez, tenga un impacto en las condiciones de balanza de pagos y el crecimiento del PIB.

En este contexto, este documento tiene como objetivo analizar los vínculos existentes entre Asia y Latinoamérica en lo relacionado con las materias primas. Se evalúa la importancia de Asia para América

Latina a través del vínculo comercial, así como mediante el impacto del crecimiento asiático sobre los precios internacionales de los *commodities*. Específicamente se explora la importancia de la demanda asiática sobre los precios internacionales de algunas de las materias primas más importantes para América Latina. Como último punto, centrándose en Colombia, se evalúa el efecto de la demanda asiática sobre los términos de intercambio colombianos en el periodo comprendido entre enero de 2002 a enero de 2015.

Así, este documento se presenta en el siguiente orden. La sección 2 describe las relaciones comerciales de la región latinoamericana con la asiática. Se identifican las materias primas exportadas a Asia, por parte de América Latina y Colombia, y se reconoce la dependencia de la mayoría de países de la región en los *commodities*⁷. En la sección 3 se evalúa el impacto de la demanda asiática de *commodities* sobre los precios de las principales materias primas exportadas por los países latinoamericanos. La sección empieza describiendo el crecimiento acelerado de los países asiáticos en los últimos años. A continuación, se presenta el modelo utilizado para evaluar dicha relación, se describen las variables utilizadas y se presentan los resultados del modelo. Como un ejercicio adicional, en esta sección se evalúa el efecto asiático en los términos de intercambio de Colombia. En la sección 4 se presentan las principales conclusiones de este estudio.

Comercio de materias primas entre América Latina y los países asiáticos

La mayoría de países de América Latina han sido tradicionalmente dependientes de las materias primas. Según Bulmer-Thomas (1998:76-77), las exportaciones de América Latina y el Caribe hacia 1913 se basaban básicamente en café, banano, azúcar, cobre, oro, plata y nitratos.

⁷ En este estudio se han incorporado 49 países de lo que geográficamente se conoce como Asia, lo cual incluye a los países asiáticos del Medio Oriente.

Para muchos países esta situación no ha cambiado más de un siglo después. En la Tabla 2.1 se reportan los países en la región con mayor dependencia en las materias primas (la participación de los *commodities* en las exportaciones totales supera el 80% en 2014). Se puede evidenciar en la tabla que las exportaciones de materias primas, por parte de los países latinoamericanos, se concentran mayoritariamente en materias primas energéticas⁸. Venezuela lidera la lista de países con mayor dependencia: el 94% de sus exportaciones tiene que ver con petróleo o sus derivados. Es también notoria la participación que tienen los productos del sector extractivo diferentes del petróleo para algunos países como Bolivia, Chile y Colombia. En el caso de Chile, el cobre representa la mitad de sus ventas totales al exterior, y para Colombia no es desdeñable ni la producción ni las exportaciones de carbón. En el sector agrícola, que había sido históricamente importante para la región latinoamericana, resaltan Chile, Ecuador y Paraguay con las exportaciones de uvas, carne de pescado, crustáceos, banano, carne y habas.

8 La dependencia en los recursos naturales ha generado números artículos sobre la llamada enfermedad holandesa (ver Poncela, Senra y Sierra, 2016) y su influencia en variables locales como el valor agregado de los sectores manufactureros (ver Sierra y Manrique, 2014) y el empleo industrial (ver Peláez y Sierra, 2016).

Tabla 2.1.Importancia de los *commodities* en las exportaciones por país para 2014.

País	Commodity	Participación en exportaciones totales	Exportaciones de materias primas como % de exportaciones de mercancías
Bolivia	Gas natural	51%	
	Minerales y concentrados de metales básicos	9%	95%
	Oro	8%	
Chile	Cobre	52%	
	Uvas	2,2%	80%
	Carne de pescado	3,0%	
Colombia	Petróleo y derivados	47%	
	Carbón	11,8%	
	Café	4,6%	79%
	Oro	2,9%	
Ecuador	Petróleo y derivados	50,6%	
	Crustáceos	10,0%	91%
	Banano	10,2%	
Paraguay	Habas de soja	23,9%	
	Aceite de soja	22,6%	88%
	Carne	8,6%	
Venezuela	Petróleo y sus derivados	93,9%	96%

Fuente: tabla del autor con base en información de Trademap.

Al evaluar las relaciones comerciales América Latina-Asia, se evidencia que las ventas de los países de la región a los mercados asiáticos se encuentran concentradas en materias primas (en 2014 el 69% de las exportaciones de América Latina a Asia fueron *commodities*). En la Tabla 2.2 se muestran las principales materias primas exportadas por los países de Latinoamérica a Asia y su importancia en la canasta total de exportaciones de la región. Así mismo, en la Tabla 2.2 se presenta el peso que tienen los diferentes *commodities* vendidos por Latinoamérica en la canasta total de importaciones de Asia. Como primera medida, esta tabla señala que aunque combustibles minerales y aceites, específicamente el petróleo, representan el principal renglón de exportación de los países

latinoamericanos hacia el Asia, para los países asiáticos estas compras realizadas a América Latina solo representan el 4,4% del total importado de combustibles y minerales. Por el contrario, la importancia relativa para Asia de las importaciones de algunas materias primas provenientes de Latinoamérica es grande en el caso de ciertos bienes como el cobre y el hierro. Del total de importaciones asiáticas de cobre y sus derivados el 76% proviene de América Latina. Así mismo, los minerales de hierro provenientes de Latinoamérica representan aproximadamente la mitad del total de importaciones de este *commodity* en la región asiática. Por último, el peso de las importaciones provenientes de Latinoamérica de los desperdicios de la industria alimentaria, el azúcar y el maíz en el total de importaciones asiáticas no es despreciable, representan un 37,2%, 37,3% y 33,2%, de total de compras asiáticas, respectivamente.

Tabla 2.2.

Principales materias primas exportadas por los países latinoamericanos y su importancia en importaciones totales asiáticas, 2014.

Descripción del producto	Participación del total exportado desde Latam a Asia.	Participación de las exportaciones latinoamericanas en las importaciones asiáticas del bien
Combustibles minerales y aceites	22,5%	4,4%
Cobre y derivados	14,1%	75,5%
Minerales del hierro	11,4%	25,2%
Habas de soya	9,6%	54,5%
Desperdicios de la industria alimenticia (residuos sólidos de la extracción de aceite de soya)	3,7%	37,2%
Carne y despojos comestibles	3,6%	23,7%
Maíz	1,7%	33,2%
Azúcar	2,1%	37,3%

Fuente: cálculos del autor con base en datos de Trademap. Datos tomados a dos dígitos del Sistema Armonizado, SA.

Después de analizar las principales materias primas exportadas por Latinoamérica en general, salta a la luz la siguiente pregunta: ¿qué países, dentro de América Latina, exportan los bienes reportados en la Tabla 2.2? Para Asia, los principales proveedores de combustibles minerales

desde América Latina en el 2014 fueron Venezuela y Colombia; el 57% y 19% del total importado por Asia desde Latinoamérica tiene como origen Venezuela y Colombia, respectivamente. Brasil y Chile son los principales socios comerciales de Asia en minerales de hierro, quienes proveen el 90,2% y el 5,2% del total importado desde Latinoamérica. Las habas de soya son abundantes en el cono sur; la combinación de presencia de estaciones y suelos poco ácidos permite la ventaja necesaria al Brasil y la Argentina para exportar el 81% y el 14,3% del total exportado por la región. Indiscutiblemente, Chile es el principal productor y exportador de cobre en el mundo; en 2014 envió el 84,8% del total de exportaciones latinoamericanas hacia el Asia; Perú, considerablemente menos significativo, exporta el 7,3%. De nuevo el cono sur revela su importancia en las relaciones comerciales de la región con Asia, donde Argentina y Brasil aportaron respectivamente el 58,13% y el 24,85% del total de residuos de la industria alimentaria exportados en 2014. Tan solo Brasil, por ejemplo, envió a Asia el 78,32% de toda la carne exportada por Latinoamérica en 2014, el 59,19% del total de maíz y el 87,34% de todo el azúcar.

Cuando se evalúa la composición de las importaciones latinoamericanas provenientes de Asia, se puede evidenciar una diversidad muy alta de bienes, que contrasta con la marcada concentración de las exportaciones latinoamericanas a Asia, compuesta en su mayoría por materias primas. En la Tabla 2.3 se presentan algunas de las principales subpartidas arancelarias importadas desde Asia. A un nivel de desagregación mayor, Asia exporta a América Latina productos tales que teléfonos celulares y teléfonos sujetos a cableados, antenas y sus reflectores, circuitos integrados para procesadores y controladores, memorias USB, y demás elementos comprendidos en las partidas 84, 85 y 87.⁹

⁹ La partida 84 se refiere a Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos, la 85 es Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes, aparatos de grabación; y la 87 es Vehículos, automóviles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres.

Tabla 2.3.

Principales importaciones de América Latina y el Caribe desde Asia para 2014

Producto	Miles de dólares	Participación del total importado	Total Importado en miles de dólares
Aparatos electrónicos de telegrafía y telefonía	25.335.995	7,59%	
Circuitos integrados	14.635.113	4,38%	
Máquinas automáticas para procesamiento de datos	13.388.695	4,01%	333.765.288
Coches de turismo	12.176.717	3,65%	
Aceites de petróleo	7.054.460	2,11%	

Fuente: cálculos del autor con base en datos de Trademap.

Las relaciones comerciales Colombia - Asia siguen el mismo patrón que las relaciones comerciales de Latinoamérica y Asia. Las exportaciones están concentradas en materias primas, mientras que las importaciones representan una gran variedad de manufacturas. En la Tabla 2.4 se presentan los principales bienes de exportación de Colombia que tienen como destino los mercados asiáticos. El principal renglón de exportación es aceites del petróleo y hullas. Del total exportado a los países asiáticos el 84,2% son productos relacionados con este renglón. Con una menor participación están las ferroaleaciones, el café y los desperdicios de cobre.

Tabla 2.4.

Exportaciones de materias primas de Colombia destinadas a los mercados asiáticos, 2014.

Descripción	Valor ventas a Asia (Miles de dólares)	Participación en total exportado a Asia	Participación en el total exportado de Colombia al mundo
Aceites del petróleo y hullas	9.388.997	84,2%	36,0%
Ferroaleaciones	375.383	3,4%	58,0%
Café	365.909	3,3%	15,0%
Desperdicios del Cobre	179.689	1,6%	71,0%
Piedras preciosas	53.764	0,5%	37,0%
Cueros de bovinos y equinos	57.198	0,5%	56,0%
Flores	63.187	0,6%	5,0%

Fuente: cálculos del autor con base en datos de Trademap. Datos tomados a cuatro dígitos del Sistema Armonizado.

Impacto de demanda asiática sobre los precios internacionales de las materias primas exportadas por Colombia

Asia ha sido históricamente una región de importancia económica para el mundo. Su protagonismo pudo haberse visto momentáneamente reducido durante los siglos XVIII y XIX, pero vemos cómo a mediados del XX, su relevancia económica adquiere aspectos inigualables. De acuerdo con datos del Banco Mundial el Producto Interno Bruto asiático, teniendo en cuenta la Paridad de Poder Adquisitivo (PPA), pasó de representar el 25,1% de la producción mundial en 1980 a representar el 45,5% en 2014. Asia cuenta con economías poderosas. China figura entre las economías más importantes del mundo, reúne el 36% del PIB de la región y el 16,3% del total global; India, pujante economía que ha crecido a una tasa promedio de 8,26% en los últimos cinco años, acumula el 15% del PIB asiático; Japón, importante emisor de IED en América Latina, compone algo menos del 10% del PIB asiático; le siguen Indonesia y Corea del Sur, representando alrededor de 5% y 4% del PIB asiático, respectivamente y, por último, con algo menos de importancia, se encuentran Turquía, Taiwán e Irán, con alrededor del 3% del PIB regional (ver Tabla 2.5). Es importante resaltar que los ocho países representados en la Tabla 2.5 representan el 78% de la Producto Interno Bruto total asiático.

Tabla 2.5.

Producto Interno Bruto de países asiáticos seleccionados (PPA). Valores en miles de millones de dólares, 2014.

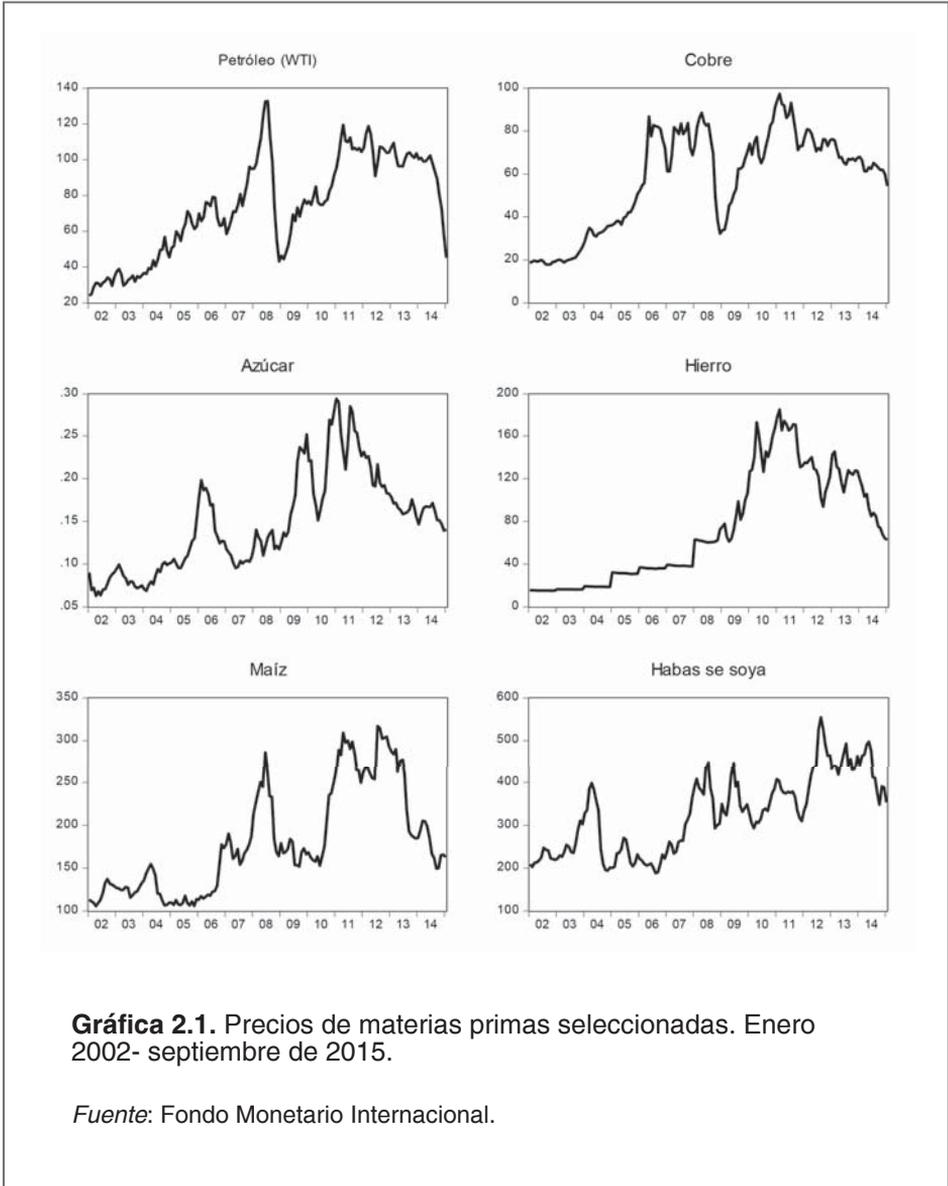
País	Valores para 2014 (en miles de millones de dólares)	Participación del PIB regional para 2014.
China	17.617,3	36,0%
India	7.375,9	15,0%
Japón	4.750,7	9,7%
Indonesia	2.676,0	5,4%
Corea del Sur	1.778,8	3,6%
Arabia Saudí	1.605,7	3,2%
Turquía	1.508,1	3,1%
Irán	1.334,3	2,7%
TOTAL	49.096,86	78,7%

Fuente: Fondo Monetario Internacional.

A continuación se dará un breve resumen sobre los principales tópicos en la literatura en el tema relacionado con la importancia de la demanda asiática de productos básicos. Los estudios más recientes se centran en el papel de la demanda asiática, especialmente de China, en el reciente boom en los precios de las materias primas, entre 2002 y 2008 (Cheung y Morin, 2007, Streifel, 2006 y Jenkins, 2011). De acuerdo a Cheung y Morin (2007) durante ese periodo China fue el país que más contribuyó al incremento mundial de la demanda de cobre, níquel, zinc y petróleo. Según Rosen y Houser (2007) este incremento en la demanda se debió principalmente al crecimiento de industrias intensivas en energía y capital, tales como las industrias de acero, aluminio, cemento y vidrio – productos que se utilizan en la construcción de carreteras y la construcción.

A nivel de Latinoamérica se ha estudiado las diferentes repercusiones del crecimiento de China en el comercio y la inversión extranjera directa de los países latinoamericanos (ver Devlin, Estevadeordal y Rodríguez-Clare, 2006, Jenkins, Peters y Moreira, 2008 y Kotschwar, 2014). El efecto de la demanda China sobre los precios de las materias primas importantes para los países de Latinoamérica es estudiado por Jaramillo, Lehmann y Moreno (2009). En su estudio encuentran una fuerte correlación entre la demanda China del cobre sobre su precio, significativa sólo después del 2000.

En este capítulo se evalúa la importancia de Asia en los precios internacionales de las principales materias primas exportadas por América Latina a Asia, esto es: el petróleo, el cobre, el azúcar, el hierro, el maíz y las habas de soya. En la Gráfica 2.1, a continuación, se presenta la evolución que han tenido los precios de estas materias primas desde el año 2000. Se puede observar un descenso en los precios de las materias primas seleccionadas en los últimos dos años. Los mayores descensos fueron los del hierro y el petróleo, cuyos precios cayeron un 57% y 58%, respectivamente, entre septiembre de 2013 y septiembre de 2015. Menores caídas, aunque no insignificantes, son las del azúcar, el cobre y el maíz, con reducciones en sus precios de 31%, 27% y 20%, respectivamente. Esta reducción en los precios contrasta con el desproporcionado incremento en los precios de la mayoría de materias primas a partir del año 2002 hasta su abrupta caída en 2009, a causa de la crisis financiera global. Entre enero de 2002 y julio de 2008, el auge en los precios llegó a registrar incrementos de 587% para el caso del petróleo (Brent), 457% en el caso del cobre; 379% en el caso del hierro y 190% en los precios del Maíz. La gran volatilidad presente en los precios de los *commodities*, como se puede observar en la gráfica, con periodos de auge y caídas muy fuertes en los precios, añade un elemento de riesgo adicional en los países dependientes de materias primas.



Modelo utilizado

Se utiliza un modelo de vectores autoregresivos (VAR, por sus siglas en inglés) para analizar los efectos de las diferentes variables, especialmente la demanda asiática, en los precios de las materias primas seleccionadas. El modelo VAR es ideal cuando se quiere caracterizar las interacciones simultáneas entre un grupo de variables. Se puede representar de la siguiente forma:

Sea $Y_t = (y_{1t}, y_{2t}, \dots, y_{nt})'$ un vector de $(n \times 1)$, series de variables estacionarias. La forma básica de un modelo de vectores autoregresivos de orden p , VAR(p) se puede representar de la siguiente forma:

$$Y_t = c + \Pi_1 Y_{t-1} + \Pi_2 Y_{t-2} + \dots + \Pi_p Y_{t-p} + \epsilon_t, t = 1, \dots, T. \quad (1)$$

En donde Π_i es una matriz de coeficientes $(n \times n)$ y ϵ_t tiene la característica de ser un vector de ruido blanco, con media cero, sin correlación serial y con matriz de covarianzas constante en el tiempo. Como se puede observar en la ecuación (1), un modelo VAR es un sistema con n variables y n ecuaciones, en el cual cada variable es explicada por sus propios retardos y los retardos de las demás variables. El modelo VAR es muy útil cuando existen sospechas de simultaneidad entre un grupo de variables seleccionadas, y cuando sus relaciones se transmiten a lo largo de un determinado número de periodos.

Variables del modelo

Aparte de los precios de las materias primas anteriormente mencionadas, se tienen en cuenta algunas variables macroeconómicas que es sabido pueden influenciar dichos precios a nivel internacional (véase Borensztein and Reinhart, 1994). Dentro de las variables que se incluyen en el estudio están:

- El tipo de cambio real efectivo de Estados Unidos. Algunos autores que toman esta variable cuando analizan los determinantes de los precios

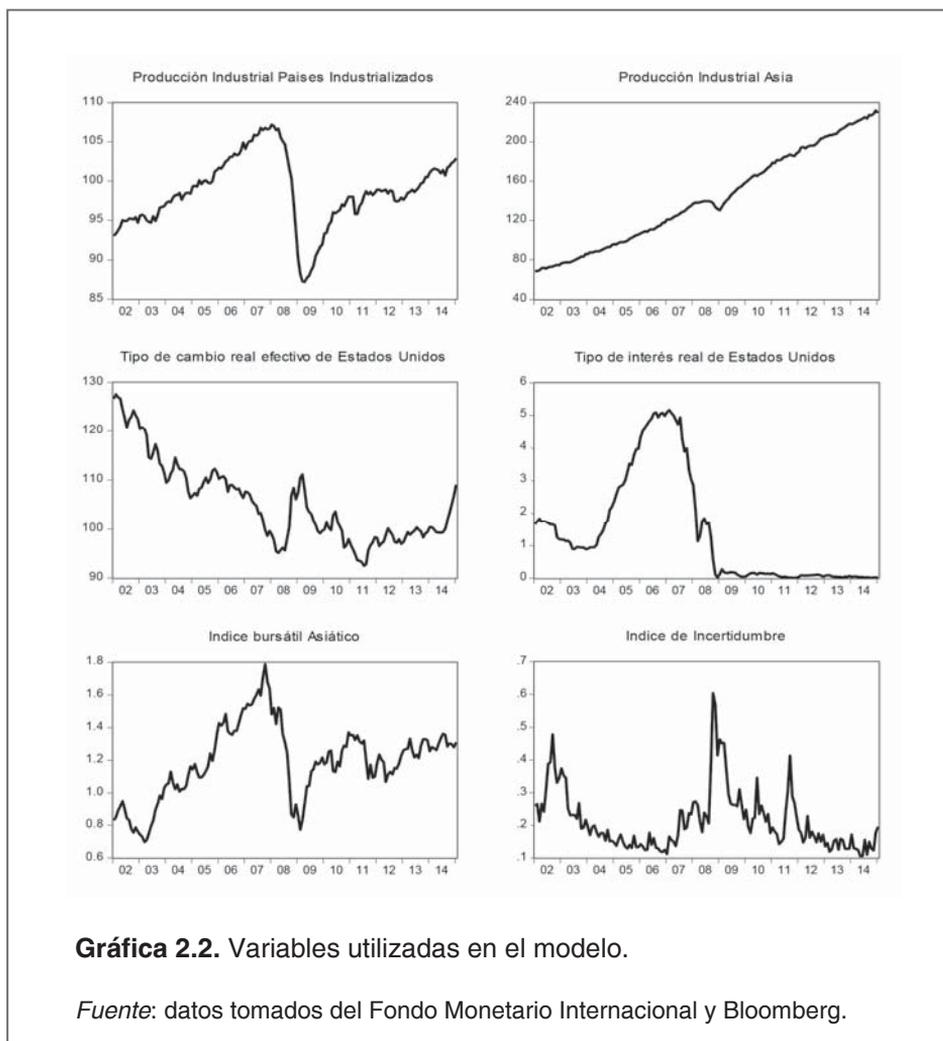
internacionales de materias primas son Vansteenkiste (2009), Hayo, Kutan and Neuenkirch (2011) y Borensztein and Reinhart (1994).

- El tipo de interés real de Estados Unidos. Tomado en sus estudios por Calvo (2008) y Frankel (2008), entre otros.
- Medida de incertidumbre en los mercados: aproximada por el índice VIX (Chicago Board Options Exchange Market Volatility Index), que es el índice más utilizado para medir la volatilidad general de los mercados a nivel internacional. Esta variable es usada por Poncela, Senra y Sierra (2014) para evidenciar la influencia reciente de la incertidumbre en los mercados bursátiles en los precios internacionales de materias primas no energéticas.
- La demanda de los países desarrollados, aproximada por la producción industrial de los países de la Unión Europea más la producción de Estados Unidos y Canadá.
- El nivel de inventarios será tomada de acuerdo a la disponibilidad de información. Esta variable es utilizada para capturar la evolución de cada uno de los mercados por separado.

Para captar el efecto de Asia en los precios de las principales materias primas exportadas por Latinoamérica, se tienen en cuenta dos variables adicionales: la producción industrial de los países asiáticos (demanda de países asiáticos) y un índice de acciones de los principales mercados bursátiles de Asia. En el Anexo 2.1 se presentan con mayor detalle las variables utilizadas en el modelo, así como las fuentes de las mismas. El periodo escogido para el análisis comprende desde enero de 2002 a enero de 2015. En este periodo la influencia de Asia en el comercio mundial ha sido mayor debido, entre otras cosas, al ingreso de China en Organización Mundial del Comercio, OMC, el 11 de diciembre de 2001 y al notable crecimiento asiático durante este periodo¹⁰.

¹⁰ Se utilizan datos mensuales y las variables están expresadas en términos reales. Antes de estimar el modelo se realizaron las pruebas de raíz unitaria Augmented Dicky Fuller, ADF, y Phillips Perron, PP, a cada una de las variables del modelo, con el fin de conocer el orden de integración. A excepción de la variable de incertidumbre, VIX, que es integrada de orden cero, las variables restantes son integradas de orden uno $I(1)$, por lo que se diferenciaron para lograr la estacionariedad.

En la Gráfica 2.2 se pueden observar algunas de las variables seleccionadas en el modelo. El efecto de la crisis financiera global se puede ver plasmada en muchas de las series: la caída de la demanda de los países industrializados, Estados Unidos y Europa, a partir de mayo de 2008; el derrumbe en las bolsas asiáticas, a partir de octubre de 2007; el incremento en la incertidumbre mundial, aproximada por el VIX, que tiene su pico más alto en octubre de 2008; y la agresiva política monetaria expansionista de Estados Unidos, evidenciada en la caída de los tipos de interés en términos reales.



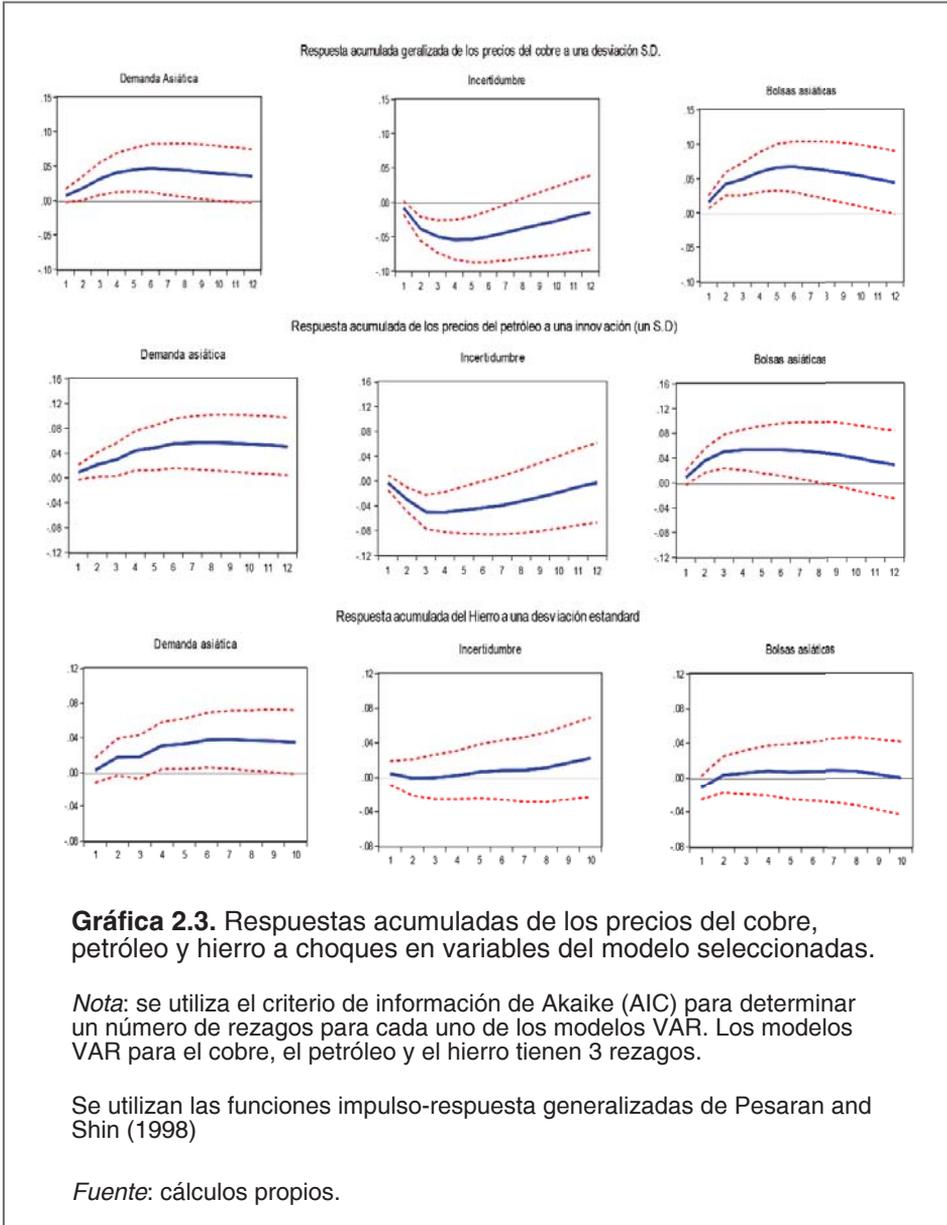
Resultados

A continuación se presentan los resultados de la estimación del modelo VAR. El propósito fundamental es examinar las relaciones a corto plazo entre las variables utilizadas en el modelo, específicamente la relacionada con las variables asiáticas (demanda y mercado bursátil) en los precios de las principales materias primas exportadas por Latinoamérica. Como primera medida se analizan las funciones impulso-respuesta del modelo, con el fin de evaluar el impacto de un choque en estas variables en los precios de las materias primas. Se estiman las funciones impulso-respuesta generalizadas de Pesaran y Shin (1998), cuyo enfoque no depende de la ordenación en el VAR¹¹. Adicionalmente se examina la descomposición de la varianza del error de predicción de los precios de las materias primas, con el fin de constatar la importancia de las variables macroeconómicas en la variabilidad de los precios de los *commodities* examinados.

En la Gráfica 2.3 se presentan algunos de los resultados más interesantes. Las estimaciones de las funciones impulso-respuesta se realizaron a un horizonte de 12 meses, con intervalos de confianza de 95% y muestran las respuestas acumuladas de los precios de las materias primas seleccionadas en el estudio ante innovaciones o choques en las diferentes variables del sistema. En el Anexo 2.2 se pueden observar los resultados del modelo en su totalidad. Los resultados en la Gráfica 2.3 verifican el efecto positivo y significativo de la demanda asiática sobre los precios del cobre, el petróleo y el hierro. Es importante resaltar que el choque en la demanda asiática corresponde a un aumento en la variable de una desviación estándar por un periodo (es decir, el choque es transitorio) y que las bandas de confianza se utilizan para establecer la significancia estadística de la respuesta. En otras palabras, solo en el período en que el intervalo de confianza excluye al valor de cero la función de impulso-respuesta es estadísticamente significativa al 5%. Para los casos del cobre y el petróleo, la respuesta de los precios ante un choque de la demanda asiática empieza a ser significativa después del tercer mes

¹¹ Pesaran y Shin (1998) construyen un conjunto ortogonal de innovaciones que se mantiene invariante a la ordenación de las variables en el modelo VAR. Bajo la descomposición de Cholesky, por el contrario, las funciones impulso-respuesta y la descomposición de la varianza son sensibles al orden de las ecuaciones en el VAR.

aproximadamente y dura entre 7 y 10 meses. La respuesta acumulada en el precio del hierro, por el contrario, es más rezagada y un poco menos duradera. La demanda asiática no impacta de forma significativa las demás materias primas analizadas en este estudio (ver Anexo 2.2). Por otro lado, el impacto de un choque (de una desviación estándar) de incertidumbre sobre el precio del cobre y el petróleo es negativo, significativo y bastante duradero. Una explicación a este comportamiento es que la incertidumbre o la volatilidad en el mercado financiero hacen que los inversores más reacios al riesgo vendan los activos financieros denominados en estos dos *commodities*. La relación negativa entre la variable de incertidumbre y los precios de las materias primas está en línea con los resultados de Poncela, Senra y Sierra (2014), quienes evaluaron la misma relación para un conjunto de 44 materias primas no energéticas. Por último, el impacto de un choque positivo en las bolsas asiáticas produce un incremento en los precios del cobre (que tarda en desvanecerse 11 meses), del petróleo (con una duración de 8 meses), del azúcar y el maíz (de sólo 1 mes de duración, ver Anexo 2.2).



La descomposición de la varianza del error de predicción, por otro lado, se entiende como la proporción de los movimientos de una serie (en este caso los precios de las materias primas), debido a sus movimientos o

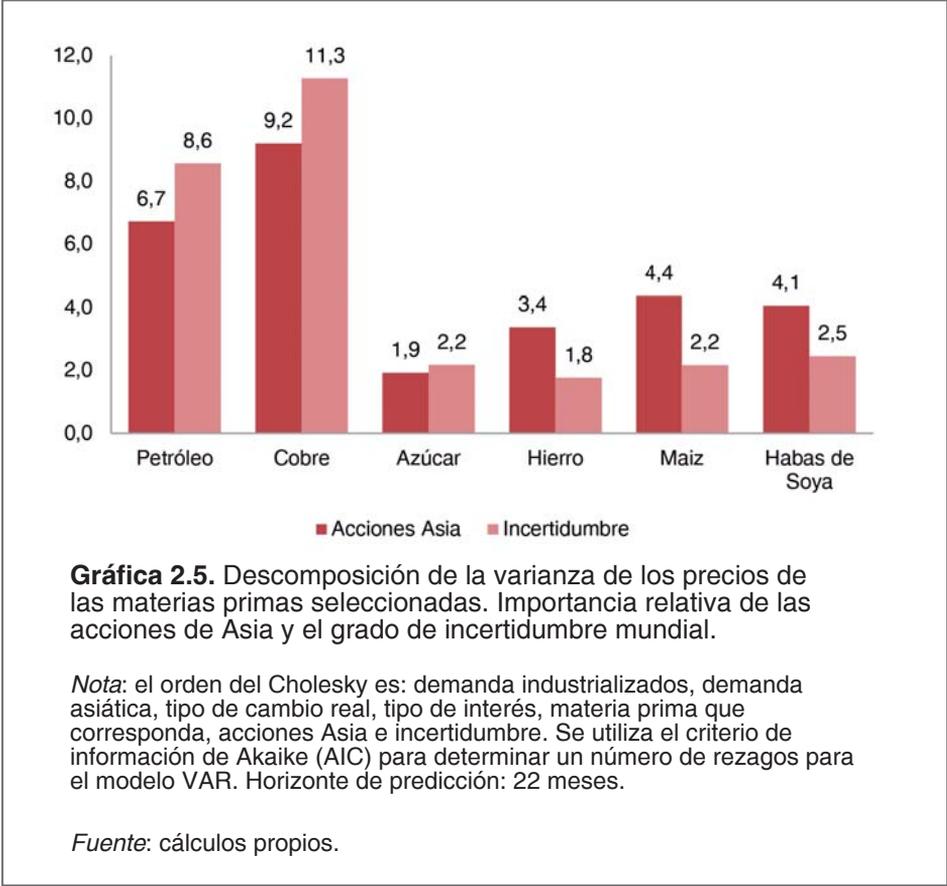
innovaciones propias versus las innovaciones de las otras variables del modelo. Para este ejercicio se utiliza el método de ortogonalización de Cholesky (véase Lütkepohl, 2006, págs. 174-181) para ortogonalizar los residuos del VAR¹².

Los resultados muestran que los precios de las materias primas son la fuerza dominante de su propia variabilidad (en el Anexo 2.3 se presenta la totalidad del análisis de descomposición de varianza). Tal vez los resultados más llamativos tienen que ver con la importancia de las variables asiáticas en la variabilidad de varios precios de materias primas. Para *commodities* como el petróleo, el cobre, el hierro y las habas de soja la importancia de la demanda asiática en la dinámica de sus precios supera el peso de la demanda de los países desarrollados. En la Gráfica 2.4 se presenta el aporte de la demanda asiática y la demanda de los países industrializados a la variabilidad de los precios de las materias primas seleccionadas en el modelo a un horizonte de predicción de 22 meses. El 8.2% de la variabilidad de los precios del cobre es explicada por movimientos en la demanda asiática. En el caso del petróleo y el hierro la importancia de la demanda asiática es de 7.7% y 5.3%, respectivamente.

12 Se utiliza la siguiente ordenación de las variables (demanda industrializados, demanda asiática, tipo de cambio real, tipo de interés, precio de la materia prima correspondiente, acciones Asia, incertidumbre)



Las variables de incertidumbre y mercado bursátil asiático tienen un peso importante en las perturbaciones de los precios del cobre y el petróleo (ver Gráfica 2.5): el 6,7% y el 9,2% de la variabilidad en estos precios es explicada por las acciones de Asia. Para materias primas como el hierro, el maíz y las habas de soja las acciones de Asia tienen un peso más importante en sus perturbaciones que la incertidumbre mundial. Es importante resaltar que el tipo de cambio real es el segundo factor más importante asociado a la perturbación de los precios de las materias primas, después de su propia variabilidad, contando con un porcentaje del 13% para el caso del petróleo y el cobre (ver Anexo 2.3). Las pruebas de idoneidad del modelo, pruebas LM de correlación serial multivariada, así como la versión multivariada de la prueba de heteroscedasticidad de White indican que el modelo está bien especificado.



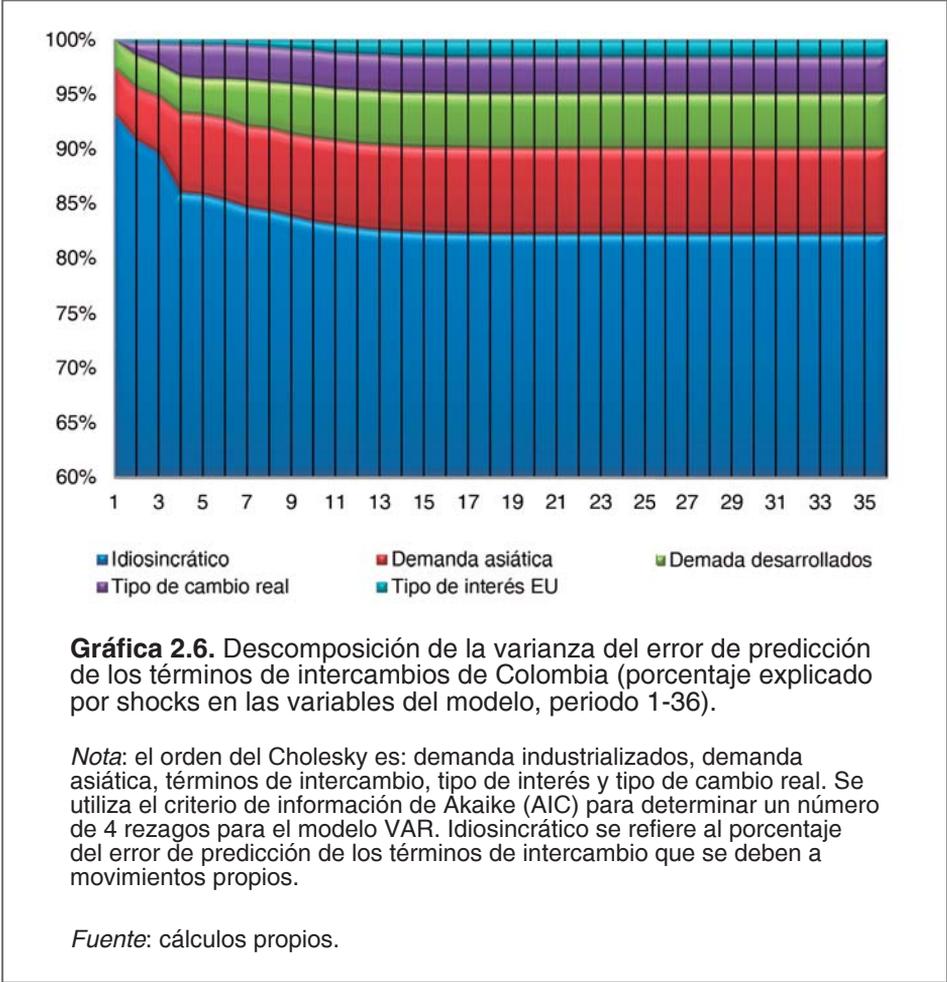
Como un ejercicio adicional y preliminar se realiza la estimación de un modelo VAR tendiente a evaluar el efecto Asia en los términos de intercambio colombianos (medido como el precio de las exportaciones sobre el precio de las importaciones). Según autores como Vidal, Peláez y De Miranda (2015), los términos de intercambio afectan de manera significativa el crecimiento económico colombiano. En este sentido cabría preguntarse ¿qué tan importante es la demanda asiática para los términos de intercambio colombianos?, dada su ya comprobada relevancia en los precios de las materias primas analizadas previamente.

Se estima un VAR (p) con las mismas características de la ecuación (1). Las variables del modelo están representadas en el vector Y_t

de la siguiente forma $Y_t = (tot_t, di_t, da_t, reer_t, i_t)'$. Donde tot_t son los términos de intercambio de Colombia; di_t es la demanda de los países industrializados, da_t representa la demanda asiática, $reer_t$ el tipo de cambio real efectivo de Estados Unidos; i_t es el tipo de interés real de Estados Unidos¹³.

A continuación, en la Gráfica 2.6, se presenta la descomposición de la varianza del modelo VAR, con el fin de evaluar la importancia relativa de la demanda asiática en las perturbaciones de los términos de intercambio colombianos. Como se puede observar, los choques idiosincráticos son los que explican un mayor porcentaje de la variabilidad en los términos de intercambio, seguido el aporte de la demanda asiática, con un 7.9% a partir del primer año y medio, la demanda de los países industrializados, con un 5% y el tipo de cambio real efectivo y el tipo de interés real de Estados Unidos con un 5% y un 3%, respectivamente. Es importante resaltar la importancia relativa que tienen los choques de la demanda asiática, que supera la demanda de los países industrializados, sobre la dinámica de los términos de intercambio colombianos.

¹³ Se utiliza el método de ortogonalización de los residuos de Cholesky, con el siguiente orden de las variables:



Conclusiones

El rápido crecimiento de Asia de los últimos años, especialmente el correspondiente a China e India, junto con el ingreso de China en la Organización Mundial de Comercio a finales de 2001, ha hecho que la región influya de manera decisiva en el comercio y las finanzas a nivel

mundial. Este capítulo evalúa la importancia de Asia para Latinoamérica en lo relacionado con las materias primas. El análisis del efecto asiático en Latinoamérica se analiza por medio de dos canales, el comercial y el de los precios internacionales de las materias primas. En el primer canal se describe el patrón comercial Asia-Latinoamérica. La investigación evidencia una asimetría en las relaciones comerciales de ambas regiones, en donde la mayoría de las exportaciones de Latinoamérica están concentradas en pocos *commodities* (principalmente combustibles minerales, cobre, hierro, habas de soya, entre otros), que representaron el 69% del total de ventas de Latinoamérica a Asia en 2014. Por el contrario, las compras de Latinoamérica a Asia están enmarcadas en una diversidad muy alta de bienes manufacturados, que van desde teléfonos celulares, circuitos integrados para procesadores, hasta memorias USB. Por otro lado, el canal de los precios internacionales evalúa la importancia de la demanda asiática en los precios internacionales de los principales *commodities* exportados por la región a Asia, dentro de los que se encuentran petróleo, el cobre, el hierro, las habas de soya, el azúcar y el maíz.

Asia representó casi la mitad del Producto Interno Bruto mundial para 2014, por lo tanto, su crecimiento puede impactar los precios internacionales de los *commodities* que demanda su población, como el caso del maíz, el azúcar y la soya, y/o *commodities* necesarios para su desarrollo, principalmente las necesarias en la construcción de carreteras y la construcción, cuyas industrias utilizan materias primas como petróleo, cobre y hierro, productos exportados por Latinoamérica a Asia. Los resultados evidencian la importancia de la demanda asiática principalmente en el petróleo, el cobre, el hierro y las habas de soya, materias primas para las cuales la demanda asiática es más importante que la demanda de los países industrializados (Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea). Los resultados del modelo planteado indican que el 8.2% de la variabilidad en los precios del cobre es explicada por movimientos en la demanda asiática. En el caso del petróleo y el hierro la importancia de la demanda asiática es de 7.7% y 5.3%, respectivamente. Es importante resaltar el efecto de los mercados bursátiles asiáticos sobre los precios de estas materias primas, lo cual evidencia la importancia cada vez mayor de los factores financieros en algunos mercados de materias primas. El 6,7% y el 9,2% de la variabilidad en los precios del petróleo

y el cobre, respectivamente, es explicada por las acciones de Asia. En el caso del hierro y las habas de soya la importancia relativa de las acciones asiáticas representan un 3,4% y 4,1% de la variabilidad en sus precios, respectivamente.

Al analizar específicamente el caso colombiano, las relaciones comerciales del país con Asia siguen un patrón similar al descrito anteriormente para Latinoamérica. La mayoría de las exportaciones de Colombia a Asia están compuestas por aceites del petróleo y hullas, las cuales representaron en el 2014 el 84% del total exportado por el país a Asia. Las importaciones, por el contrario, representan una gran cantidad de bienes. Los resultados del modelo que evalúa la importancia de la demanda asiática para los términos de intercambio colombianos evidencian un aporte de la demanda asiática de 7.9% en la variabilidad en los términos de intercambio, lo que indica una relevancia no insignificante de Asia en una variable tan importante como los términos de intercambio.

Este escrito representa una primera aproximación al estudio del vínculo Asia-Latinoamérica en lo relacionado con las materias primas. El aporte fundamental de este estudio radica en que se reconoce la importancia de Asia para América Latina tanto en el aspecto comercial, como en el relacionado con los precios internacionales de las materias primas. Más estudios son necesarios para evaluar el impacto de la demanda asiática en los términos de intercambio, así como en el crecimiento económico de la totalidad de países latinoamericanos.

Bibliografía

- Borensztein, E., & Reinhart, C. M. (1994). The macroeconomic determinants of commodity prices. *Staff Papers-International Monetary Fund*, 236-261.
- Bulmer-Thomas, V., & de Neira, M. U. (1998). *La historia económica de América Latina desde la independencia* (p. 105). México; Fondo de cultura económica.

- Calvo, G. (2008). Exploding commodity prices, lax monetary policy, and sovereign wealth funds.
- Cheung, C., & Morin, S. (2007). *The impact of emerging Asia on commodity prices* (No. 2007, 55). Bank of Canada Working Paper.
- Devlin, R., Estevadeordal, A., & Rodriguez-Clare, A. (2006). *The Emergence of china: Opportunities and challenges for latin america and the caribbean*. IDB.
- Frankel, J. (2008). An explanation for soaring commodity prices. *VoxEU.org* (Accessed on March 25, 2008).
- Hayo, B., Kutan, A. M., & Neuenkirch, M. (2012). Communication matters: US monetary policy and commodity price volatility. *Economics Letters*, 117(1), 247-249.
- Jaramillo, P., Lehmann, S., & Moreno, D. (2009). China, precios de commodities y desempeño de América Latina: Algunos hechos estilizados. *Cuadernos de economía*, 46(133), 67-105.
- Jenkins, R. O. (2011). El "efecto China" en los precios de los productos básicos y en el valor de las exportaciones de América Latina. *Revista de la CEPAL*.
- Jenkins, R., Peters, E. D., & Moreira, M. M. (2008). The impact of China on Latin America and the Caribbean. *World Development*, 36(2), 235-253.
- Kotschwar, B. (2014). China's economic influence in Latin America. *Asian Economic Policy Review*, 9(2), 202-222.
- Lütkepohl, H. (2006). *Structural vector autoregressive analysis for cointegrated variables* (pp. 73-86). Springer Berlin Heidelberg.
- Peláez, J.T. & Sierra, L.P. (2016). Does industrial employment react to movements in the real exchange rate? An empirical analysis for Colombia, 2000-2010. *Latin American Journal of Economics*. In press.
- Pesaran, H. H., & Shin, Y. (1998). Generalized impulse response analysis in linear multivariate models. *Economics letters*, 58(1), 17-29.
- Poncela, P., Senra, E., & Sierra, L. P. (2016). Long-term links between raw materials prices, real exchange rate and relative de-industrialization in a commodity dependent economy: empirical evidence of "Dutch disease" in Colombia. *Empirical Economics*. DOI 10.1007/s00181-016-1083-7
- Poncela, P., Senra, E., & Sierra, L. P. (2014). Common dynamics of nonenergy commodity prices and their relation to uncertainty. *Applied Economics*, 46(30), 3724-3735.
- Rosen, D. H., & Houser, T. (2007). *China energy: a guide for the perplexed*. Center for Strategic and International Studies and Peterson Institute for International Economics, Washington, DC (United States).

- Sierra, L. P., & Manrique, K. (2014). A first approach to the impact of the real exchange rate on industrial sectors in Colombia. *CEPAL Review*, (114), 119-134.
- Streifel, S. (2006). Impact of China and India on global commodity markets: focus on metals and minerals and petroleum. *Development Prospects Group/World Bank, UU World Investment Report*.
- Vansteenkiste, I. (2009). How important are common factors in driving non-fuel commodity prices? A dynamic factor analysis.
- Vidal Alejandro, P., Peláez, J. T., & Miranda, M. D. (2015). Restricciones de Balanza de Pagos en Colombia. Efectos de la apertura internacional y el aumento del comercio con Asia (*April 19, 2015*). *FCEA Documentos de Trabajo*, (3).

Anexo 2.1.

Variables utilizadas en el modelo VAR

Materias primas

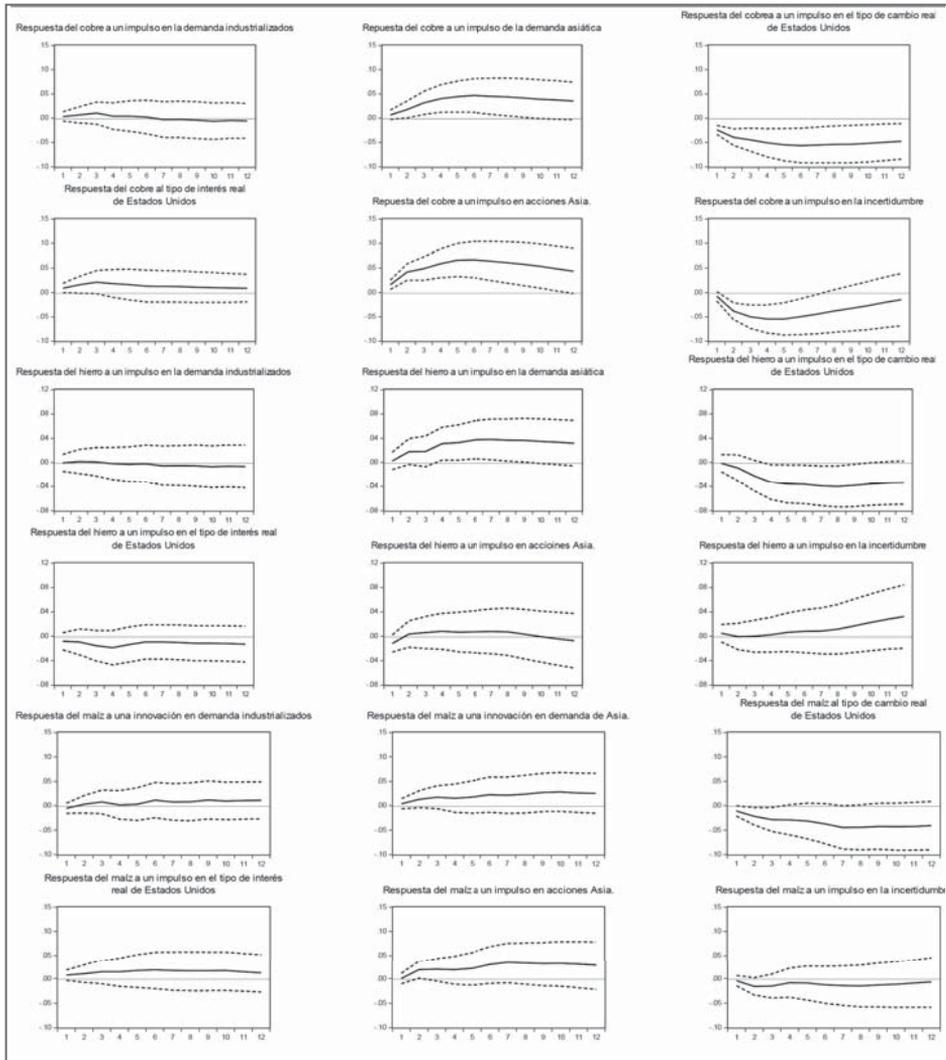
Variable	Descripción Fondo Monetario Internacional (FMI)
Aluminio	Pureza mínima 99,5%, precio spot del <i>London Metal Exchange</i> (LME), puertos CIF UK, USD por tonelada métrica. Fuente: FMI.
Cobre	Cátodos grado A, precio spot del LME, puertos europeos CIF, USD por tonelada métrica. Fuente: FMI
Hierro	Importación de hierro de China. Puerto de Tianjin, USD por tonelada métrica Fuente: FMI
Petróleo	Petróleo crudo, Brent, luz mezcla 38 API, FOB Reino Unido, USD por barril. Fuente: FMI
Maíz	Maíz EE.UU No.2 amarillo, FOB Golfo de México, USD por tonelada métrica. Fuente: FMI.
Azúcar	Azúcar, precio de importación europeo, CIF Europa, centavos de dólar por libra. Fuente: FMI.

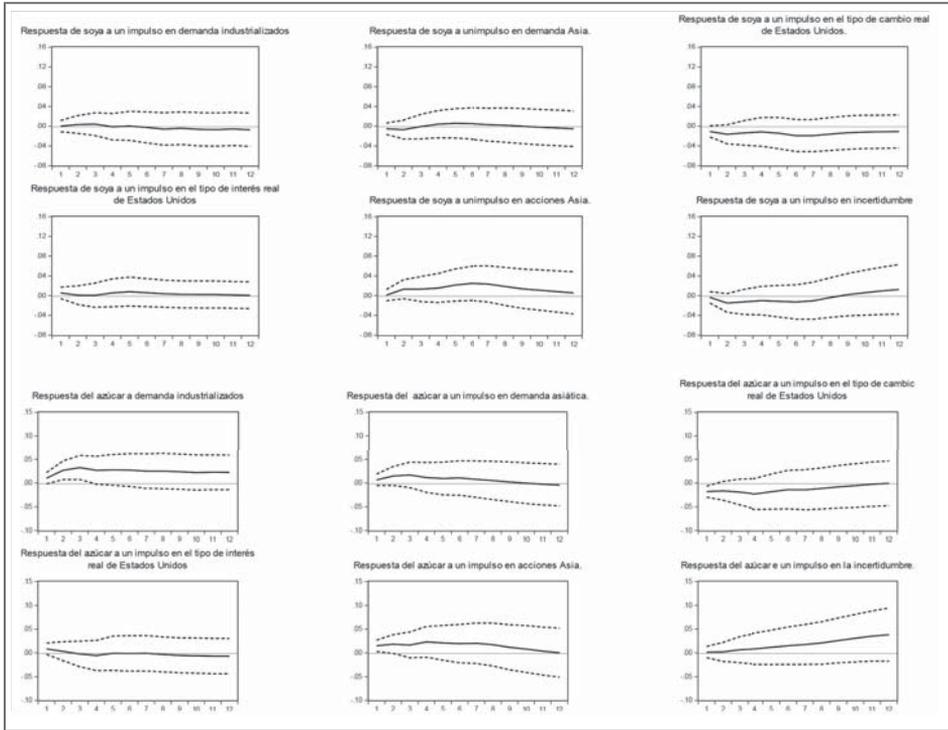
Variables Macroeconómicas

Variable	Descripción
Tipo de cambio real efectivo de Estados Unidos	Número Índice /averages /seas. ajustado /País: Estados Unidos/Fuente: FMI, Washington
Tipo de interés	Tasa de interés de bonos del Tesoro a 3 meses /porcentaje /País: Estados Unidos /Fuente: FMI, Washington
Producción Industrial Asia	Producción industrial de Asia emergente, 2005=100 Asia sumada a la producción industrial de Japón. Fuente: CPB World Trade Monitor.
Producción Industrial Industrializados	Producción industrial de los países de la Unión Europea más la producción de Estados Unidos y Canadá. Fuente: FMI, Whashington
Índice de incertidumbre	VIX, índice de volatilidad del mercado de opciones de Chicago. Fuente: Bloomberg.
Índice bursátil asiático	MSCI (Morgan Stanley Capital International) AC ASIA INDEX. Fuente: Bloomberg.
Índice de Precios al consumidor (se utiliza para deflactar las variables)	IPC todos los productos/Promedio / Número índice / Año base: 2005 / medias / País: Estados Unidos / Fuente: FMI, Washington.

Anexo 2.2.

Respuestas acumuladas de los precios de las materias primas a una innovación de una desviación estándar en variables del modelo.





Nota: se utilizan las funciones impulso-respuesta generalizadas de Pesaran and Shin (1998).

Anexo 2.3.

Descomposición de la varianza del error de predicción de los precios de las materias primas (porcentaje explicado por shocks en las variables del modelo)

Período 22	Error Estándar	Demanda industrializados	Demanda Asia	Tipo de cambio real efectivo de Estados Unidos	Tipo de interés real de Estados Unidos	Idiosincrático	Acciones Asia	Incertidumbre
Azúcar	0,018	6,8	1,3	6,5	3,1	78,3	1,9	2,2
Hierro	0,017	0,4	5,3	3,3	1,9	83,9	3,4	1,8
Maíz	0,018	4,8	2,3	6,3	2,2	77,9	4,3	2,2
Petróleo	0,017	1,6	7,7	13,2	2,7	59,6	6,7	8,6
Habas soya	0,017	1,2	2,3	4	1,8	84,2	4,1	2,5
Cobre	0,017	2	8,2	12,9	3,7	52,6	9,2	11,3

Nota. El orden del Cholesky es: demanda industrializados, demanda asiática, tipo de cambio real, tipo de interés, materia prima que corresponda, acciones Asia e incertidumbre.

Idiosincrático se refiere al porcentaje del error de predicción de los precios de las materias primas que se deben a movimientos propios.

Horizonte de predicción: 22 meses.

Fuente: cálculos propios.

Capítulo 3

Vulnerabilidades del crecimiento
colombiano a la desaceleración
de la economía China

Pavel Vidal Alejandro
Lina Fernanda Rodríguez

Introducción

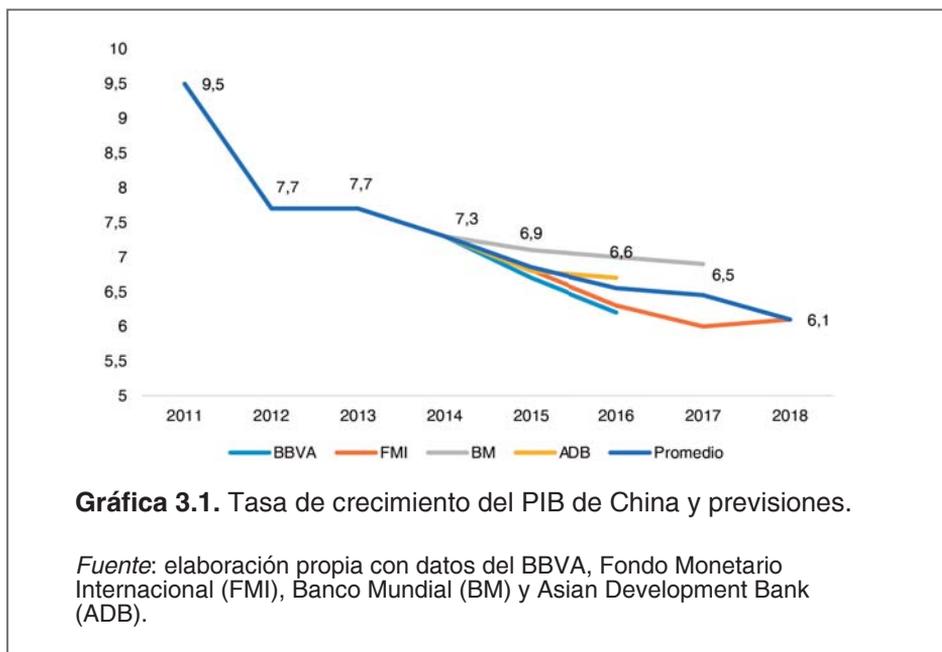
La economía china viene transitando por un franco proceso de desaceleración que amenaza la estabilidad y la dinámica de expansión de la economía mundial, en particular de aquellos países que más se han beneficiado del más reciente boom en los precios y la demanda de materias primas. En esta situación se encuentra la mayoría de los países de la región latinoamericana, incluyendo Colombia.

Las proyecciones internacionales apuntan a que éste es un proceso que continuará, debido a que las autoridades chinas persiguen transitar desde un modelo de crecimiento apoyado en exportaciones, inversiones y endeudamiento de las empresas públicas, a uno impulsado en el consumo y la expansión de la clase media. Este cambio estructural, además, deberá venir acompañado de una gradual liberalización de la cuenta financiera de la balanza de pagos, una mayor transparencia en el sistema bancario y una reforma de las instituciones en general.

El FMI (2012) y Banco Mundial (2016) coinciden que China podrá manejar de manera ordenada este cambio estructural y garantizar un “aterrizaje suave”, dadas las importantes reservas y espacios que tienen las autoridades para poner en marcha políticas de incentivos al crecimiento.

La desaceleración de la economía China se hizo más aguda desde el año 2012. Para el 2015 se prevé, en promedio, una tasa de crecimiento del PIB de China igual a 6.9%. Para el 2016, la tasa de crecimiento del PIB se prevé en 6,6%, mientras que para el 2017 y 2018, de acuerdo a las previsiones

elaboradas con el FMI y el Banco Mundial, se apunta a un crecimiento de 6,5% y 6,10% (ver Gráfica 3.1).



En el presente siglo China se ha convertido en el segundo socio comercial de Colombia, solo por debajo de los EEUU y superando el peso de socios tradicionales como Ecuador y Venezuela. Dada la creciente dependencia al gigante asiático se espera un efecto directo de la desaceleración china sobre la economía colombiana, a lo que se le sumaría un efecto indirecto dado el impacto que tal escenario tiene sobre flujos comerciales y financieros internacionales y en particular sobre los otros socios comerciales de Colombia.

En el presente capítulo se examinan tres posibles canales de contagio de dicha desaceleración sobre el crecimiento del PIB colombiano. Estos tres canales se enfocan en las exportaciones reales, los términos de intercambio y el financiamiento exterior neto, lo cual se sustenta en la propuesta teórica del Modelo de Crecimiento Restringido por Balanza de Pagos (CRBP) y los resultados econométricos obtenidos para Colombia por Vidal, de Miranda y Peláez (2013).

El modelo CRBP relaciona el crecimiento del ingreso de las economías con la balanza de pagos, por lo que reporta un marco conceptual para las relaciones macroeconómicas, el cual permite considerar determinados mecanismos de transmisión de un shock externo sobre la dinámica de crecimiento de los países. La lógica del modelo CRBP propone que el equilibrio de balanza de pagos impone un límite al crecimiento de las economías, lo cual se convierte en una relación de interés para analizar algunos desafíos que enfrenta en el presente y en el futuro cercano la política económica colombiana, pues viene aconteciendo de manera paralela una desaceleración del PIB de Colombia junto con un incremento del déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Precisamente, en la persistencia de ambas tendencias, es que radica una de las vulnerabilidades más evidentes de la economía colombiana para enfrentar los impactos de la desaceleración china.

El capítulo se estructura de la siguiente manera. En la sección 2, se establece el nivel de dependencia comercial entre países de la región y China. En la sección 3, se muestran los resultados del modelo de crecimiento económico con restricción de balanza de pagos para Colombia. En la sección 4, se exponen los probables canales de contagio de la economía colombiana debido a la desaceleración de la economía china. Y finalmente, en la sección 5, se concluye examinando las vulnerabilidades y opciones de política frente a este shock.

Dependencia comercial entre países de la región y China

A continuación se examinan algunos indicadores convencionales para ilustrar la dependencia comercial de Colombia con China. Estos se comparan con otras cuatro economías de la región: Chile, México y Perú (constituyen la Alianza del Pacífico junto con Colombia), añadimos también la comparación con Brasil, por ser la economía de mayor peso en la región.

En este sentido, cabe anotar que Pastrana (2014) examina algunos de estos indicadores convencionales para establecer el estado de las relaciones entre los miembros de la Alianza y China, a partir de los cuales obtiene indicadores similares a los expuestos en seguida.

En la Tabla 3.1 se calcula para cada uno de esos países, en el periodo 2010-2014, el porcentaje de las exportaciones (X) e importaciones (M) a China en relación al total de sus exportaciones y de su PIB.

En relación al intercambio comercial (suma de exportaciones e importaciones), se aprecia que Perú es el país que presenta mayor nivel de dependencia comercial con China según este indicador (19,73%), seguido por Chile y Brasil con 18,55% y 12,98%, respectivamente. Mientras que Colombia y México son los países con menores porcentajes en este indicador, 10,03% y 8,08%, respectivamente. En comparación con el tamaño del PIB, Chile tiene el valor de intercambio comercial con China con mayor peso relativo (12,6%). En el caso de Colombia, solo representa un 3,6% (ver Tabla 3.1).

Tabla 3.1.
Peso Promedio del Comercio con China

País	X+M China/ X+M Totales	X China/Total	M China/Total	X+M China/PIB dólares corrientes
Perú	19,73%	18,54%	20,99%	7,77%
Chile	18,55%	20,78%	16,19%	12,60%
Brasil	12,98%	14,96%	11,18%	3,09%
Colombia	10,03%	5,88%	13,97%	3,63%
México	8,08%	1,50%	14,41%	5,22%

Fuente: elaboración propia con datos del World Integrated Trade Solution (WITS) y BM.

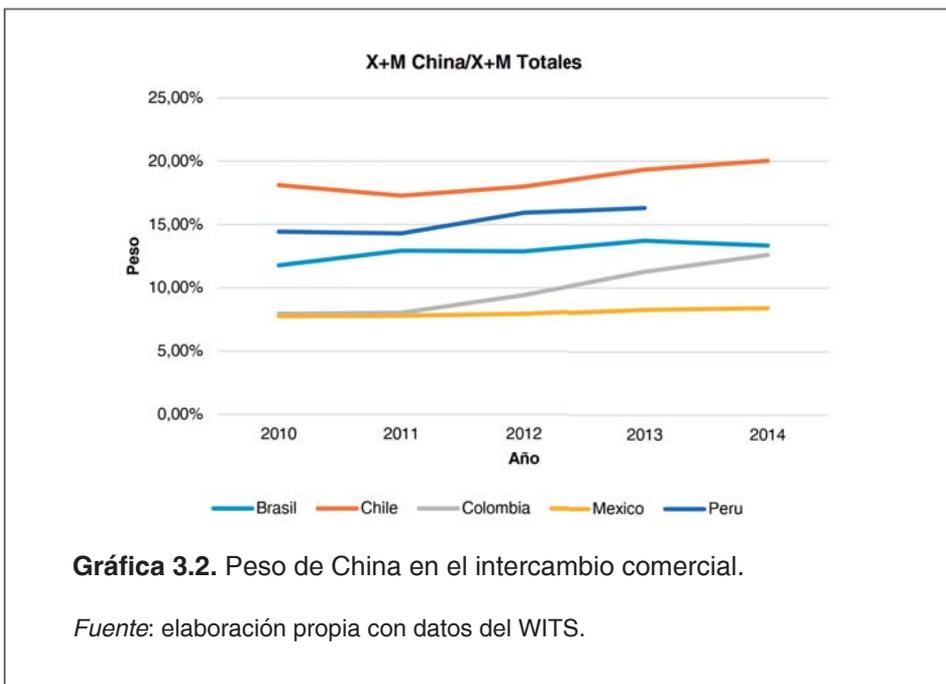
Considerando solo el valor de las exportaciones dirigidas a China respecto al total de exportaciones del país, se distingue que Chile es la economía que dirige una mayor porción de sus ventas externas a China; lidera con un 20,78%. A continuación, se encuentran Perú y Brasil con

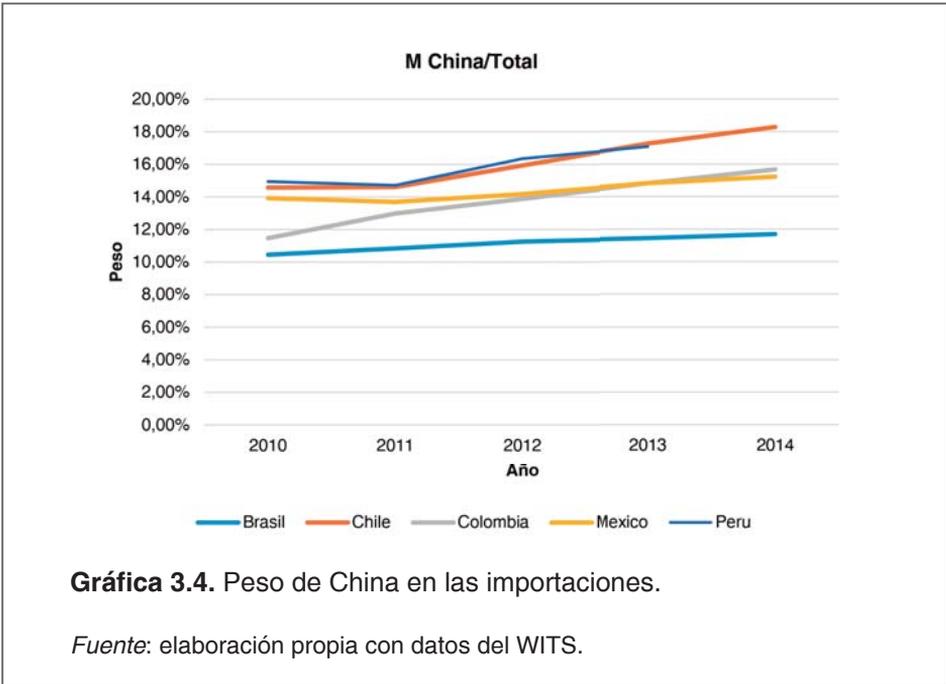
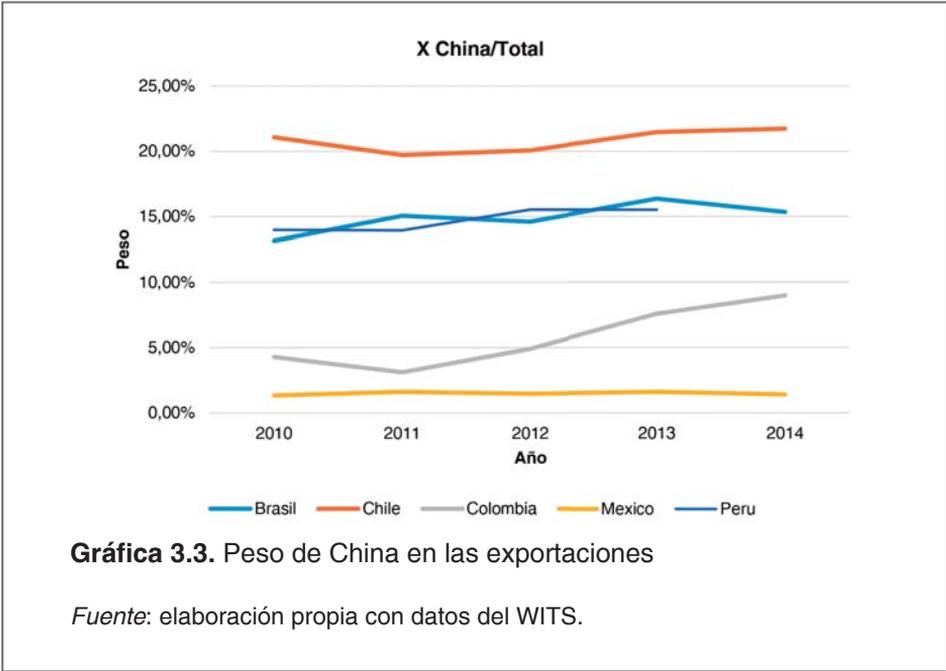
18,54% y 14,96%, respectivamente y en último lugar nuevamente se ubican Colombia y México con 5,88% y 1,50%.

Procediendo de igual manera respecto a las importaciones provenientes de China, se aprecia que Perú es la economía con mayor proporción de sus importaciones provenientes de dicho país, comparado con los demás países consultados, siendo este valor de 20,99%. Luego se ubican Chile y México con 16,19% y 14,41% y, finalmente, Colombia y Brasil con 13,97% y 11,18%, respectivamente.

En resumen, Colombia no es el país de la región con mayor vinculación comercial con China. Perú y Chile son las economías que sobresalen con mayores porcentajes de dependencia.

En las Gráficas 3.2, 3.3 y 3.4 se ilustra la evolución en el tiempo de estos tres indicadores. En los anexos estadísticos 3.1, 3.2 y 3.3 se relacionan los porcentajes.

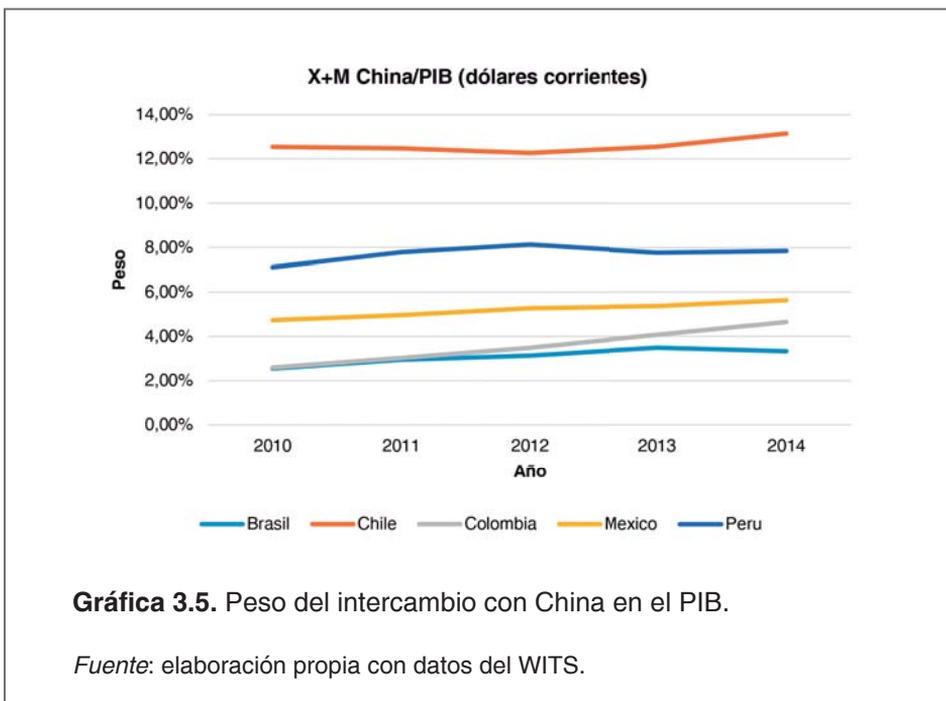




En el periodo 2010-2014, el peso de China en el intercambio comercial ha crecido en todos los países, aunque no con igual ritmo. En particular, Colombia es el país que presenta mayor crecimiento del nivel de dependencia comercial con China, en 2010 representaba un 8% y en 2014 un 12,6%.

En este orden de ideas, Creutzfeldt (2012), por ejemplo, explica el carácter de las relaciones entre Colombia y China a través de la intensificación en sus relaciones comerciales a partir de 2002, afirmando un crecimiento de las exportaciones hacia China pero un crecimiento aún mayor de las importaciones desde dicho país.

También las cinco economías examinadas muestran un aumento de la proporción de sus exportaciones e importaciones enviadas a China (ver Gráfica 3.3 y 3.4). En relación al PIB, también se distingue un incremento en el tiempo, siendo el caso de Colombia el más destacado con un aumento desde 2,6% en 2010 a un 4,64% en 2014 (ver Gráfica 3.5 y Anexo 3.4).



En síntesis, hasta el año 2014 no se aprecia que la desaceleración de la economía china haya tenido un impacto negativo sobre el valor relativo de las exportaciones e importaciones en los países de la Alianza del Pacífico y en Brasil. Más bien, estas han seguido creciendo, con mayor velocidad en el caso colombiano.

En la Tabla 3.2 se examinan los principales productos que están detrás de las cifras agregadas de comercio internacional. Como tendencia general es visible que la mayoría de estos países exportan minerales, metales y combustibles. Específicamente exportan minerales Brasil (31,65%), Chile (33,94%), México (25,37%) y Perú (68,91%), respecto al total de sus exportaciones a China. Mientras que exportan metales Chile (49,08%), Colombia (6,16%) y Perú (14,20%). Exportan combustibles Brasil (8,55%) y Colombia (92,21%).

En el caso de Colombia, a la exportación de combustibles (92,21%) y metales (6,16%), le siguen las pieles y cueros con un porcentaje mucho menor (0,64%). En los metales se distinguen como productos la fundición de hierro y acero (3,16%), el cobre y sus manufacturas (2,78%).

Rompen el patrón de minerales y combustibles solo Brasil con un peso de 42,63% en los vegetales, debido a la exportación a China de habas de soja, siendo el mayor suministrador de quien a su vez es el mayor importador mundial de este producto. Otros productos distintos los exporta México en la categoría de coches de turismo, vehículos automóviles y autopartes (36,54%); Chile con madera (7,60%) y Perú con productos alimenticios (12,11%).

Para el grupo de productos importados desde China, sobresale el hecho de que los cinco países latinoamericanos importan maquinaria y electrónica: Brasil (48,31%), Chile (33,29%), Colombia (47,69%), México (65,45%) y Perú (41,85%), esto respecto al total de sus importaciones provenientes de China. Además, importan metales: Chile (11,21%), Colombia (9,66%), México (5,01%) y Perú (12,66%) respecto al total de sus importaciones desde China. También, importan textiles y vestimenta: Brasil (10,21%), Chile (20,16%) y Perú (11,27%). Finalmente, importan miscelánea: Colombia (9,05%) y México (5,01%).

Tabla 3.2.

Comercio de países latinoamericanos con China: principales grupos de productos, 2014

Brasil					
Exportaciones a China			Importaciones desde China		
Grupo de Producto	Millones de dólares	Porcentaje	Grupo de Producto	Millones de dólares	Porcentaje
Vegetales	17073,11	42,04%	Maquinaria y electrónica	18041,45	48,32%
Minerales	12858,10	31,66%	Químicos	4104,48	10,99%
Combustibles	3474,10	8,55%	Textiles y vestimenta	3812,53	10,21%
Otros		17,75%	Otros		30,48%
Total	40616,11	100,00%	Total	37340,61	100,00%

Chile					
Exportaciones a China			Importaciones desde China		
Grupo de Producto	Millones de dólares	Porcentaje	Grupo de Producto	Millones de dólares	Porcentaje
Metales	9242,46	49,09%	Maquinaria y electrónica	5028,23	33,29%
Minerales	6390,96	33,94%	Textiles y vestimenta	3045,69	20,17%
Madera	1431,02	7,60%	Metales	1694,16	11,22%
Otros		9,37%	Otros		35,33%
Total	18827,70	100,00%	Total	15103,85	100,00%

Colombia					
Exportaciones a China			Importaciones desde China		
Grupo de Producto	Millones de dólares	Porcentaje	Grupo de Producto	Millones de dólares	Porcentaje
Combustibles	5307,37	92,22%	Maquinaria y electrónica	5623,32	47,69%
Metales	355,08	6,17%	Metales	1139,37	9,66%
Pieles y cueros	36,78	0,64%	Miscelánea	1067,11	9,05%
Otros		0,97%	Otros		33,59%
Total	5755,13	100,00%	Total	11790,39	100,00%

México

Exportaciones a China			Importaciones desde China		
Grupo de Producto	Millones de dólares	Porcentaje	Grupo de Producto	Millones de dólares	Porcentaje
Transporte	2185,36	36,55%	Maquinaria y electrónica	43367,31	65,45%
Minerales	1460,08	25,37%	Miscelánea	7527,04	11,36%
Maquinaria y electrónica	685,84	11,92%	Metales	3321,28	5,01%
Otros		26,17%	Otros		18,17%
Total	5979,47	100%	Total	66255,97	100,00%

Perú

Exportaciones a China			Importaciones desde China		
Grupo de Producto	Millones de dólares	Porcentaje	Grupo de Producto	Millones de dólares	Porcentaje
Minerales	4840,95	68,91%	Maquinaria y electrónica	3735,25	41,85%
Metales	998,02	14,21%	Metales	1130,13	12,66%
Productos alimenticios	851,02	12,11%	Textiles y vestimenta	1006,44	11,28%
Otros		4,76%	Otros		34,21%
Total	7024,63	100,00%	Total	8924,52	100,00%

Fuente: elaboración propia con datos del WITS.

Resultados del modelo de crecimiento económico con restricción de balanza de pagos para Colombia

El modelo CRBP fue presentado por Thirwall (1979) y se fundamenta en los trabajos de Harrod (1933). El modelo se clasifica como keynesiano debido a que se enfoca en el papel de la demanda agregada en el crecimiento económico, destacando a las exportaciones como único componente que puede expandirse sin deteriorar el equilibrio de la balanza de pagos.

El modelo considera como restricción al crecimiento económico la disponibilidad de moneda extranjera para pagar las importaciones de insumos y bienes de capital. Esta restricción se relaja o se agudiza en el tiempo a partir de la evolución que presenten las exportaciones, el financiamiento externo neto y los términos de intercambio, dado que son las variables de balanza de pagos que determinan la disponibilidad de ingresos relativos en moneda extranjera (ver Cuadro 3.1 para una explicación más amplia del modelo CRPB). Las variables independientes, la causalidad y los análisis del presente artículo tienen como fundamento teórico dicho modelo.

Las principales aspiraciones de las teorías del crecimiento ha sido explicar por qué difieren las tasas de crecimiento entre los países. Los estudios pioneros que trataron de responder esta pregunta estuvieron basados en un marco neoclásico y, como resultado, concluyeron que la mayoría de las diferencias en el crecimiento podrían ser explicadas por la diversidad de las tasas de crecimiento de los factores que conforman la función de producción. Por su parte, las teorías del crecimiento endógeno se enfocan más hacia el papel del conocimiento y las externalidades que este produce, también se orientan hacia la oferta, aunque modificando los supuestos en la función de producción.

Paralelo a estas teorías se ha desarrollado un marco teórico que plantea que la demanda agregada y las restricciones financieras son determinantes fundamentales del crecimiento económico de largo plazo. En este marco teórico se argumenta que los recursos productivos no se utilizan siempre plenamente y que su oferta responde a la demanda. Dentro de este marco teórico, Thirlwall (1979) introdujo un modelo basado en la idea de que el déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos no puede ser financiado indefinidamente, debido a que el comercio con el exterior establece un límite a la tasa de expansión de la demanda agregada y por tanto, a la tasa de expansión del producto doméstico.

El modelo CRBP sigue una corriente keynesiana y resalta la importancia de la demanda agregada en el proceso de crecimiento económico. Se basa en el supuesto de que la oferta de factores y el progreso técnico son endógenos al sistema económico y dependientes del crecimiento del producto.

La importancia fundamental de las exportaciones en el modelo CRBP radica en el hecho de que es el único componente de la demanda que puede expandirse sin deteriorar el equilibrio de la balanza de pagos. Las exportaciones tienen dos efectos sobre el crecimiento del producto: primero, a través del multiplicador del comercio exterior y, segundo, por el relajamiento de la restricción de la balanza de pagos, debido a que las exportaciones generan automáticamente ingresos externos para pagar las importaciones; una diferencia clave con los otros componentes de la demanda. Es por esto que, aún si su valor es pequeño en comparación con el valor total del PIB, el crecimiento de las exportaciones es un factor determinante del crecimiento total.

En general, la evidencia empírica indica que los países en desarrollo, han podido emplear más recursos domésticos en la medida que promueven el intercambio externo. Son las diferencias en las elasticidades-ingreso de la demanda por exportaciones e importaciones las que juegan un papel crucial en las disparidades del crecimiento económico entre los países (McCombie, 1997).

En países con restricción de balanza de pagos, las políticas por el lado de la oferta son necesarias para cambiar la estructura de la producción en el sentido amplio de la localización de recursos entre la producción del sector primario o secundario y entre bienes transables y no transables, y en el sentido específico de las características de los bienes producidos (Thirlwall, 1997).

Cuadro 3.1. Fundamentos teóricos del modelo CRBP.

La siguiente expresión refleja dicha tasa de crecimiento económico que viene acotada por el equilibrio en la balanza de pagos:

$$y = \frac{\theta x + (1-\theta)(fe + e - px) + (\theta\eta + \phi + 1)(px - pm - e)}{\xi} \quad (1)$$

La expresión indica que la tasa de crecimiento del ingreso nacional real tiene por determinantes la tasa de crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios reales (x); los flujos externos netos de capital en términos reales ($fe + e - px$), que incluirían los préstamos internacionales, la inversión directa, la inversión de cartera y otras fuentes de ingresos de capital; y los términos de intercambio ($px - pm - e$). Adicionalmente, la elasticidad-ingreso de la demanda de importaciones (ξ) aparece en el denominador, por lo que al disminuir (se relaciona a la sustitución de importaciones), aumentaría la tasa de crecimiento del ingreso nacional real.

Basados en el modelo CRBP, McCombie (1997) realiza comparaciones entre Estados Unidos, Japón y Reino Unido, mientras que Bairam (1990) compara una muestra de países exportadores de petróleo con otra de países en desarrollo no exportadores de petróleo. Además, Moreno-Brid (1999) realiza estimaciones para México, mientras que Hieke (1997) y Atesoglu (1994) lo realizan para Estados Unidos y Alemania, respectivamente. Por otro lado, las estimaciones para países latinoamericanos han sido realizadas por Moreno-Brid y Pérez (2000), Bértola, Higachi y Porcile (2002), Fugarolas y Matesanz (2005), Fraga y Moreno-Brid (2006).

Para Colombia, García y Quevedo (2005) estiman una demanda de importaciones que proporciona la elasticidad ingreso ξ y la elasticidad precio \emptyset de las importaciones. A partir de esto, estiman crecimiento del PIB de Colombia restringido por balanza de pagos entre 1952-2000. Al comparar el resultado con el crecimiento observado, concluyen que el PIB de Colombia en el largo plazo tiende al PIB restringido por balanza de pagos.

Márquez (2006), comprueba varias versiones del modelo para Colombia entre 1969-2002 y logra evidenciar que el PIB de Colombia tiende al PIB restringido por balanza de pagos. Mientras que Velasco (2006) hace una aproximación empírica del modelo con datos entre 1925-2000 y concluye que el crecimiento del PIB de Colombia no es explicado por las exportaciones.

Más recientemente, Vidal, de Miranda y Peláez (2013) encuentran nuevas evidencias con datos más actualizados y empleando una estimación

directa de la ecuación (1). Los resultados se muestran en la Gráfica 3.6 y en la Tabla 3.3.

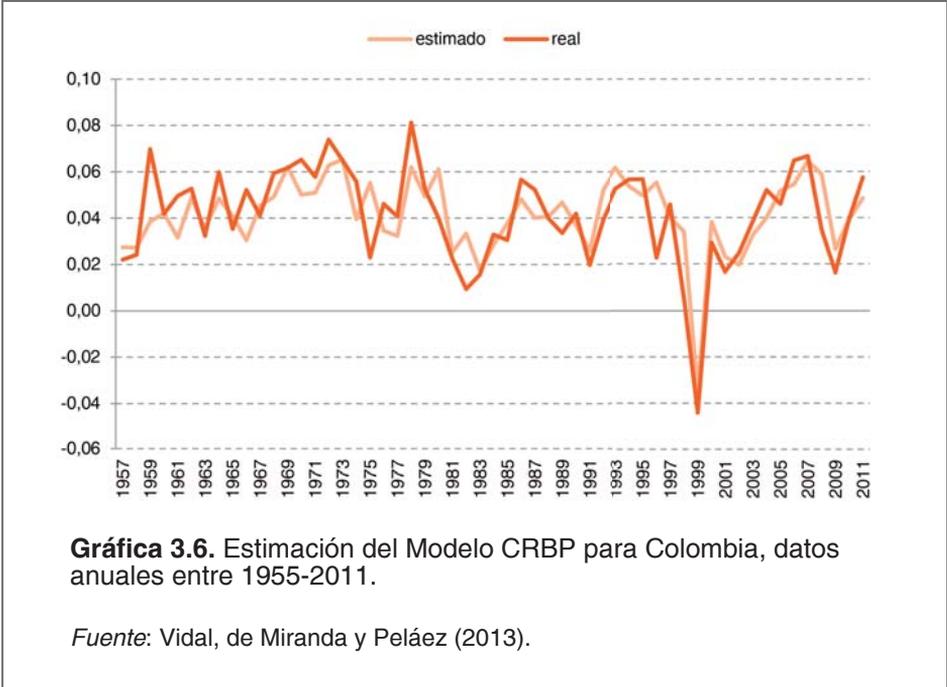


Tabla 3.3.
 Elasticidades del modelo CRBP para Colombia

Elasticidades de corto plazo	
$d \log x$	0,143* (0.032)
$d \log FEN_t$	0,051* (0.013)
$d \log TIT_t$	0,054* (0.019)
$d \log PIB_{t-1}$	0,342 (0.108)
$d \log PIB_{t-2}$	0,253 (0.106)
Constante	0,009 (0.005)
A099	-0,031 (0.011)
R^2 ajustado	0,55
Valor F	12,03

* Significativas al 1%

Nota: las cifras en paréntesis corresponden al error estándar.

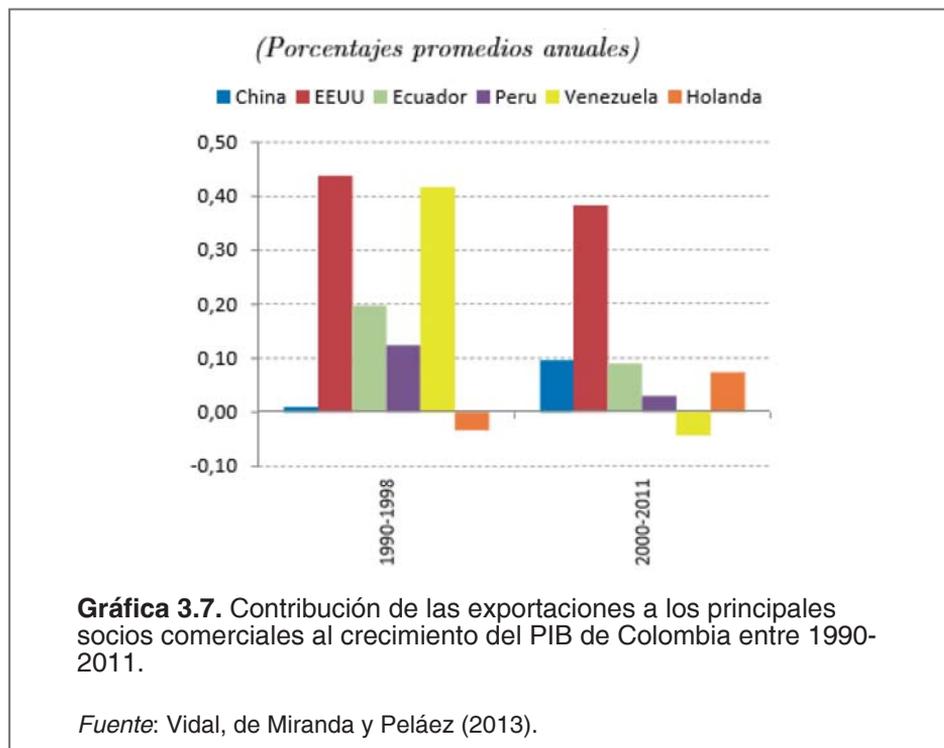
Fuente: Vidal, de Miranda y Peláez (2013).

En la Gráfica 3.6 se distingue que el modelo CRBP logra explicar los ciclos de crecimiento de la economía colombiana en el período considerado. En la Tabla 3.3 se aprecia que, de acuerdo a las elasticidades de corto plazo, el crecimiento del PIB de Colombia se relaciona mayormente con las exportaciones reales (0,143), seguidamente con los términos de intercambio (0,054) y el financiamiento externo neto real (0,051), teniendo los tres canales un impacto significativo en el crecimiento del PIB de Colombia. En el largo plazo, considerando los términos autorregresivos del PIB, se obtienen las siguientes elasticidades: 0,353 para las exportaciones reales, 0,134 para los términos de intercambio y 0,127 para el financiamiento externo neto real.

Con estas elasticidades, Vidal, De Miranda y Peláez (2013), computan las contribuciones de las variables del modelo en el crecimiento del PIB colombiano. Obtienen que en los años noventa las tres variables de balanza de pagos consideradas contribuyeron de manera conjunta con 2,5% de un crecimiento promedio del PIB de 3,9% y que, desde 2000 a 2011, contribuyeron con 2,7% al 4,2% de crecimiento promedio del PIB. La contribución de las exportaciones reales fue crucial para la aceleración del PIB en los años noventa, mientras que en los años 2000 fue determinante el aumento de la contribución del financiamiento externo neto y de los términos de intercambio.

Además, obtienen la contribución de Asia y China al crecimiento del PIB colombiano. Si bien en los años noventa, la contribución de Asia al crecimiento del PIB es cero, entre 2000-2011, las exportaciones a Asia contribuyeron 0,6% al crecimiento del PIB de 4,1% en promedio al año. Esta contribución fue especialmente importante en el año 2009 para amortiguar los impactos de la crisis internacional (se estima una contribución de 0,8% de un crecimiento del PIB de 1,7%), así como en el año 2010 para la recuperación posterior a la crisis (1,3% es la contribución estimada de un crecimiento del PIB de 4%).

En cuanto a China, tras la caída de las contribuciones de Estados Unidos, Ecuador, Perú y Venezuela, ésta pasó a ser, en los años 2000, el socio comercial con la segunda mayor contribución (0,1%) al crecimiento del PIB de Colombia, aunque muy por debajo de la contribución (0,38%) de Estados Unidos (ver Gráfica 3.7).



Llegado a este punto, se cuenta con un modelo teórico y una estimación econométrica que sustenta analizar tres canales de contagio desde la desaceleración de la economía china hacia el crecimiento de la economía colombiana: canal de las exportaciones reales, de los precios internacionales y del financiamiento externo. Las estimaciones econométricas, respaldadas en el modelo CRBP, indican que la situación de la balanza de pagos es clave para la evolución del crecimiento colombiano; se encuentra en los datos históricos que las exportaciones reales, los términos de intercambio y el financiamiento externo tienen un efecto estadísticamente significativo sobre el mismo.

La situación de la economía China afectaría la dinámica de estas tres variables y, de esta manera, activaría mecanismos de transmisión sobre la balanza de pagos que irían en contra de la expansión de la economía colombiana. Las estimaciones previamente realizadas por Vidal, de

Miranda y Peláez (2013), precisamente dan cuenta de la contribución cada vez más importante que tiene China sobre el crecimiento de la economía colombiana. Lo que en un momento significó una oportunidad para impulsar el crecimiento colombiano hoy se convierte en un elemento de riesgo para la estabilidad y expansión de la economía.

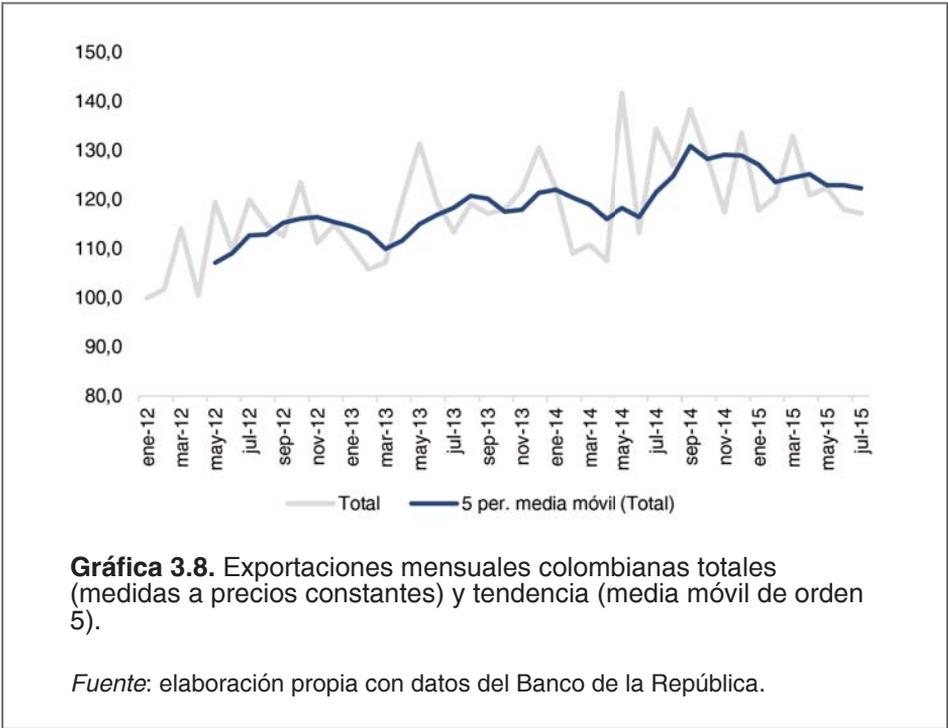
Desaceleración China: probables canales de contagio

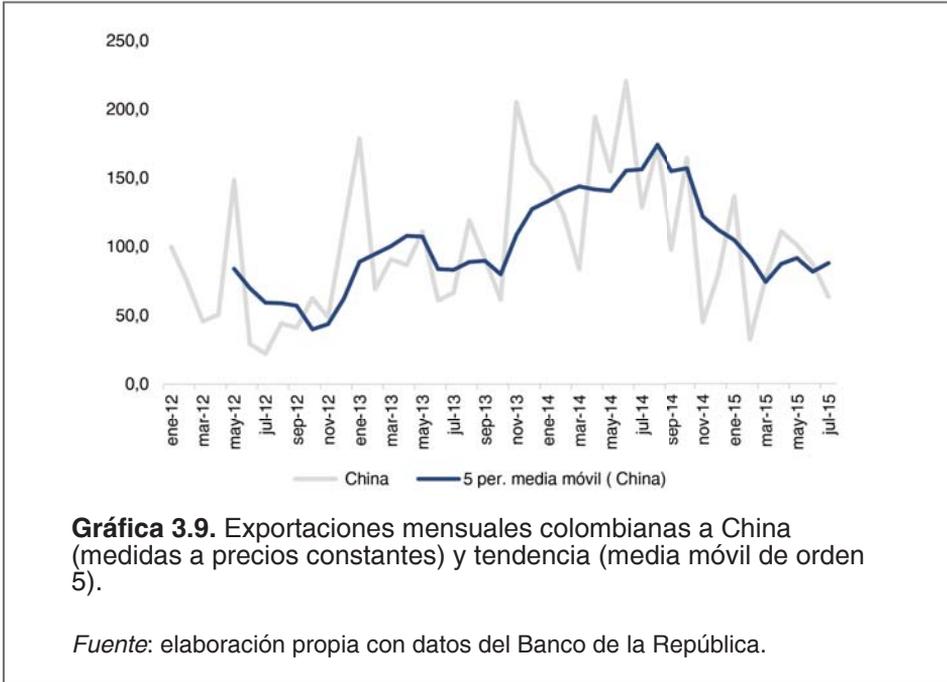
Canal de las exportaciones reales

Al desacelerarse la economía de China, ello se manifestaría en una menor demanda a nivel internacional, en particular en las compras de materias primas. Las importaciones chinas representan el 12% de las importaciones mundiales. El gigante asiático importa 500.000 millones de dólares en materias primas cada año, especialmente desde América Latina. Por lo que el escenario de desaceleración significaría un menor impulso al crecimiento colombiano debido a la reducción de las exportaciones. Ello no solo ocurriría por el efecto directo de menores exportaciones hacia China sino que podría afectar las exportaciones hacia otras economías que a su vez también tienen vínculos comerciales con este país, y en general con Asia, dado que los países asiáticos recibirían los impactos más directos de tal escenario.

Veamos qué indican los datos hasta el primer semestre de 2015. En la Gráfica 3.8 se muestra la evolución mensual de las exportaciones totales de Colombia medidas a precios constantes. Se evidencia que éstas mantuvieron una tendencia creciente hasta septiembre de 2014. Solo a partir de esta fecha es que ocurre un punto de inflexión y se constata una tendencia decreciente.

En la Gráfica 3.9 se muestran las exportaciones hacia China medidas a precios constantes. Al igual que las exportaciones totales, se habían mantenido creciendo hasta el tercer trimestre de 2014, aunque con mayor volatilidad. A partir de esta fecha presentan una tendencia decreciente que se extiende durante todo el primer semestre de 2015. La caída en este caso es mayor que la de las exportaciones totales. En lo que va de 2015 han caído un 42%, comparado con el mismo periodo del año anterior.





Canal de los precios internacionales

La desaceleración de la economía de China no solo se refleja en menores volúmenes de exportaciones sino también en la disminución de los precios de las materias primas, debido al peso de la economía asiática en el comercio internacional. Este canal de contagio implica una caída de los términos de intercambio para Colombia¹⁴.

En la Gráfica 3.10 se presenta la evolución de los términos de intercambio (TIT) desde 2012. El índice máximo se presentó en marzo de 2012 y el mínimo en enero de 2015, decreciendo 45,39% en este tramo. El deterioro viene motivado principalmente por la caída del precio del petróleo, dado que la exportación de hidrocarburos representa el 54% de las exportaciones totales del país.

¹⁴ Poncela, Senra y Sierra (2016) analizan los efectos de los precios del petróleo y el café en el tipo de cambio y el valor agregado manufacturero en Colombia.

En la Tabla 3.4 se calculó la tasa de variación anual del índice TIT desde 2012. Se obtiene que el índice TIT decreció 4,10% entre diciembre de 2012 y diciembre de 2013. De igual forma, decreció 25,63% entre diciembre de 2013 y diciembre de 2014. Y decreció 21,82% entre julio de 2014 y julio de 2015.

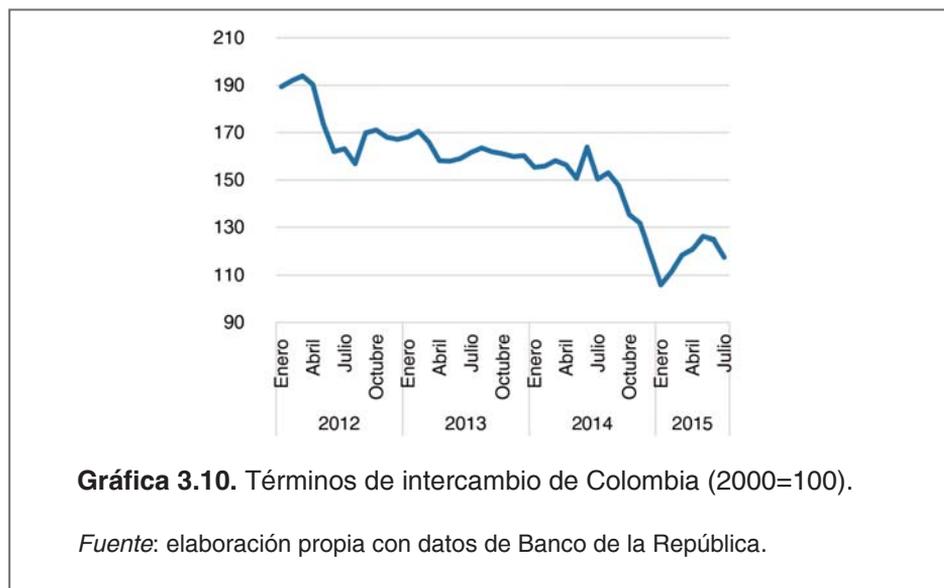


Tabla 3.4.

Tasa de variación anual de los términos de intercambio desde 2012

Diciembre 2012-Diciembre 2013	-4.10%
Diciembre 2013-Diciembre 2014	-25.63%
Julio 2014-Julio 2015	-21.82%

Fuente: elaboración propia con datos del Banco de la República.

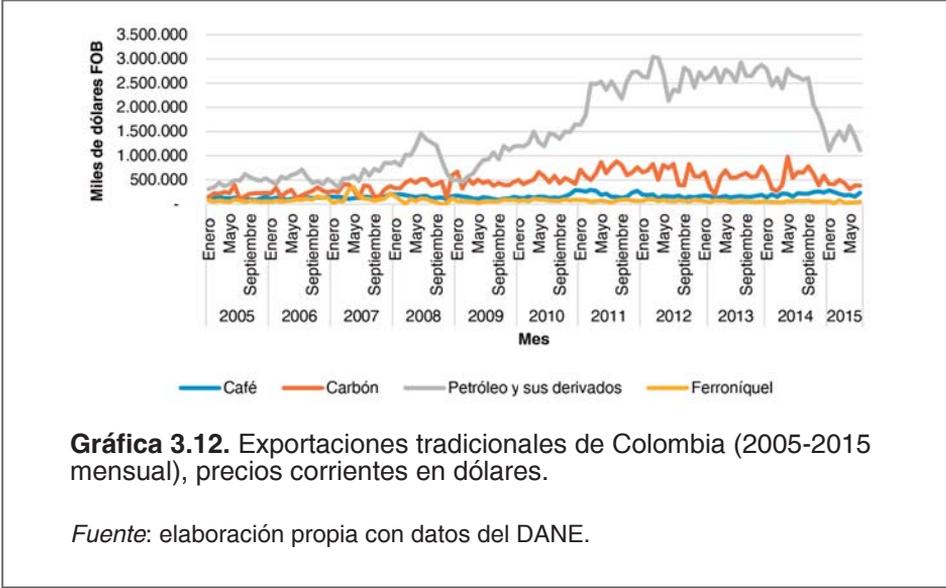
En decir, hay evidencia del canal de contagio por el lado de los precios internacionales desde el año 2012. Esta caída coincide con la desaceleración de China, aunque obviamente hay otros factores que por el lado de la oferta influyen en esta trayectoria decreciente, en particular el desarrollo de la tecnología del *fracking* y el aumento de la producción

de Irak, Arabia Saudita y, potencialmente Irán, una vez que se levanten las sanciones económicas en contra de dicha economía.

Según las estimaciones de Sierra (2015), la demanda asiática explica un 7% de los cambios en los términos de intercambio de Colombia. A este número se llega a través de la estimación de un VAR en el que se combinan varios factores que pueden influir sobre los precios internacionales, incluyendo los cambios en el PIB de Asia.

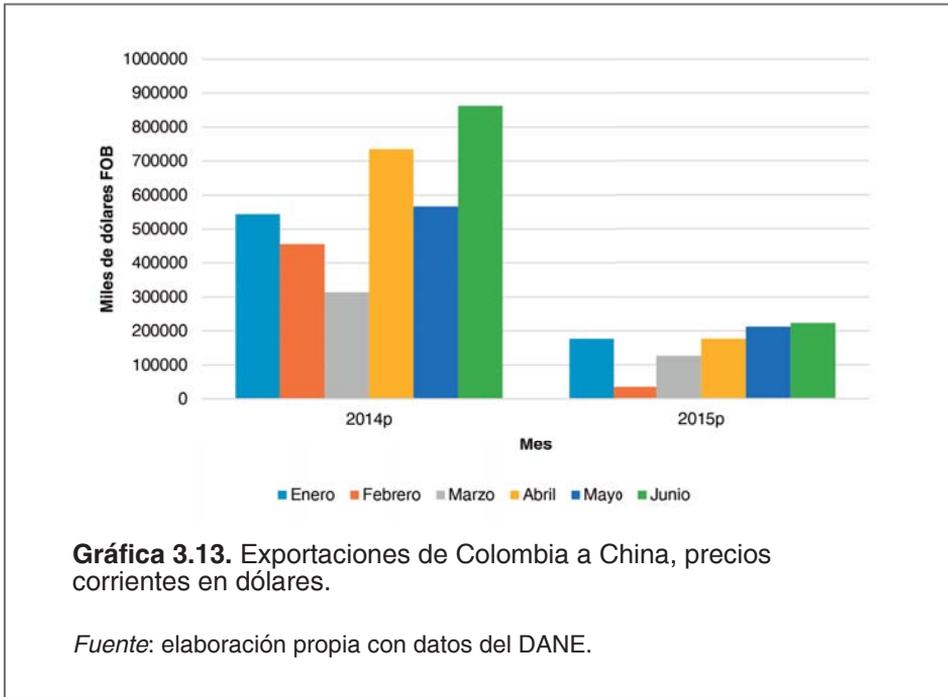
La combinación de la drástica caída de los precios de las materias primas, más la tendencia decreciente que presentan los volúmenes de exportaciones totales desde finales de 2014, se reflejan en un desplome de los valores de las exportaciones totales cuando se miden en precios corrientes en dólares, en particular en las exportaciones tradicionales (ver Gráfica 3.11 y 3.12).





En la evolución del valor corriente de las exportaciones tradicionales de Colombia se destaca la trayectoria de las exportaciones de petróleo y sus derivados, pues son los que marcan la pendiente y puntos de inflexión del valor de las exportaciones totales. Éstas crecen mayormente desde febrero de 2009 hasta alcanzar su máximo valor en marzo de 2012 (3.041.023.529 dólares FOB), ostentando una tasa de crecimiento de 567%. A partir de marzo de 2012, el valor exportado decrece hasta llegar a su mínimo (1.105.139.944 dólares FOB) en enero de 2015, es decir, decreciendo un 64%. Esta es una evolución que ha venido claramente definida por el precio de los hidrocarburos en el mercado internacional.

Para el primer semestre de 2015, en la Gráfica 3.13 se agrupan los datos de las exportaciones totales que tienen como destino China. De manera clara se observa que en todos los meses las exportaciones, medidas a precios corrientes en dólares, son mucho menores que las exportaciones de 2014 (En el anexo 3.6 se muestran en detalle los datos de las exportaciones tradicionales).



En conclusión, cuando se considera el desplome del precio de las materias primas en los mercados internacionales, en especial la caída del precio del petróleo, se hacen más evidentes los canales de contagio sobre las exportaciones colombianas totales, las tradicionales y las que tienen como destino el mercado chino, una vez que se miden en precios corrientes.

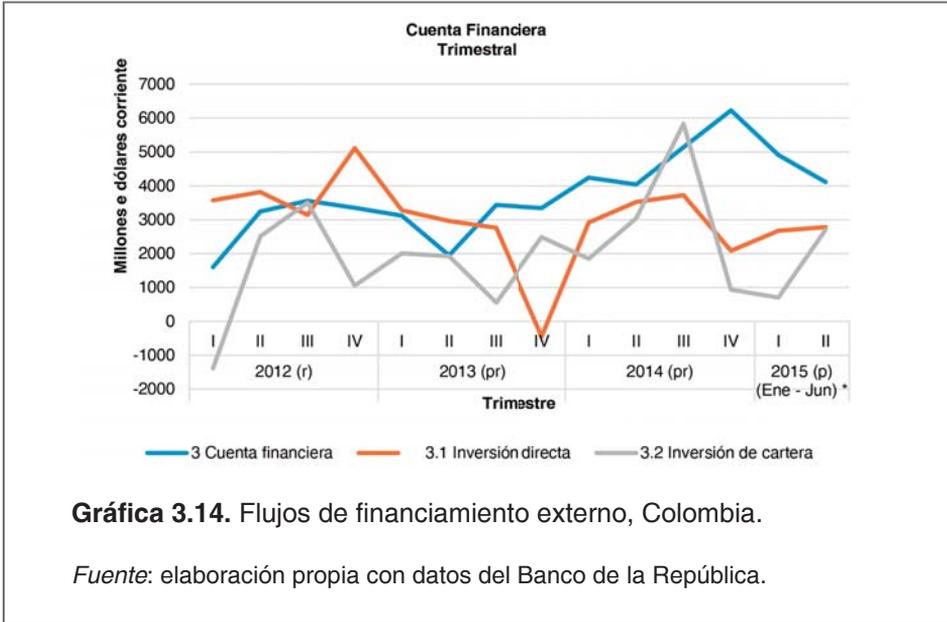
Canal del financiamiento externo

Un último canal de contagio a explorar es a través de los movimientos de capitales. Vale acotar que el canal del financiamiento internacional no acontecería debido al efecto directo de los capitales procedentes desde China, debido a que estos no son significativos en comparación con el total, sino que el impacto más bien vendría por la salida de capitales de otras nacionalidades debido al incremento de la incertidumbre en los mercados financieros internacionales.

Entre los países de la Alianza del Pacífico, Colombia no es el país que más dependencia tiene de las inversiones extranjeras procedentes de China (ver Anexo 3.5). Entre 2005 y 2014, Perú es el país donde la inversión extranjera directa china tiene mayor peso, en promedio éstas representan el 15,7% del total. Especialmente en el año 2008 y 2014, la inversión extranjera directa china en Perú superó los tres mil quinientos millones de dólares debido a las inversiones realizadas por Chinalco y Minmetals en proyectos de extracción de recursos minerales como el cobre. A continuación se encuentra México con 2,05% de inversión extranjera directa china sobre el total de inversión extranjera directa que ingresa al país. Enseguida Colombia, donde este valor es de 0,2072%; y Chile, donde este valor es de 0,1306%.

El eventual efecto indirecto sobre los flujos de capital se debe a que la situación y perspectivas de la economía real en China han tenido un reflejo en los mercados financieros y en la volatilidad internacional. Durante 2015 ha venido cayendo el mercado de valores de China, lo que se le suma la incertidumbre respecto a la decisión de política económica de la Reserva Federal y la situación de Grecia aún sin una solución definitiva.

China es el principal acreedor internacional y posee el 20% de la deuda pública de USA. Por lo tanto, las finanzas del gigante asiático tiene una alta repercusión en los flujos de capitales internacionales, escenario que tendería a perjudicar a los países emergentes como Colombia, donde podría acontecer una menor entrada de inversión extranjera directa y una salida de capitales. Sin embargo, todavía no hay evidencias claras en cuanto a este canal de contagio (ver Gráfica 3.14).



La inversión extranjera directa, IED, se desaceleró en el cuarto trimestre de 2014 y primer trimestre de 2015, pero en el segundo repuntó a su valor promedio. Lo mismo con la inversión de cartera que se ha mantenido estacionaria alrededor del promedio de los últimos trimestres. Como resultado, el saldo de la cuenta financiera se mantiene alto y de hecho creció hasta 2014; en el primer semestre de 2015 disminuyó pero se mantiene por encima de los niveles del primer semestre de 2014.

En las tablas 3.5 y 3.6 se presentan los números específicos de la cuenta financiera. La IED decreció 45,31% en 2013 respecto a 2012, pero creció 43,19% en 2014 para volver a decrecer 55,49% en 2015 respecto al año anterior. Por otro lado, la inversión de cartera creció 22,64% y 67,02% en 2013 y 2014, respectivamente, respecto al año anterior; pero decreció 70,73% en 2015 respecto a 2014.

Sin embargo, a pesar de la volatilidad y disminuciones puntuales, ambos flujos de inversión y el saldo en cuenta financiera se mantienen con signo positivo. Es decir, hasta el primer semestre de 2015 no hay evidencias de salidas de capitales de la economía colombiana.

Tabla 3.5.

Cuenta Financiera de Colombia-Trimestral en millones de dólares, 2012-2015p

Cuenta	2012 (r)				2013 (pr)				2014 (pr)				2015 (p) (Ene - Jun)	
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II
3 Cuenta financiera	1602,63	3245,45	3558,09	3347,69	3117,81	1950,34	3436,32	3340,94	4238,71	4040,58	5137,24	6223,28	4909,09	4110,01
3.1 Inversión directa	3574,32	3815,64	3142,29	5113,33	3281,02	2962,13	2758,2	-444,77	2919,81	3524,02	3725,55	2082,69	2672,9	2780,64
3.2 Inversión de cartera	-1382,49	2508,62	3504,23	1059,19	2004,55	1928,19	553,82	2491,02	1849,24	3042,68	5828,22	934,05	705,52	2705,32

Fuente: elaboración propia con datos de Banco de la República.

Tabla 3.6.

Cuenta Financiera de Colombia- Variaciones respecto al trimestre anterior, 2012-2015p

Cuenta	2012 (r)				2013 (pr)				2014 (pr)				2015 (p) (Ene - Jun)	
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II
3 Cuenta financiera		102,51%	9,63%	-5,91%	-6,87%	-37,45%	76,19%	-2,78%	26,87%	-4,67%	27,14%	21,14%	-21,12%	-16,28%
3.1 Inversión directa		6,75%	-17,65%	62,73%	-35,83%	-9,72%	-6,88%	-116,13%	-756,48%	20,69%	5,72%	-44,10%	28,34%	4,03%
3.2 Inversión de cartera		-281,46%	39,69%	-69,77%	89,25%	-3,81%	-71,28%	349,79%	-25,76%	64,54%	91,55%	-83,97%	-24,47%	283,45%

Fuente: elaboración propia con datos de Banco de la República.

Estimación del efecto de los tres canales de contagio

A continuación se estima la contribución de los tres canales de contagio de la desaceleración china sobre el crecimiento del PIB colombiano (Tabla 3.7). Para el cálculo de la contribución se multiplica la variación de la variable en cada período por la elasticidad estimada con el modelo CRBP para las exportaciones reales, los términos de intercambio y el financiamiento externo. En el caso de las exportaciones solo se considera el efecto directo debido a la caída de las exportaciones hacia China y para los términos de intercambio se considera que China es responsable de un 7% de la caída, siguiendo las estimaciones de Sierra (2015).

Tabla 3.7.

Efectos de la desaceleración China en el crecimiento del PIB colombiano (%) a través de las exportaciones reales, el financiamiento externo y los términos de intercambio

Año	Exportaciones reales	Financiamiento externo	Términos de intercambio	Contribución total
2012	0.0	0.0	-0.10	-0.10
2013	0.0	0.0	-0.04	-0.04
2014	0.0	0.0	-0.27	-0.27
2015	-0.35	0.0	-0.01	-0.36
2012-2015	-0.35	0.0	-0.38	-0.73

Fuente: elaboración propia.

La contribución del financiamiento externo es cero debido a que todavía no se encuentra evidencia sobre este canal de contagio. Las exportaciones reales se estima que han contribuido negativamente con un 0,35% al crecimiento del PIB, debido a la caída que experimentaron las exportaciones reales hacia China en 2015, mientras que la contribución negativa de los términos de intercambio se viene acumulando desde 2012 en que comienza el desplome del precio de las materias primas, en total, este canal de contagio se estima que ha impactado en -0,38% al crecimiento del PIB colombiano.

Como acumulado, de 2012-2015 y considerando los dos canales de contagio, se obtiene que la desaceleración en China ha tenido un efecto negativo que equivale al 0.73% sobre el crecimiento del PIB colombiano. En específico para 2015, se espera que el PIB colombiano se desacelere un 1,5% (de 4,6% en 2014 hasta alrededor del 3,1%). Hasta el primer semestre, las estimaciones indican que los contagios de la desaceleración China son responsables de 0,36% de dicha desaceleración, es decir, un 25%.

Conclusiones. Vulnerabilidades al shock en la economía China

Con los datos consultados, es posible afirmar que Colombia se ha visto significativamente afectada por la desaceleración China, aun cuando no es, en la región, el país con mayores vínculos comerciales y de inversión con la economía de este país.

Para medir el grado de vulnerabilidad relativa, no solo es importante estimar el tamaño del shock, sino también analizar la capacidad de absorción y respuesta que tiene la economía ante este escenario. En la Tabla 3.8 se resume la situación macroeconómica actual y las proyecciones para Colombia en comparación con las economías de la región examinadas a lo largo del artículo.

Tabla 3.8.

Datos y previsiones macroeconómicas para Brasil, Chile, Colombia, México y Perú

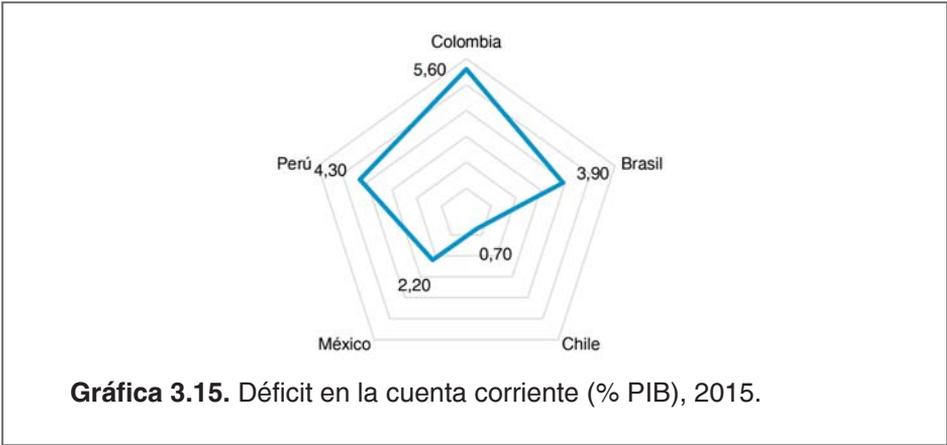
2014					
	Colombia	Brasil	Chile	México	Perú
Tasa de variación del PIB	4,60	0,20	1,80	2,10	2,35
Balanza Fiscal (% PIB)	-2,40	-6,70	1,51	-3,20	0,16
Cuenta Corriente (% PIB)	-5,20	-4,50	-1,16	-2,10	-4,06
Inflación (% a/a, promedio)	2,90	6,30	4,40	4,00	3,25
2015					
	Colombia	Brasil	Chile	México	Perú
Tasa de variación del PIB	3,10	-1,50	2,70	2,50	3,81
Balanza Fiscal (% PIB)	-3,00	-6,70	-2,24	0,00	-1,04
Cuenta Corriente (% PIB)	-5,60	-3,90	-1,15	-2,20	-4,58
Inflación (% a/a, promedio)	4,30	8,70	2,96	2,90	2,55
2016*					
	Colombia	Brasil	Chile	México	Perú
Tasa de variación del PIB	3,10	0,50	3,30	2,70	4,98
Balanza Fiscal (% PIB)	-3,70	-5,80	-1,75	0,00	-0,80
Cuenta Corriente (% PIB)	-4,70	-3,10	-1,99	-2,00	-4,28
Inflación (% a/a, promedio)	3,40	6,10	3,04	3,30	2,00

Fuente: elaboración propia con datos de BBVA y FMI.

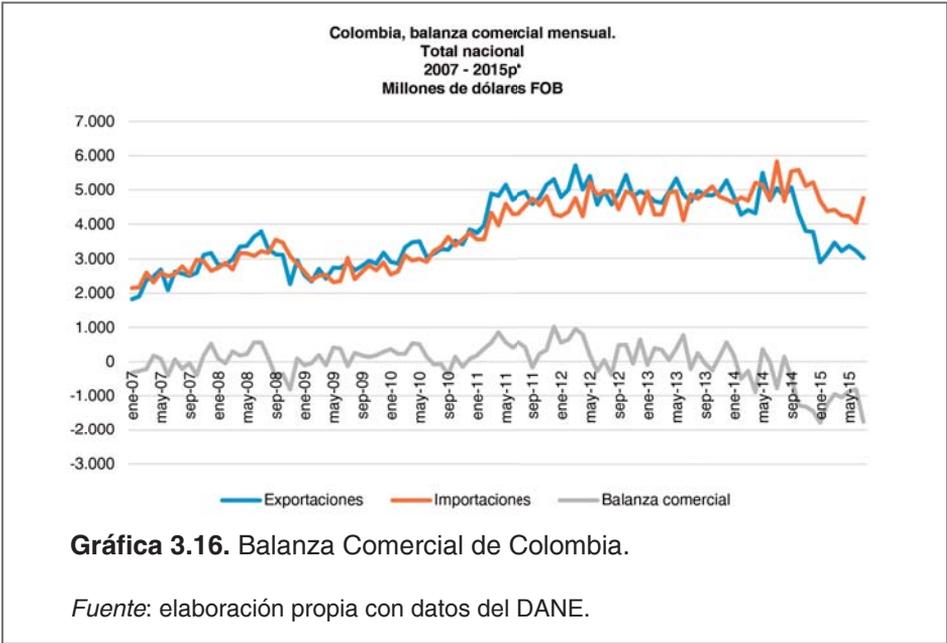
*Datos proyectados por BBVA y FMI.

Brasil es el país con la situación económica más desfavorable puesto que tanto para 2015 como 2016 tendría la menor tasa de crecimiento del PIB, el mayor déficit fiscal y la mayor inflación. Para 2015, Perú tendría la mayor tasa de crecimiento del PIB (3,81%) y la menor inflación (2,55%). México tendría el menor déficit en balanza fiscal como porcentaje del PIB (0%), mientras que Chile resultaría con el menor déficit en cuenta corriente como porcentaje del PIB (1,15%). Para 2016, Perú continuaría teniendo la mayor tasa de crecimiento del PIB (4,98%) y la menor tasa de inflación (2%). México tendría el menor déficit en balanza fiscal como porcentaje del PIB (0%) y Chile continuaría con el menor déficit en cuenta corriente como porcentaje del PIB (1,99%).

En realidad, según el indicador de equilibrio macroeconómico, Colombia se encuentra en la peor situación respecto a las otras economías en el déficit de cuenta corriente (Gráfica 3.15), el cual se prevé para 2015 de 5,6% y en 2016 de 4,7%, como porcentaje del PIB. El abultado desbalance en cuenta corriente tiene como origen la mencionada caída de las exportaciones, lo cual ha provocado un incremento del déficit en la balanza comercial desde finales de 2014 (ver Gráfica 3.16).



Gráfica 3.15. Déficit en la cuenta corriente (% PIB), 2015.



Gráfica 3.16. Balanza Comercial de Colombia.

Fuente: elaboración propia con datos del DANE.

En síntesis, la desaceleración del PIB de Colombia tiene como una de sus causas un shock externo, en lo que participa la desaceleración de la economía china. Este shock ha incrementado el desequilibrio de la cuenta corriente, lo que requiere la depreciación de la tasa de cambio. Con un régimen de tipo de cambio flexible, éste se convierte en un mecanismo que ayuda a amortiguar y superar el shock externo. En efecto, la tasa de cambio del peso colombiano se ha depreciado en alrededor de un 60%, lo cual ha ayudado al ajuste de la cuenta corriente a través de la caída en la importaciones. También genera incentivos a las exportaciones, aunque éstas todavía no se manifiestan (Gráfica 3.16). Ésta es una respuesta que usualmente lleva un tiempo de reacción, asociados a los rezagos de la curva “J”.

Sin embargo, el shock externo no es la única causa de la desaceleración de la economía colombiana, poco a poco se han ido manifestando elementos idiosincráticos, tales como la desaceleración de la inversión y el consumo. Esto último podría ser corregible a través de políticas anti-cíclicas. La política fiscal tiene un margen de expansión del gasto aunque acotado por la regla fiscal (de hecho, el déficit fiscal ha aumentado), y además se prevén como un factor favorable las inversiones en las vías de cuarta generación (4G). En cuanto a la política monetaria, no existen posibilidades de bajar la tasa de interés pues todas las medidas de inflación superan el rango máximo de la meta y hay señales de un desanclaje de las expectativas de inflación a la meta. Por esta razón, el Banco de la República se ha visto obligado a subir hasta el momento en 70 puntos base la tasa de referencia de política monetaria, a pesar de los impactos contractivos que ello puede significar para el crédito y en última instancia en la demanda agregada.

Adicionalmente a estos factores, el déficit en la cuenta corriente pone como telón de fondo la no conveniencia de aplicar políticas económicas expansivas en la coyuntura actual. El incremento de la demanda agregada llevaría a un aumento no deseado de las importaciones, empeorando el déficit en la cuenta corriente. Una disminución de la tasa de interés, en momento de incertidumbre financiera internacional, acentuaría los riesgos de una salida de capitales.

En la coyuntura actual, aplicar políticas expansivas acentuaría las posibilidades de caer en una crisis de balanza de pagos. Volviendo a la teoría que recoge el modelo CRBP: las exportaciones son el único componente de la demanda agregada que puede expandirse sin afectar el equilibrio de la balanza de pagos. Por tanto, parece inevitable y deseable una desaceleración moderada y controlada del crecimiento del PIB colombiano. En el momento actual se requiere un crecimiento que sea consistente con el equilibrio de la balanza de pagos, que se ajuste a la nueva realidad estructural que definen los bajos precios del petróleo y la desaceleración de la economía china. La magnitud y el tiempo que dure la desaceleración del PIB, así como las capacidades de maniobra de la política económica colombiana, dependerán de cuándo y cuánto reaccionen las exportaciones a la depreciación de la tasa de cambio.

Bibliografía

- Asian Development Bank. (2015): People's Republic of China: Economy. Recuperado de <http://www.adb.org/countries/prc/economy>
- Atesoglu, H.S. (1993-1994): "Exports, capital flows, relative prices and economic growth in Canada". *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol.16, N° 2, Nueva York, M.E Sharpe.
- Bairam, E. (1990): "The Harrod foreign trade multiplier revisited". *Applied Economics*, Vol. 22, Londres, Taylor and Francis.
- Banco de la República. (2009): Lectura Finanzas. Recuperado de http://www.banrep.gov.co/docum/Lectura_finanzas/pdf/ijd_mar_2009_resumen.pdf
- Banco de la República. (2015): Balanza de Pagos. Recuperado de <http://www.banrep.gov.co/es/balanza-pagos>
- Banco de la República. (2015): Flujos de Inversión Directa-Balanza de Pagos. Recuperado de <http://www.banrep.gov.co/es/inversion-directa>
- Banco de la República. (2015): Índice de términos de intercambio. Recuperado de <http://www.banrep.gov.co/es/indice-terminos-intercambio>

- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria. (2015): BBVA Research Situación Global Tercer Trimestre con fecha de cierre 30 de Julio de 2015. Recuperado de https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2015/08/Situacion-Global_3T15.pdf
- Banco Mundial (2016): Global Economic Prospects. Recuperado de <https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/GEP/GEP2016a/Global-Economic-Prospects-January-2016-Spillovers-amid-weak-growth.pdf>
- Banco Mundial. (2015): Economy and region specific forecasts and data. Recuperado de <http://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects/data?region=EAP>
- Banco Mundial. (2015): PIB (US\$ a precios actuales). Recuperado de <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD>
- Banco Mundial. (2015): PIB (US\$ a precios constantes de 2005). Recuperado de <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD>
- Banco Mundial. (2015): Total de reservas (incluye oro, US\$ a precios actuales). Recuperado de <http://datos.bancomundial.org/indicador/FI.RES.TOTL.CD>
- Bértola, L., Higachi, H. y Porcile, G. (2002): "Balanced of payments constrained growth in Brazil: a test of Thirwall's Law, 1890-1973". *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol.25, N° 1. Nueva York, M.E Sharpe. Published Fall.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2015): Índices de la relación de precios del intercambio y poder de compra de las exportaciones. Recuperado de http://interwp.cepal.org/sisgen/ConsultaIntegradaFlashProc_HTML.asp
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2015): Inversión Extranjera Directa. Recuperado de http://interwp.cepal.org/sisgen/ConsultaIntegradaFlashProc_HTML.asp
- Creutzfeldt, B. (Ed.) (2012). China en América Latina: Reflexiones sobre las relaciones transpacíficas. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2015): Comercio Internacional, Balanza Comercial. Recuperado de <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/balanza-comercial>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2015): Comercio Internacional, Exportaciones. Recuperado de <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/exportaciones>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2015): Comercio Internacional-Históricos, Exportaciones. Recuperado de <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/exportaciones-historicos>

- dane.gov.co/index.php/esp/comercio-exterior/exportaciones/97-boletines/comunicados-y-boletines/4464-exportaciones
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2015): Importaciones. Recuperado de <http://www.dane.gov.co/index.php/esp/comercio-exterior/importaciones/97-boletines/comunicados-y-boletines/4465-importaciones-boletines>
- El Captor. (2012): "Las exportaciones mundiales de Brasil contuvieron trazas de soja". Recuperado de <http://www.elcaptor.com/2012/12/exportaciones-mundiales-brasil.html>
- Fondo Monetario Internacional. (2015): World Economic Outlook Database. Recuperado de <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/weodata/index.aspx>
- Fondo Monetario Internacional (2012): People's Republic of China: Staff Report for the 2012 Article IV Consultation, Recuperado de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2012/cr12195.pdf>
- Fraga, C.A. y Moreno-Brid, J.C. (2006): "Exportaciones, términos de intercambio y crecimiento económico de Brasil y México, de 1960 a 2002: un análisis comparativo". *Problemas del Desarrollo: Revista Latinoamericana de Economía*, Vol.37, N° 146, julio-septiembre.
- Fugarolas, G., y Matesanz, D. (2005): Restricción de balanza de pagos y vulnerabilidad externa en la argentina de los noventa. Un análisis de caso". *MPRA repository*. Recuperado de <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/210>
- García, M., y Quevedo, A. (2005): "Crecimiento económico y balanza de pagos: evidencia empírica para Colombia". *Cuadernos de Economía*, Vol. 43. Bogotá.
- Harrod, R. (1933): *International Economics*. Cambridge University Press. (repr. Chicago: University of Chicago Press, 1963).
- Hieke, H. (1997): "Balance of payments constrained growth: Evidence for the U.S Economy". *Journal of Post Keynesian Economics*, 19 (3), 313-325. Publishing Spring.
- Luna, C. (2014): "México y China" intensifican desequilibrio comercial. Recuperado de <http://www.cnnexpansion.com/economia/2014/09/25/por-que-china-ha-ganado-terreno-en-mexico>
- McCombie, J.S.L. (1997): On the empirics of balance-of-payments-constrained growth, *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 19, N° 3, Nueva York, M.E. Sharpe.

- Márquez, Y (2006): "Estimaciones econométricas del crecimiento en Colombia mediante la Ley de Thirlwall". Cuadernos de Economía, Vol. 25, N°. 44. Bogotá.
- Moreno-Brid, J.C. (1999): "Mexico's economic growth and the balance of payments constraint: a cointegration analysis". *International Review of Applied Economics*, Vol. 13, N° 2, Londres, Taylor and Francis.
- Moreno-Brid, J.C. y Pérez (2000): "Balanza de pagos y crecimiento en America Central, 1950-1996". *Comercio exterior*, Vol. 50, N° 1, México, D.F, Banco Nacional de Comercio Exterior, enero.
- Pastrana Buelvas, E., & Gehring, H. (Eds.). (2014). Alianza del Pacífico: Mitos y Realidades. Cali: Editorial Universidad Santiago de Cali.
- Poncela, P., Senra, E., & Sierra, L. P. (2016). Long-term links between raw materials prices, real exchange rate and relative de-industrialization in a commodity dependent economy: empirical evidence of "Dutch disease" in Colombia. *Empirical Economics*. DOI 10.1007/s00181-016-1083-7.
- Quijo, D. (2012): "Brasil abre sus puertas a China". Recuperado de http://www.chinatoday.mx/eco/clae/content/2012-11/16/content_501650.htm
- Sierra, L. (2015): "¿Qué tanto afecta Asia a Latinoamérica?: el canal de las materias primas". Ponencia del Simposio Internacional sobre relaciones entre América Latina y Asia - Pacífico. Recuperado de <http://www.cpasiapacifico.org/wp-content/uploads/2015/09/QUE-TANTO-AFECTA-ASIA-A-LATINOAM%C3%99RICA-EL-CANAL-DE-LAS-MATERIA-PRIMAS-Lya-Paola-Sierra.pdf>
- Thirlwall, A.P. (1979): "The balance of payments constraint as an explanation of international growth rate difference". *Quarterly Review*, Roma, Banca Nazionale del Lavoro, marzo.
- Velasco, R (2006): "¿Hay restricción externa del crecimiento en Colombia de 1925 a 2000?". Cuadernos de Economía, Vol. 25, N° 44. Bogotá.
- Vidal, P., Peláez, J., y De Miranda, M. (2015): "Restricciones de balanza de pagos en Colombia: efectos de la apertura internacional y el aumento del comercio con Asia". Documento de Trabajo FCEA, N°. 3. Recuperado de http://www.javerianacali.edu.co/sites/ujc/files/node/fielddocuments/field_document_file/dt_fcea_no.3_2015_definitivo.pdf
- World Integrated Trade Solution. (2015): Indicators. Recuperado de <http://wits.worldbank.org/country-indicator.aspx>
- World Integrated Trade Solution. (2015): Trade statistics by Country / Región Custom Query. Recuperado de <http://wits.worldbank.org/countrystats.aspx>

Anexo Estadístico

Anexo 3.1.

Exportaciones + Importaciones China / Exportaciones + Importaciones Totales					
	Brasil	Chile	Colombia	México	Perú
2010	11,78%	18,12%	7,95%	7,76%	14,44%
2011	12,92%	17,27%	8,01%	7,79%	14,30%
2012	12,87%	18,00%	9,43%	7,94%	15,93%
2013	13,73%	19,35%	11,29%	8,32%	16,31%
2014	13,34%	20,05%	12,61%	8,45%	

Fuente: elaboración propia con datos de WITS.

Anexo 3.2.

Exportaciones China / Total					
	Brasil	Chile	Colombia	México	Perú
2010	13,17%	21,06%	4,29%	1,34%	13,99%
2011	15,06%	19,70%	3,11%	1,63%	13,94%
2012	14,60%	20,07%	4,91%	1,48%	15,53%
2013	16,37%	21,47%	7,60%	1,61%	15,51%
2014	15,34%	21,73%	9,00%	1,43%	

Fuente: elaboración propia con datos de WITS.

Anexo 3.3.

Importaciones China / Total					
	Brasil	Chile	Colombia	México	Perú
2010	10,46%	14,58%	11,47%	13,92%	14,94%
2011	10,84%	14,61%	12,99%	13,69%	14,71%
2012	11,26%	15,93%	13,89%	14,17%	16,36%
2013	11,45%	17,27%	14,83%	14,82%	17,08%
2014	11,69%	18,28%	15,68%	15,22%	

Fuente: elaboración propia con datos de WITS.

Anexo 3.4.

Exportaciones + Importaciones China / PIB en dólares corrientes						
	Brasil	Chile	Colombia	México	Perú	
2010	2,55%	12,55%		2,59%	4,74%	7,12%
2011	2,95%	12,47%		3,03%	4,97%	7,79%
2012	3,13%	12,26%		3,49%	5,28%	8,13%
2013	3,48%	12,55%		4,07%	5,37%	7,78%
2014	3,32%	13,15%		4,64%	5,63%	7,86%

Fuente: elaboración propia con datos de WITS y BM.

Anexo 3.5.

Inversión Extranjera Directa desde China en millones de dólares entre 2005-2014

Chile			
	IED desde China	IED en Chile	Peso de China
2005		7481,5	0,0000%
2006		8797,6	0,0000%
2007		13177,7	0,0000%
2008	31,9	16604,2	0,1921%
2009		13391,6	0,0000%
2010		15509,6	0,0000%
2011	11	23309	0,0472%
2012	29,8	28457	0,1047%
2013	29,8	19263,8	0,1547%
2014	7,2	22001,7	0,0327%
Promedio	21,94	16799,37	
Peso Promedio de China			0,1306%

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Colombia			
	IED desde China	IED en Colombia	Peso de China
2005		10252	0,0000%
2006		6656	0,0000%
2007	35,6	9048,7	0,3934%
2008	10	10596,4	0,0944%
2009	4	7137,4	0,0560%
2010	71,8	6429,9	1,1167%
2011	14	14647,8	0,0956%
2012	3,9	15039,4	0,0259%
2013		16199,4	0,0000%
2014		16053,9	0,0000%
Promedio	23,22	11206,09	
Peso Promedio de China		0,2072%	

Fuente: elaboración propia con datos de la CEPAL.

México			
	IED desde China	IED en México	Peso de China
2005		24734,4	0,0000%
2006	30	20982,3	0,1430%
2007	510,4	32320,7	1,5792%
2008	1.021,2	28610,2	3,5694%
2009	9,1	17678,8	0,0515%
2010	15,9	26083	0,0610%
2011	21,6	23375,9	0,0924%
2012		18950,8	0,0000%
2013		44626,7	0,0000%
2014	2129,6	22794,7	9,3425%
Promedio	533,97	26015,75	
Peso Promedio de China		2,0525%	

Fuente: elaboración propia con datos de la CEPAL.

Perú			
	IED desde China	IED en Perú	Peso de China
2005		2578,7	0,0000%
2006	2,8	3466,5	0,0808%
2007	1000	5491	18,2116%
2008	3.552,8	6923,7	51,3136%
2009	498,3	6430,7	7,7488%
2010	30,9	8454,6	0,3655%
2011		7664,9	0,0000%
2012	54,2	11917,8	0,4548%
2013	30,9	9298,1	0,3323%
2014	3.657,0	7884,5	46,3821%
Promedio	1103,36	7011,05	
Peso Promedio de China		15,7375%	

Fuente: elaboración propia con datos de la CEPAL.

Anexo 3.6.

Exportaciones tradicionales y no tradicionales de Colombia –Mensual, 2015

Exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales de Colombia Miles de dólares FOB							
Exportaciones tradicionales							
MES (2015)	Café	Carbón	Petróleo y sus derivados	Ferroníquel	Total Exportaciones Tradicionales	Exportaciones no tradicionales	Total exportaciones
Enero	282,199	412,622	1,105,140	55,129	1,855,090	1,027,888	2,882,978
Febrero	245,880	409,885	1,341,611	15,959	2,013,335	1,119,969	3,133,304
Marzo	207,262	498,557	1,500,783	80,976	2,287,577	1,170,240	3,457,817
Abril	177,275	429,377	1,316,122	26,379	1,949,152	1,259,341	3,208,493
Mayo	190,448	306,824	1,615,065	29,040	2,141,377	1,217,444	3,358,822
Junio	155,986	385,288	1,391,042	36,632	1,968,948	1,249,118	3,218,066
Julio	234,972	378,466	1,117,759	45,665	1,776,862	1,225,000	3,001,862
Variación de las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales de Colombia							
Exportaciones tradicionales							
MES (2015)	Café	Carbón	Petróleo y sus derivados	Ferroníquel	Total Exportaciones Tradicionales	Exportaciones no tradicionales	Total exportaciones
Enero							
Febrero	-12.87%	-0.66%	21.40%	-71.05%	8.53%	8.96%	8.68%
Marzo	-15.71%	21.63%	11.86%	407.39%	13.62%	4.49%	10.36%
Abril	-14.47%	-13.88%	-12.30%	-67.42%	-14.79%	7.61%	-7.21%
Mayo	7.43%	-28.54%	22.71%	10.09%	9.86%	-3.33%	4.69%
Junio	-18.10%	25.57%	-13.87%	26.15%	-8.05%	2.60%	-4.19%
Julio	50.64%	-1.77%	-19.65%	24.66%	-9.76%	-1.93%	-6.72%

Fuente: elaboración propia con datos del DANE.

Capítulo 4

¿Es la Alianza del Pacífico un
camino al área de libre comercio
del Asia Pacífico (FTAPP)?

Camilo Pérez Restrepo
Alma Sofía Castro Lara

Introducción

El Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC), se ha convertido en el más importante escenario de encuentro regional del Asia Pacífico. A pesar de su naturaleza no vinculante, es el mecanismo de mayor visibilidad para la coordinación de políticas económicas y de cooperación. APEC ha establecido tres pilares fundamentales: liberalización del comercio y la inversión, facilitación del comercio y cooperación económica. A partir de éstos se han concebido y desarrollado importantes iniciativas que impulsan el crecimiento y consolidación económica de la región. Una de las más importantes es la concepción de un Área de Libre Comercio del Asia Pacífico (FTAAP, por sus siglas en inglés),¹⁵ cuya creación fue propuesta por el Consejo de Negocios de APEC (en adelante ABAC, por sus siglas en inglés) en noviembre de 2004, durante la decimosegunda Cumbre de Líderes de APEC en Santiago de Chile como respuesta a la proliferación de Tratados de Libre Comercio en el Este de Asia. El objetivo de la eventual creación de un FTAAP es no solo reducir costos de transacción, sino también dinamizar la agenda de APEC en torno a la cooperación económica, la inversión y la liberalización del comercio.

Esta iniciativa fue acogida por los miembros de APEC en 2006, durante la Cumbre de Líderes que tuvo lugar en Hanói; sin embargo, no fue sino hasta el 2010, durante la Cumbre de Líderes en Yokohama, que se anunciaron acciones concretas hacia la creación del FTAAP. En este proceso, APEC serviría como una incubadora en donde se impulsa

¹⁵ FTAAP: Free Trade Area of the Asia Pacific.

el Área de Libre Comercio, ofreciendo liderazgo y apoyo intelectual en el proceso de desarrollo, y jugando un rol crítico en la definición y direccionamiento de los asuntos de “próxima generación” que deberían ser incluidos en el nuevo acuerdo.

Las declaraciones oficiales afirman que el FTAAP debe ser concebido como un acuerdo comprensivo de libre comercio desarrollado y construido con base en los acuerdos existentes en la región (Sugawara, 2007), (APEC, 2013). En la actualidad hay dos acuerdos que se perfilan como opciones para la creación del FTAAP: el Acuerdo de Asociación Transpacífica (TPP, por sus siglas en inglés),¹⁶ en donde participan 12 miembros de APEC;¹⁷ y el Acuerdo Regional de Asociación Económica (RCEP, por sus siglas en inglés),¹⁸ en donde participan 16 países del Asia Pacífico¹⁹ -12 de ellos miembros de APEC-.

Debido al potencial que representa la eventual consolidación del Área de Libre Comercio del Asia Pacífico (FTAAP), al integrar la mayoría de las economías de esta región; frente a los resultados que se obtendrían en el marco del TPP o el RCEP- que no incluyen a todas las economías de la región, se ha propiciado la búsqueda de diferentes estrategias que faciliten la convergencia de los acuerdos existentes o actualmente en negociación en ambos lados de la cuenca del Pacífico. En esta medida, las discusiones no giran en torno a estos dos acuerdos como competidores directos, sino como acuerdos cuyos intereses son similares y complementarios. Por ello, trabajar en la convergencia de los mismos se ha convertido en uno de los desafíos más importantes que enfrenta APEC.

Una de las acciones recientes que se han realizado en el marco de APEC, con el objetivo de armonizar las provisiones del TPP y el RCEP, es la *Hoja de Ruta de Beijing para la Contribución de APEC en la Realización del FTAAP*, lanzada en 2014 en China; allí se establecen acciones específicas que promueven la negociación de este acuerdo, entre ellas el establecimiento de

16 TPP: Trans-pacific Partnership Agreement.

17 Los 12 países que participan a mayo de 2014 del proceso de negociación del TPP son: Chile, Nueva Zelanda, Singapur, Brunei Darussalam, Estados Unidos, Vietnam, Perú, Australia, Malasia, México, Canadá y Japón.

18 RCEP: Regional Comprehensive Economic Partnership.

19 Los 16 países que participan en las negociaciones del RCEP son: los diez países miembros de ASEAN (Brunei Darussalam, Camboya, Laos, Myanmar, Singapur, Indonesia, Malasia, Tailandia, Vietnam y Filipinas), la República Popular China, la República de Corea, Japón, Australia, Nueva Zelanda e India.

un grupo de estudio sobre la iniciativa, con participación de los gobiernos, académicos y empresarios.

Autores como C. Fred Bergsten, Noland, and Schott (2011) entre otros académicos que apoyan la creación del FTAAP, afirman que de materializarse esta iniciativa sería el acuerdo más grande en la historia de la liberalización del comercio. Las cifras de comercio regionales reflejan el gran potencial que tiene el FTAAP para impulsar y profundizar el comercio entre sus miembros. En la actualidad, el comercio intra-APEC representa un tercio del comercio mundial; para la mayoría de las economías del Pacífico el intercambio con las economías de APEC representa más del 65%, tanto de las exportaciones como de las importaciones. Estas cifras son comparables con los mecanismos de integración más avanzados en el mundo, incluyendo a la Unión Europea.

Establecimiento del FTAAP incrementaría la interdependencia económica entre sus miembros y generaría beneficios más allá de APEC, que incluso podrían llegar a influenciar las negociaciones multilaterales que se realicen en el marco de la OMC (Petri, Plummer, & Zhai, 2011). A su vez, reduciría los problemas generados por la proliferación de acuerdos bilaterales en la región, particularmente en las diferencias en cuanto a reglas de origen. Lo anterior es importante considerando que las actuales negociaciones del TPP y el RCEP incrementan la complejidad del existente “plato de fideos” de acuerdos bilaterales que caracterizan la integración económica del Asia Pacífico (Baldwin, 2006). Una convergencia del TPP y el RCEP en el FTAAP es además importante en la medida que crearía un acuerdo que vincula a las dos economías más importantes de la cuenca del Pacífico -Estados Unidos y China-.²⁰

Los caminos que podrían llevar a la creación del FTAAP son independientes; sin embargo, se influyen mutuamente a medida que avanzan y atraen nuevos miembros. De acuerdo con las estimaciones econométricas de Petri, Plummer y Zhai, la negociación de un FTAAP

²⁰ En este sentido, es importante reconocer que en el corto plazo, el surgimiento y materialización de un acuerdo transpacífico que comprenda todas las economías de la cuenca no es viable en el contexto macroeconómico y político actual. Es poco probable que China –en el corto plazo– ofrezca concesiones significativas en áreas como empresas gubernamentales, servicios, propiedad intelectual, medio ambiente y sector laboral, que son de gran importancia para Estados Unidos. Por lo tanto, la competencia entre los dos modelos continuaría hasta que las condiciones sean favorables para la convergencia de las dos iniciativas (Kuriyama, 2012).

entre las 21 economías de Asia Pacífico superaría por un gran margen las ganancias potenciales del TPP o el RCEP (Petri, Plummer, & Zhai, 2011).

Considerando los intereses tanto de las economías industrializadas de la región (i.e. Estados Unidos, Canadá, o Australia) como aquellas en desarrollo (i.e. Chile, China o Vietnam), la plantilla de integración ideal sería aquella que incremente el acceso a mercados del sector manufacturero en economías emergentes, mientras ofrece beneficios sustanciales en servicios, inversión e industrias de alta tecnología a las economías desarrolladas de la región. La creación de una plantilla comprensiva representaría no sólo los intereses de Estados Unidos, sino que aumentaría el alcance de la liberalización y las ganancias potenciales de todos los participantes. El grupo de economías compuesto por Singapur, Malasia, Brunei Darussalam, Vietnam, Australia y Nueva Zelanda, quienes están involucradas en las negociaciones de ambos mecanismos y que, por ende, están interesadas en su armonización.

Adicionalmente a los procesos de integración del RCEP y el TPP, como alternativas que lideran la consolidación del FTAAP, existe un grupo de economías latinoamericanas de APEC -Chile, México y Perú-, que junto con Colombia lanzaron un proceso de integración regional paralelo, en donde se prioriza la liberalización, no sólo del comercio, sino también de los servicios, la inversión y el impulso a la libre movilidad de personas. Este grupo es conocido como la Alianza del Pacífico, y se ha caracterizado por ser uno de los procesos de integración más dinámicos, con más de 40 países observadores, entre los cuales se incluyen varias economías de APEC. Este acuerdo, tiene el potencial de evolucionar al punto que pueda ser considerado una alternativa en la consolidación del FTAAP.

Este capítulo está compuesto por cuatro secciones: la primera describe el desarrollo de la Alianza del Pacífico. La segunda caracteriza las relaciones comerciales entre la Alianza del Pacífico y las economías de APEC. Luego, se realiza un paralelo entre las principales áreas de negociación de la Alianza del Pacífico, el TPP y el RCEP. Por último, se discuten las oportunidades potenciales que ofrece la Alianza como una opción que contribuye al FTAAP.

Creación y evolución de la Alianza del Pacífico

Las negociaciones para la creación de la Alianza del Pacífico, se iniciaron el 14 de octubre de 2010, cuando el entonces Presidente del Perú Alan García extendió una invitación a Chile, Colombia, Perú, Ecuador y Panamá, convocatoria a la que se unió México más adelante, a fin de conformar un área de integración regional. Dicha iniciativa tendría por objetivo no solo impulsar el libre desarrollo e intercambio comercial de bienes, servicios e inversión entre sus miembros, sino que serviría como un modelo de integración para la región y como una plataforma para impulsar el inicio de relaciones comerciales con otros grupos regionales y países del mundo, especialmente con el Asia Pacífico.

Son tres los documentos a través de los cuales se ha dado vida, forma y contenido a la Alianza del Pacífico. El primero de ellos fue firmado el 28 de abril de 2011, en Lima, en donde los presidentes de Chile, Colombia, México y Perú suscriben la *Declaración de Lima*, en la cual se plasma formalmente la visión, la voluntad y los objetivos principales de la iniciativa que da origen a la Alianza del Pacífico. El 6 de junio de 2012, se firma el *Acuerdo Marco* en Antofagasta - Chile, en el mismo se constituye la Alianza como un área de integración regional y se establecen las bases institucionales y los objetivos específicos del mecanismo.

Por último, el *Protocolo Adicional del Acuerdo Marco*, firmado en Cartagena - Colombia el 10 de junio de 2014; establece las bases de la integración regional, a partir de los acuerdos bilaterales y multilaterales preexistentes entre los miembros. Este documento está compuesto por 19 capítulos, que cubren temas como acceso a mercado, comercio de servicios, reglas de origen, reducción de barreras técnicas al comercio, normas sanitarias y fitosanitarias, facilitación del comercio y cooperación aduanera, compras gubernamentales, comercio electrónico, inversión y resolución de disputas, entre otras áreas de cooperación entre los países miembro de la Alianza del Pacífico (Direcon, 2014).

A pesar de su reciente creación, la Alianza ha conseguido logros significativos, algunos de estos son: la integración de las bolsas de valores de sus miembros en el Mercado Integrado Latinoamericano (MILA); la eliminación de visas para los ciudadanos de los países miembro; la creación de una plataforma de movilidad estudiantil y una del Concejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP). Asimismo, se han establecido una serie de mecanismos de cooperación en temas como turismo, comercio y promoción de la inversión e inclusive un acuerdo para compartir Embajadas y misiones diplomáticas en el mundo.

Luego de diez cumbres presidenciales y a pesar de los cambios de gobierno en Chile, México y Perú, la Alianza del Pacífico continúa siendo el eje de la integración regional, demostrando así la importancia y el compromiso que existe entre sus miembros. Son evidencias de esta visión de largo plazo el hecho que en Perú el paso del Partido Aprista Peruano del Presidente Alan García al Partido Nacionalista del Presidente Ollanta Humala, no afectara el compromiso del país con la Alianza del Pacífico. Es aún más ilustrativa la situación en Chile en donde la llegada al poder de la Presidente Michelle Bachelet del Partido Socialista, no afectó las metas que se había planteado el país durante el gobierno del Presidente Sebastián Piñera, quien provenía de un partido de centro-derecha.

La Alianza ha tenido una gran aceptación en la comunidad internacional. Varios países han presentado interés en participar como observadores del grupo, actualmente son 42, diez de los cuales hacen parte de APEC (Estados Unidos, Canadá, China, Japón, Singapur, Corea del Sur, Australia, Nueva Zelanda, Indonesia y Tailandia). Del mismo modo, es importante tener en cuenta que dos de los países observadores -Costa Rica y Panamá-, aspiran a convertirse en miembros plenos del proceso de integración en el corto plazo. La naturaleza abierta de la Alianza le ha permitido promover el acercamiento a otros importantes mecanismos de integración regionales, como el Mercosur, con quien se pueden realizar encadenamientos productivos que incrementen el atractivo de la Alianza como un actor internacional.

La Alianza del Pacífico, con 216 millones de habitantes, un PIB de 2,1 billones de dólares estadounidenses (US\$) -equivalente al 35% del PIB regional- y un PIB per cápita de US\$10.131 es sin duda uno de los procesos

de integración más ambiciosos en América Latina. Es así como se ha convertido en uno de los mecanismos de integración regional promisorios debido a su alcance, objetivos y a la visión que comparten sus miembros en cuanto a políticas económicas y de relaciones exteriores. Asimismo, es el primer grupo que surge en América Latina con el objetivo de acercarse al Asia Pacífico.

Las relaciones comerciales entre la Alianza del Pacífico y APEC

Los países de la Alianza del Pacífico se han consolidado como actores importantes en el comercio, tanto en la cuenca del Pacífico como en el mundo. Diversos factores explican el incremento en la participación de los países de América Latina en el comercio mundial, entre ellos, las reformas económicas, la negociación de tratados de libre comercio, el auge de las *commodities*, el surgimiento y crecimiento que experimentan las Multilatinas y la expansión del comercio con el Asia Pacífico. Las exportaciones de la Alianza crecieron en promedio un 15% durante la última década. En el 2014, las exportaciones excedieron los US\$567.399 millones, lo que equivale al 3% de las exportaciones en el mundo.

Sin embargo, los países de la Alianza del Pacífico tienen una alta concentración de socios comerciales y su comercio intrarregional es relativamente bajo. El 70% de las exportaciones de sus miembros al mundo están dirigidas a tres países: Estados Unidos, China y Canadá. Asimismo, el 70% de sus importaciones provienen solamente de cinco países, cuatro de los cuales hacen parte de APEC: Estados Unidos, China, Japón, Alemania y Corea del Sur. Estas cifras contrastan con el comercio intrarregional, el cual en el 2014, fue de tan solo US\$19.270 millones, representando el 3,4% de las exportaciones al mundo (ver Tabla 4.1).

Lo anterior pone en relieve la importancia que tienen algunos de los miembros de APEC para las economías de la Alianza. Las exportaciones del grupo latinoamericano a economías de APEC en 2014 fueron de US\$446.409 millones -es decir, el 78,7% de sus exportaciones al mundo-. Pese a que gran parte de las mismas se debe a las fuertes relaciones comerciales que tiene México con Estados Unidos en el marco del NAFTA, es importante destacar la importancia que como mercado han adquirido en años las economías del Asia Pacífico. En 2014, las economías que hacen parte de las negociaciones del RCEP, fueron el destino del 12,8% de las exportaciones de la Alianza del Pacífico al mundo (ver Tabla 4.1).

En cuanto a las importaciones, los países de la Alianza en 2014 importaron US\$578.542 millones, de los cuales el 77,0% -es decir US\$445.625 millones- provinieron de las economías de APEC. Asimismo, las importaciones realizadas desde los países negociadores del TPP y el RCEP tuvieron un peso significativo en el comercio de la Alianza, representando el 52,5% y el 30,1% respectivamente (ver Tabla 4.2). Lo anterior expone la importancia que tienen las economías de APEC para los países de la Alianza del Pacífico, siendo a nivel comercial más representativas que las que existen entre los propios miembros del grupo.

En 2014, el país miembro que realizó más exportaciones a los países de APEC fue México, con US\$348.679 millones; seguido por Chile, Colombia y Perú. Sin embargo, esto se debe a la relación comercial que tiene el país latinoamericano con Estados Unidos. Es importante resaltar la relación que tienen Chile y Perú con China, siendo éste su principal socio comercial tanto a nivel de exportaciones como de importaciones. Por el contrario, el principal socio comercial de México y Colombia en estos rubros es Estados Unidos. En este sentido China y Estados Unidos se encuentran negociando acuerdos diferentes -RCEP y TPP respectivamente-, lo que evidencia la importancia que tendría la convergencia de ambos acuerdos en un FTAAP para las economías de la Alianza del Pacífico (ver Tabla 4.3 y 4.4).

Tabla 4.1.

Exportaciones de la Alianza del Pacífico a las economías del TPP, RCEP y APEC (en millones de dólares, 2014)

	Alianza del Pacífico	% del mundo	TPP	% del mundo	RCEP	% del mundo	APEC	% del mundo	Mundo
Chile	\$ 4.067	5,3%	\$ 23.016	30,0%	\$ 36.232	47,3%	\$ 50.074	65,3%	\$ 76.639
Colombia	\$ 3.090	5,6%	\$ 18.983	34,6%	\$ 9.825	17,9%	\$ 25.529	46,6%	\$ 54.795
México	\$ 8.612	2,2%	\$338.371	85,1%	\$ 15.906	4,0%	\$348.679	87,7%	\$397.506
Perú	\$ 3.501	9,1%	\$ 12.967	33,7%	\$ 10.781	28,0%	\$ 22.128	57,5%	\$ 38.459
Total	\$ 19.270	3,4%	\$393.336	69,3%	\$ 72.743	12,8%	\$446.409	78,7%	\$567.399

Fuente: elaborado por los autores con base en Trademap, 2015.

Tabla 4.2.

Importaciones de la Alianza del Pacífico desde las economías del TPP, RCEP y APEC (en millones de dólares, 2014)

	Alianza del Pacífico	% del mundo	TPP	% del mundo	RCEP	% del mundo	APEC	% del mundo	Mundo
Chile	\$ 5.144	7,1%	\$ 23.069	31,9%	\$ 22.716	31,4%	\$ 42.142	58,3%	\$ 72.344
Colombia	\$ 8.494	13,3%	\$ 29.219	45,6%	\$ 17.693	27,6%	\$ 44.244	69,1%	\$ 64.028
México	\$ 3.438	0,9%	\$236.706	59,2%	\$119.809	30,0%	\$332.542	83,1%	\$399.977
Perú	\$ 4.447	10,5%	\$ 14.713	34,9%	\$ 13.923	33,0%	\$ 26.698	63,3%	\$ 42.194
Total	\$ 21.524	3,7%	\$303.707	52,5%	\$174.141	30,1%	\$445.625	77,0%	\$578.542

Fuente: elaborado por los autores con base en Trademap, 2015.

Tabla 4.3.

Exportaciones de la Alianza del Pacífico a las economías de APEC (en millones de dólares, 2014)

	Chile	Colombia	México	Perú
Australia	\$ 894	\$ 50	\$ 1.009	\$ 127
Brunei Darussalam	\$ 0	\$ 0	\$ 3	\$ 0
Canadá	\$ 1.228	\$ 665	\$ 10.670	\$ 2.552
Chile	-	\$ 989	\$ 2.148	\$ 1.537
China	\$ 18.828	\$ 5.755	\$ 5.979	\$ 7.025
Corea del Sur	\$ 4.772	\$ 520	\$ 2.027	\$ 1.214
Estados Unidos de América	\$ 9.328	\$ 14.471	\$ 319.205	\$ 6.234
Federación de Rusia	\$ 771	\$ 114	\$ 274	\$ 139
Filipinas	\$ 125	\$ 10	\$ 128	\$ 166
Hong Kong, China	\$ 236	\$ 63	\$ 1.029	\$ 157
Indonesia	\$ 211	\$ 5	\$ 116	\$ 51
Japón	\$ 7.674	\$ 421	\$ 2.609	\$ 1.583
Malasia	\$ 175	\$ 24	\$ 195	\$ 22
México	\$ 1.309	\$ 914	-	\$ 736
Nueva Zelandia	\$ 100	\$ 14	\$ 99	\$ 30
Papua Nueva Guinea	\$ 0,06	\$ 0,02	\$ 1	\$ 0,01
Perú	\$ 1.853	\$ 1.187	\$ 1.730	-
Singapur	\$ 71	\$ 232	\$ 529	\$ 40
Tailandia	\$ 289	\$ 38	\$ 361	\$ 92
Taipei Chino	\$ 1.826	\$ 41	\$ 392	\$ 316
Vietnam	\$ 385	\$ 17	\$ 173	\$ 105
Total	\$ 50.074	\$ 25.529	\$ 348.679	\$ 22.128

Fuente: elaborado por los autores con base en Trademap, 2015.

Tabla 4.4.

Importaciones de la Alianza del Pacífico desde las economías de APEC (en millones de dólares, 2014)

	Chile	Colombia	México	Perú
Australia	\$ 294	\$ 44	\$ 554	\$ 132
Brunei Darussalam	\$ 0,002	\$ 0,005	\$ 0,031	\$ 0,001
Canadá	\$ 1.269	\$ 1.165	\$ 10.045	\$ 854
Chile	-	\$ 929	\$ 1.398	\$ 1.279
China	\$ 15.104	\$ 11.790	\$ 66.256	\$ 8.925
Corea del Sur	\$ 2.308	\$ 1.500	\$ 13.772	\$ 1.382
Estados Unidos de América	\$ 14.301	\$ 18.256	\$ 195.858	\$ 8.802
Federación de Rusia	\$ 60	\$ 404	\$ 1.511	\$ 318
Filipinas	\$ 61	\$ 59	\$ 1.936	\$ 42
Hong Kong, China	\$ 90	\$ 81	\$ 290	\$ 17
Indonesia	\$ 242	\$ 226	\$ 1.348	\$ 276
Japón	\$ 2.361	\$ 1.525	\$ 17.545	\$ 1.105
Malasia	\$ 260	\$ 226	\$ 6.561	\$ 170
México	\$ 2.447	\$ 5.273	-	\$ 1.925
Nueva Zelandia	\$ 130	\$ 12	\$ 349	\$ 129
Papua Nueva Guinea	\$ 0,004	\$ 0,003	\$ 2	\$ 0,03
Perú	\$ 1.541	\$ 1.205	\$ 1.106	-
Singapur	\$ 60	\$ 146	\$ 1.200	\$ 53
Tailandia	\$ 810	\$ 344	\$ 4.354	\$ 600
Taipei Chino	\$ 400	\$ 620	\$ 6.368	\$ 425
Vietnam	\$ 381	\$ 438	\$ 2.092	\$ 265
Total	\$ 42.117	\$ 44.244	\$ 332.542	\$ 26.698

Fuente: elaborado por los autores con base en Trademap, 2015.

La negociación de tratados de libre comercio ha sido el instrumento de liberalización usado por las economías de la Alianza del Pacífico y el Asia Pacífico para profundizar los lazos comerciales con socios estratégicos. Asimismo, es usado para el acercamiento entre los miembros de ambos

grupos; los países de la Alianza cuentan con más de 20 acuerdos comerciales con economías de APEC. Países como Estados Unidos y Canadá, han negociado acuerdos comprensivos con todos los miembros de la Alianza, reafirmando así la importancia de tener vínculos con los países de la cuenca. Del mismo modo, tres países miembro de la Alianza tienen acuerdos firmados con Japón, a excepción de Colombia quien se encuentra en proceso de negociación. Corea del Sur tiene acuerdos con vigentes Chile y Perú, ha firmado con Colombia y las negociaciones con México se encuentran congeladas (ver Tabla 4.5).

Es necesario tener presente que Chile, México y Perú hacen parte de APEC, razón por la cual tienen mayor interacción y acercamiento político y económico con otras economías del Pacífico. Chile y Perú son los países que han realizado un mayor acercamiento al Asia Pacífico a través del uso de acuerdos comerciales. En esta vía, estos dos países cuentan con tratados con China y Singapur, los cuales representarían una plataforma de exportación de la Alianza a estos mercados asiáticos (ver Tabla 4.5). Lo anterior demuestra que la Alianza del Pacífico representa un potencial importante para sus miembros, en la medida en que los instrumentos y herramientas que tengan sus países con socios extra regionales puedan ser aprovechados por todos los cuatro países; impulsando así la generación de encadenamientos productivos, profundizando y expandiendo el comercio intrarregional. Ejemplos de este tipo de encadenamientos y su proyección al Asia Pacífico pueden verse en diversos trabajos (López & Ramos, 2015), (Rosales Villavicencio, Herreros Ugarte, & Durán Lima, 2015).

Tabla 4.5.

Acuerdos comerciales bilaterales entre la Alianza del Pacífico y APEC

	Chile	Colombia	México	Perú
Australia	2009	2009(c)	2006(c)	
Brunei Darussalam				
Canadá	1996	2008	1994	2008
China	2006	2012(a)		2010
Corea del Sur	2004	2013	2006(b)	2011
Estados Unidos de América	2004	2012	1994	2009
Federación de Rusia				2014
Filipinas				
Hong Kong, China	2014			
Indonesia	2014			
Japón	2007	2012	2005	2012
Malasia	2012			
Nueva Zelandia	2006		2002(c)	
Papúa Nueva Guinea				
Singapur			2000(c)	2009
Tailandia	2013			2011
Taipei Chino				
Vietnam	2012			

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

(a) Durante la visita del Presidente de Colombia Juan Manuel Santos a la República Popular China en el año 2012, se propone la creación de un grupo de estudio para la realización de un estudio de factibilidad para la posible negociación de un TLC Colombia – China. Sin embargo, no se han realizado mayores avances en la realización del mismo por parte de Colombia.

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

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

Fuente: elaborado por CEAP-EAFIT con base en información del Banco de Desarrollo Asiático, 2015.

Es importante mencionar que en el corto plazo, la negociación de TLC de manera conjunta entre la Alianza del Pacífico con los observadores en Asia Pacífico no es factible. La Alianza del Pacífico no cuenta con la institucionalidad para conducir este tipo de negociaciones; además, las diferencias en los patrones de comercio con Asia Pacífico de sus miembros, dificultaría la negociación de este tipo de acuerdos. Esta dificultad solo podrá superarse en la medida que los miembros de la Alianza del Pacífico establezcan encadenamientos productivos que les ayuden a ser más competitivos a la hora de comerciar con Asia Pacífico.

Paralelo entre la Alianza del Pacífico, el TPP y el RCEP como caminos para el FTAAP

La siguiente sección evalúa los objetivos y logros de la Alianza del Pacífico en comparación con los establecidos en el marco de las negociaciones del TPP y el RCEP. La tabla 4.6 incluye los asuntos relevantes y característicos de los procesos de integración económica, tales como barreras arancelarias, facilitación de comercio, liberalización de los servicios y la inversión; así como temas de nueva generación que han ganado relevancia en los últimos años, tales como: propiedad intelectual, medio ambiente, compras públicas y competencia.

La evaluación del TPP y el RCEP se realizan con base a Petri y Abdul-Raheem (2014) en el *PECC State of the Region* (2014); y los de la Alianza del Pacífico se basan en análisis propio a partir los documentos oficiales del grupo, particularmente en el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco (2014) y en las declaraciones presidenciales de las cumbres realizadas.

En análisis de los términos negociados en el Protocolo Adicional de la Alianza del Pacífico, en comparación con el TPP y el RCEP, se muestra que el acuerdo promovido por los países latinoamericanos es una alternativa intermedia. Las negociaciones del TPP llevaron al establecimiento de compromisos en materia de liberalización del comercio de bienes y

servicios, compras públicas y facilitación del comercio que van más allá de los compromisos cubiertos en estas áreas en el marco de la OMC (es decir, son de naturaleza OMC+). En este acuerdo se alcanzaron también compromisos profundos en asuntos de nueva generación como la inversión extranjera, la propiedad intelectual, competencia e incluso en materia ambiental. Estos compromisos son considerados del tipo OMCx, en la medida que son áreas que no han sido negociadas dentro del marco de este foro multilateral.

Por su parte, la Alianza del Pacífico, aunque ha logrado importantes avances en estas mismas áreas, ha optado por un enfoque de avance gradual y de profundización de los compromisos de liberalización a partir de la base de los acuerdos de libre comercio que existían previamente entre sus miembros. Estos compromisos quedaron plasmados en el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico y se han ido expandiendo a través del trabajo de los diferentes grupos de trabajo que han compuesto el gobierno del grupo.

El RCEP tiene un enfoque de liberalización similar al de la Alianza del Pacífico, en la medida que las negociaciones que están realizando sus miembros parten de la base de los acuerdos que habían sido negociadas por la Asociación de Naciones de Sudeste Asiático (ASEAN), con China, Japón, Corea del Sur, Australia, Nueva Zelanda e India. Sin embargo, se espera que este acuerdo sea mucho menos ambicioso que el TPP o incluso la Alianza del Pacífico, debido a la dificultad de armonizar los intereses de países como China e India, con aquellos de las economías desarrolladas en este grupo. Por esta razón, aunque se espera que el RCEP sea un acuerdo de naturaleza OMC+, es probable que tenga un menor alcance en los asuntos de nueva generación (los asuntos OMCx).

Tabla 4.6.

Comparación entre la Alianza del Pacífico, el TPP y el RCEP

	TPP	RCEP	Alianza del Pacífico
Acceso a mercado	Eliminación de aranceles con compromisos OMC+ significativos. Eliminación de barreras no arancelarias. Se negocia el acceso a mercados y la facilitación del comercio para textiles y ropa, agricultura y lácteos y automóviles.	Eliminación progresiva de las barreras arancelarias y no arancelarias en todo el comercio de bienes. Liberalización arancelaria comprensiva.	Liberalización inmediata basada en acuerdos bilaterales previos entre sus miembros. Eliminación arancelaria progresiva para los demás productos. Lista negativa, con excepciones limitadas. Eliminación de barreras no arancelarias.
Facilitación del Comercio	Procedimientos aduaneros predecibles, transparentes y expeditos. Reglas de origen, fuertes y comunes. Construir compromisos OMC en medidas sanitarias y fitosanitarias y barreras técnicas al comercio. Facilitar la generación de cadenas de valor regionales.	Facilitar el comercio y la inversión, mejorar la transparencia en comercio e inversión. Facilitar el desarrollo de cadenas de valor regionales y globales.	Armonizar el sistema de reglas de origen y de acumulación de origen. Compromisos comprensivos y especiales en cuanto a normas sanitarias y fitosanitarias y barreras técnicas al comercio. Intercambio de información entre agencias aduaneras nacionales. Simplificación de procedimientos aduaneros. Reconocimiento mutuo de Operadores Económicos Autorizados (OEA). Facilitar la interoperabilidad de la Ventanilla Única.
Servicios	Mercados transfronterizos justos, abiertos y transparentes, preservando el derecho a regular. Comercio e inversión abierta a servicios financieros, comercio electrónico y telecomunicaciones. Negociación con base a lista negativa. Transparencia y eficiencia en entradas temporales.	Eliminar sustancialmente las restricciones y medidas discriminatorias en el comercio de servicios. Construir basado en los compromisos realizados por los miembros en el marco de la OMC y los acuerdos ASEAN+1. Negociar todos los sectores y modos de suministro.	Acuerdo comprensivo en términos de liberalización de servicios. Mejora significativa en el comercio de servicios frente a los TLC previos entre los miembros. Cobertura de los cinco sectores clave (GATS+). Aborda asuntos ausentes en los acuerdos bilaterales preexistentes como: comercio electrónico y servicios de transporte marítimo. Todas las economías están involucradas en las negociaciones del Acuerdo de Comercio de Servicios (TISA).
Inversión	Acceso liberal a las inversiones y protecciones legales para los inversionistas. Resolución de conflictos Estado-inversionista expedito, justo y transparente.	Régimen de inversión, liberal, competitivo y facilitador. Negociaciones en promoción, protección, facilitación y liberalización.	Promoción de la inversión y protección contemplada en los elementos de NMF, tratamiento de inversionistas como nacionales. Creación del Comité Conjunto en Servicios e Inversión.
Competencia	Promover un ambiente de negocios competitivo, proteger a los consumidores y asegurar una competencia justa. Establecer y mantener las normas de competencia y autoridades, justicia, transparencia, protección al consumidor y derechos privados.	Promover la competencia, la eficiencia económica, el beneficio de los consumidores y las normas anti-competencia. Reconocer las diferentes capacidades de los miembros en las políticas de competencia.	Promover la competencia y las prácticas antimonopolio. Basarse en los acuerdos de competencia incluidos en los TLC previos.

¿Es la Alianza del Pacífico un camino al área de libre comercio del Asia Pacífico (FTAPP)?

	TPP	RCEP	Alianza del Pacífico
Propiedad Intelectual	Asegurar derechos de propiedad intelectual efectivos y balanceados. Reforzar y extender OMC TRIPS. Cubrir marcas, indicaciones geográficas, derechos de autor, patentes, secretos comerciales, exclusividad de datos. Cubrir el cumplimiento de propiedad intelectual, recursos genéticos y conocimiento tradicional.	Reducir las barreras relacionadas con el comercio y la inversión en propiedad intelectual. Promover la cooperación en el uso, protección y cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual.	Negociación en curso. Grupos de trabajo para preparar e implementar un plan de trabajo con acciones específicas y conjuntas entre las oficinas de propiedad intelectual. Actividades de cooperación en tres áreas: derechos de autor, propiedad industrial y aspectos inter disciplinarios.
Solución de controversias	Normas claras y efectivas para la resolución de disputas.	Procesos eficientes y transparentes para la consulta y resolución de disputas.	Normas claras y efectivas. El grupo ha establecido compromisos para resolver disputas relacionadas con normas sanitarias y fitosanitarias, barreras técnicas al comercio e inversión, y un comité de coherencia regulatoria.
Cooperación	Concentrarse en las necesidades de los miembros que sean países en desarrollo para implementar provisiones de alto estándar. Establecer un mecanismo institucional para la cooperación.	Construir acuerdos de cooperación entre la ASEAN y los demás miembros. Concentrarse en las brechas de desarrollo entre los miembros del RCEP y maximizar los beneficios mutuos.	Cooperación en: Pymes, cambio climático y medio ambiente, innovación, ciencia y tecnología, desarrollo social, educación y turismo. Plataforma de movilidad estudiantil y académica. Cooperación en programas para mejorar la competitividad de las Pymes. MOU de cooperación en turismo.
Acceso	Acceso a todas las economías APEC.	Se pueden unir las economías que tengan TLC con ASEAN (cláusula de acceso).	Existe una cláusula de acceso que permite a los miembros observadores adherirse al acuerdo. El país que se adhiera debe tener TLC comprensivo con todos los miembros de la Alianza.
Medio ambiente	Abordar el comercio y los retos medioambientales. Discutir la pesca, la conservación, biodiversidad, especies invasivas, cambio climático, bienes y servicios medioambientales.		Negociaciones en curso. Cooperación en medio ambiente y cambio climático. Red de investigación científica en cambio climático.
Compras públicas	Asegurar compras públicas justas, transparentes y no discriminatorias. Cobertura comparable para todas las economías, arreglos transicionales para las economías en desarrollo.		Acuerdo regulatorio común para las compras públicas. Se actualizan provisiones bilaterales previamente acordadas en transparencia, trato nacional, no discriminación, resolución de disputas y compras públicas en línea. Promueve la participación de Pymes en las compras públicas. Elimina las reservas existentes en cuanto a compras públicas.
Laboral	Abordar la protección de derechos laborales y asegurar la cooperación, coordinación y diálogo.		Negociaciones en curso. Eliminación de la visa de turismo, tránsito y de negocios para ciudadanos de países miembro. Movilidad laboral restringida. Cooperación para la homologación académica de algunas profesiones.

Fuente: Petri & Abdul-Raheem (2014) y Alianza del Pacífico (2014a), (2014b), Direcon (2014).

Del análisis de este paralelo pueden identificarse una serie de temas de interés común para los miembros de la Alianza del Pacífico, las economías involucradas en el TPP y aquellas que participan en las negociaciones del RCEP. Aunque con diferentes niveles de profundidad, estos mecanismos están encaminados a lograr las metas propuestas por APEC en materia libre movilidad de bienes, servicios, capitales y personas; además comparten una visión sobre la importancia de la región Asia Pacífico.

Es importante tener en cuenta que ninguno de estos acuerdos se encuentra en vigor. Las negociaciones para el Protocolo Adicional de la Alianza del Pacífico y el TPP concluyeron en 2014 y 2015, respectivamente. Se espera que el Acuerdo Marco sea aprobado por los parlamentos nacionales y entre en vigor en el 2016. Por su parte, los países involucrados en el TPP concluyeron negociaciones en noviembre de 2015, por lo que el acuerdo entra en una etapa de ratificación que podría tardar más de un año. Finalmente, está previsto que las negociaciones del RCEP concluyan en el 2016 y con esto se dé comienzo su proceso de ratificación.

Los líderes de la Alianza del Pacífico son conscientes de la importancia de lograr una mayor articulación del grupo con APEC. Durante el Diálogo Informal Alianza del Pacífico-APEC celebrado en Manila - Filipinas en noviembre de 2015, se sentaron las bases para un trabajo conjunto. Las áreas de interés común identificadas fueron: 1) la integración económica regional, debido al interés de ambos mecanismos por la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes en la región; 2) La cooperación para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas; 3) la seguridad alimentaria; y 4) el desarrollo del capital humano.

Conclusiones

La Alianza del Pacífico fue creada con el objetivo de potencializar el comercio y las relaciones diplomáticas de sus miembros con la región de Asia Pacífico. El grupo está dispuesto a encontrar escenarios de integración, comercio y cooperación con las economías regionales. En los últimos años, sus miembros han desarrollado vínculos comerciales importantes con las economías de Asia Pacífico, lo que confirma la importancia estratégica de esta región al grupo, de hecho varias economías de la región -China, Japón y Corea del Sur- ya se encuentran entre los más importantes socios comerciales de la Alianza del Pacífico.

Como consecuencia de los crecientes vínculos comerciales entre estas regiones, existen más de 15 acuerdos de libre comercio vigentes entre los miembros de la Alianza del Pacífico y varias economías de Asia Pacífico, que sin duda representan un paso hacia el acercamiento con esta región. Sin embargo, esta diversidad de acuerdos de libre comercio es también evidencia de la falta de un enfoque integrado entre los miembros del grupo hacia la liberación del comercio, los servicios y de las inversiones entre las dos regiones. Este es uno de los retos y al mismo tiempo una de las mayores oportunidades para la Alianza del Pacífico.

Pese a no contar aún con una estrategia Asia Pacífico, los miembros del grupo han dado algunos pasos de manera conjunta para fortalecer sus relaciones con esta región. Se destaca la organización conjunta de actividades de promoción turística y de inversión extranjera en diversas ciudades de Asia; el esquema para compartir Embajadas en algunos de las naciones de la región, así como la celebración de discusiones de alto nivel -ministeriales- con ASEAN, primero en el marco de Naciones Unidas y luego con los Embajadores en la Secretaría de ASEAN que tiene su sede en Yakarta - Indonesia. Más recientemente, en noviembre de 2015 se celebró en Manila, Filipinas, un Diálogo Informal entre APEC y la Alianza del Pacífico.

Más allá de las áreas de interés común identificadas durante el Dialogo Informal APEC-Alianza del Pacífico: 1) la integración económica regional; 2) La cooperación para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas; 3) la seguridad alimentaria; y 4) el desarrollo del capital humano; existen otros temas en los cuales a futuro, la Alianza del Pacífico podría buscar una mayor convergencia con APEC. Estos temas son el comercio de servicios, buenas prácticas en facilitación del comercio, movilidad de personas de negocios y la promoción del dialogo entre los consejos de negocios de ambos mecanismos.

Lo anterior pone en relieve la serie de oportunidades con las que cuenta la Alianza del Pacífico que, de aprovecharse, podrían perfilarla como una alternativa con alcance regional que conduzca al FTAAP. Asimismo, se considera un *“living agreement”* que da la bienvenida a miembros observadores a unirse al proceso y en el cual las partes han acordado incluir nuevos temas en la medida que avanzan las negociaciones. Esta flexibilidad es muy importante a la luz del interés potencial de otras economías de Asia Pacífico de unirse al proceso o la eventual necesidad de incorporar nuevas disciplinas en el acuerdo. En la actualidad, diez economías de APEC son observadores en la Alianza del Pacífico -Australia, Canadá, China, Corea del Sur, Estados Unidos, Indonesia, Japón, Nueva Zelandia, Singapur y Tailandia- y se podría extender la invitación a los demás miembros de este foro²¹ a unirse a este grupo. Si bien no sería realista pensar que todas estas economías se conviertan miembros plenos de la Alianza del Pacífico -debido a las diferencias económicas, sociales y políticas- algunas de ellas, en particular las que ya cuentan con TLC con uno o varios de los miembros de la Alianza podrían dar un paso adicional hacia la membresía plena en la Alianza del Pacífico.

Sobre la base de las disposiciones negociadas entre los miembros de la Alianza del Pacífico en materia de desgravación arancelaria, facilitación del comercio, servicios y liberalización de las inversiones; y las cuestiones de nueva generación, como la propiedad intelectual, el medio ambiente, empleo y la contratación pública, el grupo ofrece un nivel intermedio de integración. La Alianza del Pacífico no es tan ambiciosa como el TPP, y

²¹ Las economías miembro de APEC que aún no son observadores de la Alianza del Pacífico son: Brunei Darussalam, Hong Kong, Malasia, Filipinas, Rusia, Papua Nueva Guinea y Taipéi Chino.

como tal, podría ser más interesante para las economías de APEC que no están en condiciones de asumir los compromisos que implicaría ser parte del TPP. Al mismo tiempo, la Alianza del Pacífico ofrece una forma más profunda de integración que el RCEP.

Todos los miembros de la Alianza del Pacífico participan en las negociaciones del Acuerdo de Comercio de Servicios (TISA), esto constituye una fortaleza en comparación con el TPP y el RCEP (no todos sus miembros son parte de TISA). Esto reafirma la posición de la Alianza del Pacífico como centro de la integración regional. Las negociaciones TISA también incluyen otras nueve economías de APEC (Australia, Canadá, Hong Kong, Japón, Corea, Nueva Zelanda, Taipéi Chino y Estados Unidos).

La Alianza del Pacífico está en mora de establecer una estrategia común que integre los esfuerzos de sus miembros hacia una mayor inserción en Asia Pacífico. La estrategia común debe incluir elementos de la diplomacia, la negociación de los acuerdos comerciales y de inversión integrales, así como relativos a la agenda de cooperación económica y técnica entre los miembros de la Alianza del Pacífico y otras economías de Asia Pacífico. Al ser un proceso en curso, esto es especialmente importante en la medida en que las principales iniciativas de integración en Asia Pacífico -como la Comunidad Económica de la ASEAN, TPP y RCEP-, también incluyen estas temáticas. El establecimiento de una estrategia Asia Pacífico coordinada sería el primer paso hacia la consolidación de la Alianza del Pacífico como una vía alterna hacia el FTAAP. Las iniciativas que tomen Perú -sede de APEC en 2016- y Chile -sede APEC en 2019- serán fundamentales para formular y poner en marcha la estrategia Asia Pacífico de la Alianza del Pacífico y así influenciar el proceso de la FTAAP.

Bibliografía

- Alianza del Pacífico (2014a). “Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico” (disponible en: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/alianza/espanol/declaracion_ceap_junio_2014.pdf).
- (2014b). “Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico” (disponible en: http://alianzapacifico.net/documents/2014/PROTOCOLO_COMPLETO.pdf).
- APEC. (12 de Julio de 2013). *2010 Leaders' Declaration - Asia Pacific Economic Cooperatoion* . Obtenido de http://www.apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations/2010/2010_aelm.aspx
- Baldwin, R. E., (2006), “Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade.” *World Economy*, 29, 1451-1518.
- Bergsten, C. Fred and Noland, Marcus and Schott, Jeffrey J. (2011). *The Free Trade Area of the Asia-Pacific: A Constructive Approach to Multilateralising Asian Regionalism*. ADBI Working Paper No. 336.
- Direcon Chile (2014). Protocolo Adicional de la Alianza del Pacífico ¿Qué significa?”. (Available online: <http://www.direcon.gob.cl/2014/02/protocolo-adicional-al-acuerdo-marco-alianza-del-pacifico-que-significa/>)
- Kuriyama, C. (2012). APEC and the TPP: are they mutually reinforcing? En C. Lim, D. K. Elms, & P. Low (Eds.), *The Transpacific Partnership. A Quest for a Twenty-first-Century Trade Agreement* (pp. 242-259). New York: Cambridge University Press.
- López, A., & Ramos, D. (2015). Trans-Latin value chains in Asia: the role of small and medium-sized enterprises. En O. Rosales Villavicencio, K. Inoue, & N. Mulder, *Raising concentration in Asia-Latin America value chains: can small firms turn the tide?* (págs. 123-155). Santiago, Chile: CEPAL.
- Martner, A., Mulder, N., & Urdaneta, R. (2015). The role of small and medium sized- enterprises in Latin American exports to Asia. En O. Rosales Villavicencio, K. Inoue, & N. Mulder, *Raising concentration in Asia- Latin America value chains: can small firms turn the tide?* (págs. 55-75). Santiago, Chile: CEPAL.
- Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia. (29 de 11 de 2012). *Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia*. Obtenido de Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia: <http://www.cancilleria.gov.co>

- Petri, P. A., Plummer, M. G., & Zhai, F. (2011). *The Trans-Pacific and Asia Pacific integration: a quantitative assesment*. Honolulu: East West Center.
- Petri, P and Raheem, A. (2014). Chapter 2: Can RCEP and the TPP be pathways to FTAAP? En *State of the Region 2014-2015*. Pacific Economic Cooperation Council (PECC), Singapore.
- Rosales Villavicencio, O., Herreros Ugarte, S., & Durán Lima, J. (2015). La Alianza del Pacífico: comercio, inversión y desafíos a futuro. En A. Roldán Pérez, *La Alianza del Pacífico: plataforma de integración regional con proyección al Asia Pacífico* (págs. 67-107). Medellín: Fondo Editorial Universidad EAFIT.
- Sugawara, J. (2007). The FTAAP and Economic Integration in East Asia: Japan's approach to regionalism and US engagement in East Asia . *Mizuho Research Institute*.

Capítulo 5

Retos y oportunidades del Acuerdo
de Asociación Transpacífico para
los países de la Alianza del Pacífico

Leonardo Raffo López
Víctor Alexander Díaz España
Julio Alejandro Casas Pinilla

Introducción

En este capítulo se estudian las relaciones comerciales de los países miembros de la Alianza del Pacífico con los países que recientemente suscribieron el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP). El objetivo general de la investigación es determinar los posibles retos y oportunidades que tendrían los países de la Alianza del Pacífico (AP) -México, Chile, Perú y Colombia- al adherirse (solo en el caso de Colombia) y entrar en vigencia el TPP. La hipótesis de partida es que el TPP podría tener un efecto positivo sobre los flujos comerciales de los países de la AP.

A partir de una base de datos tipo panel se analizan las estructuras comerciales de los países y regiones participantes que hicieron parte de las negociaciones del TPP. Esto permite identificar las tendencias recientes del comercio intrarregional entre ellos. Con el propósito de cuantificar el impacto del comercio Transpacífico sobre los flujos comerciales de Chile, Colombia, México y Perú, se estiman ecuaciones gravitacionales para estos países durante el periodo 1980-2012 incorporando variables dicotómicas para captar el impacto que puede tener la implementación del TPP. El capítulo se ha organizado de la siguiente manera aparte de la presente introducción: en la primera sección se exponen algunos antecedentes de la AP, de la conformación del llamado P4 y del proceso de negociación del TPP; en la segunda sección se hace un análisis descriptivo del comercio de los países de la AP, centrado en sus relaciones comerciales con los países que recientemente suscribieron el TPP; en la tercera se expone la estructura de la regresión a estimar, así como la literatura sobre modelos gravitacionales que estiman los efectos de los tratados comerciales

sobre los flujos de los países; en la cuarta se expone la metodología de la investigación y el modelo econométrico de base; en la quinta parte se exponen las estimaciones y se interpretan los resultados obtenidos. Finalmente se plantean algunas conclusiones.

El Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica (TPP) y la Alianza del Pacífico

Algunos antecedentes del TPP

Durante las últimas dos décadas la región Asia-Pacífico ha ganado una enorme relevancia mundial a nivel económico. Con la constitución del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC por sus siglas en inglés) en 1989, se buscó la integración de muchas de las economías más dinámicas en el mundo y, precisamente en el marco de esa integración se han suscrito múltiples acuerdos durante la última década, el TPP es uno de ellos.

El Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica (Trans-Pacific Partnership -TPP- Agreement), es un acuerdo de libre comercio originalmente suscrito en el 2005 y en vigencia desde el año 2006 entre cuatro países pertenecientes al APEC: Brunéi Darussalam, Chile, Nueva Zelanda y Singapur. Estos países conforman el P4. Se destacan en este acuerdo dos características principales: es el primer tratado de libre comercio (TLC) tri-continental y además vincula a cuatro economías pequeñas y abiertas con bajos niveles de comercio entre sí (Herreros, 2011). El P4 es un acuerdo abierto que contempla la posibilidad de suscripción de terceros países con el fin de lograr acuerdos estratégicos de mayor alcance para el crecimiento de la región. En ese sentido, desde su entrada en vigencia, varios países manifestaron su interés de participar en el

acuerdo; Estados Unidos lo hizo el 4 de febrero de 2008, lo que generó que el interés en el TPP creciera en gran medida. El 22 de septiembre de 2008, los países del P4 y Estados Unidos hicieron público el inicio de las negociaciones; posteriormente Australia, Perú y Vietnam formalizaron su interés en adherirse a las mismas. La primera ronda de negociaciones se inició entre estos ocho países entre el 15 y el 19 de Marzo del 2010. De acuerdo con diversas fuentes de información (ver por ejemplo, OEA (2016)) se llevaron a cabo más de 19 rondas oficiales de negociación y múltiples reuniones entre delegaciones de los negociadores, a las que se sumaron Malasia, Canadá, México y Japón para un total de 12 países. Finalmente las negociaciones culminaron en Octubre del 2015, y cuatro meses después, el 4 de Febrero de 2016, se celebró la ceremonia de firma en Nueva Zelanda.

El P4 estableció el libre comercio sin excepciones de productos (salvo algunos para Brunéi), pero incluye también regulaciones sobre el comercio de servicios, compras públicas, propiedad intelectual, inversiones, servicios financieros, políticas de competencias y solución de controversias, trascendiendo lo comercial e incorporando otros ámbitos como el financiero, científico, tecnológico y de cooperación. Además, incluye un acuerdo de Cooperación Ambiental y un Memorando de Entendimiento de Cooperación Laboral (Herreros, 2011). Otra característica importante del ahora TPP es el establecimiento de la meta para lograr el libre comercio de bienes, servicios e inversiones dentro del APEC en 2020, para lo cual se fija como prioridad la promoción de la adhesión de otras economías, sean o no miembros del APEC.

De acuerdo con Anzola (2015), este es uno de los dos grandes tratados negociados por parte de Estados Unidos que buscan la consolidación de dos grandes bloques de comercio e inversión con sus principales socios; el otro es la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (T-TIP por sus siglas en inglés) con la Unión Europea (UE). Este último se proyecta como el TLC más grande de la historia, cubriendo más del 46% del PIB mundial y alrededor de un tercio del flujo de comercio global (FMI, 2014). De acuerdo con un informe de la Comisión Europea, dicho tratado se enfoca en la reducción de barreras no arancelarias entre la UE y Estados Unidos, es decir, principalmente en la renegociación de las normas de los sistemas de regulación de comercio. Desde la perspectiva de los Estados

Unidos, son prioridad para la agenda actual de comercio la firma del T-TIP y la ratificación del TPP para garantizar la participación sin barreras de sus productos en los principales mercados de la economía global.

Para algunos de los países latinoamericanos, las economías asiáticas podrían convertirse en un mayor competidor en la oferta de productos manufacturados con destino a Estados Unidos. El caso particular de México y la mayoría de países centroamericanos es un claro ejemplo. Por otra parte, Chile y Perú son importantes exportadores de productos básicos –en particular mineros– a Asia, por lo que son los países latinoamericanos con mayor número de acuerdos comerciales vigentes con esa región. En ese sentido, y de acuerdo con Herreros (2011), las ventajas para las economías latinoamericanas de la eventual firma del TPP dependen en gran medida de la incorporación de más países a las negociaciones.

La Alianza del Pacífico (AP) y el TPP

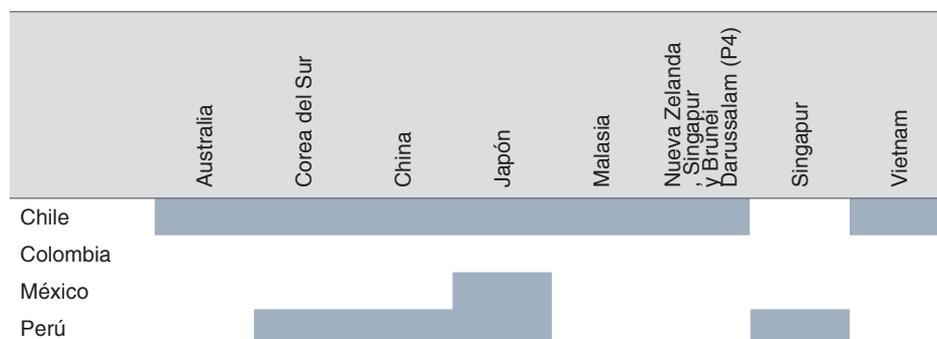
La Alianza del Pacífico es una iniciativa de integración regional conformada por Chile, Colombia, México y Perú, constituida el 28 de abril de 2011 y formalizada el 6 de junio de 2012. Su principal objetivo es la consolidación de un bloque económico dentro del cual se logre la libre comercialización de bienes y servicios, así como el libre tránsito de capitales y personas. Pero también, según la Cancillería de Colombia, busca convertirse en un bloque económico con énfasis en las relaciones Asia-Pacífico (Cancillería de Colombia, 2016).

Respecto a las relaciones con Asia, los países de la AP que más acuerdos tienen vigentes con países asiáticos son Chile y Perú, quienes fueron pioneros al unirse al APEC a mediados de la década del 90. En el año 2005 Chile fue el primer país por fuera de las economías de la ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático) en suscribir un tratado de libre comercio con China (Gabay y Chaibun, 2015). Por otra parte, Perú también se ha constituido como un foco de inversión asiática en la región, principalmente China y Japón, pero también Corea del sur e India han invertido sumas muy significativas desde principios de la década del 90 (Carrasco, 2015). Actualmente, Chile tiene acuerdos vigentes con todos

los países asiáticos del TPP; Perú, por su parte, tiene acuerdos vigentes con Corea del Sur, China, Japón y Singapur; México tiene un acuerdo vigente con Japón, mientras Colombia no tiene acuerdos vigentes con ninguna economía asiática (ver Tabla 5.1). Por último, Chile, México y Perú firmaron el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica el día 4 de febrero de 2016, lo que consolida las relaciones de estos países con la región Asia-Pacífico.

Tabla 5.1.

Acuerdos comerciales vigentes a febrero de 2016 entre países de la AP y de Asia-Oceanía suscritos al TPP



Fuente: elaboración propia con base en datos del Observatorio de América Latina y Asia Pacífico.

En lo relativo al TPP, Colombia es el único miembro de la Alianza del Pacífico que no fue invitado como negociador de dicho tratado. De acuerdo con Rodríguez (2015) esto se debe principalmente al hecho de no ser miembro de APEC, a pesar de haber realizado la solicitud de ingreso desde mediados de la década del 90. De acuerdo con la información del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, actualmente Colombia no tiene acuerdos comerciales vigentes con países asiáticos, aunque sí tiene un acuerdo comercial suscrito con Corea del Sur que aún no ha entrado en vigencia. De momento, el único vínculo colombiano con China e India existe bajo la forma de dos Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI), cuyo único propósito es agilizar los trámites de inversiones. Por otra parte, Hommes (2015) y Anzola (2015) coinciden al decir que el país perdería en materia de competitividad en la región Asia-Pacífico si, eventualmente, no llegase

a unirse al TPP. Las reglas establecidas en este tipo de acuerdos buscan igualar las condiciones para todos los miembros, situación que pondría en desventaja cualquier país excluido. En conclusión, la participación de los tres socios colombianos en la Alianza del Pacífico en el TPP, la inexistencia de acuerdos comerciales vigentes con economías asiáticas y las posibles repercusiones de la eventual exclusión de Colombia del TPP, podrían señalar altos beneficios derivados de la adhesión a dicho acuerdo, y unos altos costos de oportunidad en caso de no poder concretarse la adhesión al mismo en el futuro cercano.

Otros países interesados en adherirse al TPP

De acuerdo a diferentes medios internacionales, otros países han expresado su interés en incorporarse al acuerdo, entre los cuales se destacan Corea del Sur, Filipinas, Tailandia e Indonesia, al igual que Colombia. ¿Cuál sería el impacto de la entrada en vigencia del TPP en el caso de adherirse estos otros países? Esta una pregunta que responderemos más adelante a través de la estimación de un modelo gravitacional que incorpora una variable dummy para este grupo de países. Por lo pronto es importante precisar lo siguiente.

El caso de Corea del Sur resulta particularmente interesante, debido al enorme potencial económico de este “tigre asiático”. El PIB de este país es alrededor de cuatro veces el de Colombia y, a excepción de lo ocurrido durante los años de la gran recesión (2008 y 2009), ha exhibido tasas de crecimiento económico relativamente altas (Medina et al., 2015). De acuerdo con el ICTSD (International Centre for Trade and Sustainable Development), se estima que Corea del Sur podría incrementar su PIB en 2.6% en un periodo de 10 años (ICTSD, 2014). La adhesión de Corea del Sur también sería importante para Colombia debido a las cada vez más intensas relaciones comerciales que se desenvuelven entre los dos países, ahora en el contexto novedoso de la reciente firma del TLC de Colombia con este país en febrero de 2013. En efecto, aunque las exportaciones de Colombia hacia Corea del Sur representan una proporción baja de sus exportaciones totales, éstas ascendieron notoriamente durante el periodo 2001-2014 (Peláez, 2016). Como señala este autor “las exportaciones a Corea del Sur se han multiplicado por doce, al pasar de 44 millones de dólares en

2001 a 520 millones de dólares en 2014 (Peláez, op. cit: 12)”. Algo análogo ha sucedido con las importaciones de Colombia desde Corea del Sur, pero en este caso es importante resaltar que éste último país constituye uno de los 10 primeros socios comerciales de Colombia en materia de importaciones (Medina et al., 2015); de ahí que durante el periodo 2002-2015 Colombia haya sostenido un saldo comercial deficitario con esta potencia asiática. Esto último revela que la entrada en vigencia del TLC entre Colombia y Corea del Sur, así como la adhesión del último al TPP, eventualmente podría significar un mayor déficit del primer país con el segundo, lo que en parte se explica por el tipo de bienes que se transan entre los dos países: mientras Colombia exporta al tigre asiático fundamentalmente bienes primarios y, en particular, minerales como ferróníquel, hulla y aceites crudos de petróleo, al mismo tiempo importa de este país manufacturas de alto contenido tecnológico y, por ende, de mayor valor, correspondientes a la partida arancelaria calderas, máquinas y partes, como automóviles, tractores, ciclos, partes y accesorios (Peláez, 2016).

De hecho, esta clase de patrón exportador es una constante en el comercio exterior de Colombia con otros países asiáticos como China, Filipinas, Japón, Singapur, Taiwán y Tailandia, lo que influye en que este país haya mantenido saldos comerciales negativos con la mayoría de sus socios asiáticos a lo largo de los últimos quince años. Esta constante, sumada al mayor desarrollo tecnológico de los tigres asiáticos –que les permite vender todas sus exportaciones a un menor precio en el exterior–, representa una amenaza para la economía colombiana, en caso de adherirse al TPP otros países asiáticos como Corea del Sur, Filipinas y Tailandia en el futuro. Para el caso de Corea del Sur, Medina et al. (2015) revelan que, aunque en descenso en algunos casos –como los correspondientes a aduanas, infraestructura logística y operadores logísticos–, en la actualidad persisten altas brechas crecientes de desempeño logístico –referidas a despachos internacionales, la entrega oportuna, así como al rastreo y la trazabilidad– entre Colombia y la potencia asiática (a favor de la última), las cuales representan ventajas adicionales para esta última que pueden ser decisivas al entrar en vigencia el TLC Colombia-Corea del Sur o un TPP ampliado en el futuro.

El caso de la posible adhesión de la India al TPP es particularmente importante debido a la enorme envergadura de esta economía, lo que significaría un aumento importante del tamaño de los mercados externos

que enfrentan Colombia y los demás países miembros de la AP. Como observa Peláez (2016), a partir de los datos de Trademap (2015), la India ocupó el cuarto lugar de destino de las exportaciones colombianas en 2013 y el quinto al año siguiente. Sin duda, debido a las ventajas comparativas que este gigante asiático posee en los bienes intensivos en mano de obra –tanto calificada como no calificada– y tecnología, su adhesión al TPP puede representar una amenaza para los países de la AP. Pero al mismo tiempo, puede jalonar considerablemente el crecimiento de las exportaciones de bienes primarios y algunas manufacturas provenientes de estos países.

Latinoamérica y Asia

Aunque los acuerdos de comercio preferencial no son un fenómeno nuevo (de hecho se remontan al siglo XIX), fue a mediados de la década del 80 y principios de los 90 que empezaron a extenderse alrededor del mundo y a incluir cada vez más países en desarrollo bajo la forma de Tratados de Libre Comercio (TLCs) o acuerdos multilaterales. Claro ejemplo de ello fueron la conformación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), vigente desde 1994 entre México, Estados Unidos y Canadá, y los acuerdos bilaterales firmados por la UE con países de Oriente Medio y Norte de África (OMC, 2011). De acuerdo al informe de la OMC (2011), dicha tendencia puede explicarse al considerar que un número creciente de países han adoptado políticas orientadas al comercio exterior, frente a las estrategias de desarrollo orientadas al interior en búsqueda de mejores resultados económicos.

Bajo estas nuevas condiciones, el comercio en Latinoamérica tomó un nuevo aire. Gayá y Michalczewksy (2014) muestran que durante el periodo 2003-2011 las exportaciones de la región se incrementaron notablemente (a excepción de la caída registrada en el 2009), creciendo a un ritmo anual promedio de 17% (frente a un incremento del comercio mundial promedio del 11.6% durante el mismo periodo). El principal motivo de dicho incremento fue la expansión de la demanda mundial (principalmente de China) que presionó al alza los precios de las materias primas, de gran participación en las exportaciones de la región.

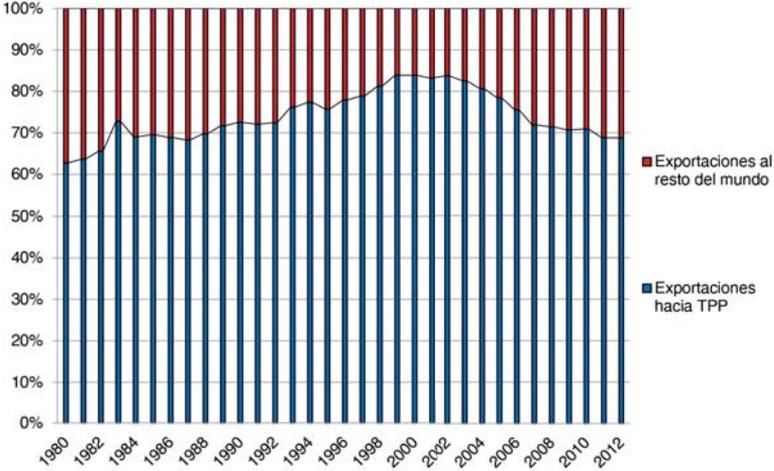
En conclusión, las relaciones comerciales entre América Latina y los países asiáticos se han dinamizado considerablemente durante los últimos 20 años, en gran medida gracias a la suscripción de acuerdos regionales y tratados comerciales bilaterales, pero también por el incremento de la demanda mundial por recursos básicos. En ese sentido, América Latina se convirtió en un proveedor de recursos naturales para China y el sudeste asiático, mientras que Latinoamérica importa principalmente productos industriales. En parte, el éxito de las relaciones comerciales entre ambas regiones se debe al auge en el precio de los *commodities*. Ante una caída de los mismos cabe preguntarse quién se beneficiaría más de los acuerdos comerciales suscritos.

El comercio exterior de los países de la Alianza del Pacífico con los miembros del TPP (1980-2012)²²

Principales tendencias

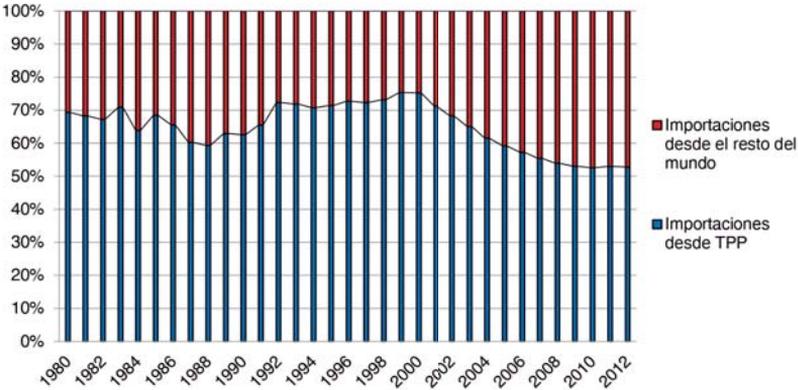
Al analizar las exportaciones e importaciones en conjunto de los cuatro países pertenecientes a la AP (Chile, Colombia, México y Perú) (Gráficas 5.1 y 5.2), se evidencia la importante interacción comercial de estos países con los miembros del TPP. Así, para todo el periodo analizado las exportaciones con destino a los países del TPP superan siempre el 60% de las exportaciones totales; por su parte, las importaciones desde los países del TPP se han mantenido siempre por encima del 50%. La mayor parte de dicha interacción se explica por el comercio con los Estados Unidos, el principal socio comercial de los 4 países de la AP.

²² Se consideran como países miembros del TPP a aquellos que firmaron el tratado el 4 de febrero de 2016.



Gráfica 5.1. Exportaciones de los países de la AP hacia países miembros del TPP como proporción de sus exportaciones totales (1980-2012).

Fuente: elaboración propia. Datos de Uncomtrade.



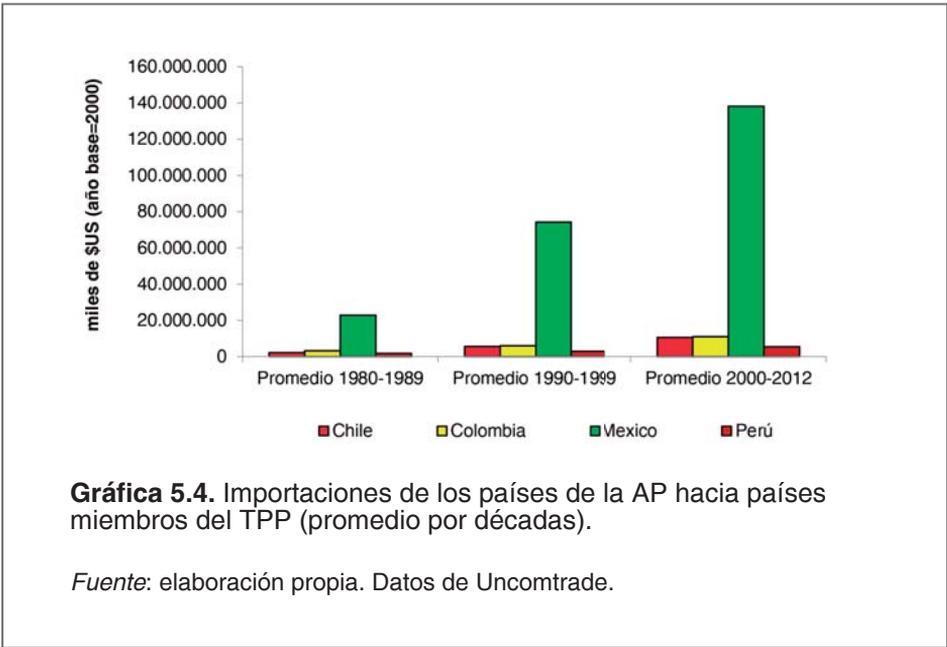
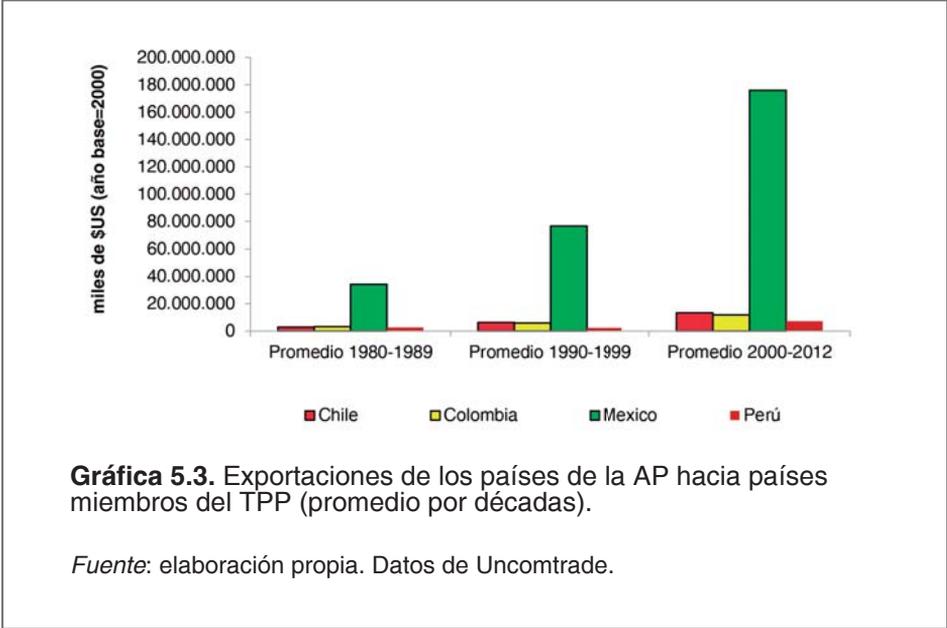
Gráfica 5.2. Importaciones de los países de la AP hacia países del TPP como proporción de sus importaciones totales (1980-2012).

Fuente: elaboración propia. Datos de Uncomtrade.

Para México, el comercio con los Estados Unidos constituye casi toda su interacción comercial, de manera que las exportaciones promedio del periodo considerado con destino a Estados Unidos fueron del 91.26% (ver Anexo 5.1), mientras las importaciones promedio desde Estados Unidos para el mismo periodo correspondieron al 87% (Anexo 5.2). Para los otros tres países, aunque Estados Unidos sigue siendo el mayor socio comercial, las volúmenes de intercambio son considerablemente menores. Las exportaciones promedio para el periodo de Chile, Colombia y Perú con destino a Estados Unidos correspondieron al 43%, 79.6%, y 59% respectivamente, mientras las importaciones promedio fueron del 55%, 52% y 55% respectivamente (ver Anexo 5.3 al 5.8). Estos niveles de intercambio se podrían explicar, en gran medida, por los acuerdos comerciales existentes entre Estados Unidos y todos los países de la AP²³. Como se puede también apreciar en los anexos, dentro del grupo de países del TPP, los principales socios a lo largo de todo el periodo para México han sido en su orden: Estados Unidos, Canadá y Japón, mientras para Colombia han sido Estados Unidos, México, Japón y Perú. Entretanto, para éste último país han sido Estados Unidos, Japón y Chile. Por último, para Chile han sido Estados Unidos, Japón y México. Estos ordenamientos revelan la importancia que han tenido Estados Unidos, México y Japón como principales dinamizadores del comercio entre América y Asia a lo largo de todo el periodo estudiado.

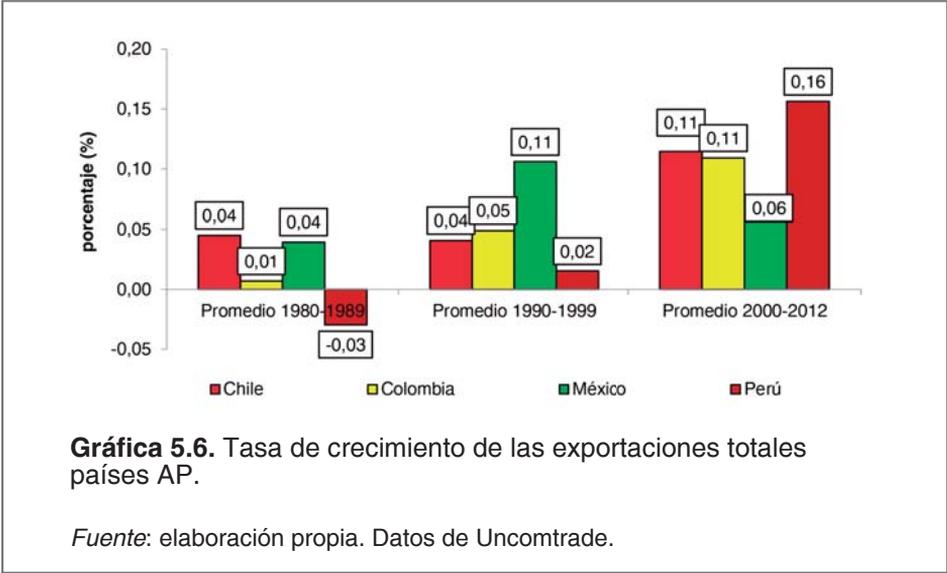
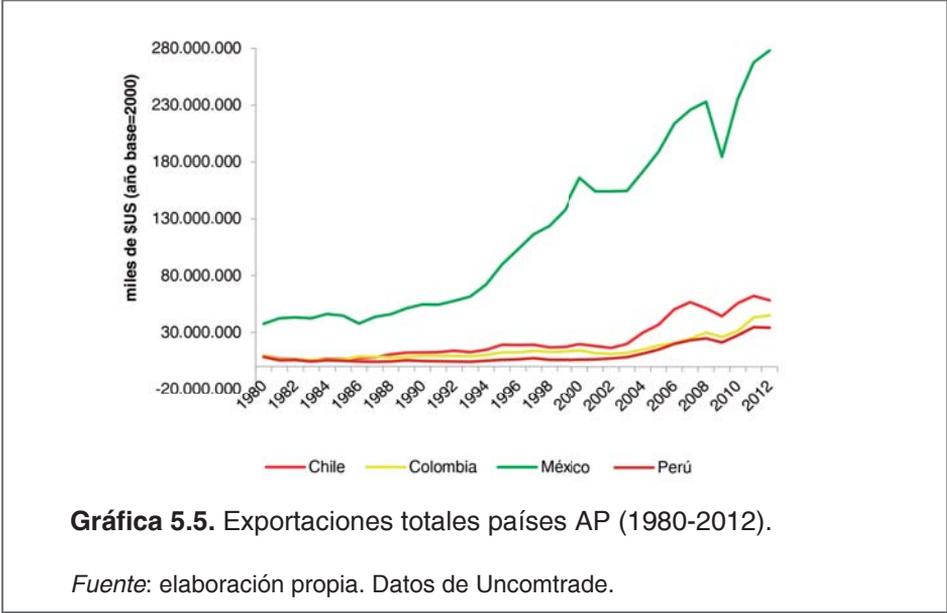
La mayor escala del comercio mexicano se constata al observar el promedio de sus exportaciones e importaciones con los países del TPP, en comparación con los de Chile, Perú y Colombia a lo largo del periodo observado (ver Gráfica 5.3 y 5.4).

²³ La información de los acuerdos comerciales vigentes de cada uno de los países de la Alianza del Pacífico fue obtenida del Sistema de Información de Comercio Exterior de la Organización de los Estados Americanos (SICE, Foreign Trade Information System). Recuperado desde <http://www.sice.oas.org/>



En las Gráficas 5.1 y 5.2 también se evidencia un aumento durante la década de los noventa y a principios de la década del 2000 en la participación del comercio con los países del TPP respecto a los totales transados. A esto se sigue una disminución de dicha participación, aunque ésta no implica la reducción de los volúmenes de comercio, sino una redistribución de ellos entre los distintos socios. Así, las exportaciones se incrementaron notablemente para los países de la AP a principios de la década del 2000, y en el caso particular de México, desde mediados de la década de los noventa (Gráficas 5.5 y 5.6). Las tasas de crecimiento de las exportaciones de Chile y Colombia se incrementaron más del doble durante el periodo 2000-2012 respecto a la década anterior, mientras que la tasa de crecimiento de las exportaciones peruanas pasó del 2% durante la década del 90 hasta un 16% en el periodo siguiente (Gráfica 5.6). Todo ello indica una dinamización del comercio exterior de las economías de la AP, en el marco de una tendencia mundial. Durante el periodo anterior a la década del 90, el comercio internacional de los países de la AP permanecía más o menos estable en niveles relativamente bajos. Pero con la entrada en vigencia del TLCAN en el año 1994 parece haber cambiado significativamente el comportamiento de las exportaciones mexicanas. En la Gráfica 5.5 se evidencia un marcado incremento a partir de ese año.

Los datos obtenidos también son coherentes con los hallazgos de Gayá y Michalczewksy (2014), que concluyen que durante el periodo 2003-2011 hubo un muy notable incremento de las exportaciones en toda Latinoamérica. Es precisamente en el año 2003 que se observan cambios muy significativos en las exportaciones chilenas y peruanas, consistentes con la mayor demanda de materias primas por parte de las economías asiáticas y principalmente China. La tasa de crecimiento de las exportaciones del periodo 2000-2012 también indica dicha tendencia.

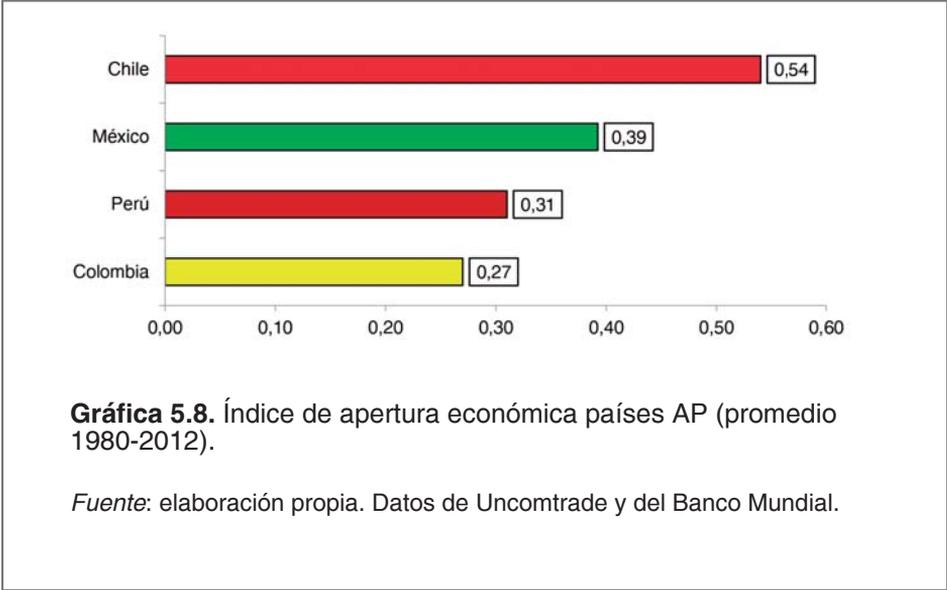
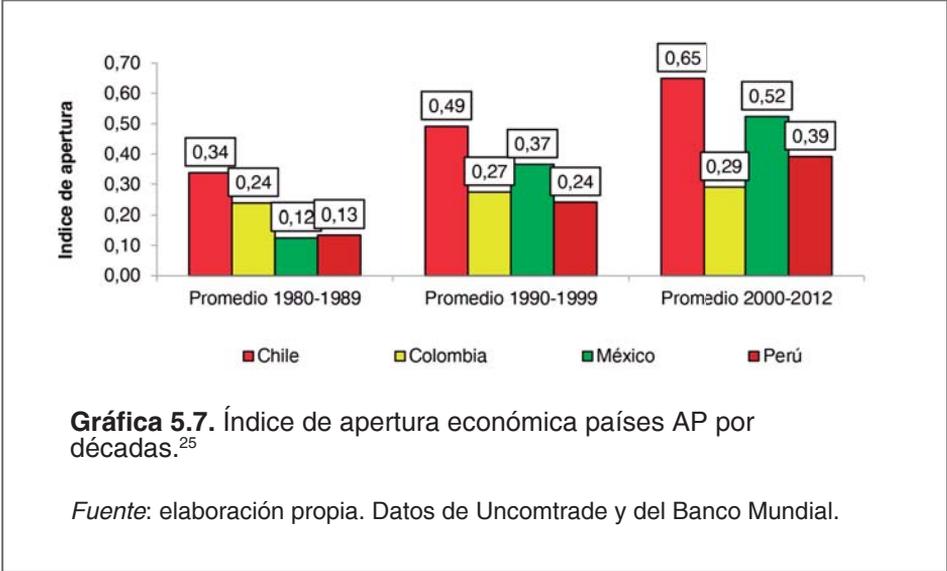


Así pues, el comercio exterior de la mayoría de los países de la AP parece haber cambiado considerablemente en todo el periodo analizado. Para México, por ejemplo, un mayor nivel de apertura comercial parece

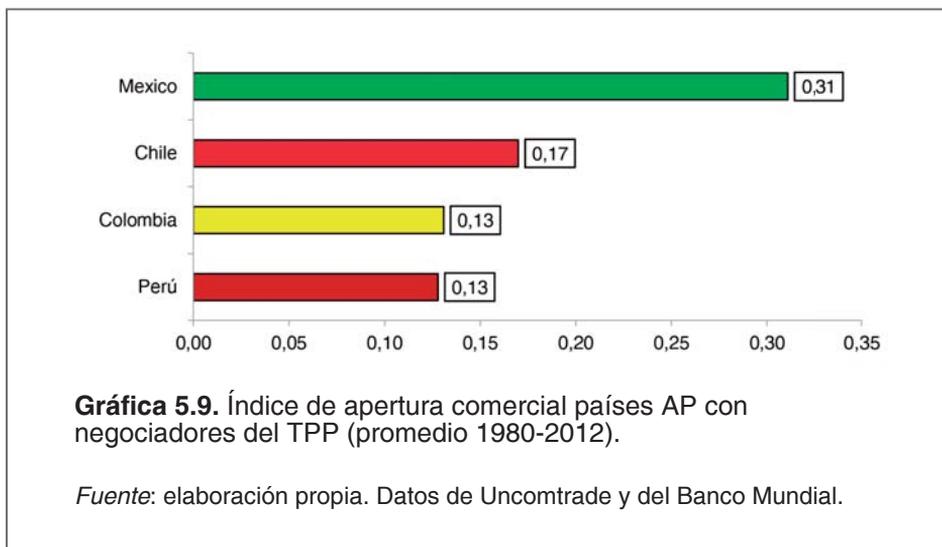
haberse alcanzado en la década de los noventa y se sostiene hasta la actualidad. Chile y Perú, por otra parte, han venido incrementando de forma gradual su apertura económica, alcanzando en la última década sus mayores niveles históricos, por encima de Colombia. Evidencia de esto son los acuerdos suscritos con las economías asiáticas que les permitieron incrementar sus ventas entre los países del APEC. Mientras tanto Colombia se ha mantenido relativamente estable en sus niveles de apertura desde la década del 80. El resultado de la dinámica para los 4 países de la AP es que Colombia pasó de ser la segunda economía más abierta entre éstas, a ser la economía menos abierta durante los últimos 12 años (Gráfica 5.7). Entretanto Chile se ha mantenido como la economía más abierta a lo largo de todo el periodo, le sigue México, en tercer lugar Perú y, en último lugar, Colombia (ver Gráfica 5.8).

No obstante, el ordenamiento anterior cambia cuando se examina el índice de apertura económica de los cuatro países pero únicamente teniendo en cuenta el volumen de comercio que tienen con los socios del TPP (ver Gráfica 5.9). En este sentido México pasa a ser la economía con el mayor índice de apertura económica en promedio para todo el periodo correspondiente a un valor del 31%, seguido por Chile con un nivel de apertura del 17% y, por último, Perú y Colombia, ambas con un nivel correspondiente al 13%²⁴. Estos resultados son consistentes con las tendencias sobre las exportaciones e importaciones para los cuatro países de la AP mencionadas al comienzo de esta sección.

²⁴ El índice de apertura comercial para cada país miembro de la AP con los socios negociadores del TPP corresponde a $(Xs + Ms) / PIB$, en donde Xs corresponden las exportaciones de cada país miembro de la AP con los socios negociadores del TPP, Ms a las importaciones de cada país miembro de la AP con los socios negociadores del TPP, y PIB como es usual al producto interno bruto de cada economía.

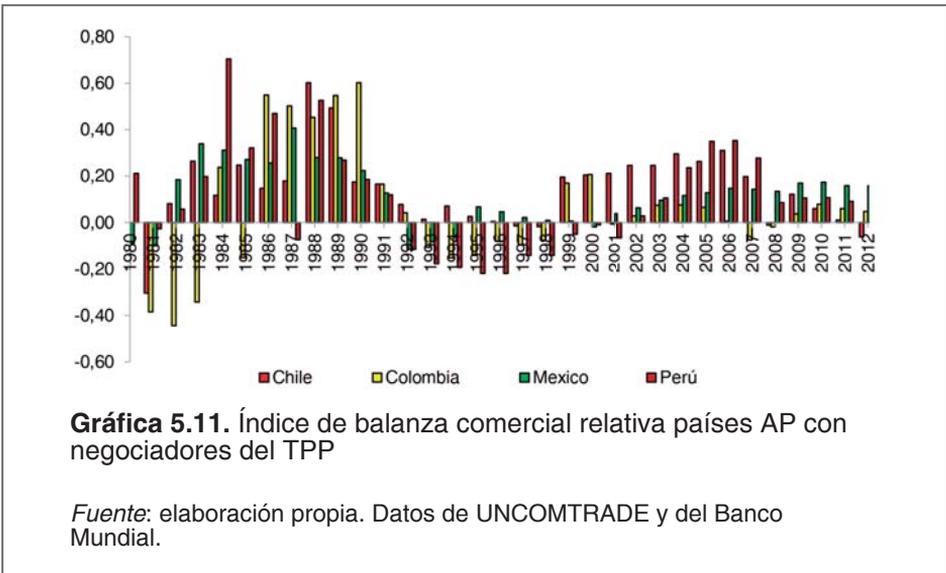
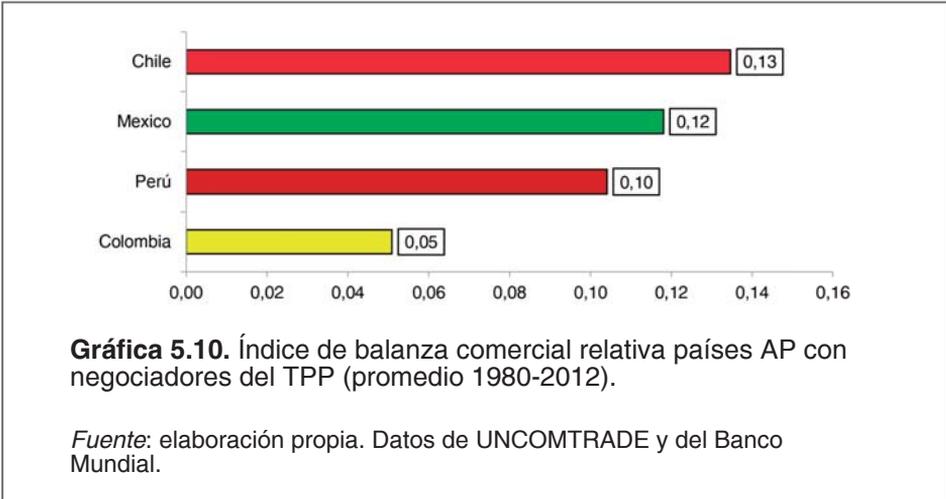


²⁵ El índice de apertura económica para el total del comercio para cada economía fue calculado como $(X+M)/PIB$, en donde X representan las exportaciones totales de cada país y M sus exportaciones totales.



La importancia y favorabilidad del comercio de los países de la AP con sus socios del TPP, se constatan cuando se observan los valores de los índices de apertura comercial relativa para los países de la AP con sus socios comerciales del TPP: en promedio a lo largo del periodo observado estos presentan valores positivos (ver Gráfica 5.10)²⁶. Aquí puede observarse que Chile es el país con la mayor tendencia superavitaria en su balanza comercial, seguido por México, Perú y, con una menor tendencia superavitaria, Colombia. No obstante, como era de esperarse, la tendencia en los índices de balanza comercial relativa de los cuatro países es variable en el tiempo y capta la influencia de los ciclos económicos atravesados por las economías de la región Asia-Pacífico sobre sus balanzas comerciales (ver Gráfica 5.11).

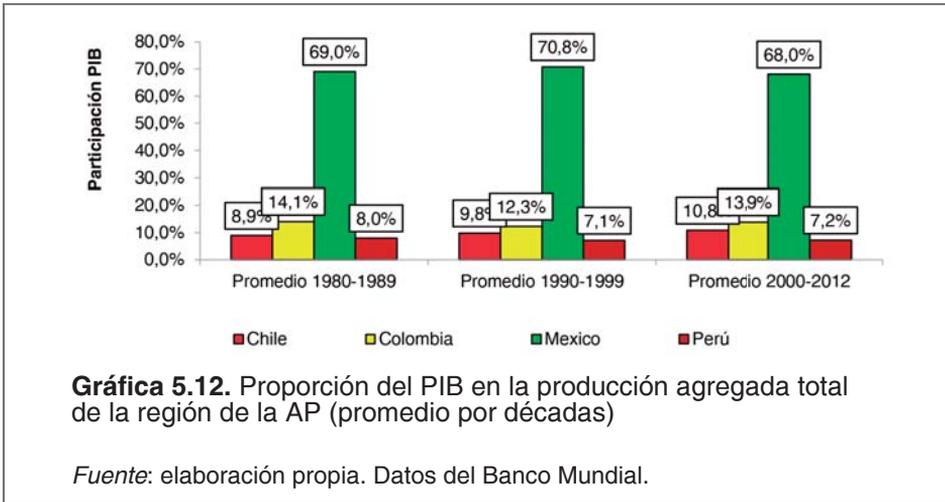
²⁶ El índice de balanza comercial relativa para cada país miembro de la AP con los socios negociadores del TPP corresponde a $(Xs - Ms) / (Xs + Ms)$, en donde Xs corresponde a las exportaciones de cada país miembro de la AP con los socios negociadores del TPP, y Ms a las importaciones de cada país miembro de la AP con los socios negociadores del TPP.



Producción y abundancia de factores de los países de la AP

De lejos la economía más grande (en términos absolutos) en la región al final del periodo es México con un PIB del orden de los 889.869.284 miles de dólares en el año 2012; la más pequeña para ese mismo año es Perú con un PIB del orden de los 144.480.878 miles de dólares. De hecho,

a lo largo de todo el periodo México es la economía que concentra la mayor parte de la producción agregada para toda la región AP, al tiempo que Perú concentra la menor proporción de producción agregada de la región (Gráfica 5.12).

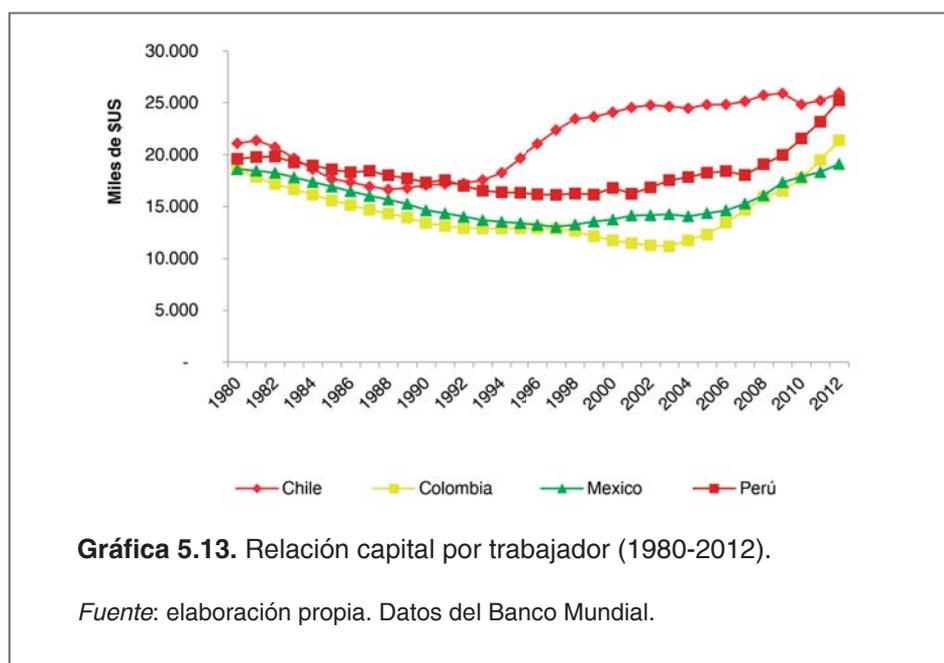


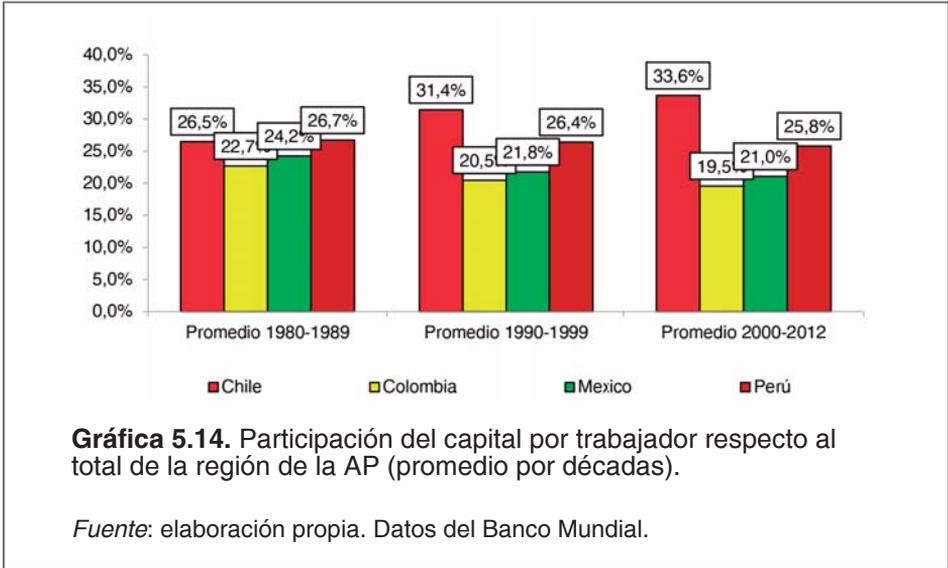
Al mismo tiempo es importante examinar la evolución del capital por trabajador (K/L) para los cuatro países (Gráfica 5.13)²⁷. En general ésta presenta una tendencia más o menos decreciente para tres de los cuatro países de la AP hasta comienzos o mediados de los años noventa, más exactamente hasta 1992 para Chile y hasta mediados de la década para México y Perú; a partir de ese momento se presenta una destorcida hacia una tendencia creciente para los cuatro países. El balance neto para todo el periodo es positivo, lo que es consistente con el crecimiento económico de estas economías a lo largo del periodo observado y probablemente con el impacto positivo de los procesos de apertura e integración económica que atravesaron estos países y, en particular, la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en el caso de México, así como los procesos de apertura económica enfrentados por Chile, que comenzaron antes, durante los años ochenta. No obstante, el comportamiento cíclico de esta variable para el caso colombiano es más

27 Todas las series de capital se estimaron utilizando la metodología de Lora (1994) a partir de las series de formación bruta de capital fijo y depreciación del capital del Banco Mundial.

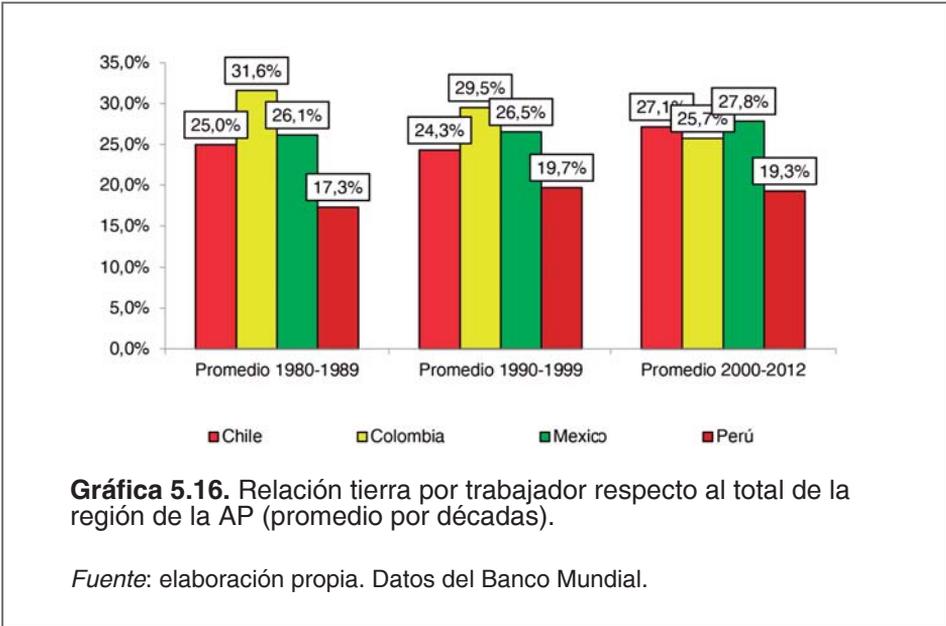
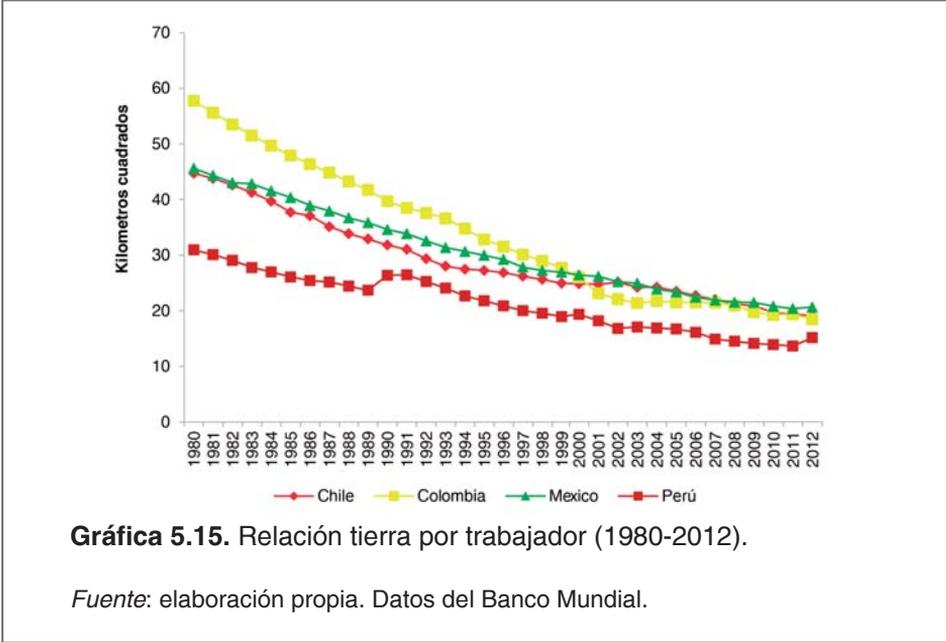
marcado y menos creciente, mostrando una tendencia decreciente que se mantuvo hasta los primeros años de la primera década del siglo XXI. Esto revela el impacto negativo de la apertura económica en Colombia sobre la relación capital por trabajador, que es un indicador de los procesos de desindustrialización que ha atravesado la economía colombiana durante las últimas décadas, en especial durante los años ochenta, los noventa y los primeros años de la década siguiente (Echavarría y Villamizar, 2007; Ortiz, 2009; Ortiz *et al.* 2009)

Se observa que a lo largo del periodo la economía con mayor abundancia relativa de capital es Chile, seguido por Perú, en tercer lugar México y, por último, Colombia. No obstante durante los últimos tres años la economía colombiana presenta un repunte frente a la mexicana en abundancia relativa del capital. Algo análogo sucede entre Perú y México. La Gráfica 5.14 corrobora este ordenamiento década tras década, en términos de la participación del capital por trabajador de cada país respecto al capital por trabajador total de la región de la AP.





Por otra parte, se observa que las relaciones de tierra por trabajador (T/L) de los cuatro países de la AP han descendido a lo largo del periodo observado (Gráfica 5.15). Esto se explica por el incremento sostenido de la mano de obra en el tiempo. Pero sobresale la convergencia que se ha presentando en los niveles de esta variable; si bien durante las dos primeras décadas del periodo el país con una mayor dotación relativa de tierra por trabajador es Colombia, seguido por México, luego Chile y, por último, Perú, durante la década siguiente las dotaciones de los primeros tres países tendieron a converger entre sí por encima del Perú. La gráfica 5.16 corrobora este ordenamiento década tras década, en términos de la participación de la tierra por trabajador de cada país respecto a la dotación de tierra por trabajador total de la región de la AP.



El modelo gravitacional y los acuerdos comerciales

Teniendo en cuenta el enfoque gravitacional de Tinbergen (1962) y la especificación propuesta por Díaz (2014), la ecuación gravitacional que se empleará como referente para analizar los flujos comerciales de los países de la Alianza del Pacífico es la siguiente:

$$\ln(B_{ijt}) = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(Y_{it}) + \alpha_2 \ln(Y_{jt}) + \alpha_3 \ln(D_{ij}) + \alpha_4 \ln\left(\frac{K_i}{L_i}\right)_t + \alpha_5 \ln\left(\frac{K_j}{L_j}\right)_t + \alpha_7 \text{front}_{ijt} + \alpha_8 \text{len}_{ijt} + \varepsilon_{ijt};$$

Ecuación (5.1)

En donde:

i = países miembros de la AP (Chile, Colombia, México y Perú).

j = países socios de los miembros de la AP.

t = 1980, 1981, ... , 2012.

B_{ijt} es el promedio de exportaciones e importaciones entre país i y el país j en el año t .

Y_{it} es el producto interno bruto del país i en el año t .

Y_{jt} es el producto interno bruto del país j en el año t .

D_{ij} es la distancia entre la capital del país i y la capital del país j .

$\left(\frac{K_i}{L_i}\right)_t$ es el capital por trabajador del país i en el año t .

$\left(\frac{K_j}{L_j}\right)_t$ es el capital por trabajador del país j en el año t .

$\left(\frac{T_i}{L_i}\right)_t$ es la tierra por trabajador del país i en el año t .

$\left(\frac{T_j}{L_j}\right)_t$ es la tierra por trabajador del país j en el año t .

$front_{ij}$ es una variable dicotómica que denota si el país i comparte frontera con el país j .

$leng_{ij}$ es una variable dicotómica que denota si el país i comparte el mismo idioma con el país j .

ε_{ijt} es el término de error.

Existe una gran cantidad de investigaciones empíricas que han utilizado el modelo gravitacional como instrumento para cuantificar el impacto de los tratados comerciales. En primer lugar, documentos que encuentran que los acuerdos comerciales tienen un impacto positivo sobre los flujos bilaterales y, en segundo lugar, trabajos que concluyen que no existe suficiente evidencia para asegurar que los tratados de libre comercio hacen aumentar las magnitudes del comercio bilateral. Al primer grupo de análisis la presente investigación los denomina *hipótesis de los tratados positivos*, a los segundos *hipótesis de los acuerdos negativos*.

Hipótesis de los tratados positivos

Los trabajos que se discuten a continuación son algunos de los estudios que corroboran empíricamente la hipótesis de los tratados positivos. En particular, los trabajos de Cárdenas y García (2004), Peridy (2005), Carrere (2006), Nowak-Lehmann et al (2007), Abedini y Péridy (2008), Serrano et al. (2015) y Bolívar et al. (2015), concluyen que los tratados comerciales tienen un impacto positivo en los flujos comerciales de los países estudiados.

Para el caso colombiano un trabajo relevante en la materia, es el de Cárdenas y García (2004). Estos autores evalúan, mediante un modelo gravitacional el impacto del -en ese entonces- posible Tratado de Libre

Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos. Con técnicas de efectos fijos para panel, para una muestra de 178 países durante el periodo 1948-2009 se concluye que el TLC entre Estados Unidos y Colombia aumentaría el comercio bilateral en un 40%. Un año después, Péridy (2005) investigó los efectos comerciales del acuerdo comercial Euro-Mediterráneo (EMFTA, por sus siglas en inglés). El autor examinó 42 socios comerciales de los países mediterráneos (Argelia, Egipto, Jordania, Marruecos y Túnez) en el periodo 1975-2001, empleando modelos de efectos fijos y aleatorios para datos Panel. El trabajo concluye que las exportaciones mediterráneas a la Unión Europea aumentaron entre un 20 y 27% gracias al tratado de libre comercio.

Abedini y Péridy (2008) estudian el Acuerdo de Libre Comercio de la zona Árabe (GAFTA, por sus siglas en inglés), mediante la ecuación de gravedad para 35 socios comerciales en el periodo 1988-2005. El análisis dinámico y de efectos fijos encuentra evidencia a favor del acuerdo comercial concluyendo que el comercio regional se ha incrementado en un 20%. Años más tarde, Serrano *et al.* (2015) utilizan el modelo gravitacional para evaluar el impacto del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea. Con un panel de datos se estudia el comercio de 80 países, llegando a la conclusión de que el acuerdo representa un aumento considerable en las exportaciones e importaciones de los sectores productivos de México. Recientemente, Bolívar *et al.* (2015) especifican una ecuación gravitacional para Colombia evaluando el impacto de los acuerdos comerciales. Con un panel de datos de 173 países para el periodo 1991-2012 los autores concluyen que los acuerdos comerciales tienen un impacto positivo sobre los flujos bilaterales de comercio.

Hipótesis de los acuerdos negativos

Se han desarrollado diversos trabajos interesantes que corroboran la hipótesis de los acuerdos negativos pero, al igual que en la sección anterior, se exponen solo algunos de ellos. En particular, los trabajos de Endoh (1999), Roberts (2004), López y Muñoz (2008), Sierra y Martínez (2009) y Armstrong (2015) encuentran que los acuerdos comerciales no presentan una influencia significativa en el flujo bilateral de los países.

Endoh (1999) evalúa el potencial comercial de la Comunidad Económica Europea (EEC, por sus siglas en inglés), la asociación Latinoamericana de Libre Comercio (LAFTA, por sus siglas en inglés) y del Concejo de Ayuda Mutua Económica (CMEA, por sus siglas en inglés) con el resto del mundo. Con un panel de datos para el periodo 1960-1994 demuestra que las exportaciones de EEC y LAFTA hacia Japón no se incrementaron como se esperaba una vez creados los acuerdos regionales.

Años más tarde, Roberts (2004) investiga las ventajas y desventajas de un posible Tratado de Libre Comercio entre China y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés). Con un panel de datos y utilizando el modelo gravitacional de comercio, se concluye que no existe suficiente evidencia estadística para asegurar que el acuerdo China-ASEAN hará incrementar el flujo exportador de las partes. Por otro lado, López y Muñoz (2008) evalúan los acuerdos comerciales de Chile y México para un panel de datos de más de 2000 observaciones. Mediante la estimación de la ecuación gravitacional los autores muestran, para los años entre 1990 y 2005, que la política comercial concertada no ha impactado positivamente la estructura exportadora mexicana.

Recientemente, Armstrong (2015) evalúa el Tratado de Libre Comercio entre Australia y Estados Unidos (AUSFTA, por sus siglas en inglés); mediante el modelo gravitacional de comercio el autor muestra que para el periodo 1970-2008 las exportaciones entre los países del AUSFTA han disminuido considerablemente.

En síntesis, estos trabajos permiten concluir dos cuestiones fundamentales. En primer lugar, se demuestra el buen ajuste y el éxito empírico que tiene el modelo gravitacional a la hora de evaluar los impactos de los acuerdos comerciales y, en segundo lugar, se torna importante estudiar los efectos de los Tratados de Libre Comercio para la toma de decisiones de política comercial.

Metodología y modelo econométrico de base

Base de datos

La muestra analizada está conformada por los países miembros de la Alianza del Pacífico y sus socios comerciales. En concreto, se estudia el comercio bilateral de Chile con 79 países, el de Colombia con 84 países, el de México con 86 países y el de Perú con 84 socios comerciales²⁸. El periodo investigado es el comprendido entre los años 1980 y 2012. Por tanto, se tiene una muestra para Chile, Colombia, México y Perú de 2.442, 2.772, 2.838 y 2.772 observaciones respectivamente.

Especificaciones gravitacionales propuestas

La herramienta básica para analizar el comercio bilateral de los países miembros de la Alianza se expresa en la ecuación (5.2). Posteriormente, a esta especificación inicial se le incorpora la variable *dummy* que capta el posible impacto del acuerdo comercial: ésta puede ser la variable P_{4ij} , la variable TPP_{ij} o la variable $Posibles_{ij}$. Estas tres posibles variables permiten conocer el impacto que generan los procesos de integración resultantes del TPP sobre los flujos bilaterales en el periodo analizado²⁹. Por tanto, el modelo gravitacional ampliado puede expresarse como:

28 Se seleccionaron aquellos socios con los cuales cada país de la Alianza del Pacífico comerciaban al menos por un periodo no inferior a 20 años. Por lo anterior, se excluye a Brunéi del análisis empírico a pesar de pertenecer al P4, ver Anexo 5.9.

29 Cabe recordar que el acuerdo TPP se firmó el 4 de febrero de 2016 entre los países del P4 y los demás negociadores incluyendo a Brunéi. Es importante agregar que cuando se habla de un posible acuerdo comercial, en este caso un posible TPP ampliado, no necesariamente se deben incluir todos los países que quieran hacer parte del acuerdo, con tener una muestra significativa se logra una buena aproximación del impacto que podría tener el posible acuerdo ampliado con otros países.

$$\ln(B_{ijt}) = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(Y_{it}) + \alpha_2 \ln(Y_{jt}) + \alpha_3 \ln(D_{ij}) + \alpha_4 \ln\left(\frac{K_i}{K_j}\right)_t + \alpha_5 \ln\left(\frac{T_i}{T_j}\right)_t + \alpha_6 \text{dummy}_{ijt} + \alpha_7 \text{front}_{ijt} + \alpha_8 \text{leng}_{ijt} + \varepsilon_{ijt};$$

Ecuación (5.2)

En donde:

- dummy_{ijt} es una variable dicotómica genérica que dependiendo del modelo estimado puede ser una de las siguientes variables específicas: puede ser P_{4ijt} si se trata de los países miembros del Acuerdo Transpacífico inicial; TPP_{ijt} si se trata de los países que actualmente conforman el TPP; o Posibles_{ijt} si se trata de los países negociadores más los que quieren hacer parte del acuerdo que no están negociando en el año t .³⁰

Las demás variables se interpretan exactamente igual que antes.

De esta manera, las tres especificaciones ampliadas del modelo gravitacional para analizar los incentivos que tienen los países miembros de la Alianza del Pacífico en hacer parte del acuerdo Transpacífico de Asociación son:

$$\ln(B_{ijt}) = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(Y_{it}) + \alpha_2 \ln(Y_{jt}) + \alpha_3 \ln(D_{ij}) + \alpha_4 \ln\left(\frac{K_i}{K_j}\right)_t + \alpha_5 \ln\left(\frac{T_i}{T_j}\right)_t + \alpha_6 P_{4ijt} + \alpha_7 \text{front}_{ijt} + \alpha_8 \text{leng}_{ijt} + \varepsilon_{ijt}$$

(2a)

$$\ln(B_{ijt}) = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(Y_{it}) + \alpha_2 \ln(Y_{jt}) + \alpha_3 \ln(D_{ij}) + \alpha_4 \ln\left(\frac{K_i}{K_j}\right)_t + \alpha_5 \ln\left(\frac{T_i}{T_j}\right)_t + \alpha_6 \text{TPP}_{ijt} + \alpha_7 \text{front}_{ijt} + \alpha_8 \text{leng}_{ijt} + \varepsilon_{ijt}$$

(2b)

$$\ln(B_{ijt}) = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(Y_{it}) + \alpha_2 \ln(Y_{jt}) + \alpha_3 \ln(D_{ij}) + \alpha_4 \ln\left(\frac{K_i}{K_j}\right)_t + \alpha_5 \ln\left(\frac{T_i}{T_j}\right)_t + \alpha_6 \text{Posibles}_{ijt} + \alpha_7 \text{front}_{ijt} + \alpha_8 \text{leng}_{ijt} + \varepsilon_{ijt}$$

(2c)

³⁰ Ver Anexo 5.10.

Definición de las variables

Flujo bilateral comercial (B_{ijt}): la variable dependiente es construida a partir de las cifras de exportaciones e importaciones en miles de dólares de la fuente de datos UNCOMTRADE. La serie se deflactó con el IPC estadounidense base 2000 de UNCTADSTAT.

Producto interno bruto (Y_{it} , Y_{jt}): la variable es tomada de los datos estadísticos del Banco Mundial y deflactada a precios constantes año 2000 con el IPC estadounidense de UNCTADSTAT.

Distancia (D_{ij}): la distancia entre la capital³¹ del país i y el país j fue calculada en kilómetros, a partir de los valores de latitud y longitud de los respectivos centros geográficos (distancia geodésica). Los datos fueron obtenidos del Centro de Estudio e Investigación en Economía Internacional de Francia CEPPII (por sus siglas en inglés).

Capital (K_{it} , K_{jt}): el capital, como ya se aclaró antes, fue estimado bajo la metodología de Lora (1994) y para su construcción se utilizaron las estadísticas del Banco Mundial. Las series de capital se deflactaron a precios constantes año 2000 con el IPC estadounidense de UNCTADSTAT.

Tierra (T_{it} , T_{jt}): el área de tierras cultivables está medida en kilómetros cuadrados y los datos se obtuvieron, para todos los países de la muestra, de la base de indicadores del Banco Mundial.

Población activa (L_{it} , L_{jt}): es el número de personas económicamente activas y la fuente de datos corresponde al Banco Mundial.

P_{4ij} : esta variable medirá el incentivo que tienen los países miembros de la Alianza del Pacífico al realizar un acuerdo comercial con el grupo de los Cuatro. Esta variable tomará el valor de 1 si el país objeto de estudio (i) comercia con Chile, Nueva Zelanda y Singapur, y 0 en caso contrario.

TPP_{ij} : esta variable medirá el incentivo que tienen los países miembros de la Alianza del Pacífico al realizar un acuerdo comercial con el P_4 y

³¹ Las capitales de los países pueden ser consideradas su centro político, económico y cultural (Földvári, 2006; De Nardis et al., 2008).

los actuales miembros del acuerdo transpacífico. Esta variable tomará el valor de 1 si el país objeto de estudio comercia con Australia, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam; y 0 en otro caso.

Posibles_{ij}: medirá el incentivo que tienen los países miembros de la Alianza del Pacífico al realizar un posible acuerdo comercial con todos los países del P_4 , los negociadores y, adicionalmente, los países que han demostrado su interés en hacer parte del PPT. Esta variable tomará el valor de 1 si el país objeto de estudio comercia con Australia, Bangladesh, Canadá, Colombia, Costa Rica, Corea del Sur, Chile, Estados Unidos, Filipinas, India, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur, Tailandia y Vietnam; y 0 en otro caso.

Resultados de las estimaciones

Antes de realizar las estimaciones mediante efectos fijos, con estructura de panel, se realizaron el test de Wooldridge que diagnostica los problemas de autocorrelación mediante la hipótesis nula de no autocorrelación, el test de Breusch-Pagan para efectos aleatorios que examina la significancia de la varianza del componente aleatorio del error, el test de heterocedasticidad y el test de Hausman que compara las estimaciones de efectos aleatorios y efectos fijos. Los resultados de las pruebas, a excepción de la prueba de Breusch-Pagan que en todos los casos da evidencia a favor del modelo de efectos aleatorios comparado el modelo tipo *pool*, se presentan en las tablas siguientes, en donde se puede apreciar que todas las especificaciones presentan problemas de autocorrelación y heterocedasticidad a un nivel de significancia del 5% y que deben corregirse. El test de Hausman nos advierte que es preferible, de acuerdo con la estructura de datos que se tiene, estimar los modelos de los cuatro países por el método de efectos fijos. Las estimaciones de efectos fijos corregidos por autocorrelación y heterocedasticidad, por

medio de los errores estándar corregidos para panel (PCSE), se presentan en las Tablas 5.2, 5.3, 5.4 y 5.5.

Tabla 5.2.

Resultados de las estimaciones Chile.

Variables explicativas	Modelo (2)	Modelo (2a)	Modelo (2b)	Modelo (2c)
$\ln(Y_{it})$	0.68*** (0.08)	0.53*** (0.04)	0.53*** (0.04)	0.70*** (0.08)
$\ln(Y_{jt})$	1.21*** (0.04)	1.21*** (0.01)	1.20*** (0.01)	1.219*** (0.04)
$\ln(D_{ij})$	0.05 (0.11)	0.14*** (0.04)	0.15*** (0.04)	0.03 (0.11)
$\ln\left(\frac{K_{it}}{L_{it}} / \frac{K_{jt}}{L_{jt}}\right)$	-0.08 (0.05)	-0.004 (0.18)	-0.009 (0.02)	-0.08 (0.05)
$\ln\left(\frac{T_{it}}{L_{it}} / \frac{T_{jt}}{L_{jt}}\right)$	0.15*** (0.05)	0.10*** (0.18)	0.11*** (0.01)	0.14*** (0.05)
$front_{ijt}$	1.9*** (0.22)	1.77*** (0.18)	1.76*** (0.13)	1.91*** (0.22)
$leng_{ijt}$	1.9*** (0.18)	2.07*** (0.18)	2.06*** (0.07)	1.93*** (0.18)
P_{4ijt}		0.37*** (0.11)		
TPP_{ijt}			0.08 (0.05)	
$Posibles_{ijt}$				0.30* (0.11)
Constante	-25.9*** (1.77)	-23.5*** (0.92)	-23.5*** (0.93)	-25.6*** (1.77)
Variable dependiente	$\ln(B_{ijt})$	$\ln(B_{ijt})$	$\ln(B_{ijt})$	$\ln(B_{ijt})$
R-cuadrado	0.77	0.77	0.77	0.62
Test de elección: EF o EA				
Test de Hausman	58.86***	58.09***	57.05***	52.65***
Testeando los supuestos del error				
Test de Autocorrelación	23.30***	23.30***	23.30***	23.30***
Test de heteroscedasticidad	62885.2***	62885.2***	62885.2***	62885.2***
Corrección para la estimación				
Tipo de corrección	PCSE	PCSE	PCSE	PCSE

Los errores estándar se encuentran entre paréntesis.

P-valor: * <0.1; ** <0.05; *** <0.01

Fuente: cálculos propios.

Tabla 5.3.
 Resultados de las estimaciones Colombia

Variables explicativas	Modelo (2)	Modelo (2a)	Modelo (2b)	Modelo (2c)
$\ln (Y_{it})$	0.82*** (0.09)	0.81*** (0.09)	0.83*** (0.09)	0.82*** (0.09)
$\ln (Y_{jt})$	1.04*** (0.04)	1.05*** (0.04)	1.02*** (0.04)	1.02*** (0.04)
$\ln (D_{ij})$	-1.39*** (0.12)	-1.43*** (0.13)	-1.41*** (0.12)	-1.42*** (0.12)
$\ln \left(\frac{K_u}{L_u} \frac{K_j}{L_j} \right)$	-0.24*** (0.06)	-0.23*** (0.06)	-0.24*** (0.06)	-0.25*** (0.06)
$\ln \left(\frac{T_u}{L_u} \frac{T_j}{L_j} \right)$	0.27*** (0.04)	0.25*** (0.04)	0.26*** (0.04)	0.25*** (0.04)
$front_{ijt}$	0.39** (0.18)	0.38** (0.18)	0.37** (0.18)	0.37** (0.18)
$leng_{ijt}$	1.30*** (0.19)	1.22*** (0.20)	1.23*** (0.20)	1.21*** (0.20)
P_{4ijt}		0.52** (0.26)		
TPP_{ijt}			0.42*** (0.15)	
$Possible_{ijt}$				0.30** (0.14)
Constante	-13.03*** (2.04)	-12.66*** (2.07)	-12.65*** (2.05)	-12.80*** (2.05)
Variable dependiente	$\ln (B_{ijt})$			
R-cuadrado	0.53	0.53	0.53	0.53
Test de elección: EF o EA				
Test de Hausman	25.08***	25.21***	23.13***	22.7***
Testeando los supuestos del error				
Test de Autocorrelación	27.35***	27.35***	27.35***	27.35***
Test de heteroscedasticidad	21905.7***	21905.7***	21905.7***	21905.7***
Corrección para la estimación				
Tipo de corrección	PCSE	PCSE	PCSE	PCSE

Los errores estándar se encuentran entre paréntesis.

P-valor: * < 0.1, ** < 0.05, *** < 0.01

Fuente: cálculos propios.

Tabla 5.4.
Resultados de las estimaciones México

Variables explicativas	Modelo (2)	Modelo (2a)	Modelo (2b)	Modelo (2c)
$Ln (Y_{it})$	0.96*** (0.08)	0.96*** (0.08)	0.97*** (0.07)	0.98*** (0.08)
$Ln (Y_{jt})$	1.01*** (0.03)	1.01*** (0.03)	0.99*** (0.03)	0.97*** (0.04)
$Ln (D_{ij})$	-0.22** (0.09)	-0.24** (0.09)	-0.21** (0.09)	-0.20** (0.09)
$Ln \left(\frac{K_{it}}{L_{it}} \frac{K_{jt}}{L_{jt}} \right)$	-0.25*** (0.05)	-0.24*** (0.05)	-0.25*** (0.06)	-0.27*** (0.06)
$Ln \left(\frac{T_{it}}{L_{it}} \frac{T_{jt}}{L_{jt}} \right)$	0.26*** (0.04)	0.24*** (0.04)	0.25*** (0.04)	0.23*** (0.04)
$front_{ij,t}$	1.63*** (0.22)	1.66*** (0.22)	1.46*** (0.21)	1.56*** (0.20)
$leng_{8,ij,t}$	2.66*** (0.14)	2.62*** (0.14)	2.64*** (0.15)	2.60*** (0.14)
$P_{4ij,t}$		0.67*** (0.21)		
$TPP_{ij,t}$			0.60*** (0.13)	
$Posibles_{ij,t}$				0.55*** (0.11)
Constante	-25.93*** (1.90)	-25.61*** (1.91)	-25.74*** (1.90)	-25.9*** (1.88)
Variable dependiente	$Ln (B_{ij,t})$	$Ln (B_{ij,t})$	$Ln (B_{ij,t})$	$Ln (B_{ij,t})$
R-cuadrado	0.58	0.58	0.58	0.59
Test de elección: EF o EA				
Test de Hausman	10.02**	9.02*	8.79*	9.73**
Testeando los supuestos del error				
Test de Autocorrelación	62.77***	62.77***	62.77***	62.77***
Test de heteroscedasticidad	29544.6***	29544.6***	29544.6***	29544.6***
Corrección para la estimación				
Tipo de corrección	PCSE	PCSE	PCSE	PCSE

Los errores estándar se encuentran entre paréntesis.

P-valor: * <0.1; ** <0.05; *** <0.01

Fuente: cálculos propios.

Tabla 5.5.

Resultados de las estimaciones Perú

Variables explicativas	Modelo (2)	Modelo (2a)	Modelo (2b)	Modelo (2c)
$\ln (Y_{it})$	0.54*** (0.07)	0.54*** (0.07)	0.54*** (0.07)	0.54*** (0.06)
$\ln (Y_{jt})$	1.13*** (0.04)	1.14*** (0.04)	1.12*** (0.04)	1.11*** (0.04)
$\ln (D_{ijt})$	-0.73*** (0.14)	-0.79*** (0.15)	-0.76*** (0.14)	-0.84*** (0.14)
$\ln \left(\frac{K_u}{L_u} \frac{K_j}{L_j} \right)$	-0.17*** (0.05)	-0.16*** (0.05)	-0.17*** (0.05)	-0.18*** (0.05)
$\ln \left(\frac{T_u}{L_u} \frac{T_j}{L_j} \right)$	0.16*** (0.04)	0.15*** (0.04)	0.16*** (0.05)	0.14*** (0.04)
$front_{ijt}$	1.63*** (0.19)	1.42*** (0.22)	1.56*** (0.19)	1.46*** (0.19)
$leng_{ijt}$	1.49*** (0.19)	1.42*** (0.20)	1.42*** (0.19)	1.31*** (0.20)
P_{4ijt}		0.66*** (0.21)		
TPP_{ijt}			0.48*** (0.15)	
$Possible_{ijt}$				0.48*** (0.13)
Constante	-15.14*** (1.71)	-14.67*** (1.72)	-14.67*** (1.71)	-13.9*** (1.72)
Variable dependiente	$\ln (B_{ijt})$	$\ln (B_{ijt})$	$\ln (B_{ijt})$	$\ln (B_{ijt})$
R-cuadrado	0.60	0.60	0.60	0.60
Test de elección: EF o EA				
Test de Hausman	68.23***	66.37***	66.67***	64.32***
Testeando los supuestos del error				
Test de Autocorrelación	55.68***	55.68***	55.68***	55.68***
Test de heteroscedasticidad	18220.5***	18220.5***	18220.5***	18220.5***
Corrección para la estimación				
Tipo de corrección	PCSE	PCSE	PCSE	PCSE

Los errores estándar se encuentran entre paréntesis.

P-valor: * < 0.1; ** < 0.05; *** < 0.01

Fuente: cálculos propios.

Interpretación de resultados

- 1) **PIB países de la AP:** el impacto de esta variable es positivo y significativo e indica que si el PIB de Chile, Colombia, México y Perú aumenta en 1%, el promedio de las exportaciones e importaciones bilaterales, aumenta alrededor de un 0.68%, 0.82%, 0.96% y 0.54% respectivamente. Este resultado es congruente con la estructura comercial de los países de la AP, pues México y Colombia son las economías que más bienes importaron entre los años 1980 y 2012 y, en efecto, son las que mayor impacto de demanda presentaron, 0.82% para Colombia y 0.96% para México.
- 2) **PIB de los países socios de la AP:** el resultado de esta variable es consistente con la intuición económica, pues a los países de la AP les conviene que sus socios comerciales tengan un PIB elevado. En promedio, si el PIB de los socios de la AP aumenta en 1%, el flujo bilateral de Chile, Colombia, México y Perú aumentará alrededor de un 1.21%, 1.04%, 1.01% y 1.13% respectivamente. Lo anterior implica que los flujos comerciales de los países miembros de la AP son muy dependientes de la situación económica que experimenten sus socios comerciales.
- 3) **Distancia:** el resultado es negativo y significativo para Colombia (-1.39 en el modelo 2), México (-0.22 en el modelo 2) y Perú (-0.73 en el mismo modelo). Lo anterior es consistente con la teoría económica, ya que esta variable presume ser una proxy de los costos de transporte, por lo que un aumento de esta hace disminuir el incentivo de exportar. La excepción la presenta Chile, en donde un aumento en un 1% de sus costos comerciales, lleva a que su flujo bilateral aumente en 0.05%. Este resultado es consecuencia de los acuerdos comerciales que tiene el país austral, pues de los cuatro países Chile es la economía más abierta al comercio internacional. Por lo tanto el efecto de la presencia de una gran cantidad de acuerdos comerciales en este caso, neutraliza y más que compensa el efecto de la distancia que debería ser negativo en principio.
- 4) **Dotaciones relativas de capital por trabajador:** esta variable es negativa y significativa para los países de la Alianza del Pacífico,

excepto para Chile donde el capital por trabajador no influye de manera significativa en el flujo bilateral de comercio, ya que la orientación exportadora del país está orientada en mayor medida a la explotación de los recursos naturales pero, aun así, los incrementos en la dotación relativa de capital físico en ese país no han reñido con la expansión de su comercio exterior. El resultado es congruente con la intuición económica y la teoría neoclásica del comercio internacional, pues los cuatro países son abundantes en tierra y en menor medida en trabajo en términos relativos.

- 5) **Tierra por trabajador:** el resultado es consistente con el teorema Heckscher-Ohlin y con la intuición económica por dos razones: la primera es que los países de la AP, según su estructura, son abundantes en términos relativos en tierra y, por ende, deberían producir bienes intensivos en tierra. La segunda razón es que se trata de países especializados en exportar materias primas, recursos no renovables y alimentos. Por las dos razones anteriores el aumento de un 1% en la dotación de tierra por trabajador para estos países, lleva a que sus flujos bilaterales para Chile, Colombia, México y Perú se incrementen en porcentajes alrededor del 11%, el 26%, el 25% y el 16%, respectivamente.
- 6) **Frontera común:** los resultados para el primer modelo (aunque resultados similares se obtienen para los demás) indican que en promedio Chile, Colombia, México y Perú comercian respectivamente en un 568% ($\exp(1.9)-1$), 47% ($\exp(0.39)-1$), 410% ($\exp(1.63)-1$), 410% ($\exp(1.63)-1$) más con países fronterizos que con países que no son vecinos.
- 7) **Idioma Común:** los resultados para el primer modelo (aunque resultados similares se obtienen para los demás) indican que en promedio Chile, Colombia, México y Perú comercian respectivamente en un 568% ($\exp(1.9)-1$), 266% ($\exp(1.3)-1$), 124% ($\exp(2.6)-1$) y 343% ($\exp(1.49)-1$) más con los socios que hablan español y castellano.
- 8) **Países miembros del P4:** esta variable es positiva y significativa para los cuatro países de la Alianza del Pacífico. Los resultados indican que en promedio Chile comercia un 44.7% ($\exp(0.37)-1$) más con los

países que hacen parte del Acuerdo Transpacífico inicial, Colombia lo hace en un 68% ($\exp(0.52)-1$), México en un 95% ($\exp(0.67)-1$) y Perú en un 93% ($\exp(0.66)-1$).

- 9) **Países del TPP:** esta variable no es significativa para Chile, por lo que este país no tiene ningún incentivo al suscribir el TPP con los demás países que hasta la fecha han suscrito el acuerdo. Por otra parte, los resultados indican que en promedio Colombia comercia un 52% ($\exp(0.42)-1$) más con los países actualmente firmantes del TPP, México lo hace en un 82% ($\exp(0.6)-1$) y Perú en un 61% ($\exp(0.48)-1$). La explicación del resultado obtenido para el caso de Chile radica en que este país ya tiene vigentes una gran cantidad de tratados comerciales, por lo que el beneficio marginal derivado de la firma del TPP es despreciable.
- 10) **Posible Acuerdo Transpacífico TPP:** esta variable resulta ser significativa para los cuatro países que conforman la Alianza del Pacífico por lo que estas economías tienen un gran incentivo en hacer parte del posible Acuerdo de Asociación Transpacífico en el caso en que no solo los países del TPP, sino además los países que han manifestado interés en adherirse a las negociaciones suscriban también el acuerdo. En general, los resultados indican que Chile comercia un 35% ($\exp(0.3)-1$) más con los países TPP y que han demostrado su interés en hacer parte del Acuerdo, Colombia lo hace en un 35% ($\exp(0.3)-1$), México en un 73% ($\exp(0.55)-1$) , y Perú lo hace en un 62% ($\exp(0.48)-1$).

Conclusiones

Los resultados obtenidos revelan las potencialidades que entrañan las relaciones comerciales entre América Latina y Asia. Se encontró evidencia empírica de que la entrada en vigencia del TPP entre

los países de la AP y los del P4 puede redundar en un impacto positivo e importante sobre los flujos comerciales de los países del primer grupo. También se halló evidencia a favor de la hipótesis de que los países de la AP, a excepción de Chile, se beneficiarían considerablemente en términos del volumen de mercancías transadas con la entrada en vigencia del TPP, tal como fue suscrito en febrero de 2016 por parte de Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam³². En términos generales, los mismos resultados se sostienen cuando el conjunto de posibles países pertenecientes al TPP se modifica, incluyendo además de los países actualmente suscritos a otros como Bangladesh, Corea del Sur, Costa Rica, Filipinas, India, Indonesia y Tailandia, que han manifestado interés en adherirse al tratado.

Las ventajas de la suscripción e implementación del TPP para los países de la AP radican en las fuertes complementariedades comerciales que existen entre éstos y los países que actualmente negocian el TPP. Mientras en términos generales los países de la AP tienden a ser economías con abundancia relativa de mano de obra no calificada, tierra y recursos naturales, los países de la región Asia-Pacífico que suscribieron el TPP tienden a tener abundancia relativa de capital físico, capital humano y tecnología. Por lo tanto hay beneficios comerciales por explotar derivados de las relaciones de complementariedad entre los dos grupos de economías en términos de sus ventajas comparativas, a nivel estático y dinámico; en especial con aquellas pertenecientes al bloque asiático – Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam– con las cuáles la mayoría de las economías del AP aún no ha suscrito una gran cantidad de acuerdos comerciales.

Pero cabe preguntarse, ¿qué tan conveniente será esto en términos del crecimiento económico de largo plazo de las economías de la AP y del bienestar de sus sociedades, diversos grupos sociales e individuos? Probablemente no tanto, como podría pensarse en primera instancia, debido a que los miembros de la AP tienden a exportar bienes primarios con bajo contenido tecnológico (como ferróníquel, hulla y aceites crudos

³² No debe olvidarse que en los modelos econométricos estimados para los países que conforman la AP (Chile, Colombia, México y Perú) se excluyó Brunéi Darussalam como socio comercial, porque sus flujos comerciales con estos países exhiben valores positivos solo para un periodo inferior a 20 años.

de petróleo) a la mayor parte de las economías asiáticas, mientras éstas últimas tienden a concentrar sus exportaciones a los primeros en sectores dinámicos que generan mayor valor agregado (como automóviles, tractores, ciclos, partes y accesorios, electrodomésticos, hardware, software o microcomponentes) que son intensivos en capital, mano de obra calificada y tecnología. Por tal razón no sería extraño que el incremento en los flujos comerciales de los países de la AP como consecuencia de la entrada en vigencia del TPP –tal como ha sido suscrito hasta ahora o en una versión ampliada con nuevos miembros– se caracterice por jalonar fuertes desbalances comerciales a favor de los países asiáticos³³. Tal como se observó, esta clase de patrones comerciales se sostiene en el comercio exterior de países como Colombia, Perú y Chile con países asiáticos como China, Filipinas, Japón, Singapur, Taiwán y Tailandia; el caso de México es un tanto diferente por la mayor abundancia relativa de capital físico y mano de obra calificada en ese país. Este patrón, que tendería a reproducirse y probablemente a reforzarse en un escenario con TPP, representa una amenaza para las economías suramericanas de la AP, sobre todo en caso de adherirse al TPP otros países asiáticos como Corea del Sur, Filipinas y Tailandia en el futuro. El resultado, a pesar de producirse un incremento vertiginoso en los flujos comerciales, sería la reproducción de unas relaciones económicas basadas en la especialización en sectores poco dinámicos, a cambio de la importación bienes y servicios de alto valor agregado y fuertes dinámicas en el largo plazo, lo que a la postre podría comprometer el crecimiento económico y el desarrollo de los países de la AP y, en especial de Perú, Chile y Colombia. No obstante, esta cuestión va más allá de los objetivos del presente artículo, y debería ser abordado en próximos trabajos en la materia.

Por otra parte, de forma consistente con los resultados de otros trabajos en que se utilizan modelos gravitacionales (ver sección 3 del presente artículo), en general se halló evidencia empírica a favor de hipótesis tradicional de que la producción agregada de los países influye positivamente en su comercio exterior y que, al mismo tiempo, la distancia influye negativamente en éste.

33 Cabe observar que los modelos estimados tienen como variable dependiente el logaritmo de $(X+M)/2$, por lo que no permiten identificar si el impacto potencial positivo del TPP captado a través de la incorporación de las variables dummy se dirige en mayor o menor medida hacia incrementos en las exportaciones (X) o en las importaciones (M). Una manera de corregir esto y especificar modelos más afinados sería estimar los modelos para X y M como variables dependientes por separado. Esto en efecto podría hacerse en próximos trabajos en esta temática.

Respecto al impacto de la abundancia relativa de los factores del comercio exterior de los países de la AP, en este trabajo se encontró evidencia a favor de la teoría neoclásica del comercio internacional y, en particular, del teorema Heckscher-Ohlin, también conocido como el teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson: los países tienden a exportar en mayor medida los bienes intensivos en los factores relativamente abundantes. Esto se comprueba en este caso al encontrar evidencia empírica de que los factores que son relativamente abundantes para los países de la AP –en este caso esto se probó para la tierra– tienen un impacto positivo sobre sus flujos comerciales. Estos hallazgos son consistentes con los encontrados por Díaz (2014) para la economía colombiana. Próximos trabajos deberían incluir en las regresiones otros factores relacionados con los niveles de diversificación productiva o la escala de la producción, para poner también a prueba las predicciones de las nuevas teorías del comercio internacional.

Por último, los modelos gravitacionales estimados también, como era de esperarse, dan evidencia de que las variables dicotómicas relacionadas con la presencia de fronteras y lenguas comunes entre los países también influyen positivamente en sus flujos comerciales.

Bibliografía

- Abedini J, and Peridy N. (2008). "The greater arab free trade area (GAFTA): an estimation of the trade effects", *Journal of Economic Integration*, Vol 23(4). PP 848-872.
- Anzola, M. (2015). Colombia y el Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica (TPP) ¿Nos conviene firmar más acuerdos comerciales?, *Razón Pública: Economía y sociedad*. Recuperado el día 5 de septiembre de 2015 <http://www.razonpublica.com>.
- Armstrong, Sh. (2015). "The economic impact of the Australia-United States free trade agreement". Working Paper, Australia - Japan Research Centre.

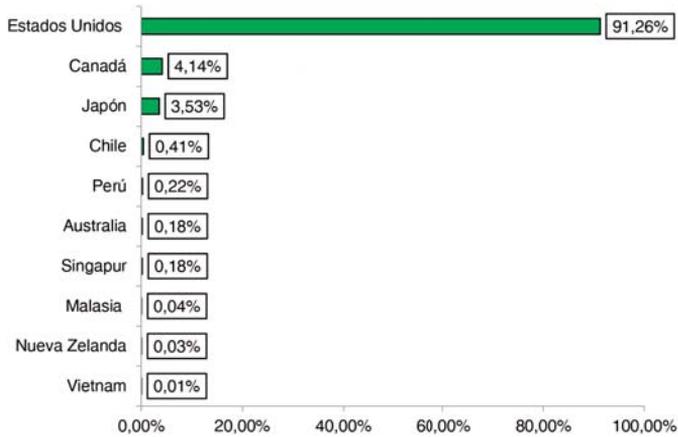
- Bolivar, L., Cruz, N. y Pinto, A. (2015). "Modelo Gravitacional del Comercio Internacional Colombiano, 1992-2012", *Economía y Región*, Vol 9, No 1, pp 245-270.
- Cárdenas, M. y García, C. (2004). "El Modelo Gravitacional y el TLC entre Colombia y Estados Unidos". Documentos de Trabajo, Fedesarrollo, No 27.
- Carrasco, M. A. (2015). Inversión Directa Japonesa y China en el Perú: símiles y diferencias. Concurso de Ensayos: las relaciones económicas y comerciales entre América Latina y Asia Pacífico. Observatorio América Latina Asia Pacífico.
- Carrere C. (2006). "Revisiting the effects of regional trade agreements on trade flows with proper specification of the gravity model", *European Economic Review*; vol 50(2): pp. 223-247.
- Cansillería de Colombia (2016). "Alianza del Pacífico". Recuperado el día 11 de marzo de 2016 de <http://www.cancilleria.gov.co/international/consensus/pacific-alliance>.
- Echavarría, J. J. y M. Villamizar (2007). "El proceso colombiano de desindustrialización", J. Robinson y M. Urrutia, eds., *Economía colombiana del siglo XX: un análisis cuantitativo*, Bogotá, Fondo de Cultura Económica y Banco de la República, pp. 173-237.
- European Commission. Trade United States. Recuperado el día 10 de septiembre de 2015 de <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/united-states/>.
- De Nardis, S., De Santis, R. y Vicarelli, C. (2008). "The Euro's effects on trade in a dynamic setting". *European Journal of Comparative Economics*, 5, pp. 73-85.
- Díaz, V. (2014). "¿Se cumple la teoría neoclásica del comercio internacional?: el caso colombiano entre 1980 y 2012", *Sociedad y economía*, No 27, PP 177-206.
- Endoh M. (1999). "Trade creation and trade diversion in the EEC, the LAFTA and the CMEA: 1960-1994". *Appl Econ* 31(2). pp 207-216.
- FMI (2014). "World Economic Outlook Database", *FMI*. Recuperado el 2 de agosto de 2015 de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/index.aspx>.
- Földvári, P. (2006). "The Economic Impact of the European Integration on the Netherlands. A Quantitative Analysis of Foreign Trade and Foreign Direct Investments". *Tekst-Proefschrift Universiteit Utrecht*.
- Gabay, S. & Chaibun, A. (2015). "Efectos comerciales del TLC Chile-China: ¿Un paso hacia la liberalización del comercio o una piedra en el camino?"

- Concurso de Ensayos: las relaciones económicas y comerciales entre América Latina y Asia Pacífico. Observatorio América Latina Asia Pacífico.
- Gayá, R. & Michalczewsky, K. (2014). El comercio intrarregional sudamericano: patrón exportador y flujos intraindustriales. Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL).
- Herreros, S. (2011). El Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica: una perspectiva latinoamericana. ECLAC.
- Hombres, R. (2015). "La relevancia del TPP", *El Tiempo*, 5 de julio de 2015. Recuperado el día 10 de septiembre de 2015 de <http://www.eltiempo.com/opinion/columnistas/la-relevancia-del-tpp-rudolf-hombres-columnista-el-tiempo/16046776>.
- ICTSD (2014). "Corea del Sur, Fast Track y Wealileaks rondan TPP". Recuperado el día 11 de marzo de 2016 de <http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/corea-del-sur-fast-track-y-wikileaks-rondan-tpp>.
- López, D. y Muñoz, F. (2008). "Los Modelos de Gravedad en América Latina: el Caso de Chile y México", *Comercio Exterior*, Vol 58, No 11.
- Lora, E. (1994). *Técnicas de medición económica: metodología y aplicaciones en Colombia*. Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- Medina, L. M.; Meza, P.P.; Muñoz W. y E. L. Burbano (2015). "Análisis Comparativo de Brechas de Desempeño Logístico entre Colombia y Corea del Sur", *Cuadernos sobre Asia y Pac.* (En línea), Vol. 1-Num. 2-agosto de 2015, Cali Colombia.
- Nowak-Lehmann F., Herzer, D. and Vollmer, S. (2007). "The Free Trade Agreement Between Chile And The Eu: Its Potential Impact On Chile Export Industry". *Applied Econometrics and International Development*, Euro-American Association of Economic Development, vol. 7(1).
- Ocampo, J. A. (2004). *El desarrollo económico en los albores del siglo XXI*, Bogotá, CEPAL y Alfaomega, 2004.
- OEA (2016). "Sistema de información sobre comercio exterior", [sice.org](http://www.sice.oas.org/TPD/TPP/TPP_s.ASP), OEA-SEDI-DDE. Recuperado el día 14 de marzo de 2016 de http://www.sice.oas.org/TPD/TPP/TPP_s.ASP.
- OMC (2011). *Antecedentes Históricos y Tendencias Actuales. Informe sobre el comercio mundial 2011*.
- Ortiz, C. H. (2009). "La desaceleración económica colombiana: se cosecha lo que se siembra", *Revista de Economía Institucional*, vol. 11, No 21, segundo semestre/2009, pp. 107-137.

- Ortiz, C. H.; J. I. Uribe y H. Vivas (2009). "Transformación industrial, autonomía tecnológica y crecimiento económico: Colombia 1925-2005", *Archivos de Economía*, 352.
- Peláez, J. T. (2016). "Colombia y Asia: evolución y estructura de las relaciones comerciales (2001-2014)", *Cuadernos sobre Asia y Pac.* (En línea), Vol. 1-Num. 8-febrero de 2016, Cali Colombia.
- Péridy N. (2005). "Toward a Pan-Arab free trade area: assessing trade potential effects of the Agadir agreement". *Developing Economies*, Vol XLIII-3. pp 329- 345.
- Roberts B. (2004). "A gravity study of the proposed China-Asean free trade area", *International Trade Journal*, 18(4): pp. 335-53.
- Rodríguez, J. D. (2015) Convergencia en las políticas comerciales de los países de la alianza del pacífico: una evaluación de las políticas de tratados de libre comercio de México y Colombia con socios Asia-pacífico. Concurso de Ensayos: las relaciones económicas y comerciales entre América Latina y Asia Pacífico. Observatorio América Latina Asia Pacífico.
- SELA (2012). El actual panorama económico mundial y sus implicaciones para América Latina y el Caribe. Notas estratégicas, secretaría permanente del SELA.
- Serrano, C., Martínez, A., Rodríguez, A. y Salazar, S. (2015). "Evaluación de los Efectos del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México en el Comercio Bilateral y la Inversión", Documento de Trabajo No 15/13, Research BBVA.
- Sierra, M. y Martínez, A. (2009). "Impacto del Proceso de Integración Europea sobre las exportaciones de Castilla y León (1993-2007): un análisis econométrico a partir de la Ecuación de Gravedad", *Estudios de Economía Aplicada*, vol. 27-3, pp. 1-34
- Tinbergen, J. (1962). "Shaping the World Economy: Suggestions for an International" Economic Policy, Nueva York, The Twentieth Century Fund.
- Trade Statistics for International Business Development-Trademap (2015). Exportaciones e importaciones de Colombia y Asia, Base de datos. Disponible en www.trademap.org.

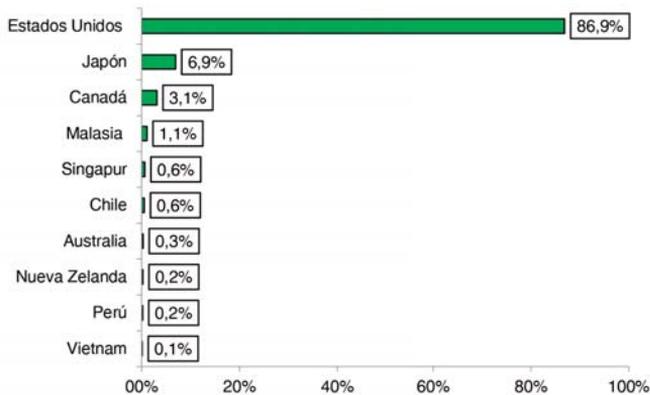
Anexos

Anexo 5.1. MÉXICO. Exportaciones hacia países negociadores del TPP (Promedio 1980-2012)³⁴



Fuente: elaboración propia, datos Uncomtrade.

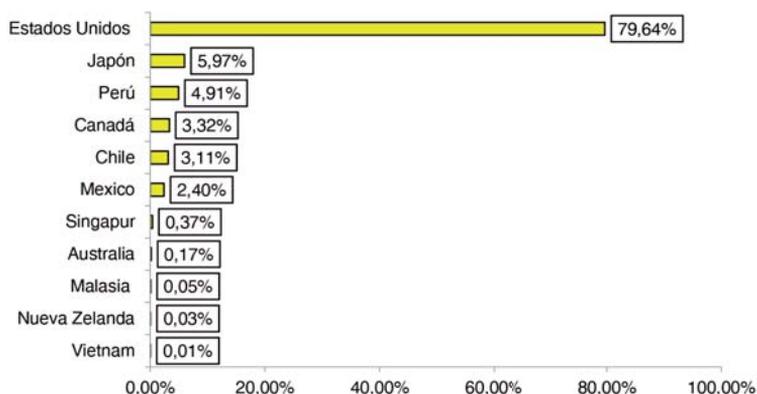
Anexo 5.2. MÉXICO. Importaciones desde países negociadores del TPP (Promedio 1980-2012)



Fuente: elaboración propia. Datos Uncomtrade.

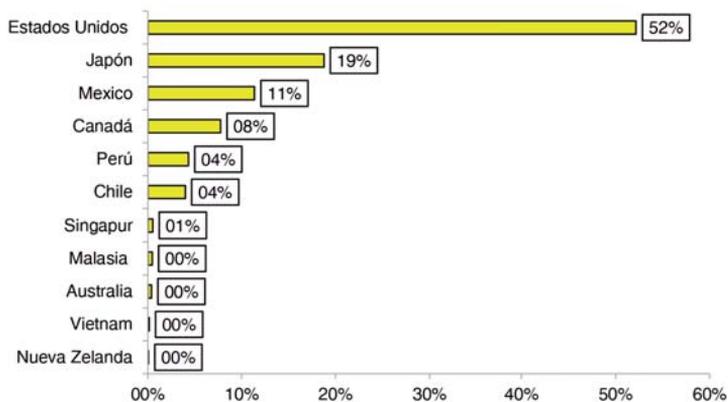
³⁴ Se seleccionaron aquellos socios con los cuales cada país de la Alianza del Pacífico comerciaban al menos por un periodo no inferior a 20 años. Por lo anterior, se excluye a Brunéi del análisis.

Anexo 5.3. COLOMBIA. Exportaciones hacia países negociadores del TPP (Promedio 1980-2012)



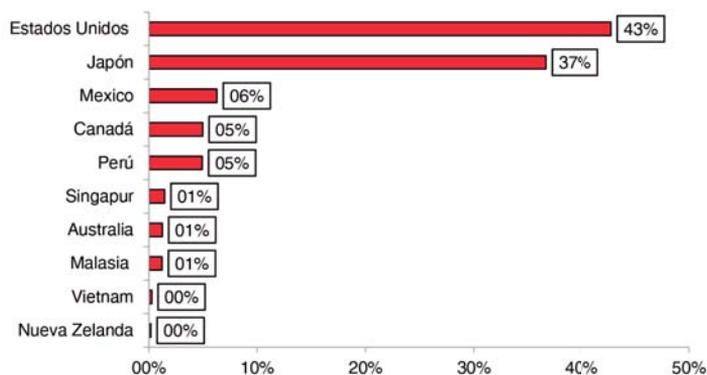
Fuente: elaboración propia. Datos Uncomtrade.

Anexo 5.4. COLOMBIA. Importaciones desde países negociadores del TPP (Promedio 1980-2012)



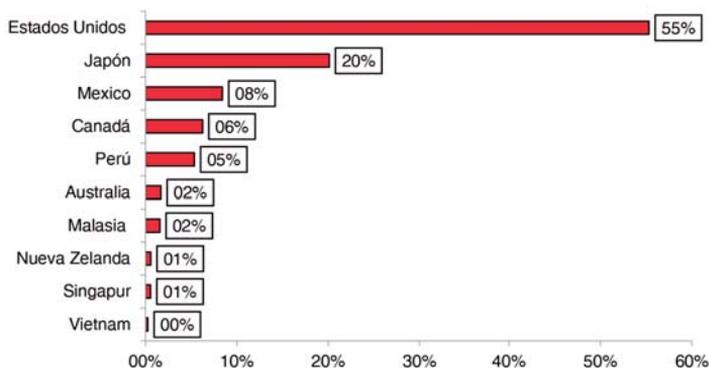
Fuente: elaboración propia. Datos Uncomtrade.

Anexo 5.5. CHILE. Exportaciones hacia países negociadores del TPP (Promedio 1980-2012)



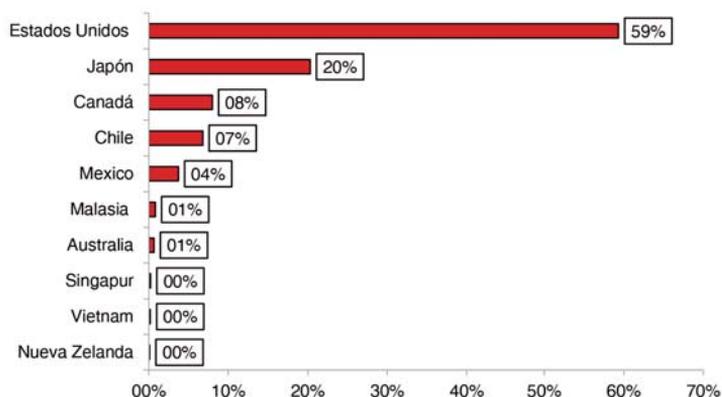
Fuente: elaboración propia, datos Uncomtrade.

Anexo 5.6. CHILE. Importaciones desde países del TPP (Promedio 1980-2012)



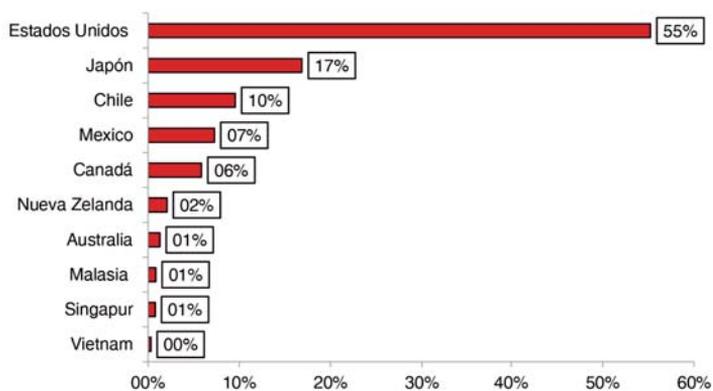
Fuente: elaboración propia, datos Uncomtrade.

Anexo 5.7. PERÚ. Exportaciones hacia países negociadores del TPP (Promedio 1980-2012)



Fuente: elaboración propia, datos UNCOMTRADE.

Anexo 5.8. PERÚ. Importaciones desde países del TPP (Promedio 1980-2012)



Fuente: elaboración propia, datos UNCOMTRADE.

Anexo 5.9. Socios Comerciales de los Países

Socios comerciales de Chile				
Alemania	Arabia Saudita	Argentina	Australia	Austria
Bahréin	Barbados	Bélgica	Bolivia	Brasil
Bulgaria	Canadá	Catar	China	Colombia
Corea del Sur	Costa de Marfil	Costa Rica	Cuba	Dinamarca
Ecuador	Egipto	El Salvador	EAU	España
Estados Unidos	Filipinas	Finlandia	Francia	Grecia
Guatemala	Haití	Holanda	Honduras	Hungría
India	Indonesia	Irán	Irlanda	Islandia
Israel	Italia	Jamaica	Japón	Jordania
Kuwait	Líbano	Liberia	Malasia	Malta
Marruecos	México	Nicaragua	Noruega	Nueva Zelanda
Omán	Pakistán	Panamá	Paraguay	Perú
Polonia	Portugal	Reino Unido	R. Checa	R. Dominicana
Rusia	Senegal	Singapur	Sri Lanka	Sudáfrica
Suecia	Suiza	Tailandia	Trinidad y Tobago	Túnez
Turquía	Uruguay	Venezuela	Vietnam	

Fuente: cálculos propios.

Socios comerciales de Colombia				
Alemania	Arabia Saudita	Argelia	Argentina	Australia
Austria	Bahamas	Barbados	Bélgica	Bermuda
Bolivia	Brasil	Bulgaria	Camerún	Canadá
Chile	China	Corea del Sur	Costa de Marfil	Costa Rica
Cuba	Dinamarca	Ecuador	Egipto	El Salvador
EAU	España	Estados Unidos	Filipinas	Finlandia
Francia	Grecia	Guatemala	Haití	Holanda
Honduras	Hungría	India	Indonesia	Irán
Irlanda	Islandia	Israel	Italia	Jamaica
Japón	Kuwait	Líbano	Liberia	Libia
Madagascar	Malasia	Marruecos	México	Nicaragua
Nigeria	Noruega	Nueva Zelanda	Pakistán	Panamá
Paraguay	Perú	Polonia	Portugal	Reino Unido
R. Checa	R. Dominicana	Rumania	Rusia	Senegal
Singapur	Sri Lanka	Sudáfrica	Sudán	Suecia
Suiza	Suriname	Tailandia	Trinidad y Tobago	Túnez
Turquía	Uruguay	Venezuela	Vietnam	

Fuente: cálculos propios.

Socios comerciales de México				
Alemania	Angola	Arabia Saudita	Argelia	Argentina
Australia	Austria	Bahamas	Bangladesh	Barbados
Bélgica	Bolivia	Brasil	Bulgaria	Canadá
Catar	Chile	China	Chipre	Colombia
Corea del Sur	Costa de Marfil	Costa Rica	Cuba	Dinamarca
Ecuador	Egipto	El Salvador	EUA	España
Estados Unidos	Filipinas	Finlandia	Francia	Ghana
Grecia	Guatemala	Haití	Holanda	Honduras
Hungría	India	Indonesia	Irán	Irlanda
Islandia	Israel	Italia	Jamaica	Japón
Jordania	Kenia	Kuwait	Líbano	Liberia
Malasia	Malta	Marruecos	Nicaragua	Noruega
Nueva Zelanda	Omán	Pakistán	Panamá	Paraguay
Perú	Polonia	Portugal	Reino Unido	R. Checa
R. Dominicana	Rumania	Rusia	Singapur	Sri Lanka
Sudáfrica	Suecia	Suiza	Suriname	Tailandia
Trinidad y Tobago	Túnez	Turquía	Uruguay	Venezuela
Vietnam				

Fuente: cálculos propios.

Socios comerciales de Perú				
Alemania	Arabia Saudita	Argelia	Argentina	Australia
Austria	Bahamas	Bangladesh	Barbados	Bélgica
Bolivia	Brasil	Bulgaria	Camerún	Canadá
Chile	China	Chipre	Colombia	Congo
Corea del Sur	Costa de Marfil	Costa Rica	Cuba	Dinamarca
Ecuador	Egipto	El Salvador	EAU	España
Estados Unidos	Filipinas	Finlandia	Francia	Ghana
Grecia	Guatemala	Haití	Holanda	Honduras
Hungría	India	Indonesia	Irán	Irlanda
Israel	Italia	Jamaica	Japón	Jordania
Líbano	Liberia	Libia	Madagascar	Malasia
Marruecos	México	Nicaragua	Nigeria	Noruega
Nueva Zelanda	Pakistán	Panamá	Paraguay	Polonia
Portugal	Reino Unido	R. Checa	RD del Congo	R. Dominicana
Rumania	Rusia	Singapur	Sri Lanka	Sudáfrica
Suecia	Suiza	Tailandia	Trinidad y Tobago	Túnez
Turquía	Uruguay	Venezuela	Vietnam	

Fuente: cálculos propios.

Anexo 5.10.

Grupo de países	P4	TPP	Posibles
Chile, Nueva Zelanda y Singapur.	X	X	X
Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Perú y Vietnam.		X	X
Bangladesh, Colombia, Corea del Sur, Costa Rica, Filipinas, India, Indonesia y Tailandia			X

Fuente: cálculos propios.

Capítulo 6

*Incrementando las exportaciones de
Colombia en Asia: una aplicación
de los índices de ventajas
comparativas reveladas*³⁵

José Tomás Peláez Soto

³⁵ El autor agradece al estudiante Nicolás Tascón Gallardo por su valiosa colaboración para el desarrollo de este documento.

Introducción

En los últimos veinticinco años, Colombia ha optado por la implementación de políticas económicas que conducen a la internacionalización de la economía nacional. Para profundizar su inserción en el mercado global de bienes y servicios, el país cuenta con diez acuerdos comerciales que le brindan acceso preferencial a más de cuarenta economías.

Pese a esta tendencia de Colombia, de una mayor integración económica, estos acuerdos comerciales vigentes están concentrados en su totalidad en el continente americano y europeo. Debido a esto, el país apunta a seguir avanzando en su política aperturista mediante el aumento de las relaciones económicas con Asia.

En este sentido, es coherente la apuesta por estrechar los lazos económicos con los países asiáticos. De acuerdo con Rhee (2014), Asia, de continuar liderando el crecimiento económico mundial, superará la suma de las economías de los Estados Unidos y Europa en menos de dos décadas. Además, en términos generales, es una región con un potencial significativo de consumidores, estabilidad macroeconómica y con una fuerte propensión a integrar los flujos comerciales internacionales (Tabla 6.1).

Tabla 6.1.

Variables económicas de los países asiáticos y de Colombia

País	Crecimiento PIB (%)		PIB Per cápita (PPA)* Dólares		Inflación (%)**		Tasa de desempleo (%)		Grado de apertura (%)	Población (millones)
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2014	2014
China	7,7	7,3	12.103	13.131	2,6	2,0	4,1	4,1	41,5	1.367
India	6,6	7,2	5.352	5.758	9,4	6,9	N/A	N/A	50,2	1.260
Indonesia	5,6	5,0	10.110	10.649	6,4	6,3	6,3	5,9	48,2	252
Japón	1,4	-0,03	36.787	37.442	0,4	2,7	4,0	3,6	35,2	127
Corea del Sur	2,9	3,3	33.829	35.379	1,3	1,3	3,1	3,5	95,9	50,4
Malasia	4,7	6,0	23.874	25.147	2,1	3,1	3,1	2,9	149,5	30,3
Filipinas	7,1	6,1	6.547	6.924	2,9	4,2	7,1	6,8	60,6	99,4
Singapur	4,7	3,3	80.821	83.733	2,4	1,0	1,9	2,0	350,8	5,5
Taiwán	2,2	3,9	43.745	46.091	0,8	1,2	4,2	4,0	N/A	23,4
Tailandia	2,7	0,8	15.246	15.542	2,2	1,9	0,7	0,8	142,7	68,7
Vietnam	5,4	6,0	5.305	5.650	6,6	4,1	2,8	2,1	169,5	90,6
Colombia	4,9	4,4	12.822	13.450	2,0	2,9	9,7	9,1	37,5	47,6

Fuente: elaboración del autor con base en los datos del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

*Paridad del Poder Adquisitivo (PPA). **Promedio del Índice de Precios al Consumidor (IPC).

Teniendo en cuenta lo anterior y con el objetivo de contribuir a las relaciones comerciales entre Colombia y Asia, este capítulo tiene como finalidad identificar las oportunidades de expansión que presentan más de 360 productos colombianos en las economías del continente asiático. De manera puntual, se busca establecer, de 365 partidas arancelarias, aquellas que muestran mayores posibilidades de expansión en China, India, Corea del Sur, Filipinas, Indonesia, Japón, Malasia, Singapur, Tailandia, Taiwán y Vietnam.

Para el cumplimiento del objetivo se estima el Índice de Ventaja Comparativa Revelada Normalizado (IVCRN) para Colombia y el Índice

de Intensidad Importadora Normalizado (IIIN) para cada uno de los países asiáticos mencionados. De igual forma, se utiliza la información de Trade Statistics for International Business Development (Trademap) para la estimación de los indicadores.

Este capítulo consta de cuatro secciones. En la primera se realiza la revisión de la literatura. En la segunda se expone la metodología, y en la tercera, los resultados de los indicadores de ventaja comparativa. Finalmente, se exponen las conclusiones.

Revisión de literatura

Balassa (1965), en su trabajo titulado *Trade Liberalisation and 'Revealed' Comparative Advantage*, argumenta que los flujos del comercio internacional de bienes suministran información sobre los costos relativos de los factores de producción, la productividad de dichos factores y de otras variables no asociadas con precios, que, en últimas, determinan las ventajas comparativas de un país en el mercado mundial de mercancías.

En otras palabras, el autor indica que las exportaciones (importaciones) de una nación “revelan” aquellos productos en los que dicha economía presenta una ventaja (desventaja) comparativa o relativa; además, propone varios indicadores para establecer esos bienes. En la literatura económica se les conoce a esos indicadores como índices de Balassa o Índices de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR).

A partir de las nociones teóricas y de los indicadores propuestos por Balassa (1965), se ha llevado a cabo una importante cantidad de investigaciones económicas que examinan la competitividad relativa de diversos sectores productivos mediante los diversos IVCR. A continuación se hace referencia a varios de estos trabajos.

Shahab y Tariq (2013) emplean el IVCR con el propósito de determinar la ventaja comparativa del sector de cueros en Pakistán, entre 2002 y 2009. La estimación muestra un índice superior a 1,0 para todo el periodo de análisis, evidenciando así la ventaja comparativa que presenta este país en la industria de cueros. Incluso, los resultados advierten una ventaja comparativa superior a la que exhiben China e India en la misma actividad económica.

Bender y Li (2002) analizan, entre 1987 y 1991, las ventajas comparativas de 31 sectores económicos para tres grupos de países: América Latina,³⁶ las nuevas economías industrializadas de Asia del Este³⁷ y cuatro países de la Asociación del Sudeste Asiático.³⁸ A través del cálculo de los IVCR, los autores encuentran una pérdida de competitividad en la mayoría de los sectores de las nuevas economías industrializadas de Asia del Este, mientras que observan una mejora en la competitividad en los dos grupos restantes.

Continuando con los estudios internacionales, Clark, Sawyer y Sprinkle (2007) identifican las industrias con ventajas y desventajas comparativas para ocho regiones de los Estados Unidos. Los resultados arrojados por el IVCR señalan, por ejemplo, que de veinte sectores económicos de estudio, las regiones del Medio Este y del Sureste presentan la mayor cantidad de industrias con ventajas comparativas, nueve y once, respectivamente.

En el ámbito nacional, los IVCR han sido aplicados por Reina, Salamanca, Forero y Oviedo (2009), con el fin de identificar los productos con ventajas comparativas de Colombia y Corea del Sur, en el contexto de un acuerdo comercial entre ambas naciones. Así mismo, Reina, Castro, Zuluaga, Hernández y Tamayo (2013) cuantifican el potencial exportador de los productos colombianos en el mercado canadiense. La estimación del IVCR identificó 150 bienes con potencial de ingreso al país del norte.

Peláez, Baeza, Rivera y Sierra (2010) identifican, a través de los índices de Balassa, 117 productos del Valle del Cauca que presentan oportunidades de expansión en Canadá. Por su parte, Sierra y Peláez (2009) examinan,

36 Argentina, Chile, Colombia, México, Perú, Venezuela, Bolivia y Ecuador.

37 Hong Kong, Corea del Sur y Singapur.

38 Indonesia, Malasia, Filipinas, Tailandia.

mediante los IVCR, los sectores vulnerables del Valle del Cauca frente al acuerdo de integración entre la Comunidad Andina (CAN) y el Mercado Común del Sur (Mercosur). Dado el tratado de libre comercio con los Estados Unidos, Casas, León y Meléndez (2005) emplean los indicadores de competitividad relativa para evaluar la ventaja comparativa de los sectores económicos del departamento del Valle del Cauca.

Metodología

Para determinar las mercancías con ventaja y desventaja comparativa, se proponen los siguientes indicadores: el Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) y el Índice de Intensidad Importadora (III). Para la definición de los dos indicadores se sigue a Balassa (1965); Shahab y Tariq (2013); Ahcar, Delgado y Peláez (2011) y Richardson y Zhang (1999).

El IVCR compara la participación que tiene un producto (o sector) en las exportaciones totales del país, con la participación de las exportaciones mundiales del producto en las exportaciones totales mundiales. De manera formal se define como:

$$IVCR_{Cj} = \left(\frac{\frac{X_{Cj}}{X_C}}{\frac{X_{wj}}{X_w}} \right)$$

Donde:

X_{Cj} : representa el valor de las exportaciones de Colombia del producto j .

X_C : representa el valor de las exportaciones totales de Colombia.

X_{wj} : representa el valor de las exportaciones mundiales del producto j .

X_w : representa el valor de las exportaciones totales mundiales.

El IVCR, definido como la razón de dos participaciones, toma valores entre cero (0) e infinito ($+\infty$). Si el índice toma valores superiores a la unidad (1,0), el país revela una ventaja comparativa en el bien, ya que proporcionalmente exporta más de ese bien que el resto del mundo. Por su parte, si el índice es igual o mayor a cero (0) pero menor a uno (1,0), el país presenta una desventaja comparativa al no mostrar ningún grado de especialización en términos relativos en el producto de estudio.

El IVCR se normalizó para un rango comprendido entre -1,0 y 1,0 para una mejor interpretación, tratabilidad y simetría de los datos (Durán & Álvarez, 2008 y Laursen, 2015). En este sentido, si el IVCRN se encuentra entre cero (0) y uno (1,0), el país presenta una ventaja comparativa en el bien de análisis, mientras que un IVCRN entre -1 y 0 advierte una desventaja comparativa. El IVCRN viene dado por:

$$IVCRN_{cj} = \left(\frac{IVCR_{cj} - 1}{IVCR_{cj} + 1} \right)$$

Donde:

$IVCR_{cj}$; representa el Índice de Ventaja Comparativa Revelada calculado con anterioridad.

Por su parte, el III es una adaptación del IVCR, que permite determinar si un país es altamente importador de un producto (o sector). El III compara la participación que tiene un producto (o sector) en las importaciones totales del país, con la participación de las importaciones mundiales del producto en las importaciones totales mundiales. El III está dado por:

$$III_{Aj} = \left(\frac{\frac{M_{Aj}}{M_A}}{\frac{M_{wj}}{M_w}} \right)$$

Donde:

M_{Aj} ; representa el valor de las importaciones para cada uno de los países asiáticos del producto j .

M_A : representa el valor de las importaciones totales para cada uno de los países asiáticos.

$M_{w,j}$: representa el valor de las importaciones mundiales del producto j .

M_w : representa el valor de las importaciones totales mundiales.

Si el III es mayor a uno (1,0), se dice que el país es un comprador intensivo del bien de estudio, ya que, en términos relativos, el país adquiere del exterior más de ese bien que el resto del mundo. En este sentido, el país muestra una desventaja comparativa en el producto. Entre tanto, si el III se encuentra entre cero (0) y uno (1,0), el país no es un comprador intensivo del producto. Al igual que el IVCR, el III se normalizó para el rango de -1,0 y 1,0. Así, un IIIN entre 0 y 1,0, indica que el país es altamente importador del bien.

Teniendo en cuenta la definición de los dos indicadores, se busca determinar aquellos productos en los cuales Colombia presente un IVCRN mayor a cero y, al mismo tiempo, los países asiáticos adviertan un IIIN superior a cero para dichos bienes. Así, este capítulo pretende establecer los bienes colombianos con oportunidades de expansión en la región de Asia. Tanto el IVCRN como el IIIN se calcularon con el promedio de las exportaciones e importaciones del periodo 2011-2014.

En cuanto a los productos de estudio, se aplican los indicadores a 365 mercancías que forman parte del sector de la agricultura, la agroindustria y las manufacturas. Se excluye del estudio las partidas arancelarias referentes al café, ferroníquel y la extracción de petróleo. En el Anexo 6.1 se presenta la lista de los productos de análisis.

Los datos para el desarrollo del objetivo se obtuvieron de Trade Statistics for International Business Development (Trademap). Los indicadores se estimaron con base en el Sistema Armonizado, por presentar una concordancia de los productos entre los países. La desagregación del Sistema Armonizado se realizó a cuatro dígitos.

Resultados

En la Tabla 6.2 se observan los productos de Colombia con oportunidades de expansión en los países de Asia. Lo anterior como resultado de identificar, por un lado, los productos colombianos que revelan ventajas comparativas ($IVCRN > 0$) y, por otro lado, las naciones asiáticas que demandan intensamente dichos productos en el mercado internacional ($IIIN > 0$).

Con respecto a China, Colombia presenta doce partidas arancelarias con fuertes oportunidades de ingreso, ellas son: pescado congelado, frutas, aceite de palma, vidrio, secativos, piedras preciosas, cueros y mercancías asociadas con las manufacturas de materias plásticas. Así mismo, Colombia tiene posibilidades de expansión en la India con piedras preciosas, aceite de palma y coco, materias colorantes, oro y manufacturas de materias plásticas. (Tabla 6.2).

De acuerdo con los resultados de los índices, Corea del Sur y Japón constituyen dos mercados potenciales para algunas exportaciones agrícolas, entre ellas: peces vivos, pescado congelado y plantas y semillas. Adicionalmente, Corea del Sur es un mercado favorable para el envío de azúcar de caña, melaza, celulosa, vidrio, madera, cueros, colorantes y betunes. Este último producto también presenta oportunidades de ingreso en Taiwán, Singapur, Malasia, Tailandia y Vietnam. (Tabla 6.2).

Tal y como se muestra en la Tabla 6.2, Colombia podría estrechar los lazos comerciales con Vietnam a través de las exportaciones de manufacturas de materias plásticas, extractos curtientes y productos de pieles y cueros. Igualmente, Tailandia, Indonesia y Filipinas son mercados propicios para el envío de manufacturas de materias plásticas y productos de cuero.

Además de los rubros relacionados con materias plásticas, Filipinas muestra oportunidades para Colombia en pescado congelado, harina de cereales, aceites de coco, grasas animales o vegetales, levaduras, extractos y concentrados de café, abonos, artículos de confitería, jabón,

libros, colorantes, preparaciones capilares y productos de higiene bucal.

Cabe destacar que Singapur presenta oportunidades para el envío de peces vivos, plantas, perfumes, preparaciones de belleza, cueros, papel y cartón. Entre tanto, Malasia muestra interés en plantas, harina de cereales, productos relacionados con grasas y aceites animales o vegetales, azúcar de caña, extractos y esencias de café, manufacturas de papel y cartón, materias colorantes, vidrio, preparaciones para higiene bucal y oro.

Tabla 6.2.

Productos potenciales de Colombia en los mercados de Asia

Partida Arancelaria	Producto	Colombia	China
		IVCRN	IIIN
0303	Pescado congelado, excepto los filetes y demás carne de pescado de la partida 03.04.	0,07	0,19
0810	Las demás frutas u otros frutos, frescos.	0,19	0,11
1511	Aceite de palma y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente.	0,26	0,17
3211	Secativos preparados.	0,75	0,23
3902	Polímeros de propileno o de otras olefinas, en formas primarias.	0,51	0,29
3903	Polímeros de estireno en formas primarias.	0,03	0,41
4101	Cueros y pieles en bruto, de bovino (incluido el búfalo) o de equino (frescos o salados, secos, encalados, piquelados o conservados de otro modo, pero sin curtir, apergaminar ni preparar de otra forma), incluso depilados o divididos.	0,20	0,59
4104	Cueros y pieles curtidos o «crust», de bovino (incluido el búfalo) o de equino, depilados, incluso divididos pero sin otra preparación.	0,59	0,37
4113	Cueros preparados después del curtido o del secado y cueros y pieles apergaminados, de los demás animales, depilados, y cueros preparados después del curtido y cueros y pieles apergaminados, de animales sin pelo, incluso divididos, excepto los de la partida 41.14.	0,16	0,15
4114	Cueros y pieles agamuzados (incluido el agamuzado combinado al aceite); cueros y pieles charolados y sus imitaciones de cueros o pieles chapados; cueros y pieles metalizados.	0,19	0,31
7003	Vidrio colado o laminado, en placas, hojas o perfiles, incluso con capa absorbente, reflectante o antirreflectante, pero sin trabajar de otro modo.	0,70	0,60
7103	Piedras preciosas (excepto los diamantes) o semipreciosas, naturales, incluso trabajadas o clasificadas, sin ensartar, montar ni engarzar; piedras preciosas (excepto los diamantes) o semipreciosas, naturales, sin clasificar, ensartadas temporalmente para facilitar el transporte.	0,61	0,70

Partida Arancelaria	Producto	Colombia	India
		IVCRN	IIIN
1511	Aceite de palma y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente.	0,26	0,75
1513	Aceites de coco (de copra), de almendra de palma o de babasú, y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente.	0,52	0,16
3206	Las demás materias colorantes; preparaciones a que se refiere la Nota 3 de este Capítulo, excepto las de las partidas 32.03, 32.04 ó 32.05; productos inorgánicos de los tipos utilizados como luminóforos, aunque sean de constitución química definida.	0,02	0,22
3904	Polímeros de cloruro de vinilo o de otras olefinas halogenadas, en formas primarias.	0,69	0,47
3912	Celulosa y sus derivados químicos, no expresados ni comprendidos en otra parte, en formas primarias.	0,18	0,27
4104	Cueros y pieles curtidos o «crust», de bovino (incluido el búfalo) o de equino, depilados, incluso divididos pero sin otra preparación.	0,59	0,20
4106	Cueros y pieles depilados de los demás animales y pieles de animales sin pelo, curtidos o «crust», incluso divididos pero sin otra preparación.	0,36	0,32
7103	Piedras preciosas (excepto los diamantes) o semipreciosas, naturales, incluso trabajadas o clasificadas, sin ensartar, montar ni engarzar; piedras preciosas (excepto los diamantes) o semipreciosas, naturales, sin clasificar, ensartadas temporalmente para facilitar el transporte.	0,61	0,28
7108	Oro (incluido el oro platinado) en bruto, semilabrado o en polvo.	0,47	0,77
Partida Arancelaria	Producto	Colombia	Corea del Sur
		IVCRN	IIIN
0301	Peces vivos.	0,18	0,67
0303	Pescado congelado, excepto los filetes y demás carne de pescado de la partida 03.04.	0,07	0,33
0510	Ambar gris, castóreo, algalia y almizcle; cantáridas; bilis, incluso desecada; glándulas y demás sustancias de origen animal utilizadas para la preparación de productos farmacéuticos, frescas, refrigeradas, congeladas o conservadas provisionalmente de otra forma.	0,88	0,48
1211	Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados.	0,33	0,03
1701	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido.	0,62	0,01
1703	Melaza procedente de la extracción o del refinado del azúcar.	0,02	0,59
3205	Lacas colorantes; preparaciones a que se refiere la Nota 3 de este Capítulo a base de lacas colorantes.	0,23	0,31
3206	Las demás materias colorantes; preparaciones a que se refiere la Nota 3 de este Capítulo, excepto las de las partidas 32.03, 32.04 ó 32.05; productos inorgánicos de los tipos utilizados como luminóforos, aunque sean de constitución química definida.	0,02	0,19

Incrementando las exportaciones de Colombia en Asia: una aplicación de los índices de ventajas comparativas reveladas

3212	Pigmentos (incluidos el polvo y escamillas metálicos) dispersos en medios no acuosos, líquidos o en pasta, de los tipos utilizados para la fabricación de pinturas; hojas para el marcado a fuego; tintes y demás materias colorantes presentados en formas o en envases para la venta al por menor.	0,66	0,01
3405	Betunes y cremas para el calzado, encaústicos, abrillantadores (lustres) para carrocerías, vidrio o metal, pastas y polvos para fregar y preparaciones similares (incluso papel, guata, fieltro, tela sin tejer, plástico o caucho celulares, impregnados, recubiertos o revestidos de estas preparaciones), excepto las ceras de la partida 34.04.	0,14	0,49
3912	Celulosa y sus derivados químicos, no expresados ni comprendidos en otra parte, en formas primarias.	0,18	0,05
4101	Cueros y pieles en bruto, de bovino (incluido el búfalo) o de equino (frescos o salados, secos, encalados, piquelados o conservados de otro modo, pero sin curtir, apergaminar ni preparar de otra forma), incluso depilados o divididos.	0,20	0,43
4113	Cueros preparados después del curtido o del secado y cueros y pieles apergaminados, de los demás animales, depilados, y cueros preparados después del curtido y cueros y pieles apergaminados, de animales sin pelo, incluso divididos, excepto los de la partida 41.14.	0,16	0,09
4413	Madera densificada en bloques, tablas, tiras o perfiles.	0,10	0,12
7007	Vidrio de seguridad constituido por vidrio templado o contrachapado.	0,05	0,40
Partida Arancelaria	Producto	Colombia IVCRN	Japón IIIN
0301	Peces vivos.	0,18	0,71
0303	Pescado congelado, excepto los filetes y demás carne de pescado de la partida 03.04.	0,07	0,55
0510	Ambar gris, castóreo, algalia y almizcle; cantáridas; bilis, incluso desecada; glándulas y demás sustancias de origen animal utilizadas para la preparación de productos farmacéuticos, frescas, refrigeradas, congeladas o conservadas provisionalmente de otra forma.	0,88	0,31
0603	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.	0,96	0,02
0604	Follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos, y hierbas, musgos y líquenes, para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.	0,22	0,18
0803	Bananas, incluidos los plátanos «plantains», frescos o secos.	0,90	0,16
1211	Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados.	0,33	0,33
4103	Los demás cueros y pieles en bruto (frescos o salados, secos, encalados, piquelados o conservados de otro modo, pero sin curtir, apergaminar ni preparar de otra forma), incluso depilados o divididos, excepto los excluidos por las Notas 1 b) o 1 c) de este Capítulo.	0,72	0,37

Partida Arancelaria	Producto	Colombia	Taiwán
		IVCRN	IIIN
1211	Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados.	0,33	0,43
1703	Melaza procedente de la extracción o del refinado del azúcar.	0,02	0,35
3101	Abonos de origen animal o vegetal, incluso mezclados entre sí o tratados químicamente; abonos procedentes de la mezcla o del tratamiento químico de productos de origen animal o vegetal.	0,39	0,05
3206	Las demás materias colorantes; preparaciones a que se refiere la Nota 3 de este Capítulo, excepto las de las partidas 32.03, 32.04 ó 32.05; productos inorgánicos de los tipos utilizados como luminóforos, aunque sean de constitución química definida.	0,02	0,03
3304	Preparaciones de belleza, maquillaje y para el cuidado de la piel, excepto los medicamentos, incluidas las preparaciones antisolares y las bronceadoras; preparaciones para manicuras o pedicuros.	0,25	0,19
3405	Betunes y cremas para el calzado, encáusticos, abrillantadores (lustres) para carrocerías, vidrio o metal, pastas y polvos para fregar y preparaciones similares (incluso papel, guata, fieltro, tela sin tejer, plástico o caucho celulares, impregnados, recubiertos o revestidos de estas preparaciones), excepto las ceras de la partida 34.04.	0,14	0,77
3921	Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico.	0,18	0,26
4103	Los demás cueros y pieles en bruto (frescos o salados, secos, encalados, piquelados o conservados de otro modo, pero sin curtir, apergaminar ni preparar de otra forma), incluso depilados o divididos, excepto los excluidos por las Notas 1 b) ó 1 c) de este Capítulo.	0,72	0,65
4104	Cueros y pieles curtidos o «crust», de bovino (incluido el búfalo) o de equino, depilados, incluso divididos pero sin otra preparación.	0,59	0,41
4106	Cueros y pieles depilados de los demás animales y pieles de animales sin pelo, curtidos o «crust», incluso divididos pero sin otra preparación.	0,36	0,44
4803	Papel del tipo utilizado para papel higiénico, toallitas para desmaquillar, toallas, servilletas o papeles similares de uso doméstico, de higiene o tocador, guata de celulosa y napa de fibras de celulosa, incluso rizados («crepés»), plisados, gofrados, estampados, perforados, coloreados o decorados en la superficie o impresos, en bobinas (rollos) o en hojas.	0,52	0,04
7003	Vidrio colado o laminado, en placas, hojas o perfiles, incluso con capa absorbente, reflectante o antirreflectante, pero sin trabajar de otro modo.	0,70	0,65

Partida Arancelaria	Producto	Colombia	Singapur
		IVCRN	IIIN
0301	Peces vivos.	0,18	0,10
1211	Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados.	0,33	0,42
3303	Perfumes y aguas de tocador.	0,36	0,31

3304	Preparaciones de belleza, maquillaje y para el cuidado de la piel, excepto los medicamentos, incluidas las preparaciones antisolares y las bronceadoras; preparaciones para manicuras o pedicuros.	0,25	0,31
3405	Betunes y cremas para el calzado, encáusticos, abrillantadores (lustres) para carrocerías, vidrio o metal, pastas y polvos para fregar y preparaciones similares (incluso papel, guata, fieltro, tela sin tejer, plástico o caucho celulares, impregnados, recubiertos o revestidos de estas preparaciones), excepto las ceras de la partida 34.04.	0,14	0,24
3902	Polímeros de propileno o de otras olefinas, en formas primarias.	0,51	0,07
4103	Los demás cueros y pieles en bruto (frescos o salados, secos, encalados, piquelados o conservados de otro modo, pero sin curtir, apergaminar ni preparar de otra forma), incluso depilados o divididos, excepto los excluidos por las Notas 1 b) ó 1 c) de este Capítulo.	0,72	0,58
4205	Las demás manufacturas de cuero natural o cuero regenerado.	0,68	0,47
4802	Papel y cartón, sin estucar ni recubrir, de los tipos utilizados para escribir, imprimir u otros fines gráficos y papel y cartón para tarjetas o cintas para perforar (sin perforar), en bobinas (rollos) o en hojas de forma cuadrada o rectangular, de cualquier tamaño, excepto el papel de las partidas 48.01 ó 48.03; papel y cartón hechos a mano (hoja a hoja).	0,11	0,04
Partida Arancelaria	Producto	Colombia IVCRN	Indonesia IIIN
0810	Las demás frutas u otros frutos, frescos.	0,19	0,14
1701	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido.	0,62	0,66
1703	Melaza procedente de la extracción o del refinado del azúcar.	0,02	0,21
2101	Extractos, esencias y concentrados de café, té o yerba mate y preparaciones a base de estos productos o a base de café, té o yerba mate; achicoria tostada y demás sucedáneos del café tostados y sus extractos, esencias y concentrados.	0,81	0,09
2102	Levaduras (vivas o muertas); los demás microorganismos monocelulares muertos (excepto las vacunas de la partida 30.02); polvos para hornear preparados.	0,19	0,15
3205	Lacas colorantes; preparaciones a que se refiere la Nota 3 de este Capítulo a base de lacas colorantes.	0,23	0,42
3206	Las demás materias colorantes; preparaciones a que se refiere la Nota 3 de este Capítulo, excepto las de las partidas 32.03, 32.04 ó 32.05; productos inorgánicos de los tipos utilizados como luminóforos, aunque sean de constitución química definida.	0,02	0,36
3211	Secativos preparados.	0,75	0,40
3212	Pigmentos (incluidos el polvo y escamillas metálicos) dispersos en medios no acuosos, líquidos o en pasta, de los tipos utilizados para la fabricación de pinturas; hojas para el marcado a fuego; tintes y demás materias colorantes presentados en formas o en envases para la venta al por menor.	0,66	0,22
3305	Preparaciones capilares.	0,42	0,09
3902	Polímeros de propileno o de otras olefinas, en formas primarias.	0,51	0,52

3903	Polímeros de estireno en formas primarias.	0,03	0,25
3912	Celulosa y sus derivados químicos, no expresados ni comprendidos en otra parte, en formas primarias.	0,18	0,29
4104	Cueros y pieles curtidos o «crust», de bovino (incluido el búfalo) o de equino, depilados, incluso divididos pero sin otra preparación.	0,59	0,40
4113	Cueros preparados después del curtido o del secado y cueros y pieles apergaminados, de los demás animales, depilados, y cueros preparados después del curtido y cueros y pieles apergaminados, de animales sin pelo, incluso divididos, excepto los de la partida 41.14.	0,16	0,16
4114	Cueros y pieles agamuzados (incluido el agamuzado combinado al aceite); cueros y pieles charolados y sus imitaciones de cueros o pieles chapados; cueros y pieles metalizados.	0,19	0,16
4822	Carretes, bobinas, canillas y soportes similares, de pasta de papel, papel o cartón, incluso perforados o endurecidos.	0,16	0,31
Partida Arancelaria	Producto	Colombia IVCRN	Malasia IIIN
1102	Harina de cereales, excepto de trigo o de morcajo (tranquillón).	0,76	0,44
1211	Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados.	0,33	0,46
1511	Aceite de palma y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente.	0,26	0,46
1513	Aceites de coco (de copra), de almendra de palma o de babasú, y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente.	0,52	0,81
1516	Grasas y aceites, animales o vegetales, y sus fracciones, parcial o totalmente hidrogenados, interesterificados, reesterificados o elaidinizados, incluso refinados, pero sin preparar de otro modo.	0,01	0,58
1520	Glicerol en bruto; aguas y lejías glicerosas.	0,66	0,63
1701	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido.	0,62	0,46
2101	Extractos, esencias y concentrados de café, té o yerba mate y preparaciones a base de estos productos o a base de café, té o yerba mate; achicoria tostada y demás sucedáneos del café tostados y sus extractos, esencias y concentrados.	0,81	0,10
3206	Las demás materias colorantes; preparaciones a que se refiere la Nota 3 de este Capítulo, excepto las de las partidas 32.03, 32.04 ó 32.05; productos inorgánicos de los tipos utilizados como luminóforos, aunque sean de constitución química definida.	0,02	0,04
3211	Secativos preparados.	0,75	0,17
3212	Pigmentos (incluidos el polvo y escamillas metálicos) dispersos en medios no acuosos, líquidos o en pasta, de los tipos utilizados para la fabricación de pinturas; hojas para el marcado a fuego; tintes y demás materias colorantes presentados en formas o en envases para la venta al por menor.	0,66	0,09
3306	Preparaciones para higiene bucal o dental, incluidos los polvos y cremas para la adherencia de las dentaduras; hilo utilizado para limpieza de los espacios interdentes (hilo dental), en envases individuales para la venta al por menor.	0,47	0,19

3405	Betunes y cremas para el calzado, encáusticos, abrillantadores (lustres) para carrocerías, vidrio o metal, pastas y polvos para fregar y preparaciones similares (incluso papel, guata, fieltro, tela sin tejer, plástico o caucho celulares, impregnados, recubiertos o revestidos de estas preparaciones), excepto las ceras de la partida 34.04.	0,14	0,30
3903	Polímeros de estireno en formas primarias.	0,03	0,15
4104	Cueros y pieles curtidos o «crust», de bovino (incluido el búfalo) o de equino, depilados, incluso divididos pero sin otra preparación.	0,59	0,01
4802	Papel y cartón, sin estucar ni recubrir, de los tipos utilizados para escribir, imprimir u otros fines gráficos y papel y cartón para tarjetas o cintas para perforar (sin perforar), en bobinas (rollos) o en hojas de forma cuadrada o rectangular, de cualquier tamaño, excepto el papel de las partidas 48.01 ó 48.03; papel y cartón hechos a mano (hoja a hoja).	0,11	0,13
4803	Papel del tipo utilizado para papel higiénico, toallitas para desmaquillar, toallas, servilletas o papeles similares de uso doméstico, de higiene o tocador, guata de celulosa y napa de fibras de celulosa, incluso rizados («crepés»), plisados, gofrados, estampados, perforados, coloreados o decorados en la superficie o impresos, en bobinas (rollos) o en hojas.	0,52	0,03
4822	Carretes, bobinas, canillas y soportes similares, de pasta de papel, papel o cartón, incluso perforados o endurecidos.	0,16	0,51
7003	Vidrio colado o laminado, en placas, hojas o perfiles, incluso con capa absorbente, reflectante o antirreflectante, pero sin trabajar de otro modo.	0,70	0,70
7108	Oro (incluido el oro platinado) en bruto, semilabrado o en polvo.	0,47	0,09
Partida Arancelaria	Producto	Colombia IVCRN	Tailandia IIIN
0303	Pescado congelado, excepto los filetes y demás carne de pescado de la partida 03.04.	0,07	0,75
1516	Grasas y aceites, animales o vegetales, y sus fracciones, parcial o totalmente hidrogenados, interesterificados, reesterificados o elaidinizados, incluso refinados, pero sin preparar de otro modo.	0,01	0,30
2101	Extractos, esencias y concentrados de café, té o yerba mate y preparaciones a base de estos productos o a base de café, té o yerba mate; achicoria tostada y demás sucedáneos del café tostados y sus extractos, esencias y concentrados.	0,81	0,02
3101	Abonos de origen animal o vegetal, incluso mezclados entre sí o tratados químicamente; abonos procedentes de la mezcla o del tratamiento químico de productos de origen animal o vegetal.	0,39	0,47
3205	Lacas colorantes; preparaciones a que se refiere la Nota 3 de este Capítulo a base de lacas colorantes.	0,23	0,18
3206	Las demás materias colorantes; preparaciones a que se refiere la Nota 3 de este Capítulo, excepto las de las partidas 32.03, 32.04 ó 32.05; productos inorgánicos de los tipos utilizados como luminóforos, aunque sean de constitución química definida.	0,02	0,34
3211	Secativos preparados.	0,75	0,03

3212	Pigmentos (incluidos el polvo y escamillas metálicos) dispersos en medios no acuosos, líquidos o en pasta, de los tipos utilizados para la fabricación de pinturas; hojas para el marcado a fuego; tintes y demás materias colorantes presentados en formas o en envases para la venta al por menor.	0,66	0,24
3304	Preparaciones de belleza, maquillaje y para el cuidado de la piel, excepto los medicamentos, incluidas las preparaciones antisolares y las bronceadoras; preparaciones para manicuras o pedicuros.	0,25	0,01
3405	Betunes y cremas para el calzado, encáusticos, abrillantadores (lustres) para carrocerías, vidrio o metal, pastas y polvos para fregar y preparaciones similares (incluso papel, guata, fieltro, tela sin tejer, plástico o caucho celulares, impregnados, recubiertos o revestidos de estas preparaciones), excepto las ceras de la partida 34.04.	0,14	0,22
3903	Polímeros de estireno en formas primarias.	0,03	0,19
3912	Celulosa y sus derivados químicos, no expresados ni comprendidos en otra parte, en formas primarias.	0,18	0,05
3921	Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico.	0,18	0,10
4101	Cueros y pieles en bruto, de bovino (incluido el búfalo) o de equino (frescos o salados, secos, encalados, piquelados o conservados de otro modo, pero sin curtir, apergaminar ni preparar de otra forma), incluso depilados o divididos.	0,20	0,35
4103	Los demás cueros y pieles en bruto (frescos o salados, secos, encalados, piquelados o conservados de otro modo, pero sin curtir, apergaminar ni preparar de otra forma), incluso depilados o divididos, excepto los excluidos por las Notas 1 b) ó 1 c) de este Capítulo.	0,72	0,73
4104	Cueros y pieles curtidos o «crust», de bovino (incluido el búfalo) o de equino, depilados, incluso divididos pero sin otra preparación.	0,59	0,56
4205	Las demás manufacturas de cuero natural o cuero regenerado.	0,68	0,15
7003	Vidrio colado o laminado, en placas, hojas o perfiles, incluso con capa absorbente, reflectante o antirreflectante, pero sin trabajar de otro modo.	0,70	0,29
7103	Piedras preciosas (excepto los diamantes) o semipreciosas, naturales, incluso trabajadas o clasificadas, sin ensartar, montar ni engarzar; piedras preciosas (excepto los diamantes) o semipreciosas, naturales, sin clasificar, ensartadas temporalmente para facilitar el transporte.	0,61	0,30
7108	Oro (incluido el oro platinado) en bruto, semilabrado o en polvo.	0,47	0,61
Partida Arancelaria	Producto	Colombia	Filipinas
		IVCRN	IIIN
0303	Pescado congelado, excepto los filetes y demás carne de pescado de la partida 03.04.	0,07	0,29
1102	Harina de cereales, excepto de trigo o de morcajo (tranquillón).	0,76	0,28
1513	Aceites de coco (de copra), de almendra de palma o de babasú, y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente.	0,52	0,32
1516	Grasas y aceites, animales o vegetales, y sus fracciones, parcial o totalmente hidrogenados, interesterificados, reesterificados o elaidinizados, incluso refinados, pero sin preparar de otro modo.	0,01	0,27
1704	Artículos de confitería sin cacao (incluido el chocolate blanco).	0,82	0,08

2101	Extractos, esencias y concentrados de café, té o yerba mate y preparaciones a base de estos productos o a base de café, té o yerba mate; achicoria tostada y demás sucedáneos del café tostados y sus extractos, esencias y concentrados.	0,81	0,72
2102	Levaduras (vivas o muertas); los demás microorganismos monocelulares muertos (excepto las vacunas de la partida 30.02); polvos para hornear preparados.	0,19	0,54
3101	Abonos de origen animal o vegetal, incluso mezclados entre sí o tratados químicamente; abonos procedentes de la mezcla o del tratamiento químico de productos de origen animal o vegetal.	0,39	0,31
3205	Lacas colorantes; preparaciones a que se refiere la Nota 3 de este Capítulo a base de lacas colorantes.	0,23	0,36
3206	Las demás materias colorantes; preparaciones a que se refiere la Nota 3 de este Capítulo, excepto las de las partidas 32.03, 32.04 ó 32.05; productos inorgánicos de los tipos utilizados como luminóforos, aunque sean de constitución química definida.	0,02	0,24
3211	Secativos preparados.	0,75	0,46
3305	Preparaciones capilares.	0,42	0,08
3306	Preparaciones para higiene bucal o dental, incluidos los polvos y cremas para la adherencia de las dentaduras; hilo utilizado para limpieza de los espacios interdentes (hilo dental), en envases individuales para la venta al por menor.	0,47	0,49
3401	Jabón; productos y preparaciones orgánicos tensoactivos usados como jabón, en barras, panes, trozos o piezas troqueladas o moldeadas, aunque contengan jabón; productos y preparaciones orgánicos tensoactivos para el lavado de la piel, líquidos o en crema, acondicionados para la venta al por menor, aunque contengan jabón; papel, guata, fieltro y tela sin tejer, impregnados, recubiertos o revestidos de jabón o de detergentes.	0,49	0,34
3902	Polímeros de propileno o de otras olefinas, en formas primarias.	0,51	0,13
3903	Polímeros de estireno en formas primarias.	0,03	0,05
3912	Celulosa y sus derivados químicos, no expresados ni comprendidos en otra parte, en formas primarias.	0,18	0,14
3921	Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico.	0,18	0,23
4901	Libros, folletos e impresos similares, incluso en hojas sueltas.	0,17	0,18
Partida Arancelaria	Producto	Colombia	Vietnam
		IVCRN	IIIN
0303	Pescado congelado, excepto los filetes y demás carne de pescado de la partida 03.04.	0,07	0,85
1511	Aceite de palma y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente.	0,26	0,35
1703	Melaza procedente de la extracción o del refinado del azúcar.	0,02	0,26
3101	Abonos de origen animal o vegetal, incluso mezclados entre sí o tratados químicamente; abonos procedentes de la mezcla o del tratamiento químico de productos de origen animal o vegetal.	0,39	0,66
3205	Lacas colorantes; preparaciones a que se refiere la Nota 3 de este Capítulo a base de lacas colorantes.	0,23	0,52

3206	Las demás materias colorantes; preparaciones a que se refiere la Nota 3 de este Capítulo, excepto las de las partidas 32.03, 32.04 ó 32.05; productos inorgánicos de los tipos utilizados como luminóforos, aunque sean de constitución química definida.	0,02	0,21
3211	Secativos preparados.	0,75	0,46
3212	Pigmentos (incluidos el polvo y escamillas metálicos) dispersos en medios no acuosos, líquidos o en pasta, de los tipos utilizados para la fabricación de pinturas; hojas para el marcado a fuego; tintes y demás materias colorantes presentados en formas o en envases para la venta al por menor.	0,66	0,39
3405	Betunes y cremas para el calzado, encáusticos, abrillantadores (lustres) para carrocerías, vidrio o metal, pastas y polvos para fregar y preparaciones similares (incluso papel, guata, fieltro, tela sin tejer, plástico o caucho celulares, impregnados, recubiertos o revestidos de estas preparaciones), excepto las ceras de la partida 34.04.	0,14	0,48
3902	Polímeros de propileno o de otras olefinas, en formas primarias.	0,51	0,24
3903	Polímeros de estireno en formas primarias.	0,03	0,45
3904	Polímeros de cloruro de vinilo o de otras olefinas halogenadas, en formas primarias.	0,69	0,14
3912	Celulosa y sus derivados químicos, no expresados ni comprendidos en otra parte, en formas primarias.	0,18	0,33
3921	Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico.	0,18	0,37
4101	Cueros y pieles en bruto, de bovino (incluido el búfalo) o de equino (frescos o salados, secos, encalados, piquelados o conservados de otro modo, pero sin curtir, apergaminar ni preparar de otra forma), incluso depilados o divididos.	0,20	0,12
4103	Los demás cueros y pieles en bruto (frescos o salados, secos, encalados, piquelados o conservados de otro modo, pero sin curtir, apergaminar ni preparar de otra forma), incluso depilados o divididos, excepto los excluidos por las Notas 1 b) ó 1 c) de este Capítulo.	0,72	0,25
4104	Cueros y pieles curtidos o «crust», de bovino (incluido el búfalo) o de equino, depilados, incluso divididos pero sin otra preparación.	0,59	0,77
4106	Cueros y pieles depilados de los demás animales y pieles de animales sin pelo, curtidos o «crust», incluso divididos pero sin otra preparación.	0,36	0,61
4113	Cueros preparados después del curtido o del secado y cueros y pieles apergaminados, de los demás animales, depilados, y cueros preparados después del curtido y cueros y pieles apergaminados, de animales sin pelo, incluso divididos, excepto los de la partida 41.14.	0,16	0,79
4114	Cueros y pieles agamuzados (incluido el agamuzado combinado al aceite); cueros y pieles charolados y sus imitaciones de cueros o pieles chapados; cueros y pieles metalizados.	0,19	0,61
4413	Madera densificada en bloques, tablas, tiras o perfiles.	0,10	0,03
4822	Carretes, bobinas, canillas y soportes similares, de pasta de papel, papel o cartón, incluso perforados o endurecidos.	0,16	0,35
7003	Vidrio colado o laminado, en placas, hojas o perfiles, incluso con capa absorbente, reflectante o antirreflectante, pero sin trabajar de otro modo.	0,70	0,26

Fuente: elaboración de los autores.

A partir de los resultados arrojados por los indicadores, Colombia presenta oportunidades de incrementar y diversificar su oferta exportadora en Asia. Los índices advierten 23 productos con posibilidades de ingreso a Vietnam, 20 a Tailandia y Malasia, 19 a Filipinas, 17 a Indonesia, 15 a Corea del Sur, 12 a China y Taiwán, 9 a la India y Singapur y 8 a Japón.

Como se observa, Colombia y los países asiáticos muestran un grado de complementariedad en varias partidas arancelarias. En este sentido, es preciso diseñar políticas que lleven a coincidir la oferta de productos colombianos con la demanda asiática; entre ellas, políticas que conduzcan a aumentar la información sobre el comercio de bienes entre Colombia y Asia.

Para contrarrestar la falta de información, los gobiernos han intervenido mediante instituciones que promueven las exportaciones no tradicionales. Algunos estudios, de hecho, señalan el impacto positivo de dichas agencias sobre las exportaciones. Para Colombia, Volpe (2010) encontró que las políticas de promoción de las exportaciones de Proexport, hoy en día ProColombia, están asociadas con un mayor crecimiento tanto de las ventas al exterior como del número de mercados de destino y la cantidad de productos exportados por empresa.

El mismo autor señala que las acciones de promoción de exportaciones han llevado a mayores ventas externas de las firmas peruanas; puntualmente, anota que la tasa de crecimiento de las exportaciones ha sido un 17% más alta para las empresas asistidas por la agencia de promoción del Perú (PromPerú). De igual forma, para los Estados Unidos, Wilkinson y Brouthers (2000) advierten que las ferias internacionales están relacionadas positivamente con el aumento de las exportaciones de las firmas americanas.

Considerando lo anterior, es importante que, además de profundizar en la promoción de exportaciones no tradicionales de Colombia en los países asiáticos, el sector empresarial colombiano debe ampliar su participación en los programas ofrecidos por las instituciones que fomentan el comercio externo de Colombia; entre estos programas se encuentran: misiones, ferias, capacitaciones y formación exportadora.

Conclusiones

Con el objetivo de contribuir a las relaciones comerciales entre Colombia y Asia, este capítulo tiene como finalidad identificar las oportunidades de expansión que presentan más de 360 productos colombianos en once economías del continente asiático. De manera puntual, se busca establecer, de 365 partidas arancelarias, aquellas que muestran mayores posibilidades de expansión en China, la India, Corea del Sur, Filipinas, Indonesia, Japón, Malasia, Singapur, Tailandia, Taiwán y Vietnam.

Para ello se emplea el Índice de Ventaja Comparativa Revelada Normalizado para Colombia y el Índice de Intensidad Importadora Normalizado para cada uno de los países asiáticos mencionados. De igual forma, se utiliza la información de Trade Statistics for International Business Development (Trademap) para la estimación de los indicadores.

Según los resultados obtenidos del IVCRN y el IIIN, varios productos colombianos cuentan con oportunidades de expansión en los países asiáticos, entre ellos: peces vivos, pescado congelado, frutas, plantas y semillas, azúcar de caña, melaza, abonos de origen animal o vegetal, aceites de origen animal o vegetal, artículos de confitería, materias colorantes, pieles y cueros, jabón, betunes y cremas para el calzado, vidrios, piedras preciosas y manufacturas relacionadas con materias plásticas.

En este sentido, es preciso, por una parte, profundizar en las políticas de promoción de exportaciones no tradicionales en la región asiática y, por otra parte, ampliar la participación del sector empresarial colombiano en los programas ofrecidos por las agencias de fomento del comercio internacional del país, dado el impacto positivo de estos programas sobre las ventas al exterior.

Bibliografía

- Ahcar, J., Delgado, D. & Peláez, J.T. (2011). Oportunidades de exportación del Valle del Cauca en el acuerdo comercial Colombia-Canadá: el caso del sector azucarero. *Economía & Región*, 5 (2): 131-154.
- Balassa, B. (1965). Trade Liberalisation and 'Revealed' Comparative Advantage. *Manchester School*, 33 (2): 99-123.
- Banco Mundial (2015). Data (Indicators). Disponible en: worldbank.org/indicator.
- Bender, S. & Li, K. (2002). The Changing Trade and Revealed Comparative Advantages of Asian and Latin American Manufacture Exports. *Yale Economic Growth Center Discussion Paper No. 843*. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=303259>
- Casas, C., León, N. & Meléndez, M. (2005). Evaluación del impacto del TLC entre Colombia y Estados Unidos en la economía del Valle del Cauca. *Cuadernos de Fedesarrollo*, (16).
- Clark, D., Sawyer, C. W. & Sprinkle, R. (2007). Revealed Comparative Advantage Indexes for Regions of the United States. *Global Economy Journal*, 5 (1).
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) (2015). Cifras de Comercio Internacional. Disponible en: <http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional>.
- _____. (2015). Tercer Censo Nacional Agropecuario. Disponible en: <http://www.dane.gov.co/index.php/Censo-Nacional-Agropecuario-2014>
- Durán, J.E. & Álvarez, M. (2008). Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial. Cepal. Colección de documentos de proyectos - Indicadores de comercio exterior y política comercial. Disponible en: http://www.cepal.org/comercio/publicaciones/xml/7/34897/mediciones_posicion_dinamismo_comercial_lcw217.pdf
- Fondo Monetario Internacional (2015). World Economic Outlook Databases. Disponible en: <http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28>
- Laurson, K. (2015). Revealed comparative advantage and the alternatives as measures of international specialization. *Eurasian Bus Rev*, 5: 99-115. DOI 10.1007/s40821-015-0017-1

- Peláez, J.T., Baeza, D., Rivera, J. & Sierra, L. (2010). Productos potenciales del Valle del Cauca en el acuerdo comercial Colombia-Canadá. *Revista de Economía & Administración*, 7 (1): 123-154.
- Reina, M., Castro, F., Zuluaga, S., Hernández, A. & Tamayo, L. (2013). Estrategia para lograr el fortalecimiento de la oferta exportable en Colombia. Colombia: Fedesarrollo.
- Reina, M., Salamanca, C. Forero, D. & Oviedo, S. (2009). Factibilidad de un Tratado de Libre Comercio entre Colombia y la República de Corea. *Fedesarrollo Working Paper*, (49).
- Rhee, C. (2014). Asia se acerca a su potencial. *Finanzas & Desarrollo*, 51 (2): 6-10.
- Richardson, J.D. & Zhang, C. (1999). Revealing comparative advantage: chaotic or coherent patterns across time and sector and U.S. trading partner? *NBER Working Paper*, (7212).
- Shahab, S. & Tariq, M. (2013). Comparative Advantage of Leather Industry in Pakistan with Selected Asian Economies. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 3 (1): 133-139.
- Sierra, L. & Peláez, J.T. (2009). Amenazas comerciales del acuerdo CAN-Mercosur, para los sectores productivos del Valle del Cauca. *Revista Economía, Gestión y Desarrollo*, (7): 47-62.
- Trade Statistics for International Business Development (Trademap) (2015). Exportaciones e importaciones de Colombia y Asia. Base de datos. Disponible en: www.trademap.org
- Volpe, C. (2010). *Odisea en los mercados internacionales: una evaluación de la efectividad de la promoción de las exportaciones en América Latina y el Caribe. Informe especial del Banco Interamericano de Desarrollo*. EUA: BID. Disponible en: <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/3324/Odisea%20en%20los%20mercados%20internacionales%20%20Resumen%20.pdf?sequence=1>
- Wilkinson, T. & Brouters, L. (2000). An Evaluation of State Sponsored Promotion Programs. *Journal of Business Research*, 47: 229-236.

Anexo 6.1. Partidas arancelarias de estudio

Código								
0201	0603	1104	1516	2301	3403	4111	4702	7002
0202	0604	1105	1517	2302	3404	4112	4703	7003
0203	0701	1106	1518	2303	3405	4113	4704	7004
0204	0702	1107	1520	2304	3406	4114	4705	7005
0205	0703	1108	1521	2305	3407	4115	4706	7006
0206	0704	1109	1522	2306	3901	4201	4707	7007
0207	0705	1201	1601	2307	3902	4202	4801	7008
0208	0706	1202	1602	2308	3903	4203	4802	7009
0209	0707	1203	1603	2309	3904	4204	4803	7010
0210	0708	1204	1604	2401	3905	4205	4804	7011
0301	0709	1205	1605	2402	3906	4206	4805	7012
0302	0710	1206	1701	2403	3907	4301	4806	7013
0303	0711	1207	1702	3101	3908	4302	4807	7014
0304	0712	1208	1703	3102	3909	4303	4808	7015
0305	0713	1209	1704	3103	3910	4304	4809	7016
0306	0714	1210	1801	3104	3911	4401	4810	7017
0307	0801	1211	1802	3105	3912	4402	4811	7018
0308	0802	1212	1803	3201	3913	4403	4812	7019
0401	0803	1213	1804	3202	3914	4404	4813	7020
0402	0804	1214	1805	3203	3915	4405	4814	7101
0403	0805	1301	1806	3204	3916	4406	4815	7102
0404	0806	1302	1901	3205	3917	4407	4816	7103
0405	0807	1401	1902	3206	3918	4408	4817	7104
0406	0808	1402	1903	3207	3919	4409	4818	7105
0407	0809	1403	1904	3208	3920	4410	4819	7106
0408	0810	1404	1905	3209	3921	4411	4820	7107
0409	0811	1501	2001	3210	3922	4412	4821	7108
0410	0812	1502	2002	3211	3923	4413	4822	7109
0501	0813	1503	2003	3212	3924	4414	4823	7110
0502	0814	1504	2004	3213	3925	4415	4901	7111
0503	1001	1505	2005	3214	3926	4416	4902	7112
0504	1002	1506	2006	3215	4101	4417	4903	7113
0505	1003	1507	2007	3301	4102	4418	4904	7114
0506	1004	1508	2008	3302	4103	4419	4905	7115
0507	1005	1509	2009	3303	4104	4420	4906	7116
0508	1006	1510	2101	3304	4105	4421	4907	7117
0509	1007	1511	2102	3305	4106	4501	4908	7118
0510	1008	1512	2103	3306	4107	4502	4909	
0511	1101	1513	2104	3307	4108	4503	4910	
0601	1102	1514	2105	3401	4109	4504	4911	Total: 365
0602	1103	1515	2106	3402	4110	4701	7001	

Fuente: elaboración del autor con base en la información de Trademap y la Dian.

Capítulo 7

*La internacionalización de las empresas desde el enfoque gradualista de Uppsala y de la integración económica: el caso de las exportaciones de confecciones peruanas en los mercados de la Alianza del Pacífico y del Mercosur*³⁹

Óscar Malca G.

³⁹ Deseo expresar mi reconocimiento a: Javier Tang Tang, Elena Fu Ye, Paola Alvarado Ruiz, Samir Florián Mendo y Gustavo Rodríguez, alumnos de la carrera profesional de Negocios Internacionales de la Universidad del Pacífico, Perú, quienes colaboraron en el desarrollo del presente trabajo.

Introducción

Este documento tiene por finalidad identificar las oportunidades comerciales para el sector de confecciones del Perú en los mercados de la Alianza del Pacífico (AP) y del Mercado Común del Sur (Mercosur), específicamente identificar las oportunidades comerciales para el sector peruano exportador de confecciones.

El estudio se basa tanto en la teoría de la integración económica, como en el enfoque conceptual de internacionalización de Uppsala, conocida como la teoría gradualista, la distancia cultural, así como en las ventajas comparativas a través de la utilización de los indicadores de ventajas comparativas reveladas VCR.

La teoría de la Integración Económica - IE, desarrolla los fundamentos de los acuerdos que el Perú tiene, de esta manera la AP constituye un área de integración próxima a avanzar hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, e impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías que las conforman. Nació como iniciativa del Perú, a raíz de la invitación a sus contrapartes de Colombia, Chile, Ecuador y Panamá para conformar un "área de integración profunda", con miras a convertir este espacio en un modelo de integración para la región, consolidando además una plataforma económica común con proyección a otras partes del mundo, especialmente el Asia. Posteriormente, México se sumó a la iniciativa conformada por Colombia, Chile y Perú, mientras que Panamá se incorporó como país observador (Acuerdos Comerciales del Perú, 2015 & Alianza del Pacífico, 2014).

Igualmente, el Perú a través del Acuerdo de Complementación Económica N° 58 (ACE 58) con el Mercosur, amplía el acceso a los mercados para las empresas exportadoras del Perú.

Asimismo, se analiza el proceso de internacionalización de las empresas desde el enfoque gradualista - Modelo Upsala - que explica cómo las compañías intensifican sus actividades en los mercados extranjeros. Bajo este modelo las compañías inician su proceso utilizando estrategias de bajo riesgo como es el caso de la exportación (generalmente impulsadas por la existencia de Tratados Comerciales) y gradualmente desarrollarán actividades más intensas y de mayor riesgo (como subcontratación, consorcios, *joint venture*, desarrollo de subsidiarias entre otros.) que demandan nuevos modelos de gestión internacional.

Para tener una mejor visión de la situación del país, se presenta la evolución de las exportaciones del sector confecciones del Perú y su desempeño en estos últimos años. A través de los indicadores de comercio exterior y política comercial, se hacen mediciones del dinamismo comercial del Perú y se compara con los países miembros de la Alianza del Pacífico. La medición del dinamismo comercial se hace con el indicador Ventajas Comparativas, comparando el dinamismo comercial de las exportaciones del sector de confecciones de cada uno de los países miembros del acuerdo, hacia el Mundo (exportación extra-regional) y hacia sus propios pares (exportación intra-regional) en el período 2001-2014. Este análisis revela las oportunidades que existen para los productos donde el Perú posee ventajas comparativas frente a los demás países del acuerdo.

Por último, se presentan los Indicadores de Distancia Cultural según el Modelo de Hofstede, los cuales permiten conocer qué tan próximos son los países en términos de cultura para hacer negocios.

El presente documento a través de los indicadores de ventajas comparativas revela que existen oportunidades de creación de comercio tanto en el acuerdo de la AP como en el MERCOSUR. Además, muestra que las distancias culturales entre los países analizados son bajas y deberían aprovecharse comercialmente a efecto de mejorar nuestra participación en estos mercados e ir evolucionando a modelos de internacionalización más avanzados. Sin embargo, la capacidad de aprovechamiento de

estas oportunidades dependerá únicamente de la gestión y dirección de las empresas exportadoras peruanas, así como de las condiciones que fomenten y fortalezcan las relaciones entre las empresas para generar redes de trabajo por parte del Estado.

Justificación del trabajo

La Alianza del Pacífico – AP, conformada por México, Colombia, Perú y Chile, realizó su décima cumbre de Presidentes en Paracas, Lima – Perú, del 1 al 3 de julio del 2015. Este encuentro significó la entrada en vigencia de la AP. La AP, que en conjunto conforma un “mercado de 214 millones de personas, un PIB per cápita promedio de 16,500 dólares (en términos de paridad de poder adquisitivo)” (Alianza del Pacífico, 2014), y que al 2014 representó el 53% de las exportaciones y el 52% de las importaciones de América Latina y el Caribe (Tabla 7.1); ha despertado la atención de cuarenta y dos países, los cuales participan del proceso en calidad de observadores. Entre estos países se encuentran economías muy desarrolladas como Estados Unidos, países de la Unión Europea y China. Este espacio económico se hace aún más importante debido a los diversos Acuerdos de Libre Comercio que cada uno de los países integrantes de la AP tienen, así como el de pertenecer a una de las regiones comerciales más dinámicas del mundo como es el Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico – APEC (por sus siglas en inglés).

Tabla 7.1.

Comercio Internacional de América Latina y el Caribe (ALC) - Alianza del Pacífico (AP)

Miles de dólares

	2014	
	Exportaciones	Importaciones
AL y C	1,068,561,098	1,111,050,212
Chile	76,639,248	72,344,339
Colombia	54,794,812	64,027,610
México	397,505,604	399,976,864
Perú	38,459,251	42,193,570
Total AP	567,398,915	578,542,383
AP / ALC %	53.10	52.07

Fuente: elaboración propia sobre la base del Trademap

La AP, debido a la participación de México, de alguna forma se configura como una alianza del tipo Norte - Sur de países latinoamericanos. Asimismo, los acuerdos que cada uno de los integrantes tienen con socios industrializados, le otorga mayor credibilidad a los compromisos regionales (BID, 2002) que *“buscan impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de sus integrantes, con miras a lograr mayor bienestar, superar la desigualdad socioeconómica e impulsar la inclusión social de sus habitantes”* (Alianza del Pacífico, 2014).

Por otro lado, Mercosur conformado por Uruguay, Paraguay, Argentina y Brasil, como miembros fundadores a los cuales posteriormente se incorporó Venezuela y actualmente se encuentra en proceso de adhesión Bolivia, conforman un mercado de 253,578,000 habitantes (Mercosur, 2016), con un PIB per cápita promedio al 2012 de 11,316 dólares estadounidenses (U.S \$) (Banco Mundial, 2012).

Asimismo, las exportaciones del Perú en promedio representan el 0.36% del total de las importaciones de los países miembros fundadores del Mercosur, siendo la participación más alta en Brasil donde alcanza 0.7% (Tabla 7.2).

Tabla 7.2.

Miembro del Mercosur	Participación de las exportaciones peruanas en las importaciones de los miembros del Mercosur (2014)
Brasil	0.70%
Argentina	0.27%
Uruguay	0.35%
Paraguay	0.12%
Promedio	0.36%

Fuente: elaboración propia sobre la base de Trademap

La baja participación de las exportaciones peruanas en el Mercosur obliga a identificar oportunidades que permitan aumentar la participación de tal manera que contribuya a mejorar el desempeño exportador del Perú. Esto es posible dado que el Perú cuenta con el Acuerdo de Complementación Económica N°58 (ACE 58) firmado con los socios fundadores del Mercosur, está vigente desde el 2006 y desde el 1 de enero del 2012, los productos peruanos tienen el 100% de preferencias arancelarias en Argentina y Brasil. El ACE 58 tiene entre sus objetivos contribuir *“a la creación de un espacio económico ampliado a fin de facilitar la libre circulación de bienes y servicios y la plena utilización de los factores productivos en condiciones de competencia entre Perú y los estados parte del Mercosur”* (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo -Mincetur, 2015).

Por otro lado, en el Mercosur recientemente existen tendencias de cambio como la intención de aliarse con la AP e incluso adherirse al Trans-Pacific Partnership (TPP). Estas ideas vienen siendo propuestas por el recientemente elegido presidente de la república Argentina, Mauricio Macri (El Comercio, 2016). Asimismo, por parte de la AP, la presidenta de Chile, Michelle Bachelet conjuntamente con el presidente del Uruguay, Tabaré Vázquez, están buscando impulsar la confluencia entre el Mercosur y la AP; además, tanto Chile como Uruguay durante el 2016 asumirán la presidencia Protémpore del Mercosur como de la AP respectivamente (El Observador, 2015).

Por lo expuesto, tanto la AP como el Mercosur son una excelente oportunidad para el desarrollo de negocios entre las empresas de los diferentes sectores de los países integrantes, así como poder complementarse en diversos campos y desarrollar diversas estrategias

de internacionalización. Por esta razón, es necesario analizar tanto el potencial de la AP y del Mercosur, de tal manera que se pueda identificar las oportunidades que tiene el Perú en la región latinoamericana.

Marco teórico

Son diversas las teorías que se enfocan en el ámbito de los negocios internacionales, pudiéndose diferenciar dos grandes marcos teóricos: las relacionadas a las teorías del comercio internacional y las referidas a la Dirección Internacional de Empresas.

Por un lado, las teorías del comercio internacional son aquellas que explican por qué los países realizan el intercambio comercial, tales como la teoría de las Ventajas Comparativas de David Ricardo, el Teorema de Heckscher & Ohlin y el Diamante de la competitividad de Porter.

Por otro lado, las teorías de la Dirección Internacional de Empresas explican el proceso de internacionalización de las empresas, partiendo del enfoque exportador (Leonidou & Katsikeas, 1996) hasta las relacionadas a la Inversión Directa Extranjera (IED). Entre estas teorías se encuentra el Modelo de Uppsala, Teoría de la Internalización, el Paradigma Ecléctico u OLI por sus siglas en inglés (Ownership, Location, Internalization), Ciclo de vida del producto, entre otras (Cavusgil, Knight, & Riesenberger, 2008), (González Blanco, 2011).

Dado que el objetivo del trabajo es analizar el comportamiento de las empresas peruanas, nos enfocaremos en las pequeñas empresas, las cuales generalmente empiezan el proceso de internacionalización accediendo a los mercados a través de la exportación y gradualmente avanzan a formas más adelantadas como pueden ser la IED. Por ello, el Modelo de Uppsala o también conocido como la teoría gradualista es una teoría pertinente para analizar la evolución y comportamiento de las empresas.

Por otro lado, los países celebran acuerdos de diferente magnitud como son los tratados de libre comercio (TLC), acuerdos regionales como la AP, acuerdos de complementación económica, entre otros. Estos acuerdos obedecen a la lógica de la teoría de la integración económica, la cual tiene como razón fundamental, el ampliar los mercados para las empresas que conforman estos acuerdos y dado que tanto el Mercosur como la AP son acuerdos de integración económica es necesario conocer el marco conceptual respectivo.

La integración económica

La AP es un acuerdo de integración y como tal, se enmarca en la teoría de la integración económica. Balassa (1961) cataloga la IE como la abolición de la discriminación dentro de un área. Ello se complementa con Machlup & Staley (1977), quienes afirman que la IE es un proceso que combina economías separadas en una región económica y utiliza todo el potencial de las oportunidades que surjan en este espacio económico.

Jacob Viner (1950) fue el primero en analizar los efectos de la unión aduanera e indica que los diversos esquemas de integración generan tanto creación de comercio (CC) como desviación de comercio (DC), así como efectos estáticos y dinámicos. La CC se da cuando dos o más países entran en un acuerdo comercial y el comercio se desplaza de un país miembro proveedor de alto costo a un país miembro proveedor de bajo costo en la Unión. La DC se da cuando los miembros de un acuerdo de integración reducen su comercio con naciones no miembros del IE para tener un mayor intercambio entre sí. Es decir, cuando las importaciones se desplazan de un proveedor de bajo costo de un país no miembro de la Unión (tercer país) a un país miembro proveedor de alto costo dentro de la unión (Sadek Hosny, 2013).

Además, los efectos estáticos se refieren a la reasignación de recursos en el sistema productivo, los cambios en la estructura y pautas de consumo; mientras que los efectos dinámicos son las consecuencias a largo plazo sobre la tasa de inversión, el cambio tecnológico y el crecimiento (Sadek Hosny, 2013). Allen (1963) enumera los principales efectos dinámicos

resultado de la integración económica: economías de escala, impacto de la integración en la estructura del mercado, mayor competitividad y productividad, riesgo e incertidumbre, así como actividad inversora. Por ello, Goldstein (2002) sostiene que los acuerdos de integración son ahora mucho más que reducir los aranceles y cuotas.

Asimismo, es importante revisar la literatura de la IE para los países en vías de desarrollo dada la naturaleza de los países miembros tanto de la AP como del Mercosur. De hecho, Balassa (1965) sostuvo que toda la literatura teórica de la IE se ha ocupado de la unión aduanera entre los países industrializados. Shams (2003) afirma que el mayor objetivo de las integraciones regionales es alcanzar el desarrollo económico de sus miembros. Kreinin (1964) afirmó que los posibles beneficios de la integración económica son mayores en los países miembros de tamaño pequeño y mediano respecto a los grandes países, porque las exportaciones de los países pequeños tenderán a ganar más dado que sus exportaciones serán exigidas por un mayor número de consumidores.

Por otro lado, diversos estudios han afirmado que la desviación de comercio en realidad podría ser beneficioso en el caso de los países en desarrollo (Sakamoto, 1969). Primero, el tamaño del mercado se incrementará y ayudará a reducir los costos debido a las economías de escala. Luego, la sustitución de importaciones dada la desviación del comercio en un área más amplia, permite a la región integrada como un todo, pasar a una mayor proporción de sus divisas en la importación de bienes de capital. Por lo tanto, incrementan los niveles de vida y crecimiento económico (Kitamuro, 1966). Mikesell (1965) sostuvo que la mayoría de las importaciones de los países en desarrollo son bienes de capital, lo cual mejora su competitividad y alienta a mayores inversiones. Otro argumento es que los países en vías de desarrollo adquirirán productos más baratos después de la eliminación de aranceles y por lo tanto aumenta el excedente del consumidor.

Respecto a la localización industrial, es decir, las decisiones que las empresas deben tomar para ubicar sus industrias en los esquemas de integración, generalmente se dan dos fuerzas, las de dispersión y de aglomeración. Ello es importante para las empresas multinacionales (EMN) que deciden localizarse en los países miembros del acuerdo de la

IE, dado que pueden desarrollar estrategias de internalización en función a las ventajas comparativas de cada miembro de la IE utilizando tanto las fuerzas de dispersión y/o aglomeración.

Las fuerzas de dispersión de la localización industrial se derivan de la estructura de las ventajas comparativas disímiles de los países miembros. Estas fuerzas permiten diseñar estrategias de fragmentación (proceso en el que las actividades de la cadena de valor de las industrias se fragmentan entre los países miembros de la IE, aprovechando la diversidad de dotación de recursos naturales de los mismos), y la estrategia de “gansos volando⁴⁰” (estrategia de desarrollo basado en la interacción económica entre diversos países que siguen a un líder, este líder traslada determinados procesos productivos a los restantes “gansos de la bandada”, países menos desarrollados, productivos y poderosos, así todos los “gansos” producen simultáneamente y cooperan para llegar a un destino que es producir los bienes) (Pérez Mora, 2012).

En contraste, las fuerzas de aglomeración permiten que ante una IE, la existencia de un gran mercado atraiga a los productores de una variedad de bienes diferenciados, estas condiciones les permite alcanzar economías a escala y bienes más baratos para los consumidores (Nishikimi, 2008). De igual forma, los consumidores comprarán donde hay una mayor variedad de bienes de consumo disponibles, lo que atrae a su vez más firmas emergiendo una aglomeración de productores y consumidores. Estas fuerzas de aglomeración pueden ser alcanzadas tanto por las empresas del Mercosur como los de la AP aprovechando mejores costos de transporte (en el aglomerado se generan economías a escala en los centros de transporte estimulando el desarrollo de este sector, ofreciendo servicios de mayor calidad y menor precio), un mercado laboral específico (el conglomerado genera un mercado para trabajadores con habilidades especiales) y aprovechar los “spill overs” del cluster empresarial (el conglomerado genera el efecto desbordamiento del conocimiento: información sobre tecnologías de producción, conocimiento especializado de las empresas y tendencias del mercado, fomentando la competitividad entre las empresas e innovación continua) (Nishikimi, 2008).

⁴⁰ Este término es la traducción del “flying geese” aportado por Kaname Akamatsu y Saburo Okita. (Pérez Mora, 2012)

Por ello, tanto el Mercosur como la AP representan potenciales oportunidades para las empresas de los países que la conforman, por los efectos estáticos y dinámicos y los efectos de aglomeración y dispersión.

El modelo Uppsala o modelo Gradualista

El Modelo de Uppsala quizás es uno de los más conocidos y citados en los diversos trabajos relacionados a la internacionalización de la empresa y es el principal referente en los trabajos relacionados a los procesos de internacionalización (Ellis, 2000); posterior a éste, se han desarrollado otros modelos que siguen la misma lógica, basándose en etapas sucesivas y de manera gradual (Leonidou & Katsikeas, 1996).

Fue desarrollada por Johanson y Wiedersheim (1975) y Johanson & Vahlne, (1977), a partir de los resultados del estudio de cuatro casos de empresas suecas (Johanson & Wiedersheim-Paul, *The Internationalization of the Firm - Four Swedish Cases*, 1975), sobre el cual Johanson & Vahlne, (1977) desarrollaron un modelo explicativo del proceso de internacionalización (PI) que siguen las empresas.

Tal como los mismos autores señalan, toman como referencia base a la teoría del comportamiento de la empresa Cyert & March (1963), Aharoni (1966) y a la teoría del crecimiento de la empresa de Penrose (1966) (Johanson & Vahlne, *The Mechanism of Internationalization*, 1990).

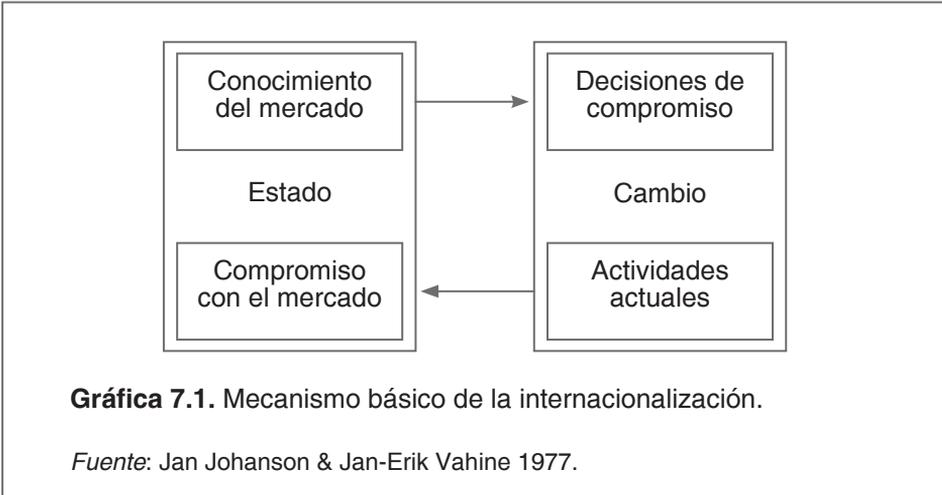
Johanson y Wiedersheim (1975) asumen que la empresa empieza por primera vez en el mercado doméstico y el proceso de internacionalización se da por etapas o fases, las cuales están en función al grado de acumulación de conocimientos que la empresa obtiene de los mercados internacionales, por lo que la empresa gradualmente incrementa su involucramiento y en base a ello, destina mayores recursos en estos mercados. Ellos explican cuatro etapas:

1. Exportadores esporádicos - no hay actividades regulares de exportación

2. Exportación a través de representantes independientes (agente)
3. Establecimiento de una filial de ventas
4. Establecimiento de unidades de producción / fabricación en el extranjero.

En la primera etapa, la empresa no tiene mayor conocimiento del mercado, razón por la cual desarrolla actividades de exportación de manera irregular o esporádica, para luego realizarlas a través de representantes independientes. Posteriormente, a través de una filial de ventas y finalmente, a través de estrategias de inversión directa extranjera, establecen unidades de fabricación en el país destino (Johanson & Wiedersheim-Paul, 1975).

Para explicar las etapas Johanson & Vahlne (1977) desarrollan el modelo básico de la internacionalización (Gráfica 7.1), el cual tiene dos aspectos bien marcados. Los aspectos del estado de la internacionalización son el conocimiento del mercado y el compromiso con el mercado, y los aspectos de cambio son las actividades empresariales y las decisiones del compromiso (presentes en su momento). El conocimiento del mercado y el compromiso con el mismo afectarán las decisiones relativas a la asignación de recursos a los mercados extranjeros y la forma en cómo se realizan las actividades actuales. De hecho, estos son afectados por las actividades actuales y las decisiones de compromiso. Así, el proceso es visto como ciclos causales y está en función al conocimiento que la empresa acumula de los mercados, siendo la base para asumir mayores compromisos e indica que las actividades de negocio existentes diferirán en cuanto a la experiencia ganada en el mercado, tal como se muestra en la Gráfica 7.1.



El conocimiento, en la medida que se incrementa y se gestiona, permitirá tener mayor experiencia, facilitando a las empresas diversas capacidades como la de identificar oportunidades y gestionar las diversas relaciones que generen en el mercado.

El modelo implica que el compromiso con el mercado se hará de manera gradual, con ciertas excepciones. En primer lugar, cuando las empresas tienen grandes recursos, las consecuencias de los compromisos son pequeñas. Por lo tanto, de las grandes empresas o firmas con recursos excedentes se esperan pasos más grandes de internacionalización. En segundo lugar, cuando las condiciones de mercado son estables y homogéneas, el conocimiento de un mercado importante, se puede obtener de otras formas, no sólo a través de la experiencia. En tercer lugar, cuando la empresa tiene una experiencia considerable de los mercados con características y condiciones similares, es posible generalizar esta experiencia para el mercado específico (Johanson & Vahlne, *The Mechanism of Internationalization*, 1990).

El modelo de Johanson & Vahlne (1977) también explica que las empresas entran sucesivamente a nuevos mercados en función a la distancia psicológica, es decir, primero empiezan en los mercados psicológicamente más cercanos al país del exportador, para luego de manera gradual ir

abarcando mercados psicológicamente más distantes. La distancia psicológica se define en términos de factores tales como las diferencias en el lenguaje, la cultura, los sistemas políticos, etc., que perturban el flujo de información entre la empresa y el mercado (Johanson & Wiedersheim-Paul, *The Internationalization of the Firm - Four Swedish Cases*, 1975). Por lo tanto, las empresas comienzan su internacionalización dirigiéndose a los mercados que puedan entender y comprender más fácilmente. Allí, las empresas ven oportunidades y perciben que la incertidumbre de mercado es menor.

Si bien el modelo Uppsala fue el motor de nuevas ideas en cuanto a la internacionalización de las empresas, también el modelo recibió diversas críticas, entre ellas podemos destacar que el modelo es muy determinista, esto quiere decir, que las empresas tienen que tomar decisiones en cuanto al modo de ingreso y la teoría de costos de transacción explica mejor esta situación. La falta de aplicación del modelo para etapas más avanzadas de la empresa, sobre todo cuando ésta tiene más experiencia y cuenta con operaciones en muchos países, los factores de información y recursos ya no son determinantes. Por otro lado, en algunas industrias, ya internacionalizadas, la falta de conocimiento no es un factor limitante, es más, cada vez lo será menos a nivel global y por consiguiente, la distancia psicológica se reduce cada vez más por la globalización. Por último, el modelo tiene restricciones para explicar el proceso de internacionalización de la industria de servicios, ya que el modelo fue construido sobre la base de pequeñas empresas y de países altamente industrializados.

Sin embargo, Johanson & Vahlne (2009) decidieron revisar su modelo para contrastar las críticas recibidas y generar nuevos aportes para consolidar un nuevo modelo que permita explicar mejor el proceso de internacionalización de las empresas en la actualidad. Tomando como premisa que en el año 1997 se llevaron a cabo estudios empíricos sobre la internacionalización de las pequeñas empresas de software y que encontraron que las relaciones de redes tienen un impacto en la selección del mercado extranjero, así como en el modo de entrada o penetración de mercado (Johanson & Vahlne, 2009)⁴¹.

⁴¹ Los autores citan a Coviello & Munro, 1995; 1997

Al igual que en el modelo de la versión 1977, el modelo de redes de negocios del 2009 consta de dos conjuntos de variables: *variables de estado* (que pueden encontrarse en el lado izquierdo de la Gráfica 7.2) y *variables de cambio* (que pueden encontrarse en el lado derecho de la Gráfica 7.2), o de valores y de flujo, que son relevantes para ambas partes en una relación. Las variables se afectan entre sí, el estado actual que tiene un impacto en el cambio y viceversa. El modelo representa los procesos dinámicos, acumulativos de aprendizaje, así como la confianza y el compromiso de construcción. Un mayor nivel de conocimiento puede así tener un impacto positivo o un impacto negativo en la construcción de confianza y compromiso. En un escenario de caso extremo, -que en realidad no puede ser tan raro- la empresa y/o la firma en el lado opuesto de la relación puede de hecho reducir el compromiso o incluso terminar la relación. Estos procesos pueden ocurrir en ambos lados de una relación mutua y en todos los puntos de la red en la que la empresa focal es un miembro.

Las *variables de Estado*, constan del constructo referido al *conocimiento y oportunidades*, las oportunidades constituyen un subconjunto de los conocimientos. Al añadir esta variable, tenemos la intención de indicar que consideramos oportunidades para ser el elemento más importante del cuerpo de conocimiento que impulsa el proceso. Otros componentes importantes del conocimiento son las necesidades, capacidades, estrategias y redes de empresas directa o indirectamente relacionados en sus contextos institucionales. La segunda variable de estado se etiqueta *posición de la red*. Esta variable fue identificada en el modelo original como "el compromiso mercado". Ahora suponemos que el proceso de internacionalización se persigue dentro de una red. Las relaciones se caracterizan por niveles específicos de conocimiento, confianza y compromiso que puedan ser distribuidos de manera desigual entre las partes involucradas y, por lo tanto, pueden diferir en cómo promover la internacionalización exitosa. Sin embargo, si el proceso es visto potencialmente gratificante, un resultado deseable del aprendizaje, la confianza y la creación de compromiso será el que la empresa focal disfrute de una asociación y una posición de red.

En cuanto a *las variables del cambio*, Johanson & Vahlne (2009), modifican la etiqueta original de "las actividades actuales" a "el aprendizaje,

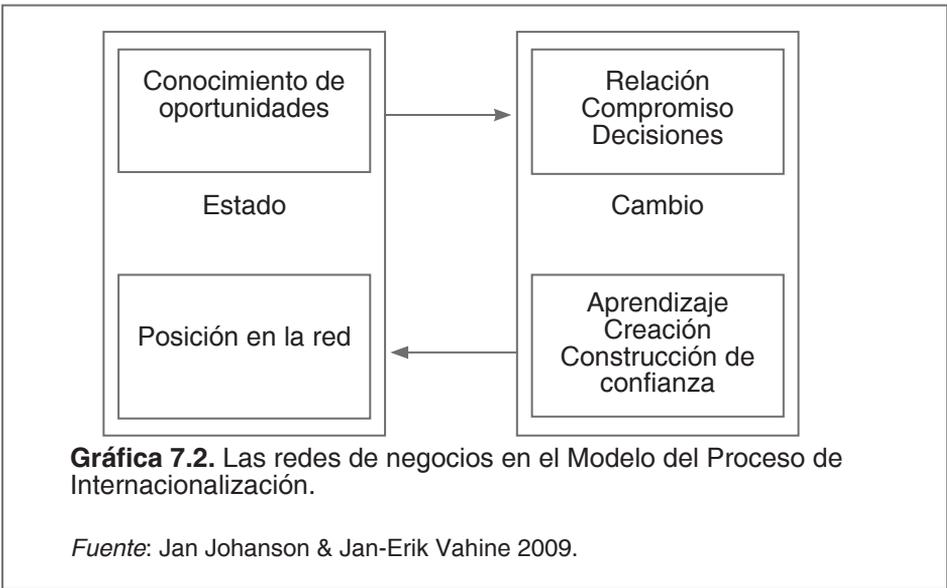
la creación, y la construcción de confianza”, para que el resultado de las actividades actuales sea más explícito. El concepto de actividades u operaciones actuales en el modelo original pretendía indicar que las actividades diarias regulares juegan un papel importante y que, además, dan lugar a incrementar el conocimiento, la confianza y el compromiso. El uso del término “aprendizaje” está en un nivel más alto de abstracción, es decir, se piensa en él como algo más que el aprendizaje experiencial, aunque sigue considerándose como el tipo más importante de aprendizaje.

Por último, la otra variable de cambio “las decisiones con compromiso en las relaciones” ha sido adaptada del modelo original (Johanson & Vahlne, 1977). Johanson & Vahlne (2009) añaden la «relación», esto a fin de aclarar que el compromiso es a las relaciones o redes de relaciones. Esta variable implica que la empresa focal decide, ya sea para aumentar o disminuir el nivel de compromiso con una o varias relaciones en su red. En un escenario de caso extremo, esta decisión puede manifestarse sólo en un nivel psicológico. Por lo general, sin embargo, la decisión será visible a través de los cambios en los modos de ingreso, el tamaño de las inversiones, los cambios organizativos y definitivamente, en el nivel de dependencia. Un cambio en el compromiso o bien puede fortalecer o debilitar la relación. Desde el punto de vista de la red, hay dos tipos de decisiones en materia de proyección a la relación. Pueden ser principalmente para desarrollar nuevas relaciones, en la mayoría de los casos las empresas; en otros, pueden ser sobre la construcción de puentes para nuevas redes y rellenar agujeros estructurales (Johanson & Vahlne, 2009)⁴². Alternativamente, pueden ser para proteger o apoyar a la red existente de la firma de relaciones estratégicas. Por ejemplo, hace unos años, Volvo exigió que algunos de sus importantes proveedores suecos desarrollaran relaciones con los fabricantes de automóviles alemanes, a fin de demostrar que los proveedores de Volvo tenían las mismas cualidades deseables y habilidades como las de sus competidores alemanes.

Johanson & Vahlne (2009) concluyen que toda red de negocios de una empresa es una unidad de intercambio y no una unidad de producción, en contraste con la teoría microeconómica. Este punto de vista ofrece nuevas

⁴² Los autores citan a Burt 1992.

oportunidades para analizar la internacionalización de las empresas que operan fundamentalmente como redes. Actualmente existe un número cada vez mayor de empresas modernas que se construyen en torno a una marca, un diseño, o la tecnología patentada para la producción y servicios de empresas que las desarrollan por sus redes de negocio (por ejemplo, Nike, IKEA). Por lo tanto, se cree que el modelo de redes de negocios es y será útil para mejorar la comprensión y visión de la internacionalización de las empresas (Johnson & Vahlne, 2009).



De acuerdo a lo analizado en el presente acápite, podemos ver que, tanto la teoría de la integración económica como el modelo de Uppsala, buscan desde sus propias ópticas promover la internacionalización de la empresa. La teoría de la integración, a través de las políticas que los estados desarrollen deberán crear comercio; así como la empresa, desde la concepción del modelo de Uppsala, debe orientar sus recursos y capacidades a la generación de mayor conocimiento específico de los mercados y buscar desarrollar redes empresariales, de tal manera que la AP, provea un gran mercado que genere la escala necesaria y las capacidades para orientarse a mercados más competitivos y con mayor distancia psicológica fuera de la región, tal como puede ser el mercado del Asia Pacífico.

Metodología

Una de las más poderosas proposiciones de la teoría clásica es que la estructura del comercio internacional está determinada por la ventaja comparativa. Es decir, existe un país con ventaja comparativa en las exportaciones de un producto indicado, y existe otro con desventaja comparativa en las importaciones del mismo. Por lo tanto, la pregunta ha sido, ¿dónde se origina la ventaja comparativa? (Sanidas & Shin, 2010).

Una de las formas de la ventaja competitiva de un país se fundamenta en el mantenimiento de bajos costos de producción; desde esta perspectiva, las empresas, al igual que las naciones, deben utilizar de manera más eficiente aquellos factores de la producción en los que en virtud de su abundancia poseen ventajas en términos de costo (Valenciano & Giacinti, 2011). Por lo tanto, es importante tener presente el dinamismo que existe en el flujo comercial entre los países y, más importante aún, comparar la posición comercial que existe entre ellos.

Conforme a la teoría Ricardiana, el comercio entre países puede beneficiar a ambas partes si cada país exporta los bienes en los cuales tiene ventaja comparativa. Un país cuenta con tal ventaja en la producción de un bien si el costo de oportunidad de producir un bien en términos de otro es menor en ese país que en otros (Balassa, 1979).

Determinar las ventajas comparativas tiene como propósito asignar de forma eficiente los recursos escasos de los cuales disponen un país, ampliar el intercambio comercial en un ambiente de mayor apertura y buscar la especialización en actividades más rentables y con mayor valor agregado. Con todo lo anterior, es posible evaluar el desempeño productivo por lo cual es necesario evaluar el desempeño comercial que ha tenido el país en un período dado, de tal manera, que lleguen a determinar las ventajas comparativas como contribución a la política de promoción de exportaciones de un país (Gil, Martínez, Salazar, Martínez & Nañez, 2012).

Es así que manejar la herramienta adecuada para la medición de este dinamismo es una parte crucial para esta investigación. A continuación se presentan los indicadores de comercio exterior y política comercial para medir el dinamismo y la posición comercial (Durán & Alvarez, 2008).

Ventajas comparativas reveladas

El concepto de ventaja comparativa “revelada” fue introducido por Liesner (Liesner, 1958), y luego Balassa amplió el mismo y desarrolló su índice (Leromain & Orfice, 2013), el cual ha sido ampliamente utilizado empíricamente para identificar patrones de estructura relacionados con el comercio entre países. No se puede hablar de las diferentes formas de integración económica sin mencionar la obra de Balassa en 1961, que se considera la piedra angular de cualquier trabajo realizado en temas de integración económica (Hosny, 2013), por lo que es necesario cuantificarlas. Al respecto González F et al, (2006) señala que *las ventajas comparativas reveladas pueden ser cuantificadas a través de la comparación de la importancia de cierto rubro o producto en las exportaciones totales de un país, con relación a la trascendencia del mismo elemento en el comercio mundial.*” (Gonzalez V, Henzler, Rueda & Urbina, 2006).

El indicador de Balassa considera al mercado internacional como el espacio donde se refleja el patrón de especialización y las ventajas comparativas. Este índice es utilizado para analizar las ventajas o desventajas comparativas de los intercambios comerciales de un país con sus socios comerciales o diversos grupos de países.

Para explicar el índice de ventaja comparativa revelada - IVCR, tomamos y citamos textualmente lo señalado por Durán y Alvarez (2008), quienes desarrollan la fórmula de la siguiente manera:

$$IVCR_{it}^k = \frac{X_{ijt}^k - M_{ijt}^k}{|X_{iwt}^k + M_{iwt}^k|}$$

Donde:

X_{ijt}^k =Exportaciones del producto k realizadas por el país i al mercado j en el año t
 X_{iwt}^k =Exportaciones del producto k realizadas por el país i al mundo (w) en el año t

$M_{i,j}^k$ = Importaciones del producto k realizadas por el país i desde el mercado j en el año t

$M_{i,w}^k$ = Importaciones del producto k realizadas por el país i desde el mundo (w) en el año t .

Según Durán y Alvarez (2008),... el índice puede tomar valores positivos o negativos. Un índice negativo/positivo será indicativo de un déficit/superávit en el total del comercio, y expresa una ventaja/desventaja en los intercambios comerciales. En otras palabras, un índice de VCR mayor que cero será indicativo de la existencia de un sector competitivo con potencial; y un índice negativo, de un sector importador neto carente de competitividad frente a terceros mercados.

Este índice forma parte de la familia de indicadores de ventaja comparativa revelada, y es el más conocido. También se lo suele denominar Índice de Balanza Comercial Relativa (IBCR), ya que está construido sobre el saldo comercial como información de referencia en el numerador, en relación al total de intercambios comerciales.

La realización del cálculo simultáneo del mismo indicador tanto para diversas subregiones y/o países (como la Unión Europea y América Latina), permitirá verificar dónde se encuentran las principales ventajas comparativas para cada país o región, así como también observar en qué sectores hay mayor o menor coincidencia estructural. El cálculo del indicador puede realizarse utilizando series temporales". (Durán & Alvarez, 2008).

Índice de Balassa, Limitaciones e Índice de Ventajas Comparativas Reveladas Normalizado (Índice VCR Norm)

La medición de VCR supone que el patrón real de las ventajas comparativas puede ser observado a partir de los datos de una economía que comercia con el exterior. El índice de VCR de Balassa, compara la participación en la exportación de un sector dado en un país, con la participación en la exportación de ese mismo sector en el mercado mundial en el mismo periodo. A lo largo del tiempo se han dado variaciones y mejoras del índice. El índice de Balassa tiende a llevar a resultados inconsistentes, ya que tiene un sesgo hacia países con participaciones pequeñas en el mercado

mundial de exportaciones, así como hacia bienes que comprenden sólo una proporción pequeña de las exportaciones mundiales (Gil, Martínez, Salazar, Martínez & Nañez, 2012).

Numerosos estudios sugieren una tendencia que un gran número de países pierden sus ventajas comparativas en la exportación de productos altamente procesados. El enfoque generalizado podría proporcionar una respuesta a la pregunta de si estos resultados individuales (un país frente otro país o grupo de países), son una expresión de la especialización de la exportación en el comercio internacional de hoy o no (Hadzhiev, 2014).

Además, la dificultad de interpretación del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR) de Balassa entre países y a través del tiempo, y el hecho de que el índice no es simétrico y su valor de medida no es fijo, han inducido a investigadores a proponer varias maneras de ampliar el índice original (Benedictis & Tamberi, 2002).

Por otro lado, este índice se debe utilizar en las industrias donde el comercio no sufre distorsiones causadas por los incentivos a la exportación y barreras comerciales, porque son propensos a ensombrecer la ventaja o desventaja comparativa real en los bienes de un país⁴³.

El índice VCR es capaz de revelar la magnitud de la ventaja comparativa que un país tiene en una mercancía más precisa y consistente que otros índices de VCR. Como resultado, el índice VCR Normalizado es comparable a través de los productos básicos, el país y el tiempo.

Asimismo, Durán y Alvarez (2008) basados en (Laursen, 1998) señalan que *“para una mejor tratabilidad y análisis del índice VCR, éste se puede normalizar a un máximo (de 1 y un mínimo de -1, de la siguiente forma:*

$$\text{Indice VCR Norm} = \frac{IVCR - 1}{IVCR + 1}$$

De esta manera y de acuerdo a lo que indica Durán y Alvarez (2008) *“los índices resultantes tomarán valores entre 1 y -1, haciéndose posible el uso de la*

⁴³ International Trade Centre, Trade Competitiveness Map, Benchmarking national and sectorial trade performance

tipología antes referida. De la misma manera que en la sección previa, se destacó la virtud de realizar el cálculo del índice para diferentes mercados y/o socios, con el IB o IVCR, también es de utilidad hacer ejercicios con países competidores en mercados particulares”.

En el índice VCR Norm, el valor crítico es 0; si el índice es mayor a este entonces existe ventaja comparativa, llegando a un máximo de 1. Lo mismo ocurre con la desventaja comparativa, mientras más bajo y cercano a -1 sea el índice, mayor desventaja comparativa.

Por lo tanto, el índice VCR Normalizado es una herramienta útil para la investigación regional cuantitativa, sobre todo para los estudios sobre la ventaja comparativa regional (Yu, Cai, & Leung, 2009).

Capacidad Relativa de Compra (CRC)

Por otro lado, para analizar de la misma forma las importaciones y concluir si un país cuenta con capacidad de compra de un bien, se puede usar el índice de capacidad relativa de compra, reemplazando X (data de exportaciones) en la fórmula de la VCR por M (Data de Importaciones), y se obtiene:

$$CRC_{kj} = \frac{M_k^j / \sum_k M_k^j}{\sum_j M_k^j / \sum_k \sum_j M_k^j}$$

Donde:

CRC: Índice de capacidad relativa de compra

M: Importaciones

j: País “j”

k: Bien “k”

Se tiene como numerador de la división principal a la participación (importancia) de k en las importaciones totales de j; y como denominador, a la participación de ese bien en las importaciones mundiales. Un valor de CRC mayor que 1 representa una elevada capacidad de un país en la compra de un bien.

Capacidad Relativa de Compra Normalizada (CRN Norm)

Sin embargo, el índice de capacidad relativa de compra presenta el mismo problema de asimetría que el VCR, por lo que conviene también normalizarse, es decir equilibrarse.

$$CRCN_{kj} = \frac{CRC_{kj} - 1}{CRC_{kj} + 1}$$

Donde:

CRCN: Índice de capacidad relativa de compra normalizada

CRC: Índice de capacidad relativa de compra

j: País "j"

k: Bien "k"

Un valor del índice de CRCN mayor que 0 indica una alta capacidad de compra de un bien por parte de un país, teniendo como máximo a 1. Un valor negativo del índice muestra una baja capacidad de compra, pudiendo ser como mínimo de -1.

El estudio de los determinantes o incentivos de la integración económica es indispensable. No se puede negar que los dos elementos de integración - económicos y políticos - están íntimamente conectados e interrelacionados (Allen, 1963). La integración económica debe ser vista como parte de un proceso en el que el resultado final será determinado esencialmente por factores políticos (Grossman & Helpman, 1994). En realidad no es posible separar la economía de los elementos políticos de la integración. En algunos casos las pérdidas económicas y beneficios de la integración son, de forma sistemática, relacionadas con factores políticos. El ingrediente básico de cualquier forma de integración es la eliminación de las barreras al comercio entre dos o más países (Allen, 1963).

Las consecuencias económicas - buenas o malas - son los efectos secundarios de las decisiones políticas. Por esta razón el análisis de los índices de ventajas comparativas reveladas dará cuenta de la posición competitiva de los productos exportables potenciales y reales de Perú

frente a los tres países del AP. Establecerá los grados y las condiciones de posibles complementariedades entre Perú y la AP. De igual forma con el Mercosur.

Apoyándonos en este índice, se calcula el mismo para la industria en las confecciones peruanas como un todo, así como para las partidas más importantes en el sector. Se pretende detectar las variaciones en las ventajas comparativas para Perú. De acuerdo con Yu, Cai, & Leung (2009) al detectar posibles variaciones en las ventajas comparativas a través del tiempo y espacio, podemos evaluar las consecuencias que podrían tener las políticas de comercio y, por lo tanto, derivar posibles implicaciones de estrategias de política comercial.

Evolución del sector confecciones del Perú

En el presente acápite analizaremos la evolución y el comportamiento de la empresa exportadora peruana del sector confecciones en la AP y el Mercosur, a efecto de poder contrastarla con el marco conceptual presentado.

Según los indicadores del *Trade Performance Index Clothing*⁴⁴, que se muestran en la tabla 7.3, el desempeño del Perú durante el período 2009 - 2013, indica en relación a la diversificación de productos que ha mejorado ligeramente su posición, avanzando del puesto 101 al puesto 94 y también, en el número de productos, logrando pasar de 6 a 8 productos.

Asimismo, en relación a la diversificación de mercados durante el período de análisis, 2009 - 2013, se puede observar una ligera mejoría, pasando del puesto 79 al puesto 74, considerando que en el año 2010 estuvo en el

⁴⁴ Trade Performance Index – Índice de Desempeño Comercial (TPI) es el indicador que mide de manera comparativa el desempeño sectorial de las exportaciones de los países a nivel mundial. Es elaborado por el International Trade Center (Intracen.org) utilizando la base de datos del COMTRADE. (International Trade Center, s/f)

puesto 88. Sin embargo, el número de mercados no ha sufrido cambio alguno, manteniéndose en tres mercados, a excepción de los años 2011 y 2012, cuando eran cuatro.

Más aún, los valores de productos y mercados son aun bajos, indicando que el comercio está concentrado en un reducido número de productos y mercados, lo cual refleja la vulnerabilidad del país ante cualquier shock externo.

Tabla 7.3. Índice de Desempeño Comercial de las Confecciones del Perú (2009 – 2013). Miles de dólares.

Indicator's Description	2013		2012		2011		2010		2009	
	(Value)	(Rank)								
N	124		125		125		126		125	
G1	1,207,531		1,619,042		1,524,581		1,188,420		1,166,207	
G2	0%	84	0%	59	2%	61	0%	69	2%	41
G3	2%		3%		3%		3%		4%	
G4	1%		1%		1%		1%		1%	
G5	28%		47%		51%		54%		63%	
G6	0		1.9		2		1.8%		1.7	
P1	531,949	28	1,036,449	22	1,037,665	22	842,618	21	908,602	21
P2	39	59	54	53	51.5	56	40.6	59	40.3	59
P3	0.27%	39	0.40%	31	0.37%	35	0.34%	36	0.37%	37
P4a	8	94	8	99	7	99	7	101	6	101
P4b		93		98		96		99		99
P5a	3	74	4	74	4	74	3	88	3	79
P5b		71		68		71		84		74
C1	-5.67%		-2.70%		-2.47%		-3.29%		-1.54%	
C1a	-3.04%	73	-1.28%	40	0.45%	47	-3.41%	69	-3.13%	53
C1b	-2.71%	106	-2.30%	109	-1.16%	103	-1.05%	101	0.27%	72
C1c	-0.88%	82	0.01%	53	-1.12%	92	1.58%	27	1.68%	30
C1d	0.96%	28	-1.69%	83	-0.64%	49	-0.42%	45	-0.36%	61
C2		61		88		107		115		120
A	-0.02%	102	-0.01%	96	-0.01%	91	-0.01%	93	-0.01%	74
P		54		46		51		56		57
C		70		97		120		116		114

Fuente: elaboración propia, sobre la base del Trade Performance Index - Intracuen.

Evolución del sector confecciones del Perú en la AP

Comercio Intra - Extra Regional de la AP (2001-2014)

Durante el periodo 2001- 2014 la participación del comercio promedio de cada país integrante de la AP con el mundo, es decir, el comercio extra-regional, fue muy superior al comercio intra-regional, tal como se puede observar en la tabla 7.4. El comercio extra regional de las exportaciones supera el 90% y el de las importaciones, el 88%. México es el país que menos comercio tiene en la región, mientras que Perú es el país con mayor comercio intra-regional.

Tabla 7.4.

Comercio Exterior de la AP: Intra – Extra Regional

	La AP en el período 2001 - 2014, en promedio representó para:			
	(Comercio Intra-regional)		(Comercio Extra-regional)	
	% de X	& de las M	% de X	% de las M
Chile	6.83	7.61	93.17	92.39
Colombia	6.66	11.44	93.34	88.56
México	1.64	1.06	98.36	98.94
Perú	8.26	12.88	91.74	87.12
Promedio	5.85	8.25	94.15	91.75

Fuente: elaboración propia, sobre la base del Trademap - Comtrade.

Evolución del sector de confección del Perú en la AP: **importaciones, exportaciones, productos y empresas**

Las importaciones de prendas de vestir de la AP, en el período 2001 - 2014, se muestran en la tabla 7.5, donde la participación de la AP en comparación con las importaciones del mundo es baja; a pesar de ello, se mantiene un buen desempeño, incrementándose las importaciones en el período de evaluación.

Para el capítulo 61 de prendas y complementos de vestir, de punto; para el período analizado, tiene una participación promedio de 4.52% en comparación con el resto del mundo. Cabe mencionar que, a pesar de la

baja participación de las importaciones de la AP, éstas han mantenido un ritmo creciente, pasando de 51 millones US\$ en el año 2001 a 145 millones de US\$ para el año 2014.

Respecto al Capítulo 62 de prendas y complementos de vestir, excepto los de punto, durante el período 2001 – 2014, se tiene un promedio de 3.31%, sin embargo, se refleja el mismo panorama que para el capítulo 61, incrementándose las importaciones considerablemente, pasando de 35 millones de US\$ en el año 2001 a 105 millones de US\$ para el año 2014.

La Tabla 7.5, también muestra las importaciones de prendas de vestir de la AP en conjunto del capítulo 61 y el capítulo 62, siendo el promedio de participación del período 2001 al 2014 de 3.92%, el cual refleja una baja participación, pero se debe considerar que las importaciones de ambos capítulos analizados presenta un crecimiento. Así, las importaciones de ambos capítulos fueron de 86 millones de US\$ en el año 2001 y 250 millones de US\$ en el 2014.

Tabla 7.5.

Importaciones de prendas de vestir de la AP: mundo y de la Alianza Pacífico (miles US\$)

Año	Cap. 61: prendas y complementos de vestir, de punto			Cap. 62: prendas y complementos de vestir, excepto los de punto			Cap 61 - 62:		
	Importaciones			Importaciones			Mundo en AP		
	Mundo	de la AP	%	- Mundo	de la AP	%	Mundo	en AP	%
2001	2,139,607	51,063	2.4	1,761,568	35,225	2.0	3,901,175	86,288	2.21
2002	2,058,995	56,213	2.7	1,716,886	4,275	0.2	3,775,881	60,488	1.60
2003	1,884,427	51,783	2.7	1,742,116	57,492	3.3	3,626,543	109,275	3.01
2004	1,644,072	65,847	4.0	1,677,352	61,091	3.6	3,321,424	126,938	3.82
2005	1,635,826	84,159	5.1	1,716,459	70,451	4.1	3,352,285	154,610	4.61
2006	1,825,519	115,716	6.3	1,844,628	95,232	5.2	3,670,147	210,948	5.75
2007	1,913,874	118,855	6.2	2,035,162	99,763	4.9	3,949,036	218,618	5.54
2008	2,104,161	130,733	6.2	2,262,030	106,472	4.7	4,366,191	237,205	5.43
2009	1,821,300	92,157	5.1	1,906,176	82,155	4.3	3,727,476	174,312	4.68
2010	2,266,070	111,754	4.9	2,195,335	88,887	4.0	4,461,405	200,641	4.50
2011	2,954,662	143,892	4.9	2,930,042	10,945	0.4	5,884,704	154,837	2.63
2012	3,179,691	143,981	4.5	3,240,984	113,984	3.5	6,420,675	257,965	4.02
2013	3,534,119	151,721	4.3	3,492,949	113,884	3.3	7,027,068	265,605	3.78
2014	3,819,349	145,642	3.8	3,745,911	105,225	2.8	7,565,260	250,867	3.32
	Prom. 4.52			Prom. 3.31			Prom. 3.92		

Fuente: elaboración propia, sobre la base del Trademap.

La Tabla 7.6 muestra, para el período 2001-2014, las exportaciones de prendas de vestir del Perú al mundo y a la AP; se observa que la participación de éstas en la AP es baja en comparación con el mundo.

Para el capítulo 61, la AP tiene una participación promedio de 8.37% y a pesar de la baja participación, se presenta una tendencia creciente en el período evaluado, pasando de 18 millones de US\$ en el año 2001 a 77 millones de US\$ en el año 2014. Respecto al capítulo 62, la AP tiene una participación promedio de 6.60% y, a pesar de la baja participación, presenta una tendencia creciente en el período evaluado, de tal manera que para el año 2001 se tienen exportaciones a la AP de 1.7 millones de US\$ y para el año 2014, de 13.6 millones de US\$.

La Tabla 7.6 también detalla las exportaciones de prendas de vestir del Perú al Mundo y a la AP de ambos capítulos (61 y 62) mostrando que, a pesar de tener una participación baja en ambos capítulos, 6.43%, se mantiene un crecimiento interesante en el período de evaluación, pasando de 20.4 millones de US\$ en el año 2001 a 91.2 millones de US\$ en el año 2014.

Tabla 7.6.

Exportaciones de prendas de vestir del Perú al mundo y a la Alianza del Pacífico (miles de dólares)

Año	Cap. 61: prendas y complementos de vestir, de punto			Cap. 62: prendas y complementos de vestir, excepto los de punto			Cap 61 - 62:		
	Exportaciones		%	Exportaciones		%	Mundo	en AP	%
	Mundo	de la AP		- Mundo	de la AP				
2001	45,232	18,707	41.4	49,387	1,757	3.6	94,619	20,464	21.63
2002	487,455	21,696	4.5	38,715	144	0.4	526,170	21,840	4.15
2003	597,169	14,836	2.5	50,463	1,679	3.3	647,632	16,515	2.55
2004	809,853	16,839	2.1	66,545	2,436	3.7	876,398	19,275	2.20
2005	96,318	25,272	26.2	86,575	3,372	3.9	182,893	28,644	15.66
2006	1,097,091	3,866	0.4	94,477	4,454	4.7	1,191,568	8,320	0.70
2007	1,262,644	45,045	3.6	130,139	6,795	5.2	1,392,783	51,840	3.72
2008	1,448,826	5,677	0.4	177,678	9,568	5.4	1,626,504	15,245	0.94
2009	1,061,553	54,439	5.1	92,439	8,425	9.1	1,153,992	62,864	5.45
2010	1,070,671	63,862	6.0	101,161	11,762	11.6	1,171,832	75,624	6.45
2011	1,357,834	77,539	5.7	148,434	10,914	7.4	1,506,268	88,453	5.87
2012	1,430,513	80,642	5.6	170,117	12,764	7.5	1,600,630	93,406	5.84
2013	1,256,352	84,339	6.7	118,057	13,726	11.6	1,374,409	98,065	7.14
2014	1,093,034	77,693	7.1	90,554	13,605	15.0	1,183,588	91,298	7.71
		Prom.	8.37		Prom.	6.60		Prom.	6.43

Fuente: elaboración propia, sobre la base del Trademap.

En el año 2014, el Perú exportó del sector de confecciones al mundo 273 productos (partidas arancelarias). Sin embargo, para el período del año 2000 al año 2014, del total de productos exportados a la AP, 9 productos representan el 50% de las exportaciones para Chile, 6 para Colombia y 7 para México, tal como se muestra en la Tabla 7.7. Esto reafirma la alta concentración de los productos exportados tanto en el mercado internacional como en la AP.

Tabla 7.7.

Cantidad de productos que representan el 50% de las exportaciones del sector de confecciones del Perú a los Países de la Alianza del Pacífico

Países	Promedio de Productos que representa el 50% de las Exportaciones del Sector Confecciones (2000 – 2014)	Total de Productos Exportados del Perú al Mundo (2014)
Chile	9	
Colombia	6	273
México	7	

Fuente: elaboración Propia, sobre la base de datos Adex Data Trade (ADEX, 2015).

Evolución de la empresa exportadora peruana del sector confección en la AP

Así como en los acápitos anteriores se analizó el comportamiento de los productos y mercados, también es necesario realizar el mismo análisis para las empresas, desde la óptica de la continuidad de ellas en el mercado de la AP.

Las empresas exportadoras se dividen en permanentes, que son aquellas que se mantienen en la actividad exportadora desde su inicio de manera ininterrumpida y, las exportadoras esporádicas, que son las que interrumpen su continuidad, de tal manera que durante la serie de años que tienen exportando dejaron de exportar en algunos de ellos (Álvarez, 2004). Asimismo, las exportadoras únicas son aquellas que solamente registraron datos durante un año dentro de la serie estudiada y en las que el valor exportado es significativo.

En el presente trabajo, se denomina a las empresas exportadoras permanentes como continuas, que son aquellas que exportaron por lo menos tres años consecutivos desde el momento que iniciaron su primera exportación en el periodo 2000-2014.

La Tabla 7.8, refleja la cantidad de empresas clasificadas como continuas, esporádicas y únicas. Donde las esporádicas representan el 40.73% del total de empresas exportadoras a la AP, las continuas son el 11.17% y, las únicas son el 48.10%. Esta tabla muestra claramente que existe un gran potencial de empresas que en la medida que desarrollen capacidades y ganen experiencia en los mercados de la AP les permitirá mejorar su desempeño exportador y así, lograr continuidad en los mercados. Esta mejora permitirá que la empresa obtenga mayor experiencia y basado en la AP, evolucionar a mercados más exigentes, de tal manera que su compromiso con los mercados internacionales va a ir incrementándose en la medida que mejore su capacidad competitiva.

Tabla 7.8.

Clasificación de las empresas exportadoras a la AP (2000 – 2014)

	Clasificación de empresas exportadoras de confecciones en la AP: continuas, esporádicas y únicas (2000-2014)						TOTAL
	Continuas		Esporádicas		Únicas		
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	
Alianza del pacífico	223	11.17%	813	40.73%	960	48.10%	1996

Fuente: elaboración Propia, sobre la base de datos Adex Data Trade (ADEX, 2015).

Respecto al número de empresas, tal como se muestra en la Tabla 7.9, durante el año 2014 el Perú registró a 2,055 empresas exportadoras en el sector confecciones. Durante el período 2000 – 2014, en la AP, 18 de ellas representaron el 50% de las exportaciones para Chile, 9 para Colombia y 6 para México.

Tabla 7.9.

Cantidad de empresas que representan el 50% de las exportaciones del sector de confecciones del Perú a los Países de la Alianza del Pacífico

Países	Promedio de empresas que representa el 50% de las Exportaciones del Sector Confecciones (2000 – 2014)	Total de Empresas Exportados del Perú al Mundo (2014)
Chile	18	
Colombia	9	2,055
México	6	

Fuente: elaboración Propia, sobre la base de datos Adex Data Trade (ADEX, 2015).

Como se puede observar en las tablas anteriores, el número de productos y empresas registran una alta concentración y, por tanto, representa la necesidad de diversificar productos, así como de fortalecer la capacidad empresarial.

Evolución del sector confecciones del Perú en el Mercosur

El comercio Intra – Extra Regional en el Mercosur (2001-2014)

Durante el periodo 2001- 2014, la participación del comercio promedio de cada país integrante del Mercosur con el mundo, es decir, el comercio extra-regional, fue muy superior al comercio intra-regional, tal como se puede observar en la Tabla 7.10. El comercio extra-regional de las exportaciones es de 75% y el de las importaciones supera el 80%. Paraguay y Uruguay son los países que menos comercio tienen en la región, mientras que Brasil es el país con mayor exportaciones intra-regionales; y Argentina, el país con mayor importaciones intra-regionales.

Tabla 7.10.

Comercio exterior del Mercosur: Intra – Extra Regional

El Mercosur en el periodo 2001-2014, en promedio presentó para:				
	Comercio Intra-regional		Comercio Extra-regional	
	% de X	% de las M	% de X	% de las M
Brasil	51.44%	3.82%	48.56%	96.18%
Argentina	39.08%	41.13%	60.92%	58.87%
Paraguay	4.99%	9.01%	95.01%	90.99%
Uruguay	4.48%	9.03%	95.52%	90.97%
Promedio	25.00%	15.75%	75.00%	84.25%

Fuente: elaboración Propia sobre la base de Trademap.

Evolución del sector confecciones del Perú en el Mercosur

En relación a las importaciones de prendas de vestir del MERCOSUR, durante el período 2001-2014, se observa en la Tabla 7.11 que de modo semejante a lo analizado para el AP, la participación del MERCOSUR en sus propias importaciones respecto a las importaciones del mundo es baja (pero mayor que el AP).

Para el período analizado, en las importaciones totales del capítulo 61, prendas y complementos de vestir de punto, el mismo MERCOSUR representa el 10.8% en comparación al 89.2% del resto del mundo. Respecto al Capítulo 62 de las prendas y complementos de vestir excepto los de punto, el Mercosur representa el 8.8% en comparación al 91.2% del resto del mundo.

La misma tabla muestra la sumatoria de las importaciones del Capítulo 61 y 62 del Mercosur y refleja que la participación promedio del Mercosur es 7.86 % y del mundo es de 92.14 %.

La baja participación del Mercosur en sus propias importaciones es un indicador de las potenciales oportunidades que este bloque puede generar para las exportaciones de confecciones del Perú.

Tabla 7.11.

Importaciones de prendas de vestir del Perú: mundo y Mercosur (miles de dólares)

Año	Cap. 61: prendas y complementos de vestir, de punto			Cap. 62: prendas y complementos de vestir, excepto los de punto			Cap 61 - 62:		
	Importaciones		%	Importaciones		%			%
	Mundo	Mercosur		- Mundo	Mercosur		Mundo	Mercosur	
2001	433,893	93,910	21.64	477,986	78,464	16.42	571,896	78,464	13.72
2002	210,798	25,744	12.21	220,076	17,241	7.83	245,820	17,241	7.01
2003	156,191	31,957	20.46	159,742	22,593	14.14	191,699	22,593	11.79
2004	245,472	49,466	20.15	275,949	42,123	15.26	325,415	42,123	12.94
2005	451,585	63,972	14.17	480,879	59,488	12.37	544,851	59,488	10.92
2006	514,474	64,201	12.48	578,621	63,494	10.97	642,822	63,494	9.88
2007	1,162,241	78,257	6.73	1,107,958	72,536	6.55	1,186,215	72,536	6.11
2008	1,453,490	91,472	6.29	1,365,376	91,844	6.73	1,456,848	91,844	6.30
2009	989,138	75,372	7.62	1,030,631	70,231	6.81	1,106,003	70,231	6.35
2010	1,047,217	88,088	8.41	1,171,613	84,604	7.22	1,259,701	84,604	6.72
2011	1,520,974	100,201	6.59	1,753,546	107,986	6.16	1,853,747	107,986	5.83
2012	1,809,362	91,817	5.07	2,071,317	100,324	4.84	2,163,134	100,324	4.64
2013	1,722,689	82,327	4.78	2,021,426	88,022	4.35	2,103,753	88,022	4.18
2014	1,717,591	79,727	4.64	1,953,137	72,995	3.74	2,032,864	72,995	3.59
		Prom.	10.80		Prom.	8.81		Prom.	7.86

Fuente: elaboración propia, sobre la base del Trademap.

En la Tabla 7.12 se analizan las exportaciones de prendas de vestir del Perú al mundo y la participación del Mercosur en estas. Durante el periodo 2001-2014, en el capítulo 61 el Mercosur representó en promedio el 18.44%. De igual forma en el capítulo 62 representó el 34.7% y, en la sumatoria de ambos capítulos, el Mercosur representa el 19.9% de las exportaciones de prendas de vestir del Perú al mundo.

Si bien es cierto que el Mercosur tiene una relativa importancia en las exportaciones del Perú, esta participación es extremadamente baja si las comparamos con el total importado por el Mercosur del Mundo; así, las Tablas 7.10 y 7.11 nos muestran que el total exportado por el Perú en el capítulo 61 y 62 al Mercosur representan el 12.93% de las importaciones que realizan del mundo, indicando claramente que es una participación que se debe mantener e incrementar, por lo que es necesario identificar las oportunidades para el sector confecciones.

Tabla 7.12.

Exportaciones de prendas de vestir del Perú: mundo y MERCOSUR (miles US\$)

Año	Cap. 61: Prendas y complementos de vestir, de punto			Cap. 62: Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto			Cap 61 - 62:		
	Exportaciones		%	Exportaciones		%	Mundo		%
	Mundo	Mercosur		- Mundo	Mercosur			en AP	
2001	452,320	18,654	4.12	49,387	5,242	10.61	501,707	23,896	4.76
2002	487,455	21,318	4.37	38,715	8,514	21.99	526,170	29,832	5.67
2003	597,169	26,620	4.46	50,463	10,102	20.02	647,632	36,722	5.67
2004	809,853	46,144	5.70	66,545	9,623	14.46	876,398	55,767	6.36
2005	963,180	87,313	9.07	86,575	16,205	18.72	1,049,755	103,518	9.86
2006	1,097,091	131,979	12.03	94,477	22,380	23.69	1,191,568	154,359	12.95
2007	1,262,644	301,567	23.88	130,139	50,692	38.95	1,392,783	352,259	25.29
2008	1,448,826	477,343	32.95	177,678	100,689	56.67	1,626,504	578,032	35.54
2009	1,061,553	263,053	24.78	92,439	39,593	42.83	1,153,992	302,646	26.23
2010	1,071,743	188,283	17.57	101,269	45,248	44.68	1,173,012	233,531	19.91
2011	1,362,929	389,355	28.57	145,863	78,349	53.71	1,508,792	467,704	31.00
2012	1,432,969	566,235	39.51	170,009	105,116	61.83	1,602,978	671,351	41.88
2013	1,256,987	371,606	29.56	118,144	57,696	48.84	1,375,131	429,302	31.22
2014	1,093,034	236,629	21.65	90,554	26,135	28.86	1,183,588	262,764	22.20
		Prom.	18.44		Prom.	34.70		Prom.	19.90

Fuente: elaboración propia, sobre la base del Trademap.

Análisis e identificación de las oportunidades en el sector confecciones empleando las Ventajas Comparativas Reveladas

Para identificar las oportunidades comerciales del Perú en el sector Confecciones se han utilizado los conceptos de ventaja comparativa revelada (VCR), ventaja comparativa revelada normalizada (VCRN), capacidad relativa de compra (CRC), capacidad relativa de compra normalizada (CRCN).

Tal y como se mencionó en la metodología, la VCR es un indicador que permite medir la participación de un producto o sector en la exportación de un país sobre su participación en las exportaciones mundiales, el cual se normaliza (VCRN) a efecto que el indicador tenga un valor que varíe entre 0 y 1. Este indicador permite inferir el potencial de exportación que puede tener un producto de un país en el mercado internacional (United Nations - World Trade Organization, 2012).

La capacidad relativa de compra (CRC) es un indicador que permite medir la participación de un producto o sector en la importación de un país sobre su participación en las importaciones mundiales, el cual se normaliza (CRCN) a efecto que el indicador tenga un valor que varíe entre 0 y 1. Este indicador permite inferir si un país es un buen comprador de un bien, es decir, su capacidad de compra de un bien (United Nations - World Trade Organization, 2012).

Oportunidades comerciales en la AP

Al respecto, se ha realizado el análisis utilizando los indicadores antes mencionados, para período 2001 - 2014, de los productos de alta probabilidad de creación de comercio del Perú con Chile, Colombia y México, los cuales se muestran en las Tablas 7.13, 7.14 y 7.15, respectivamente. En relación a la creación de comercio entre Perú y Chile, se ha identificado 11 productos, 5 productos para Colombia y 28 productos para México.

Tabla 7.13.

Lista de productos con más de 5 años de alta probabilidad de creación de comercio Perú – Chile (2001 – 2014)

Código del producto	Descripción del grupo
610322	Conjuntos, de punto, para hombres o niños, de algodón.
610342	Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos, para hombres o niños.
610422	Conjuntos, de punto, para mujeres o niñas, de algodón.
610520	Camisas, de punto, para hombres o niños, de fibras sintéticas o artificial
610711	Calzoncillos de punto de algodón, para hombres o niños
610721	Camisones y pijamas, de punto de algodón, para hombres o niños.
610831	Camisones y pijamas, de punto de algodón, para mujeres o niñas
610910	Camisetas de punto de algodón, para mujeres o niñas
610990	Camisetas de punto de las demás materias textiles.
620520	Camisas de algodón, para hombres o niños
621220	Fajas y fajas-braga, incluso de punto

Fuente: elaboración propia, datos extraídos del Trademap.

Tabla 7.14.

Lista de productos con más de 5 años de alta probabilidad de creación de comercio Perú – Colombia (2001 – 2014)

Código del producto	Descripción del grupo
610333	Chaquetas (sacos), de punto, para hombres o niños, de fibra sintética.
610439	Chaquetas (sacos), de punto, para mujeres o niñas, de las demás materiales.
620199	Los demás anoraks, cazadoras y artículos similares para hombres o niños.
621120	Monos, overoles y conjuntos de esquí.
621520	Corbatas y lazos similares de fibras sintéticas o artificiales.

Fuente: elaboración propia, datos extraídos del Trademap.

Tabla 7.15.

Lista de productos con más de 5 años de alta probabilidad de creación de comercio Perú – México (2001 – 2014)

Código del producto	Descripción del grupo
610343	Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos, para hombres o niños.
610443	Vestidos, de punto de fibras sintéticas, para mujeres o niñas
610620	Camisas, blusas, blusas camiseras y polos, de punto de fibra sintética
620323	Conjuntos, para hombres o niños, de fibras sintéticas.
620329	Conjuntos, para hombres o niños, de las demás materias textiles.
620423	Conjuntos de fibras sintéticas, para mujeres o niñas
620429	Conjuntos, para mujeres o niñas, de las demás materias textiles.
620441	Vestidos, para mujeres o niñas, de lana o de pelo fino.
620444	Vestidos de fibras artificiales, para mujeres o niñas.
620461	Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de lana o de pelo.
620510	Camisas para hombres o niños, de lana o de pelo fino.
620719	Calzoncillos, para hombres o niños, de las demás materias textiles.
620721	Camisones y pijamas de algodón, para hombres o niños.
620729	Camisones y pijamas, para hombres o niños, de las demás materias textil.
620811	Combinaciones y enaguas, para mujeres o niñas, de fibras sintéticas.
620821	Camisones y pijamas de algodón, para mujeres o niñas.
620822	Camisones y pijamas de fibras sintéticas o artificiales, para mujeres.
620891	Las demás, camisetas, bragas, saltos de cama, albornoces, batas y símil.
620910	Prendas y complementos de vestir, para bebés, de lana o de pelo fino.
620920	Prendas y complementos de vestir, para bebés, de algodón.
621020	Las demás prendas de vestir.
621132	Las demás prendas de vestir de algodón, para hombres o niños.
621310	Pañuelos de bolsillo, de seda o de desperdicios de seda.
621390	Pañuelos de bolsillo, de las demás materias textiles.
621440	Chales, pañuelos de cuello, bufandas, mantillas, velos y similares.
621490	Chales, pañuelos de cuello, bufandas, mantillas, velos y similares.
621520	Corbatas y lazos similares de fibras sintéticas o artificiales.
621590	Corbatas y lazos similares, de las demás materias textiles.

Fuente: elaboración propia (datos extraídos de Trademap).

Oportunidades comerciales en el Mercosur

De acuerdo a los indicadores VCRN y CRCN, se puede observar que el Perú en el sector de confecciones tiene oportunidades para diversificar el número de productos (ver Tabla 7.16 a 7.19). Asimismo, la exportación estará en función a la capacidad de aprovechamiento que las empresas tengan, quienes deben identificar y analizar si cuentan con los recursos necesarios para poder acceder y competir en los mercados indicados de manera estratégica.

Tabla 7.16.

Listado de partidas que tienen más de 5 años con alta probabilidad de creación de comercio desde el Perú hacia Paraguay (2001 – 2014)

610322	Conjuntos, de punto, para hombres o niños, de algodón.
610343	Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos, para hombres o ni
610422	Conjuntos, de punto, para mujeres o niñas, de algodón.
610590	Camisas, de punto, para hombre o niños, de las demas materias textiles.
610610	Camisas, blusas, blusas camiseras y polos, de punto de algodón, para mujer.
610712	Calzoncillos, de punto, para hombres o niños, de fibras sintéticas o artificiales.
610719	Calzoncillos, de punto, para hombres o niños, de las demás materias textiles.
610822	Bragas de punto de fibras sintéticas o artificiales, para mujeres o niñas.
610829	Bragas, de punto, para mujeres o niñas, de las demás materias textiles.
610990	Camisetas de punto de las demás materias textiles.
620113	Abrigos, impermeables, chaquetones, capas, de fibras sintéticas o artificiales.
620213	Abrigos, impermeables, chaquetones, capas y articulos similares,de fibra.
620322	Conjuntos, para hombres o niños, de algodón.
620323	Conjuntos, para hombres o niños, de fibras sintéticas.
620343	Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de fibras sintéticas.
620422	Conjuntos de algodón, para mujeres o niñas.
620423	Conjuntos de fibras sintéticas, para mujeres o niñas.
620530	Camisas de fibras sintéticas o artificiales, para hombres o niños.
620799	Las demás camisetas, albornoces, batas y similares para hombres o niños.

Fuente: elaboración propia sobre la base de Trademap.

Tabla 7.17.

Listado de partidas que tienen más de 5 años con alta probabilidad de creación de comercio desde el Perú hacia Argentina (2001 – 2014)

620113	Abrigos, impermeables, chaquetones, capas, de fibras sintéticas o artificiales.
--------	---

Fuente: elaboración propia sobre la base de Trademap.

Tabla 7.18.

Listado de partidas que tienen más de 5 años con alta probabilidad de creación de comercio desde el Perú hacia Uruguay (2001 – 2014)

610120	Abrigos, capas y similares, de punto, para hombres o niños, de algodón
610130	Abrigos, capas y similares, de punto, para hombres o niños, de fibras
610230	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares.
620112	Abrigos, impermeables, chaquetones, capas y artículos similares de algodón.
620113	Abrigos, impermeables, chaquetones, capas, de fibras sintéticas
620199	Los demás anoraks, cazadoras y artículos similares para hombres o niños.
620213	Abrigos, impermeables, chaquetones, capas y artículos similares, de fibra.
620312	Trajes o ternos de fibras sintéticas, para hombres o niños.
620322	Conjuntos, para hombres o niños, de algodón.
620323	Conjuntos, para hombres o niños, de fibras sintéticas.
620343	Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de fibras sintéticas.
620530	Camisas de fibras sintéticas o artificiales, para hombres o niños.
620719	Calzoncillos, para hombres o niños de las demás materias textiles.
620722	Camisones y pijamas de fibras sintéticas o artificiales, para hombres.
620822	Camisones y pijamas de fibras sintéticas o artificiales, para mujeres.
620892	Las demás camisetas, bragas, saltos de cama, albornoces, batas y simil.
621020	Las demás prendas de vestir del tipo de las citadas en las su partidas.
621030	Las demás prendas de vestir del tipo de las citadas en las su partidas.
621111	Trajes y pantalones de baño, para hombres o niños.
621112	Trajes y pantalones de baño, para mujeres o niñas.
621220	Fajas y fajas-braga, incluso de punto.

Fuente: elaboración propia sobre la base de Trademap.

Tabla 7.19.

Listado de partidas que tienen más de 5 años con alta probabilidad de creación de comercio desde el Perú hacia Brasil (2001 – 2014)

610130	Abrigos, capas y similares, de punto, para hombres o niños, de fibras.
610230	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares.
621112	Trajes y pantalones de baño, para mujeres o niñas.

Fuente: elaboración propia sobre la base de Trademap.

Distancia cultural del Perú con el AP y Mercosur

La distancia cultural, también denominada por otros autores como distancia psicológica, como es el caso del modelo de Uppsala (Johanson & Vahlne, *The Mechanism of Internationalization*, 1990), permite conocer qué tan próximos son los países en términos de cultura; es decir, la forma idiosincrásica de hacer negocios en un determinado país (Almodóvar & Rodríguez, 2008). Existen diferentes autores que han investigado sobre los impactos de la cultura en los negocios como Hofstede, Hall, Schwartz y el Proyecto Globe (López & Vidal, 2010). Para el presente trabajo se han utilizado los indicadores desarrollados por Hofstede, los cuales aparecen en la base de datos de Clearly Cultural (Clearly Cultural, 2015).

Hofstede analiza la distancia cultural a través de cinco indicadores: Distancia al poder, Aversión a la incertidumbre, Individualismo, Masculinidad y Orientación a largo plazo, la definición de cada uno de estos indicadores es tomada de López y Vidal (2010), estos se muestran en la Tabla 7.20.

Tabla 7.20.

Indicadores de distancia cultural según el Modelo de Hofstede

Indicadores	Definición
Distancia al poder (PDI)	Grado en el cual una sociedad acepta la distribución desigual del poder en instituciones (familia, comunidad...) y organizaciones o lugares de trabajo.
Aversión a la incertidumbre (UAI)	Grado en el que las personas que integran la sociedad prefieren controlar y conocer las situaciones a las que se enfrentan e intentan evitar situaciones no estructuradas — nuevas, desconocidas, sorprendentes o inusuales—.
Individualismo – Colectivismo (IDV)	Grado en el que los individuos prefieren actuar y sentirse reconocidos a título individual, frente a formar parte de un grupo o colectivo.
Masculinidad – Femenidad (MAS)	Grado en el que en la sociedad prevalecen valores tradicionalmente asociados al rol masculino: competencia, éxito, riqueza, ambición, orientación al desempeño, sobre valores tradicionalmente ligados al rol femenino: relaciones personales, solidaridad, calidad de vida, orientación a las personas.
Orientación a largo plazo (LTO)	Grado en el que la sociedad valora los compromisos a largo plazo y acepta la realización de un esfuerzo actual a cambio de una recompensa o gratificación futura, frente a la consecución de objetivos y recompensas de forma inmediata.

Fuente: tomado de López & Vidal, 2010.

Distancia cultural AP

La Tabla 7.21 y la Gráfica 7.3 muestran los principales indicadores de la distancia cultural de los países de la AP según la base de datos de Clearly Cultural.

De acuerdo a la data obtenida en Clearly Cultural podemos ver que los países de la AP son culturalmente similares, más aun si comparamos los indicadores de los Estados Unidos, que es uno de los principales mercados destino a donde se dirigen las exportaciones de la AP, quien tiene gran distancia en comparación con los países de la misma, por lo que la similitud entre los países de la AP es una gran oportunidad.

Sin embargo, entre los miembros de la AP existen diferencias a tomar en cuenta como es el caso de la mayor desviación estándar, presente en el índice de Masculinidad (16.6), donde México tiene el indicador más elevado y Chile tiene el indicador más bajo; seguido del indicador de Distancia al Poder (7.22), donde México tiene el valor más elevado (81) y Chile, el menor (63), cabe mencionar que en este indicador, Chile, Colombia y Perú son muy similares. En el caso del indicador Individualismo - Colectivismo presenta una desviación estándar de 6.58, siendo el valor más elevado México (30) y el menor valor para Colombia (13). Como se puede apreciar, Perú es un país que se encuentra más próximo culturalmente a los miembros de la AP, de tal manera que estas distancias se convierten en una excelente oportunidad para poder tener un mejor desempeño de las exportaciones peruanas dentro de la AP.

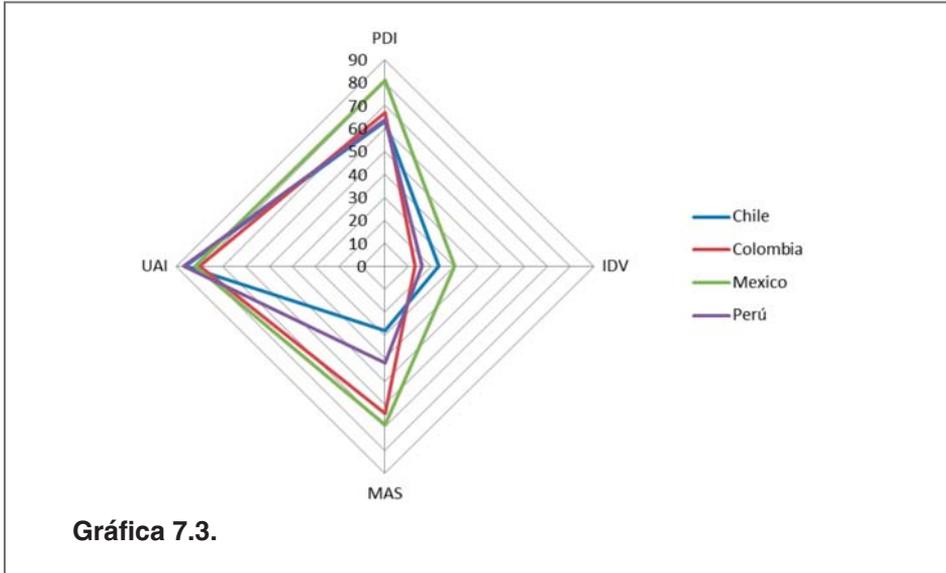
De igual manera, los demás países se encuentran próximos y deben considerar estas diferencias a efectos de planificar y gestionar sus estrategias de comercialización.

Tabla 7.21.

Clasificación de los países de la AP.

	PDI	IDV	MAS	UAI
Chile	63	23	28	86
Colombia	67	13	64	80
México	81	30	69	82
Perú	64	16	42	87
Desviación Estándar	7.22	6.58	16.60	2.86
Estados Unidos	40	91	62	46

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Clearly Cultural.



Distancia cultural Mercosur

La distancia cultural de los países miembros del Mercosur es muy pequeña en las 4 dimensiones de Hofstede analizadas (ver Tabla 7.22 y Gráfica 7.4). Incluso la distancia cultural es más pequeña que los integrantes de la AP en la dimensión de distancia al poder y masculinidad. Por su lado, la menor dimensión cultural de Perú con los demás miembros es la masculinidad (varianza de 6.84) y la variable de mayor distancia cultural de Perú con el resto de miembros es el individualismo. Sin embargo, la varianza en esta dimensión es 11.05 demostrando que aun así es la distancia cultural en esta dimensión es baja.

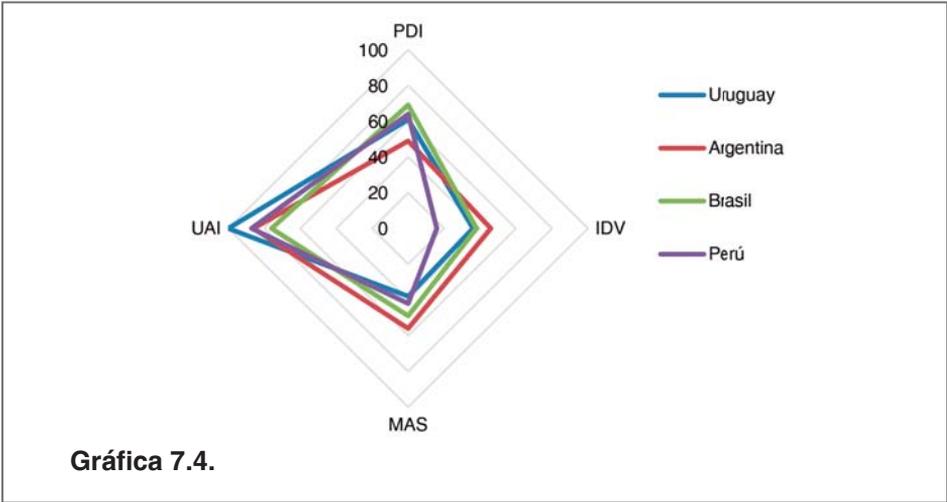
Por lo tanto, la baja distancia cultural entre los miembros del Mercosur demuestra las oportunidades comerciales potenciales que existen en esta unión comercial.

Tabla 7.22.

Clasificación de los países de la AP⁴⁵.

	<u>PDI</u>	<u>IDV</u>	<u>MAS</u>	<u>UAI</u>
Uruguay	61	36	38	100
Argentina	49	46	56	86
Brasil	69	38	49	76
Perú	64	16	42	87
Desviación Estándar	7.36	11.05	6.87	8.53

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Clearly Cultural.



Conclusiones y recomendaciones

De acuerdo con la teoría de la integración económica, y según lo analizado, la AP es una gran oportunidad para crear comercio, dada la baja participación del comercio intra-regional tanto

⁴⁵ En el análisis de la distancia cultural de los miembros del Mercosur no se encontró información sobre las variables culturales de Paraguay.

en exportaciones (5.85%) como en las importaciones (8.25%). Asimismo, podemos ver que el primer efecto estático está dado por la propia escala que alcanza la AP, al convertirse en un mercado de más de 200 millones de personas y con más del 50% de las exportaciones e importaciones de toda América Latina y el Caribe, de tal manera que el principal reto de la AP es aprovechar las sinergias entre los países miembros, así como el incrementar el comercio intra-regional.

Alcanzar los retos propuesto, implica que los países y las empresas analicen los diversos sectores de sus economías, con el objeto de identificar las potenciales oportunidades de comercio. Para esto, pueden utilizar diversas herramientas como el Índice del Desempeño Comercial (Trade Performance Index – TPI), el VCRN y CRCN y otras más que nos permiten medir y analizar los flujos, (World Trade Organization, 2012), pero se debe tener cuidado que son solo indicadores de potencial, no reemplaza a los estudios de mercado ni a la gestión estratégica de la internacionalización.

Respecto al sector de confecciones del Perú, podemos ver que la AP representa una oportunidad para poder diversificar tanto mercados como productos y contribuir a mejorar el desempeño exportador de las empresas peruanas, reduciendo la alta concentración tanto en productos, mercados y en número de empresas.

La AP muestra para el sector de confecciones del Perú oportunidades específicas de creación de comercio por cada país del bloque. Así, para el caso de Chile se han identificado 11 productos, 5 productos para Colombia y 28 productos para México. Respecto al Mercosur, al igual que en la AP, también se identifican oportunidades: para el caso de Argentina se identifica 1, 3 en Brasil, 18 en Paraguay y 21 en Uruguay.

Respecto a las empresas exportadoras de confecciones del Perú, podemos ver que son aún exportadores esporádicos, es decir se encuentran en la primera fase del modelo propuesto por Johanson & Wiedersheim (1975): en el caso de la AP, el porcentaje llega al 88% sumando a las empresas únicas. Esto indica que son empresas que aún no se encuentran orientadas hacia el mercado, lo cual es una muestra de la necesidad de apoyar a las PYME, pero se deben revisar los instrumentos de promoción, ya que se

necesitan que adquieran mayor conocimiento de los mercados, es decir, los instrumentos de apoyo deben orientarse a potenciar los recursos y capacidades de la empresa para que puedan administrar mejor el conocimiento general y experimental de los mercados.

Capitalizar las oportunidades identificadas, implica que las PYMEs peruanas sigan esquemas de internacionalización como el propuesto por Uppsala, es decir, de manera gradual, basados en el conocimiento experimental y orientados a la generación de redes empresariales.

Asimismo, la distancia cultural y de acuerdo a las dimensiones de Hofstede y los datos tanto de la AP y del Mercosur, podemos ver que no existen grandes diferencias entre los países, lo cual debe ser aprovechado por las empresas peruanas y tener una gestión de internacionalización más proactiva.

De acuerdo con Johanson & Vahlne, (2009), la AP puede ser el acuerdo más idóneo para que las empresas de la región se relacionen y desarrollen redes de trabajo y establezcan compromisos de beneficios recíprocos. En este sentido, los organismos de promoción de exportaciones dada la baja distancia cultural entre los países miembros de la AP, deben contemplar actividades de promoción orientadas a fomentar y fortalecer las relaciones entre las empresas y generar redes de trabajo.

De acuerdo a lo expresado en el presente documento, se evidencia la existencia de oportunidades de creación de comercio tanto en el acuerdo de la AP como en el Mercosur. No obstante, las empresas del sector de confecciones tienen que trabajar en la gestión y aprovechamiento de estas oportunidades de manera estratégica, a efecto de crecer y consolidar su participación.

Por otro lado, el bajo nivel de participación en los mercados analizados denota una baja orientación hacia nuevos mercados de exportación por parte de las empresas del sector. Por esta razón, se recomienda investigar la orientación que tienen las empresas hacia los mercados de exportación, a efecto de analizar el desarrollo de sus actividades de generación, administración y aprovechamiento de la información comercial.

Bibliografía

- Alianza del Pacífico. (10 de 9 de 2014). *Alianza del Pacífico*. Obtenido de Alianza del Pacífico: obtenido de <https://alianzapacifico.net/acuerdo-marco-de-la-alianza-del-pacifico-entra-en-vigor/>
- Allen, R. (1963). Review of The theory of economic integration, by Bela Balassa. *Economic Development and Cultural Change* 11 (4), 449-454.
- Almodóvar, P., & Rodríguez, Ó. (2008). La Distancia Cultural en la Internacionalización de la Empresa. Una Visión Teórica. *Boletín Económico de ICE* (2955), 21 - 32.
- Álvarez, R. (2004). Desempeño exportador de las empresas chilenas: algunos hechos estilizados. *Revista de la CEPAL* (83) , 121-134.
- Balassa, B. (1961). The theory of economic integration.
- Balassa, B. (1965). *Economic development and integration*. Mexico: Centro de Estudios Monetario Lationamericanos.
- Balassa, B. (1979). The Changing Pattern of Comparative Advantage in Manufactured Goods. *The Review of Economics and Statistics*, 6 (2), 259-266.
- Banco Mundial. (2 de 2 de 2012). *Banco Mundial*. Obtenido de Banco Mundial: www.databank.bancomundial.org
- Benedictis, L., & Tamberi, M. (2002). A Note on the Balassa Index of Revealed Comparative Advantage. *SSRN ELECTRONIC JOURNAL*.
- BID, B. I. (2002). *Más allá de las fronteras: El nuevo regionalismo en América Latina*. Washington, D.C.: IDB Bookstore.
- Cavusgil, T., Knight, G., & Riesenberger, J. (2008). *International Business: Strategy, Management, and the New Realities*. Prentice Hall.
- Clearly Cultural. (8 de Setiembre del 2015). Clearly Cultural. Obtenido de <http://www.clearlycultural.com/>.
- Durán, J., & Alvarez, M. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, Estados Unidos: Publicación de las Naciones Unidas.
- El Observador. (4 de 12 de 2015). El Observador. *Vázquez y Bachelet impulsarán confluencia entre Mercosur y Alianza Pacífico*, págs. <http://www.elobservador.com.uy/vazquez-y-bachelet-impulsaran-confluencia-mercursosur-y-alianza-pacifico-n702550>.

- Ellis, P. (2000). Social ties and foreign market entry. *Journal of International Business Studies*, 31(3), 443-469.
- Gil, P., Martínez, S., Salazar, A., Martínez, F., & Nañez, H. (2012). Ventaja comparativa del sector automotor de México. *Revista de Comercio Exterior BancoMext*, 43-54.
- Goldstein, A. (2002). *The new regionalism in Sub-Saharan Africa: More than meets the eye?* France: OECD Development Center policy Brief.
- González Blanco, R. (2011). Diferentes teorías del comercio internacional. *Información Comercial Española (858)*, 103-118.
- Gonzalez V, F., Henzler, A., Rueda, C., & Urbina, D. (2006). *Tópicos de Negociaciones Comerciales Internacionales: Metodologías y Aplicaciones Relevantes para el Perú*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico ' CIUP.
- Grossman, G., & Helpman, E. (1994). Protection for Sale. *The American Economic Review*, Vol. 84, No. 4, 833-850.
- Hadzhiev, V. (2014). Overall revealed comparative advantages. *Eurasian Journal of Economics and Finance*, 2(1), 47-53.
- Hosny, A. (2013). A Survey of the Economic and Political Literature. *International Journal of Economy, Management and Social Sciences*, 133-155.
- International Trade Center. (s/f). *TRADE COMPETITIVENESS MAP - Trade Performance Index (Technical Notes)*. Geneva Switzerland: International Trade Center.
- Johanson, & Vahlne. (1977). The Internationalization Process of the Firm-A Model of Knowledge. *Journal of International Business Review*, 23-32.
- Johanson, J., & Vahlne, J. -E. (1990). The Mechanism of Internationalization. *International Marketing Review*, 7(4), 11-24.
- Johanson, J., & Vahlne, J. -E. (2009). The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, 1411-1431.
- Johanson, J., & Wiedersheim-Paul, F. (1975). The Internationalization of the Firm - Four Swedish Cases. *The Journal of Management Studies*, 305-322.
- Kitamuro, H. (1966). Economic theory and the economic integration of underdeveloped regions. En H. Kitamuro, *In Latin American Economic Integration*. New York: S. Wionczek.
- Kreinin, M. (1964). On the dynamic effects of a custom union. *The Journal of Political Economy*, 193-195.

- Laurson, K. (1998). *Revealed Comparative Advantage and the Alternatives as Measures of International Specialisation*. Copenhagen; Denmark: Department of Industrial Economics and Strategy / DRUID .
- Leonidou, L., & Katsikeas, C. (1996). The Export Development Process: An Integrative Review of Empirical Models. *Journal of International Business Studies*, 27(3), 517-551.
- Leromain, E., & Orfice, G. (2013). New Revealed Comparative Advantage Index: dataset and empirical distribution. Paris: CENTRE D'ÉTUDES PROSPECTIVES ET D'INFORMATIONS INTERNATIONALES.
- Liesner, H. (1958). European Common Market and British Industry. *Economic Journal*, 68, 302-316.
- López, C., & Vidal, M. (2010). La Influencia de la Distancia Cultural en el Proceso de Crecimiento Internacional: ¿Una Cuestión de Paradigma? (R. ICE, Ed.). *Factores Culturales e Internacionalización de la Empresa y la Economía*(856), 21 - 40.
- Mercosur. (2 de Febrero de 2016). *Mercosur*. Obtenido de Mercosur: <http://www.mercosur.int/>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo -MINCETUR. (10 de 2015). *Acuerdos Comerciales del Perú*. Obtenido de Acuerdos Comerciales del Perú: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=100&Itemid=123
- Nishikimi, K. (2008). Economic Integration and Development Strategies: A Theoretical Perspective. En Sotharith, C. (ed.), *Development Strategy for CLMV in the Age of Economic Integration*, ERIA Research Project Report 2007-4, Chiba: IDE-JETRO, 47-81.
- Pérez Mora, P. (30 de 4 de 2012). *El modelo económico Genko Keitai o Gansos voladores*. Obtenido de Ambientologosfera: <http://www.ambientologosfera.es/2013/04/30/el-modelo-economico-genko-keitai-o-gansos-voladores/>
- R., M. (1965). *The theory of common markets as applied to regional arrangement among developing countries*. New York: Harold and Hague.
- Sadek Hosny, A. (2013). Theories of Economic Integration: A Survey of the Economic and Political Literature. *International Journal of Economy, Management and Social Sciences*, 2(5), 133-155.
- Sakamoto, J. (1969). Industrial development and integration of undeveloped countries. *Journal of Common Market Studies*, 283-304.
- Sanidas, E., & Shin, Y. (2010). *Comparison of Revealed Comparative Advantage Indices with Application to Trade Tendencies of East Asian Countries*. Seúl: Department of Economics, Seoul National University. Obtenido de [http://www.akes.or.kr/eng/papers\(2010\)/24.full.pdf](http://www.akes.or.kr/eng/papers(2010)/24.full.pdf)

- Shams, R. (2003). *Regional integration in developing countries: some lessons based on case studies*. Hamburg, Germany: Hamburg Institute of International Economics.
- Staley, C. (1977). Review of a history of thought on economic integration, by Fritz Machlup. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 242-243.
- United Nations - World Trade Organization. (2012). *A Practical Guide to Trade Policy Analysis*. Geneva: WTO Publications.
- Valenciano, J., & Giacinti, M. (2011). Competitividad en el comercio internacional vs Ventajas Comparativas Reveladas (VCR): ensayo sobre exportaciones de manzanas de América del Sur. *Revista mexicana de economía agrícola y de los recursos naturales*, 49-82.
- Viner, J. (1950). *The Custom Union Issue*. New York: Carnegie Endowment for International Peace.
- Viner, J. (1950). *The Customs Union Issue*. New York: Carnegie Endowment for International Peace.
- World Trade Organization. (2012). *A Practical Guide to Trade Policy Analysis*. UNCTAD / WTO.
- Yu, R., Cai, J., & Leung, P. (2009). The normalized revealed comparative advantage index. *The annals of regional science*, 43 (1), 267 - 282.

Capítulo 8

Relaciones comerciales Bolivia - China:
el rol de las economías populares
y del empresariado privado

Juliane Müller

Introducción

Las relaciones comerciales entre América Latina y China viven un particular momento de auge. Los recursos naturales de los países latinoamericanos son considerados el motor de crecimiento económico de China. Para los gobiernos de izquierda de la región, China es considerada como una oportunidad para garantizar exportaciones de materia prima, recibir inversiones directas y préstamos, así como de emprender *joint ventures* entre empresas estatales. No obstante, y a diferencia de décadas anteriores, las relaciones se caracterizan por un pragmatismo económico, debido a que los gobiernos de centro-derecha también se están orientando hacia China. En efecto, en poco más de una década el país asiático se ha convertido en un socio comercial esencial para América Latina, incluido el Caribe; de hecho es la segunda región que recibe más inversiones de China (CEPAL 2013:8), puesto que éste, principalmente a través de empresas estatales, está invirtiendo en los sectores energéticos, en petróleo y gas natural, en la minería y en grandes obras de infraestructura en la región.

Si bien la mayoría de los análisis sobre las relaciones América Latina - China están enfocados principalmente en las cifras macroeconómicas y en las relaciones inter-estatales (Slipak 2014; Hearn 2013; Fernández Jilberto y Hogenboom 2010), también pueden encontrarse trabajos que parten del enfoque de la “globalización popular” o “desde abajo” (Lins Ribeiro 2009, 2012; Mathews, Alba Vega, y Lins Ribero 2012). Este enfoque se concentra en la intensificación del intercambio comercial transpacífico

protagonizados por migrantes, comerciantes y emprendedores⁴⁶ de pequeña y mediana escala, tanto latinoamericanos como chinos, ya que fueron estos actores los que previamente a la actual coyuntura económica descubrieron nuevas oportunidades laborales, centros de aprovisionamiento y venta en China y en América Latina respectivamente (Pinheiro-Machado 2013). Además, aunque las grandes inversiones y exportaciones de recursos naturales son las que captan la atención mediática y manejen mayores volúmenes de capital, son los flujos comerciales desde abajo los que están afectando más personas, emprendimientos y carreras laborales que el sector primario y los megaproyectos.

Llama la atención que esas dos ramas de estudio apenas entran en diálogo.⁴⁷ Por un lado encontramos los análisis macro de las ciencias políticas y económicas, por otro lado los estudios más micro de la antropología y la sociología. Mientras los primeros se limitan a analizar la llamada economía formal, las grandes empresas e inversiones del sector oficial más cercano al Estado; los segundos se concentran casi exclusivamente a las relaciones comerciales populares de un sector notoriamente llamado informal.

Así pues, este capítulo, basado en una investigación etnográfica⁴⁸, tiene como objetivo analizar y cruzar los diversos intercambios económicos que se están produciendo entre Bolivia y China. De este modo, enfocar un sector específico como es el de los artefactos electrónicos en La Paz, permite estudiar todos los actores involucrados y las relaciones comerciales que se están dando entre ellos. De esta manera se demuestra que los actores populares y los corporativos que parecen pertenecer a mundos paralelos y separados, están parcialmente entrelazados. Ambos operan en los mismos mercados y áreas comerciales, en los lugares claves, a lo largo de la cadena de distribución de la mercadería electrónica desde China a Bolivia, pasando por la zona franca de Iquique

46 Estoy utilizando el masculino genérico a lo largo del texto pero hay que tener en consideración que muchos de los comerciantes son mujeres.

47 Un reciente simposio internacional organizado por mi persona en la Universidad de Carolina del Norte en Chapel Hill (Junio 1 a 2 de 2015) ha reunido a autores de ambas ramas en discusiones centradas en las conexiones transpacificas por parte de comerciantes y emprendedores migrantes (véanse <http://anthropology.unc.edu/international-symposium-focusing-on-chinese-latin-american-economies-june-1-and-2/>, visitado 15 de noviembre del 2015).

48 El análisis se basa en un trabajo etnográfico que ha ido desarrollándose desde el año 2013 y sigue en curso en 2015/2016. Como investigación socio-antropológica principalmente cualitativa, buena parte del análisis en este texto proviene de la observación participante, de entrevistas semi-estructuradas y de conversaciones prolongadas con comerciantes en sus lugares de trabajo y en las fiestas. También ha de mencionarse que se han realizado entrevistas a empleados de las corporaciones y a los intermediarios en la zona franca de Iquique.

(Chile). Es significativo que este contacto directo entre actores “de abajo” y “de arriba” se esté produciendo con corporaciones asiáticas. Es más, las relaciones comerciales y negocios de los bolivianos en China, por un lado, y de las marcas multinacionales chinas en los mercados bolivianos, por otro, apuntan hacia una acomodación mutua de prácticas empresariales – la popular boliviana y la china.

Para desarrollar los aspectos anteriormente mencionados, el capítulo se ha organizado de la siguiente manera. Primero se esbozará el contexto político y las relaciones comerciales actuales Bolivia - China desde el punto de vista macroeconómico, por un lado, y desde los flujos económicos que tienen lugar entre los comerciantes populares, por otro. Después el análisis se centrará en dos mercados populares de artefactos electrónicos en La Paz, donde representantes de empresas multinacionales asiáticas y comerciantes bolivianos interactúan de manera regular y sistemática. El objetivo de focalizarse en este ejemplo es rastrear los procesos de entrelazamiento de los sectores “formales” e “informales” en estos mercados. Finalmente se discutirán los resultados empíricos al nivel conceptual.

Bolivia – China: relaciones macro-económicas y políticas

Aunque Bolivia haya establecido relaciones diplomáticas con la República Popular de China en 1985, ha sido más recientemente con el presidente Evo Morales, apenas elegido a finales del 2005, cuando se han producido los mayores avances hacia una “alianza política” con la potencia asiática. En un viaje por varios países en búsqueda de apoyo para su proyecto político, el presidente boliviano visitó al presidente chino Hu Jintao en enero 2006⁴⁹. A su vez a finales del 2007, el ministro

49 Ha visitado otros gobiernos de izquierda en la región, así como países europeos y al presidente de Sudáfrica, pero no a EEUU; un símbolo de la agenda “anti-imperialista”. Antes de Morales, los presidentes bolivianos Jaime Paz Zamora y Gonzalo Sánchez de Lozada visitaron a sus contrapartes chinos en 1992 y 1997 (Ellis 2009:138).

de exterior David Choquehuanca viajó a la China y firmó un acuerdo de intenciones para la cooperación técnica y económica inter-estatal en el cual Bolivia expresó un interés especial en recibir inversiones de empresas estatales chinas en los sectores de hidrocarburos y minería (Poveda 2010:153). A esto el país asiático ha reaccionado positivamente; en particular cuando se atenuó el conflicto autonomista suscitado en Bolivia en relación con el modelo político-económico (Ellis 2009). Un conflicto que teniendo como principales actores al gobierno central y los prefectos de los departamentos del oriente fue superado en 2009. A partir de esta fecha observamos un giro desarrollista del gobierno del MAS. Actualmente, proyectos de infraestructura chinos están abriendo corredores para la extracción de minerales (Valle y Cueto Holmes 2013; Ellis 2009:141ff.). Según la Cámara de Comercio de China en Bolivia, 55 corporaciones chinas operan en el país (La Razón, 1 de octubre de 2015); sus negocios incluyen, entre otros, una planta hidroeléctrica, una planta de energía eólica, parte de la extracción de hierro de las grandes reservas de El Mutún⁵⁰ y varias construcciones de carreteras (Ellis 2009:141; El Deber, 14 de abril de 2015). Este número de operaciones seguramente crecerá en el futuro cercano, ya que en octubre de 2015 China, a través del Banco Estatal Eximbank, ha ofrecido a Bolivia un crédito de 7.400 millones de dólares. Parecería, pues, que empresas chinas van a tener un trato preferencial en las licitaciones que nazcan de este crédito (La Razón, 1 de octubre de 2015). Podría afirmarse, por tanto, que ha comenzado una nueva de China en Bolivia, ya que China es ahora el principal acreedor del país por delante de todas las instituciones multilaterales juntas; de ahí que la deuda externa boliviana se haya doblado a causa de este crédito (del 17% al 34% de PIB) (Página Siete, 21 de octubre de 2015; El Deber, 20 de octubre de 2015).

Estas inversiones que se acaban de mencionar forman parte de la reciente expansión general del comercio de Bolivia con China. Hasta hace poco, según cifras oficiales, la relación comercial entre los dos países ha sido relativamente menos desarrollada en comparación con otros países de América Latina. Mientras China se encuentra entre los tres principales destinos de exportaciones para Brasil, Chile, Perú, Uruguay, Venezuela y México (Valle y Cueto Holmes 2013:110), es solamente el séptimo

⁵⁰ El Mutún es considerado como el depósito de hierro más grande en América del Sur (Ellis 2009: 141).

destino para materia prima y mercadería bolivianas. Sin embargo, tras 10 años del gobierno del Movimiento al Socialismo (MAS), no solamente las inversiones chinas en Bolivia han crecido considerablemente sino también las importaciones. China es ahora el principal país importador en Bolivia (17,27% de todas las importaciones, según cifras oficiales) (IBCE 2015:22)⁵¹; de ahí que Bolivia muestre un balance comercial negativo con China, lo que es característica general de los países latinoamericanos (CEPAL 2013). Ha de subrayarse que una parte considerable de las importaciones chinas son productos terminados como helicópteros, máquinas de construcción, autobuses y camiones (IBCE 2015:24). También son importantes las materias primas y productos intermedios (IBCE 2015:30). En cualquier caso, estos números no tienen totalmente en consideración el valor de aquellos artefactos electrónicos que entran a Bolivia por subfacturación y contrabando, mercadería importada por comerciantes populares desde hace décadas.⁵²

Los comerciantes bolivianos y China

A diferencia de otros países latinoamericanos con una fuerte presencia china, los comerciantes bolivianos son los mismos que importan y venden la mercadería procedente del país asiático. Mientras que en otros países latinoamericanos los emprendedores migrantes chinos juegan un papel importante en los sectores de la venta al por mayor y menor de bienes terminados chinos, en Bolivia los pocos negocios asiáticos se concentran en los ámbitos de la gastronomía y la medicina natural. Llama la atención que la presencia china en Bolivia, a diferencia

51 China ha aumentado significativamente el volumen de las importaciones en Bolivia en la última década, así como su posición relativa con respecto a otros países: desde la séptima posición en 2000 a la tercera en 2011 y la primera en 2014, dejando atrás a Brasil y Argentina.

52 Dependiendo de si tiene en consideración el contrabando o no, los pronósticos difieren. La pérdida de valor de la moneda china, por ejemplo, provocó comentarios positivos del ministro de finanzas públicas al argumentar que la materia prima y las partes intermedias que Bolivia importa podrían abarataarse; y negativos o escépticos de la presidenta del Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE) cuando afirmó que el país iba a ser "invasado" por ropa y otros productos terminados chinos (La Razón, 26 de agosto 2015).

de Perú, Cuba, México y otros países de la región con inmigraciones bien arraigadas del país asiático, es relativamente pequeña. Según el último censo de 2012, no más de 933 ciudadanos de la República Popular de China viven en Bolivia y solamente 132 de ellos en la ciudad de La Paz (INE 2012).⁵³

Son, por tanto, los más experimentados de los comerciantes bolivianos los que fungen como importadores y distribuidores de productos chinos. Entre estos comerciantes bolivianos se pueden distinguir dos estrategias que, muchas veces, son llevadas a cabo por la misma persona o micro-empresa familiar. La primera estrategia es viajar a China de manera regular. Ha de recordarse que los primeros bolivianos que fueron al país asiático datan de la década de los 90. Desde entonces visitan ferias comerciales, sobre todo la gran *Canton Fair* que se celebra en Guangzhou dos veces al año, en octubre y abril.⁵⁴ En Guangzhou compran mercadería mediante la ayuda de agencias y traductores chinos y la envían a Bolivia por medio de contenedores con compañías internacionales como Maersk y Hamburg Süd. Asimismo, algunos comerciantes en los rubros de línea blanca, electrónica y accesorios han empezado a crear sus propias marcas, las cuales son diseñadas y dejadas a fabricar en pequeños talleres chinos con los que se tienen relaciones comerciales directas.

Una segunda estrategia es la de interactuar con empresas y mercadería chinas pero de manera indirecta a través de compras en la zona franca de Iquique en el norte de Chile. En esta localidad es donde los comerciantes bolivianos compran la mercancía que después están importando a su país. La compran de intermediarios en la cadena de distribución de China a Bolivia, empresas re-exportadoras de origen chileno, chino, taiwanés, libanés e indio, así como también peruano y boliviano. Algunos de estos intermediarios manejan productos baratos (en los rubros de ropa, bisutería, juguetes etc.), y piratas (CDs/DVDs y celulares); pero los más grandes y establecidos son distribuidores oficiales de las multinacionales que se dedican a poner en circulación sus marcas, caso de Sony, Samsung, LG, Philips, Oster, Bosch y Panasonic,

⁵³ La gran mayoría de las personas étnicamente chinas están viviendo en Santa Cruz y otros lugares del oriente boliviano (Ellis 2009: 138).

⁵⁴ Para otra mercancía que la electrónica, comerciantes bolivianos también llegan a los mercados permanentes de la ciudad de Yiwu (Tassi et al. 2012).

entre otros. Así pues, los comerciantes bolivianos tienen relaciones de compra-venta de larga duración con estas empresas en Iquique, aunque recientemente también mantienen relaciones de negocio y marketing con las mismas marcas, ya que conforme a la subida de la demanda desde Bolivia, éstas se han ido acercando al mercado boliviano en general y a los mercados populares en particular. Esta cadena de distribución que atraviesa la zona franca de Iquique es clave para entender cómo se están introduciendo las marcas chinas en Bolivia.

El mercado boliviano de artefactos electrónicos y las empresas chinas

El continuo crecimiento económico de Bolivia, alrededor de 5% anual en la última década, no solamente conllevó el auge de las inversiones y cooperaciones chinas en el ámbito de los recursos naturales, sino también en el de la electrónica y las telecomunicaciones. Las empresas chinas Huawei y ZTE Telecom son importantes proveedores de antenas, infraestructura y servicios relacionados. A nivel de artefactos de consumo, son las empresas Haier y Changhong (Sichuan Changhong Electric Co., Ltd.) las que han entrado al mercado boliviano recientemente, en el 2014 (La Razón, 8 de junio de 2014). A diferencia de las empresas que explotan materia prima, estas empresas ya no son estatales. Changhong y Haier son ejemplos de un “*management buy-out*”, o también llamado “privatización interna” de empresas estatales, común en China en el campo de las tecnologías de la información (Ernst y Naughton 2008:46f.). Ambas empresas están introduciendo sus marcas en Bolivia como parte de aquellas estrategias de ampliar horizontes comerciales más allá del mercado chino donde ya son líderes. La fundación de la empresa Changhong se remonta al año 1958. Su sede está en Mianyuang, en la provincia de Sichuan. Esta empresa está listada en la bolsa desde 1994 y desde hace algunos años ha asumido una nueva estrategia global que tiene el objetivo de posicionarse como marca internacional. Y eso es lo

que están haciendo en Bolivia con la ayuda de empresas de la zona franca de Iquique y comerciantes bolivianos⁵⁵.

Por tanto, es pertinente observar de qué manera Haier y Changhong entran al mercado de artefactos del área metropolitana de La Paz y El Alto. Al integrarse hasta ahora exclusivamente en los mercados populares, intentan hacerse un hueco entre otras marcas asiática, como los coreanos Samsung y LG, así como entre los productos chinos más baratos. También ha de observarse el porqué en la conyuntura actual y por la intermediación de revendedores y distribuidores en la región, las dos corporaciones chinas han optado por Bolivia para ingresar en Sudamérica (La Razón, 8 de junio de 2014; entrevista a representante de Changhong, octubre de 2015); es decir, por qué han elegido un mercado pequeño, de 10 millones de habitantes, con un mercado semiformal extendido, para después lanzarse a otros países de la región. Esta estrategia merece una mirada más detallada.

Los mercados de artefactos electrónicos en La Paz

La Paz es la sede del gobierno y tradicional centro comercial del país. Está localizado en las intersecciones de históricas rutas comerciales entre el altiplano andino y la costa pacífica.⁵⁶ Con la ciudad de El Alto, que se fundó a partir de las migraciones internas en las últimas décadas -principalmente de personas aymaras del campo-, las dos ciudades forman una densa área metropolitana de 1.6 millones de personas.

⁵⁵ Véanse http://www.changhong.com/changhong_en/about_en/12205_12217.htm, visitado 24 de abril de 2015.

⁵⁶ Durante la colonia fue el punto de cruce de caminos entre los centros mineros de Potosí y Oruro y el puerto de Lima. Durante *la República* siguió siendo un centro comercial aunque también se expandió el sector industrial una vez que La Paz adquirió la función de sede de gobierno, ello en el año 1899. Hoy en día, es principalmente una ciudad administrativa, comercial y de servicios.

Así pues, la distribución de artefactos electrónicos está llevada a cabo por comerciantes. Sus mercados de venta al por mayor y menor de electrónicos están situados en el noroeste de la capital: un área con fuerte inmigración a partir de 1950, mayoritariamente personas indígenas del departamento de La Paz. Con el crecimiento y la consolidación del área, los mercados cerrados y ferias regulares se han ido multiplicando, así como el comercio en vía pública se ha expandido de manera extraordinaria. Los dos principales mercados de artefactos electrónicos, los llamados Eloy Salmón (venta al detalle) y Huyustus (venta al por mayor), han experimentados grandes transformaciones. Vendedores de las aceras han llegado a ser dueños de tiendas, mayoristas e importadores. Nuevos comerciantes han surgido en la venta al detalle, el comercio se ha diversificado y profesionalizado. Además, los comerciantes mismos han cambiado la estructura física de los mercados, puesto que han construido galerías donde decenas de comercios individuales exhiben sus productos unos al lado de los otros. Como resultado de estos procesos, clientes de toda el área urbana y estratos sociales compran en ellos y tanto empresas de otras ciudades como corporaciones multinacionales buscan la cercanía de estos mercados convencionalmente considerados informales. Samsung, Sony, LG and Changhong son las cuatro marcas que han ido operando en salas de exhibición en los últimos años.

Ha de señalarse que las actividades económicas llamadas informales, no beneficiadas y solo parcialmente controladas por el Estado, son comunes en Bolivia. El país es considerado uno de los países en Latinoamérica con la economía informal más extendida. Para toda Bolivia se estima que 66,7 % de la Población Económicamente Activa (PEA), (en total 4.8 millones de personas), se desenvuelve en la economía informal (UDAPE 2010); en particular una gran parte de ellos en el comercio, el cual además se relaciona con el contrabando.

Ahora bien, lo informal en el comercio es relacional. Es una categoría borrosa⁵⁷. Primero, las actividades de estos actores operan fuera de la ley en algunos ámbitos pero en otros conforme a ella; es decir, operan en un espacio parcialmente extrafiscal. Más allá de esto, la legitimidad de

⁵⁷ Para el largo y contestado debate sobre la economía informal en América Latina, véanse Fernández-Kelly y Shefner 2008; Pérez Sáinz 1998; Portes, Haller y Guarnizo 2002; Portes y Schauffler 1993; de Soto 1989.

sus actividades es contestada social y políticamente. Los comerciantes tratan con mercadería legal (artefactos) con alta demanda coyuntural. Asimismo, el comercio a pequeña escala y en vía pública tiene una larga historia en Bolivia en ser considerada una actividad legítima para ganarse la vida, sobre todo desde que la crisis económico-financiera de los años 80 hiciera disminuir los empleos industriales; por lo tanto, el comercio es la mayor fuente de trabajo en el país. Aún así, la actitud de los gobiernos frente a los comerciantes ha sido cambiante, vacilando entre la tolerancia, la negociación y el control. Por ejemplo, en este momento el gobierno del MAS se encuentra cada vez más enfrentado a los comerciantes en el sector de los productos electrónicos, esto como consecuencia del establecimiento de mayores controles aduaneros y fiscales. Esta política ha movilizó al sector, el cual defiende lo que considera su derecho a trabajar y de seguir con su negocio. Si bien con esta política la legitimidad del negocio de importación y distribución por comerciantes está en cuestión, la aplicación de la ley es limitada y parcial debido a las acciones colectivas y negociaciones de los líderes de las asociaciones comerciales con los representantes políticos. Todo ello sugiere que el comercio popular en Bolivia debería definirse como “semiformal”, en el sentido en que la ley y su aplicación están sometidas a negociaciones (Smart y Zerilli 2014; véanse Cross 1998).

Del mismo modo, ha de destacarse que esta situación de la semiformalidad es producida y mantenida por la actuación de las marcas. Con la expansión de las áreas comerciales de Eloy Salmón y Huyustus, las empresas del sector “formal” han comenzado a interesarse por estos mercados y su clientela. Distribuidores y almacenes de la próspera ciudad Santa Cruz de la Sierra han abierto tiendas en Eloy Salmón y diversas representaciones de las multinacionales están operando en salas de exhibición. Primero entró Sony, después los coreanos LG y Samsung, últimamente en 2014 la empresa china Changhong. Sin embargo, ninguna de estas marcas se “hace responsable”, como afirman, de aquellos productos suyos que entran en Bolivia por contrabando o son vendidos sin factura. Las empresas consideran legítimo y oficial todo producto original que tenga garantía para Bolivia; es decir, que hubiera sido comprado por un distribuidor oficial en Iquique. No les interesa de qué manera haya llegado el producto a los mercados de La Paz; si ha sido como fruto del contrabando o no, esto no entra en su cálculo. Sin embargo, existen diferencias en cuanto

al grado de acercamiento a los mercados populares; mientras que Sony ha establecido una separación clara entre lo que considera el mercado “formal” y el “paralelo” (y ha tenido reparos en trabajar directamente con el segundo); los coreanos están acercándose a los comerciantes más abiertamente, y es la representación de Changhong la que tiene menos reservas en trabajar sistemáticamente con los comerciantes de la Eloy Salmón y la Huyustus.

Interacción diaria entre corporaciones y comerciantes

A diferencia de otros países, por ejemplo Chile, donde dominan las grandes almacenes en centros comerciales, los *malls* y los *retailer* y donde el marketing de las marcas se concentra en el consumidor final, en Bolivia, sobre todo en La Paz / El Alto, las corporaciones presentes en el país se enfocan en los comerciantes tanto mayoristas como minoristas, puesto que saben del poder de los comerciantes en determinar cuál es la marca que se va a llevar el cliente. Los vendedores son considerados cruciales: “Son capos aquí. Entra un cliente para comprar Sony, pero le hacen llevar un Changhong” (Entrevista a representante de LG, noviembre de 2014).

En términos antropológicos, este poder de persuasión de los vendedores se basa en relaciones inter-personales entre vendedor y cliente (tanto entre mayorista y minorista, como entre minorista y cliente final): una relación llamada de *caseros* y *caseras*. La mercadería en los mercados populares fluye por esas relaciones duraderas (aunque también puede haber rupturas), caracterizadas por compromisos mutuos en a que cuanto se caracterizan por ofrecerse buena calidad y precio desde el lado del vendedor, así como de fidelidad del lado del comprador. Estas relaciones ya han sido analizadas para mercados populares urbanos en Bolivia (Buechler y Buechler 1992; Tassi et al. 2013) y en el

Perú (Odegaard 2008). Así pues, las corporaciones han aprendido que deben estar físicamente cerca de los mercados populares y literalmente “cuidarles” a los mayoristas y minoristas, lo que significa “estar con ellos todos los días” (términos escuchados una y otra vez). El personal de las corporaciones, mayoritariamente varones bolivianos en sus 20 años, se mueve constantemente de una tienda a otra, pregunta por las ventas y reparte material promocional para que su marca no sea “olvidada”. También ofrecen promociones en forma de bonos a los vendedores para cada unidad vendida. Con estos pagos extras potencian una práctica que ya se da en el mercado. Los vendedores reciben una cuota de los dueños de los establecimientos por cada equipo vendido. Con los bonos, las corporaciones están aumentando la ganancia y los incentivos de los vendedores. Estas promociones de los bonos y nuevos productos se lanzan durante eventos sociales y cenas de negocio, organizados por las corporaciones en hoteles exclusivos. Las marcas apoyan también los eventos propios de los comerciantes (entradas folclóricas y fiestas) y “hacen su acto de presencia” para “fraternizar” (Entrevista a representante de LG, septiembre de 2013). En suma, las corporaciones están co-financiando y participando del tejido comercial, social y cultural local.

Los comerciantes y Changhong

La promoción de los nuevos productos y la introducción de los bonos para vendedores son llevadas a cabo unas dos veces al año, cuando salen los nuevos modelos y de modo previo a importantes fiestas como el Día de la Madre y las navidades. En esos eventos las marcas invitan a cenas acompañadas muchas veces con música y, en ocasiones, con bebidas alcohólicas. Los representantes de las marcas reconocen que proceder de este modo ha sido fruto de una adaptación, ya que era muy escasa la asistencia cuando solamente se ofrecían algunos snacks; de ahí que comenzaran a armar todo un evento social alrededor de la promoción de sus artefactos y la “capacitación” de los comerciantes.

La representación de Changhong también está organizando eventos de estas características. En un acto llevado a cabo en noviembre del 2014 en la ciudad de El Alto presentaron a la corporación como una de las empresas más grande, fiable y socialmente responsable en el mundo de la electrónica global. Fue especialmente apreciado por los comerciantes que los bonos fuesen más altos que los de las otras empresas. En ese evento el personal de Changhong enfatizó también en el hecho de que habían optado por Bolivia y que trabajaban con “puros bolivianos” y no con chilenos y otros extranjeros en Iquique, ya que tenían una cadena de aprovisionamiento directo con China.

Previamente a este evento, a principios del 2014, Changhong ya había empezado a negociar con varios mayoristas de la Huyustus en relación con la distribución de sus televisores. El jefe de Changhong La Paz, antes de asumir el puesto, regentaba una tienda de electrodomésticos en la próspera zona sur de la ciudad, compraba mercadería en la Huyustus y era un buen cliente de una de las poderosas mujeres mayoristas de este mercado. En su nueva función como empleado de Changhong aprovecha la relación de varios años y la confianza adquirida con la familia de la mayorista para distribuir televisores de Changhong. Su íntimo conocimiento de los mercados populares, primera razón de su contratación, le ha permitido identificar una serie de mayoristas de confianza y con cierto poder de compra para que adquieran y vendan Changhong y, de esta manera, puedan ganar mercado frente a Samsung, LG y otras marcas. De este modo, en septiembre de 2015, la representación de Changhong llegó a trabajar con varios distribuidores en La Paz, todos ubicados en Eloy Salmón y Huyustus. Estos comerciantes reciben mercadería por adelantado de Changhong en Bolivia, lo que localmente se conoce como “crédito”. Esto marca una diferencia, ya que las otras representaciones de las marcas han evitado hasta en la actualidad vender directamente a los comerciantes. Las corporaciones coreanas y japonesas, pero también aquellas de Europa y EEUU menos visibles en Bolivia, operan la logística y la compra-venta desde Chile a Bolivia a través de las empresas intermediarias en Iquique arriba mencionadas. No se arriesgan a vender directamente y a extender crédito a comerciantes individuales que -desde su punto de vista-, no pueden ofrecer garantías formales. En cambio la representación de Changhong, en vez de solicitar garantías formales pide a sus distribuidores cierta *caja* (lo que se mide según el

estimado volumen de negocio y rotación que tiene el/la comerciante), y una buena reputación. Aunque la empresa también intenta convencer a los mayoristas de que establezcan empresas en forma de sociedades anónimas, en este momento siguen apostando por ser *unipersonales*⁵⁸, lo que no ha impedido a Changhong distribuir a través de ellos. Por lo tanto, la representación de la corporación asume estos riesgos ya que desea “romper la cadena de distribución”; es decir, dejar fuera los intermediarios en la zona franca de Iquique para, de esta manera, abaratar costes y ser más “eficientes” en la logística (Entrevista a representante de Changhong, noviembre de 2014). Esta integración de la cadena y la mayor “eficacia” se realiza a través de negociaciones informales con mayoristas usando contactos inter-personales y conocimientos íntimos de mercados populares y sus actores, lo que puede parecer contradictorio. Para ser más eficaces y bajar costos de transacción se usan acuerdos orales; una concepción que rompe tanto con la idea de lo formal como con lo racional y moderno.

Discusión: lo informal en las relaciones comerciales Bolivia-China

Parecería que la presencia de China en Bolivia se limitara a las grandes inversiones y préstamos interestatales. En la última década, desde el ascenso de Evo Morales y la consolidación de su gobierno, pero también en consonancia con las tendencias en toda la región, los flujos económicos y financieros con China se han multiplicado. Sin embargo, y a diferencia de lo que se podría deducir de estos datos y del discurso político actual, las relaciones comerciales entre ambos países se han ido consolidando en primera medida en las economías populares, también llamadas informales. Lo que observamos es que

⁵⁸ Los *unipersonales* de los comerciantes son registrados con la administración local y con impuestos nacionales, pero son solo mínimamente controlados en sus operaciones por ser negocios individuales. Además, si el/la comerciante desaparece o muere, el negocio cesa.

empresarios familiares y de pequeña y mediana escala encuentran un nicho en el mercado de bienes de consumo, están ampliando sus negocios hacia nuevos actores y áreas geográficas, como también lo hacen otros comerciantes latinoamericanos y de África (Mathews, Alba Vega, y Lins Ribeiro 2012; Mathews y Yang 2012). Si bien un comercio modesto pero de larga distancia no es un fenómeno nuevo, en la actualidad un mayor número de personas y pequeños capitalistas están encontrando nichos de mercado globales (Smart y Smart 2005).

Ahora bien, el caso aquí analizado demuestra que los bolivianos no solamente estén viajando a la China para comprar mercadería y eventualmente producir su propia línea de artefactos, sino que también se están involucrando con actores corporativos en varios espacios. Eso significa que las redes comerciales desde las economías populares bolivianas son más diversificadas y complejas de lo que podría presuponerse.

El concepto de la “globalización popular” (también llamado “low-end globalization” y “globalización desde abajo”), tiene como objetivo visibilizar que ciertos actores económicos (antes llamados informales) están bien conectados de manera regional y global, así como orientados hacia el exterior en sus estrategias comerciales, si bien difieren de las grandes corporaciones del “high-end” globalization (Lins Ribeiro 2012, 2009; Mathews, Alba Vega, y Lins Ribeiro 2012; Rabossi 2008). Asimismo, la globalización popular es apreciada como “una serie de nudos” (mercados populares) interconectados por flujos de mercancía (mayoritariamente barata y “pirata”) y redes de comerciantes, los cuales participan de la globalización y se apropian sus mercancías pero desde una posición subordinada (Lins Ribeiro 2012:37; Rabossi 2008). Estas redes comerciales transnacionales tienen su origen y centro neurálgico en China, en la parte suroeste del país, en donde se fabrican los bienes de consumo para todo el globo. Sin embargo, este concepto de la globalización popular, al contemplarlo como un “sistema no-hegemónico” (Lins Ribeiro 2009) opuesto a las corporaciones y los Estados, plantea un esquema analítico binario donde las diferentes cadenas de mercancía están desconectadas y los actores permanecen en mundos separados. La globalización “desde abajo” y aquella “desde arriba” aparecerían como “fuerzas paralelas” (véanse Bandyopadhyay 2012:183).

A diferencia de esa noción, lo que este análisis ha demostrado es que dentro del amplio y heterogéneo mercado de artefactos electrónicos en Bolivia existen varias maneras y estrategias de dialogar y trabajar con el empresariado y los productos chinos. Existen aquellos comerciantes que viajan a la China suroriental para buscar novedades y comprar mercadería directamente aprovechando la economía global de la subcontratación. Pero también existen aquellos que negocian con intermediadores y empresas chinas que tienen menos reservas que sus homólogos europeos, norteamericanos, japoneses y coreanos para sellar negocios directos en mercados populares. Un ejemplo de ello es Changhong que en La Paz y El Alto se está acercando únicamente a los mercados populares, no buscando empresas “formales” y distribuidores oficiales como lo hacen las otras marcas. La representación de Changhong ha empezado a vender a mayoristas con base en la confianza y en “la palabra”, más que a partir de garantías formales. Esta inclinación traza una diferencia respecto a la manera de operar de las otras marcas, puesto que es probable que refleje el funcionamiento de las cadenas de aprovisionamiento de la empresa china en su mercado de origen.

Asimismo, Changhong y otras empresas electrónicas como Haier y Lenovo se diferencian de sus homólogos occidentales por ser propietarios de grandes fábricas. Éstas, y en parte también las japonesas y coreanas, delegan todo el proceso de producción, así como cada vez más también el diseño, el abastecimiento y la logística a grandes empresas subcontratadas, las llamadas *contract manufactures*⁵⁹ (Lüthje, Luo y Zhang 2013; Lüthje et al. 2013; Appelbaum 2008). En cambio Changhong es una “empresa verticalmente integrada” que es dueña de la “cadena industrial completa”. Eso significa que, a diferencia de las multinacionales occidentales, Changhong controla y coordina la cadena de producción y está en contacto directo con los proveedores de las partes, empresas medianas y talleres familiares subcontratados (véanse Lüthje et al. 2013:219ff.). Estas relaciones no siempre se basan en contratos formales o tecnologías informáticas, sino en interacciones directas y relaciones inter-personales (*guanxi*) (Foster et al. 2006:7). Y es esta experiencia de Changhong con la cadena de producción en China lo

59 Los más grandes de estos *contract manufacturers*, también llamados *Electronic Manufacturing Services* (EMS) y *Original Design Manufacturers* (ODM), son Flextronic (estadounidense), Foxconn y Celestica (coreano), y Quanta y Compal (taiwanés).

que podría explicar por qué la empresa no ha tenido mayores reparos en involucrarse con intermediarios semiformales y adelantar productos y créditos a comerciantes de los mercados populares bolivianos.

Esos arreglos entre la corporación china y los comerciantes bolivianos insinúan una serie de observaciones; tema con el cual desearía concluir. Primero, la creciente orientación asiática y china de las economías latinoamericanas abren oportunidades para actores diversos, populares y de pequeña y mediana escala que tienen mayor facilidad de viajar a y desenvolverse con la China que con las potencias económicas occidentales. Parte de esto es también producto del apoyo de la embajada china y su brazo económico-comercial para facilitar visados de corta estancia a comerciantes bolivianos y latinoamericanos, así como una oferta cada vez más amplia de cursos de chino-mandarín y paquetes de viajes a la Feria de Cantón ofrecidos desde los sectores privados. Segundo, ello significa que al contrario de lo que pudiera pensarse, las actividades comerciales informales no están desapareciendo, sino más bien parecen ampliándose con la integración económica transpacífica Asia-América Latina. Estas actividades no se refieren a las operaciones parcialmente extrafiscales sino a formas inter-personales de hacer negocio, lo que incluye acuerdos informales y su cumplimiento a través de la fuerza de las relaciones de confianza y de cierta reciprocidad más que de la fuerza de la ley y de los procedimientos oficiales. Tales relaciones han sido descritas para América Latina en clave de parentesco y compadrazgo que permean las relaciones comerciales, aunque, como hemos comprobado, también pueden atravesar el ámbito más cercano para adentrarse entre los empleados de las grandes empresas. El caso aquí analizado insinúa que estamos ante “la convergencia de distintas pero solapadas prácticas informales” (Hearn, Smart y Hernández 2011:153; traducción mía), ya que en la China las relaciones personales (*guanxi*) permean todo tipo de negocio. El tema de *guanxi* y su acomodación en el contexto latinoamericano superan el alcance de este texto, pero cabe destacar que debería repensarse la informalidad en estos términos.

A diferencia de América Latina, donde lo informal sigue siendo mayoritariamente asociado a lo tradicional y marginal, por un lado, y a lo ilegal, por otro, en China no es contemplado necesariamente como opuesto al desarrollo nacional (Pinheiro-Machado 2013). La creciente

integración económica de la región latinoamericana con China podría significar también repensar lo informal como modalidad económica de la pequeña empresa y del comercio popular (siempre y cuando éstos trabajen de manera independiente; es decir, sin ser subcontratados por una sola gran empresa)⁶⁰ y, además, como una forma de hacer negocio, una forma basada en contactos directos, acuerdos orales y ciertas responsabilidades sociales.

Bibliografía

- Appelbaum, Richard P. 2008 Giant Transnational Contractors in East Asia: Emergent Trends in Global Supply Chains. *Competition & change* 12(1): 69-87.
- Bandyopadhyay, Ritajyoti. 2012 In the shadow of the mall: street hawking in global Calcutta. En: *Globalization from Below. The World's Other Economy*. Mathews, G., Lins Ribeiro, G. y C. Alba Vega, eds. Pp. 171-185. Abingdon and New York: Routledge.
- Buechler, Hans y Judith-Maria Buechler. 1992 *Manufacturing Against the Odds: Small-Scale Producers in an Andean City*. Boulder.
- CEPAL (2013): *Chinese Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean: China-Latin American cross-council taskforce*. Abu Dhabi: UN Summit on the Global Agenda World Economic Forum.
- Connelly, Marisela y Romer Cornejo Bustamente (1992): *China América Latina. Génesis y desarrollo de sus relaciones*. México, DF: El Colegio de México.
- Cross, John C. 1998 *Informal Politics: Street Vendors and the State in México City*. Stanford: Stanford University Press.
- De Soto, Hernando. 1989 *The Other Path*. New York: Harper & Row.

⁶⁰ No es mi intención legitimizar el trabajo informal y precario. Lo informal que aquí se recupera se refiere exclusivamente al comercio y a la micro-empresa familiar mencionados arriba y a cierta permisibilidad en cuanto a la violación de los derechos de autor y contrabando, prácticas que sustentan economías de subsistencia y pueden también beneficiar emprendimientos emergentes en el Sur Global.

- Ellis, R. Evan. 2009 *China in Latin America: The Whats and Wherefores*. Boulder, CO: Lynne Reinner.
- Ernst, Dieter y Barry Naughton. 2008 *China's emerging industrial economy: insights from the IT industry*. London: New York: Routledge.
- Fernández Jilberto, Alex E. y Barbara Hogenboom (2010) (eds.): *Latin America Facing China. South-South Relations beyond the Washington Consensus*. New York and Oxford: Berghahn Books.
- Fernández-Kelly, Patricia y Jon Shefner (2008): *Out of the Shadows. Political Action and the Informal Economy in Latin America*. University Park: The Pennsylvania State University Press.
- Foster, William et al. 2006 *Technology and Organizational Factors in the Notebook Industry Supply Chain*. Personal Computing Industry Center (<http://escholarship.org/uc/item/36c6q2t9>, visitado 8 de marzo de 2015).
- Hearn, Adrian. 2013 *China and Latin America: Economy and Society*. *Latin American Policy* 4(1): 24-35.
- Hearn, Adrian, Alan Smart y Roberto Hernandez Hernandez. 2011 *China and Mexico: Trade, migration, and guanxi*. En: *China engages Latin America: Tracing the Trajectory*. Adrian H. Hearn y José Luis León-Manríquez (eds.), pp. 139-157. Boulder, CO: Lynne Reiner.
- Lins Ribeiro, Gustavo. 2012 *La globalización popular y el sistema mundial no-hegemónico*. *Nueva Sociedad* 241: 36-62.
- Lins Ribeiro, Gustavo. 2009 *Non-hegemonic globalizations. Alter-native transnational processes and agents*. *Anthropological Theory* 9(3): 297-329.
- Lüthje, Boy, Luo, Siqi y Hao Zhang. 2013 *Beyond the Iron Rice Bowl. Regimes of Production and Industrial Relations in China*. Frankfurt and New York: Campus.
- Lüthje, Boy et al. 2013 *From Silicon Valley to Shenzhen. Global Production and Work in the IT Industry*. Lanham: Rowman & Littlefield.
- Mathews, Gordon, Lins Ribeiro, Gustavo y Carlos Alba Vega, eds. 2012 *Globalization from Below. The World's Other Economy*. Abingdon and New York: Routledge.
- Mathews, Gordon y Yang Yang. 2012 *How Africans Pursue Low-End Globalization in Hong Kong and Mainland China*. *Journal of Current Chinese Affairs* 41(2): 95-120.
- Odegaard, Cecilie. 2008 *Informal Trade, Contrabando and Prosperous Socialities in Arequipa, Peru*. *Ethnos* 73(2): 241-266.

- Poveda, Pablo. 2010 Bolivia and China: Indirect Relations in a Global Market. In: *Latin America Facing China. South-South Relations beyond the Washington Consensus*. Alex E. Fernández Jilberto y Barbara Hogenboom (eds.), pp. 153-166. New York and Oxford: Berghahn Books.
- Pérez Sáinz, J.P. 1998 The New Faces of Informality in Central America. *Journal of Latin American*
- Pinheiro-Machado, Rosana. 2013 Copied goods and the informal economy in Brazil and China. Outlining a comparison of development models. *Vibrant* 9(1): 335-359.
- Portes, Alejandro, Haller, William J. y Luis Eduardo Guarnizo. 2002 Transnational Entrepreneurs: An alternative form of immigrant economic adaption. *American Sociological Review* 67: 278-298.
- Portes, Alejandro y Richard Schauffler. 1993 Competing Perspectives on the Latin American Informal Sector. *Population and Development Review* 19(1): 33-60.
- Rabossi, Fernando 2008. En la ruta de las confecciones. *Crítica en Desarrollo* 2(2): 151-171.
- Slipak, Ariel M. 2010 América Latina y China: ¿cooperación Sur-Sur o «Consenso de Beijing»? *Nueva Sociedad* 250: 102-113.
- Smart, Alan y Josephine Smart. 2005 *Petty Capitalists and Globalization. Flexibility, Entrepreneurship, and Economic Development*. Albany: State University of New York.
- Smart, Alan y Fillipo M. Zerilli 2015 *Extralegality*. En: *A Companion to Urban Anthropology*. Nonini, Donald (eds.), pp. 222-238. West Sussex: John Wiley & Sons.
- Tassi, Nico et al. 2013 “Hacer plata sin plata”. El desborde de los comerciantes populares en Bolivia. La Paz: Fundación PIEB.
- Tassi, Nico et al. 2012 El desborde económico popular en Bolivia. Comerciantes aymaras en el mundo global. *Nueva Sociedad* 241:93-105.
- Valle, Valeria Marina y Héctor Cueto Holmes. 2013 Bolivia’s Energy and Mineral Resources Trade and Investments with China: Potential Socioeconomic and Environmental Effects of Lithium Extraction. *Latin American Policy* 4(1): 93-122.

Fuentes periodísticas y estadísticas

El Deber (15 de abril de 2015): Siete firmas chinas ejecutan obras por \$US 1.000 millones. Santa Cruz.

El Deber (20 de octubre de 2015): Crédito chino por \$US 7.400 millones irá a 9 proyectos.

IBCE (2015): Cifras del Comercio Exterior Boliviano 23(229). Santa Cruz de la Sierra.

INE (Instituto Nacional de Estadística, Bolivia)

2012 Resultados de Censo de población y vivienda. País donde vive actualmente.
<http://datos.ine.gob.bo/binbol/RpWebEngine.exe/Portal?&BASE=CPV2012COM>, visitado 13 de abril de 2015.

La Razón (1 de octubre de 2015): Operan 55 empresas de la nación asiática en diferentes rubros. La Paz.

La Razón (26 de agosto de 2015): IBCE advierte con ingreso masivo de productos chinos Moneda. Dice que devaluación del yuan abaratará producción de ese país. La Paz.

La Razón (8 de junio de 2014): La marca Haier eligió a Bolivia para su ingreso a Sudamérica. La Paz.

Página Siete (21 de octubre de 2015): Con el nuevo préstamo, China será el mayor acreedor del país. La Paz.

UDAPE (2010): Dossier de Estadísticas N° 22. La Paz: Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas.

Este libro fue editado y finalizado por el
Sello Editorial Javeriano de la Pontificia
Universidad Javeriana Cali, mayo de 2016

El libro que ponemos a su disposición, reúne algunos de los trabajos de investigación presentados en el Simposio Internacional sobre Relaciones entre América Latina y Asia-Pacífico, efectuado los días 26 y 27 de octubre de 2015 en la Pontificia Universidad Javeriana Cali y organizado por el Centro de Pensamiento sobre Asia y Pacífico, institución creada como un acuerdo entre la Pontificia Universidad Javeriana Cali, la Universidad Icesi, la Universidad Autónoma de Occidente y la Universidad del Valle, con el apoyo de un convenio de asociación público-privada con el Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Colombia, y por la Cátedra Alianza Asia-Pacífico, creada como un acuerdo entre la Pontificia Universidad Javeriana Colombia, la Universidad del Pacífico de Perú, la Universidad Alberto Hurtado de Chile y la Universidad Iberoamericana de México, todos ellos bajo la coordinación de la Pontificia Universidad Javeriana Cali.

En el capítulo 1 se aborda una caracterización de la evolución del comercio internacional entre los países de la Alianza del Pacífico y los países asiáticos, así como de la evolución de la inversión extranjera directa de Asia en los países de la Alianza.

El capítulo 2 analiza en qué medida las economías asiáticas impactan a América Latina a través del canal de las materias primas.

En el capítulo 3, se analizan las vulnerabilidades del crecimiento de Colombia ante la desaceleración de la economía china, debido a la creciente dependencia de la economía colombiana respecto a la del país asiático que se ha convertido en su segundo socio comercial.

El capítulo 4 cuestiona si la Alianza del Pacífico es un camino hacia un área de libre comercio con Asia y Pacífico y para ello, analiza el desarrollo de la Alianza del Pacífico.

El capítulo 5 analiza los retos y oportunidades de un posible acuerdo de asociación transpacífico para los países de la Alianza del Pacífico.

En el capítulo 6 se examinan las oportunidades de expansión de las exportaciones de Colombia a Asia, aplicando el índice de ventajas comparativas reveladas, para determinar los productos con mayores posibilidades de encontrar mercado en los países asiáticos.

El capítulo 7 identifica las oportunidades comerciales para el sector de confecciones del Perú en los mercados de la Alianza del Pacífico (AP) y del Mercado Común del Sur (Mercosur).

Finalmente, el capítulo 8, basado en una investigación etnográfica, analiza los diversos intercambios económicos que se están produciendo entre Bolivia y China.

Este libro será el primero de una serie de estudios que desarrollaremos en el Centro de Pensamiento sobre Asia y Pacífico, sobre esta importante región de la economía mundial, con el objeto de promover las relaciones de Colombia y de los países de América Latina en general y de la Alianza del Pacífico, en particular, con dichos países, que constituyen la región más dinámica de la economía mundial.



CPAP
Centro de Pensamiento sobre
ASIA y PACÍFICO