

# LAS RELACIONES DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO CON SUS FUTUROS MIEMBROS ASOCIADOS: UNA PERSPECTIVA MULTIDIMENSIONAL DESDE EL COMERCIO, LA INVERSIÓN Y LA COOPERACIÓN ECONÓMICA.<sup>1</sup>

---

## **The Pacific Alliance's Relationships with its Future Associate Members: A Multidimensional View from the Perspective of Trade, Investment and Economic Cooperation.**

Camilo Pérez Restrepo<sup>2</sup>  
cperezr1@eafit.edu.co

Maria Teresa Uribe-Jaramillo<sup>3</sup>  
muribej1@eafit.edu.co

Recibido: 26 de marzo de 2018

Aprobado: 14 de julio de 2018

**Resumen:** La Alianza del Pacífico surgió con el objetivo de servir como una plataforma de articulación de los esfuerzos de sus miembros en materia de comercio, inversión y cooperación con la región del Asia Pacífico. La proyección de la Alianza del Pacífico hacia esta región se hace hoy latente con el comienzo de las negociaciones con Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur para convertirse en miembros asociados. Esta negociación implicará el establecimiento de acuerdos económicos de nueva generación entre la Alianza del Pacífico como bloque y estos países, por lo cual es importante estudiar las relaciones con este grupo de países desde una perspectiva multidimensional, así como abordar algunas de las principales oportunidades y desafíos que pueden surgir en el marco de este proceso. Se concluye que hay un gran potencial para el fortalecimiento de las relaciones comerciales con los miembros asociados en sectores como los alimentos (en especial los productos de origen animal, los lácteos y las manufacturas de alimentos), textiles y confecciones que se encuentran dentro de los más protegidos. La inversión extranjera y cooperación económica debe ser canalizada hacia los sectores productivos que son los que tienen mayor capacidad de generar encadenamientos.

1 Los resultados de esta investigación hacen parte del documento de trabajo La Alianza del Pacífico en los nuevos escenarios de integración en Asia Pacífico, realizado por el Centro de Estudios Asia Pacífico y financiado por la Fundación Konrad Adenauer por medio del Programa Regional de Políticas Sociales en América Latina (Regional Program for Social Policy in Latin America, SOPLA). Para mayor información véase Pérez et al (2018).

2 Centro de Estudios Asia Pacífico, Universidad EAFIT, Medellín, Colombia.

3 Centro de Estudios Asia Pacífico, Universidad EAFIT, Medellín, Colombia.

**Palabras clave:** Alianza del Pacífico, Miembros asociados, Comercio, Inversión, Cooperación económica.

**Abstract:** The Pacific Alliance emerged with the objective of serving as a platform for articulating the efforts of its members in matters involving trade, investment and cooperation with the Asia Pacific region. The Pacific Alliance's projection towards this region has currently become impending as it has entered negotiations with Australia, Canada, New Zealand and Singapore to become Associate members. Since these negotiations will involve the establishment of new generation economic agreements between the Pacific Alliance as a bloc and these countries, it is important to study the relations with this group of countries from a multidimensional perspective, as well as to address some of the main opportunities and challenges that may arise within the framework of this process. The study concludes that there is great potential for the strengthening of commercial relations with the Associate members in the food (especially products of animal origin, dairy products, and food processing) textiles and apparel sectors, which are among the most protected. Foreign investment and economic cooperation must be channeled towards the productive sectors that have the greatest capacity to generate value chains.

**Keywords:** Pacific Alliance, Associate Members, Trade, Investment, Economic cooperation.

## I. INTRODUCCIÓN

La Alianza del Pacífico se estableció en abril de 2011 por medio de la Declaración de Lima, que entró en vigor el 6 de junio de 2012 con la suscripción del Acuerdo Marco por los presidentes de Chile, Colombia, México y Perú (Alianza del Pacífico, 2011). En 2014, los cuatro miembros firmaron el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, el cual entró en vigor desde mayo de 2016, desgravando inmediatamente el 92% de las partidas arancelarias y estableciendo plazos de desgravación para el 8% restante. Este instrumento profundiza los acuerdos bilaterales entre sus miembros con disposiciones que incluyen obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, facilitación del comercio, inversión, comercio electrónico, entre otros aspectos de última generación (Alianza del Pacífico, 2014).

Este mecanismo de integración tiene dos objetivos principales: a nivel interno, constituir un área de integración regional profunda caracterizada por la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas; a nivel externo, convertirse en una plataforma latinoamericana hacia el Asia Pacífico (Roldán, 2015). Con miras al cumplimiento de estos objetivos la Alianza ha contado con unos logros significativos entre sus miembros: la creación de una plataforma de integración de las bolsas de valores en el Mercado Integrado Latinoamericano (MILA); la creación del Consejo

Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP); la eliminación de visas; y la creación de una plataforma de movilidad académica, entre otros (Alianza del Pacífico, 2016). Así mismo, la Alianza ha desarrollado iniciativas para el crecimiento de las Pymes, entre las cuales cabe mencionar las macroruedas de negocios, foros de emprendimiento e innovación y la creación de un Fondo de Capital emprendedor (Atayde, 2017).

La Alianza del Pacífico cuenta con 52 Estados observadores con los cuales ha impulsado proyectos de cooperación en áreas prioritarias: facilitación del comercio, internacionalización de las Pymes, ciencia, tecnología e innovación, movimiento de personas y educación. Hasta el momento se han llevado a cabo 12 cumbres presidenciales de la Alianza. En la cumbre realizada en Cali el 30 de junio de 2017 se suscribió la Declaración de Cali, en la cual se aprobó la creación de la categoría de Estado Asociado para negociar acuerdos de libre comercio con terceros ampliando su esquema de integración de manera estratégica. Actualmente se encuentran en negociaciones con Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur para otorgarles la condición de Estado Asociado.

De acuerdo con los lineamientos aplicables a los Estados Asociados presentados por la Alianza del Pacífico, se entenderá por Estado Asociado a la Alianza del Pacífico “aquel Estado con el cual todas las partes del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico celebren y pongan en vigor un acuerdo vinculante de altos estándares en materia económico comercial, que contribuya a la consecución de los objetivos del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico.” En este sentido el documento también menciona que “Los términos de referencia de la negociación deberán tener en cuenta altos estándares en materia económico comercial que favorezcan la apertura y la integración de los mercados, incluyendo, pero no limitándose a, las siguientes materias: comercio de bienes, comercio de servicios e inversiones” (Alianza del Pacífico, 2017).

## **II. LA ALIANZA DEL PACÍFICO EN EL CONTEXTO DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN ASIA PACÍFICO**

Desde su establecimiento, la Alianza del Pacífico fue concebida con el objetivo de convertirse en una plataforma de integración económica y comercial con una proyección hacia la región Asia-Pacífico. Este es un objetivo de crucial importancia considerando la creciente relevancia de la región Asia Pacífico como eje gravitacional de la economía global y en especial debido al crecimiento de las relaciones comerciales del grupo con esa región del mundo. Las economías del Asia Pacífico, en particular las pertenecientes al Foro de Cooperación Económica (APEC), se han caracterizado también por su abierto compromiso con la negociación de acuerdos regionales, como puede verse en los años recientes con los importantes avances logrados en el marco de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN);

las negociaciones de diversos acuerdos bilaterales; así como aquellas emprendidas a nivel plurilateral como el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP) o la Asociación Económica Integral Regional (RCEP). La Alianza del Pacífico se suma a estas iniciativas, incluyendo a tres economías miembro de APEC (Chile, México y Perú) con Colombia, otra de las economías más abiertas de la región.

El CPTPP, anteriormente conocido como el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP) fue negociado desde marzo de 2010 por 12 economías del Pacífico (Canadá, México, Perú, Chile, Japón, Vietnam, Malasia, Brunei Darussalam, Singapur, Australia, Nueva Zelanda y Estados Unidos), quienes según cifras del 2015 tenían en conjunto un Producto Interno Bruto (PIB) de US\$ 27.428 miles de millones de dólares que equivale a cerca del 37% de la economía mundial y el 29% del comercio mundial (APEC Stats, 2017). Estas negociaciones llevaron a la firma del acuerdo en febrero de 2016 comenzando así su proceso de ratificación en cada uno de sus miembros, antes de poder entrar en vigor. Este acuerdo sufrió un importante revés, luego de que la administración Trump en Estados Unidos, se retirara en febrero de 2017, generando dudas sobre la posible continuación del acuerdo. No obstante, los 11 miembros restantes lograron renegociar y firmar un nuevo acuerdo para marzo de 2018, por lo cual actualmente el CPTPP se encuentra en proceso de ratificación y se espera que pueda entrar en vigor para 2019. Según cifras del Banco Mundial, el actual grupo de 11 economías tienen en conjunto un PIB de US\$10.151 miles de millones que equivale a cerca del 13,4% de la producción (World Bank, 2017). La dimensión de las economías involucradas y el alcance de sus negociaciones hacen que este acuerdo, una vez entre en vigor, se convierta en un referente para el comercio mundial.

El proceso del RCEP es más reciente, con negociaciones desde el 2012 y aún en curso. Este acuerdo incluye 16 economías de Asia Pacífico (los 10 miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, además de Australia, China, Corea del Sur, India, Japón y Nueva Zelanda). En el 2016 estas economías tenían un PIB de US\$23.758 miles de millones, es decir más del 30% de la economía mundial con una participación del 24% en los flujos de comercio mundial, además de cuantiosas inversiones (APEC Stats, 2017). Este acuerdo es menos ambicioso que el CPTPP en términos de su cobertura en algunos asuntos de nueva generación como el empleo y el medio ambiente, sin embargo, representaría un avance en la integración regional y generaría una serie de vínculos comerciales hasta ahora no formalizados en el marco de un acuerdo comercial, por ejemplo, entre Japón y China, dos de las economías más importantes del Asia Pacífico, con implicaciones regionales. Este acuerdo ha contado con 21 rondas de negociación y una cumbre realizada en noviembre de 2017, sin llegar aún a un texto definitivo acordado por todas las partes, debido principalmente a diferencias en la liberalización de aranceles, inversión extranjera y propiedad intelectual. El texto del acuerdo y los asuntos que se están negociando se mantienen confidenciales, pero se tiene conocimiento de los avances mediante las declaraciones conjuntas de los miembros.

Por su parte, la Alianza del Pacífico, conformada desde el 2011 por Chile, Colombia, México y Perú, contaba en 2016 con un PIB de US\$ 1.768 miles de millones, superiores al 2% de la economía mundial y con una participación en el 3,3% del comercio mundial (APEC Stats, 2017). Aunque de menores dimensiones que el CPTPP o RCEP, este mecanismo se encuentra más avanzado que los otros dos debido a que su protocolo comercial ya se encuentra en vigor desde julio de 2016, liberalizando una parte sustancial del comercio entre los miembros, además de lograr importantes avances en materia de liberalización del sector servicios, donde cabe destacar la integración de sus mercados financieros. Así mismo, esta asociación ha comenzado a dar pasos en su proyección hacia el Asia Pacífico, a través de una serie de iniciativas como el establecimiento de un Marco de Cooperación con ASEAN, la participación del grupo como bloque en APEC, así como los esfuerzos conjuntos que están haciendo en la región sus agencias de promoción de inversiones y turismo. El más reciente anuncio de la Alianza del Pacífico fue su invitación a Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur, todas ellas economías del Asia Pacífico para negociar su ingreso como miembros asociados.

El alcance del CPTPP y RCEP y su importancia para la región Asia Pacífico, el análisis de estos acuerdos y sus interrelaciones han sido abordados en diversos estudios. Desde una perspectiva comercial, diversos autores han analizado su impacto en los procesos de integración regional, donde se destacan los trabajos de Fergusson et al (2015), Aggarwal (2016), Estevadeordal y Talvi (2016) y Schott et al (2016). Desde el ámbito de sus implicaciones para las relaciones internacionales y la geopolítica regional sobresalen los trabajos de Wesley (2015) y Ravenhill (2016).

Algunos autores han incluso abordado la discusión sobre los efectos que los acuerdos comerciales en Asia Pacífico podrían tener en América Latina, en particular en los miembros de la Alianza del Pacífico. Sobresalen los análisis realizados por Sánchez (2014) sobre el TPP y el análisis de Pérez y Roldán (2015) quienes comparan los alcances de la Alianza del Pacífico respecto al TPP, RCEP y su potencial como camino hacia el Área de Libre Comercio del Asia Pacífico- FTAAP.

Las acciones de la Alianza del Pacífico con la invitación a los futuros miembros asociados a negociar acuerdos económicos de nueva generación con importantes compromisos en materia de acceso al mercado de bienes y servicios, así como en inversión extranjera, demuestran que los miembros de la Alianza del Pacífico mantienen su interés por promover la integración comercial a través del Pacífico. En este sentido, resulta de vital importancia comprender la situación actual de las relaciones comerciales de la Alianza del Pacífico con estos socios comerciales, sus flujos de inversión extranjera, y visualizar tanto las oportunidades, como los posibles desafíos inherentes al proceso de negociación, para el cual se iniciaron las negociaciones con la primera ronda en Lima, Perú llevada a cabo en septiembre de 2017.

Se acordaron 20 temas de interés de las partes, entre los que se incluyen acceso a mercado de bienes, servicios e inversión, compras públicas, entrada temporal de personas de negocios. Se han abordado también asuntos relativos a defensa comercial, reglas de origen, facilitación del comercio, obstáculos técnicos al comercio, mejora regulatoria, cooperación, medio ambiente, trabajo, competencia, empresas estatales, género, pymes y asuntos institucionales. La negociación de estos temas ha continuado durante la segunda ronda celebrada en Gold Coast en Australia a finales de enero de 2018 y la tercera ronda de negociaciones llevada a cabo en Santiago, Chile en marzo de 2018. En esta última ronda se ha invitado al sector privado para estar presente, dando particular importancia a sectores donde se busca armonización regulatoria como los alimentos y cosméticos.

En este sentido, resulta de vital importancia comprender la situación actual de las relaciones comerciales de la Alianza del Pacífico con estos socios comerciales, sus flujos de inversión extranjera y visualizar tanto las oportunidades, como los posibles desafíos inherentes a su proceso de negociación.

### **III. RELACIONES COMERCIALES ENTRE LA ALIANZA DEL PACÍFICO Y SUS FUTUROS MIEMBROS ASOCIADOS EN LA REGIÓN ASIA PACÍFICO (AUSTRALIA, CANADÁ, NUEVA ZELANDA Y SINGAPUR)**

El comercio internacional a nivel global ha experimentado una contracción en los años recientes debido a una serie de factores entre los cuales se encuentran la caída en los precios de las materias primas, la contracción de la demanda en China y, en meses recientes, las incertidumbres generadas ante los cambios en el gobierno de Estados Unidos. Como resultado de estos factores, durante el último año el comercio internacional a nivel global (como la suma de exportaciones e importaciones) sufrió una contracción cercana al 4%, aunque su reducción en términos de volumen fue mucho menor. Los países de la Alianza del Pacífico, pese a la entrada en vigor de su protocolo comercial en 2016, no han estado exentos de este fenómeno ya que entre ellos se encuentran importantes exportadores de materias primas como el cobre y el petróleo, dos de las materias primas con mayores fluctuaciones de sus precios en los mercados internacionales, además de contar con Estados Unidos y China como sus dos principales socios comerciales.

Según las cifras más recientes, las exportaciones de la Alianza del Pacífico alcanzaron los USD 559.551 millones en 2017, mientras que las importaciones USD 571.320 millones en este mismo año. Estos datos representan un incremento de 11,6% en sus exportaciones (una cifra inferior al promedio mundial) y un aumento de 8,4% en sus importaciones desde el mundo.

**Gráfico 1**  
**Exportaciones e importaciones de la Alianza del Pacífico al mundo, 2008-2017.**  
**(Cifras en millones de dólares)**



Fuente: Elaboración propia con base en ITC-Trademap (2017).

Como se explicó en la sección anterior, desde sus orígenes la Alianza del Pacífico ha querido dar un especial énfasis a sus relaciones con el Asia Pacífico. Dentro de esta región, los principales socios comerciales del grupo latinoamericano son China, Japón, Corea del Sur, India y Australia, los cuales ganaron un importante terreno como destino para las exportaciones regionales durante la década pasada, impulsados en gran parte por el boom de las materias primas, de las cuales son importantes mercados. Sin embargo, existe una relación prioritaria con ASEAN, un grupo al cual la Alianza del Pacífico ha querido dar especial atención, no sólo por los aprendizajes que puedan obtenerse de su proceso de integración, sino también por las posibilidades de fortalecer sus vínculos comerciales, inversión y cooperación sur-sur, por medio del establecimiento de un marco de cooperación con áreas prioritarias de trabajo.

Por esta misma razón, resulta interesante destacar el hecho que los cuatro países que han comenzado las negociaciones para convertirse en miembros asociados de la Alianza del Pacífico, sean todos ellos pertenecientes a la cuenca del Pacífico (Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur).

El comercio de la Alianza del Pacífico con este grupo de países ha tenido unas tendencias similares a las observadas con el resto del mundo. Según cifras del 2017, las exportaciones de la Alianza del Pacífico a los futuros asociados alcanzaron los US\$ 17.784 millones, mientras que las importaciones desde estos países fueron US\$ 15.181 millones. En ambos casos se observó un aumento respecto a las cifras del 2016. El aumento de las exportaciones fue del 10% mientras que la de las importaciones fue del 2,7%. Es importante además observar, que la Alianza del Pacífico mantiene un balance superavitario con los asociados desde el 2009, una situación contraria a la observada con otros países de la región Asia Pacífico, en particular China, Japón y Corea del Sur, con quienes el grupo latinoamericano tiene una balanza deficitaria.

**Gráfico 2**  
**Exportaciones e importaciones de la Alianza del Pacífico**  
**a los miembros asociados, 2008-2017**  
**(Cifras en millones de dólares)**



Fuente: Elaboración propia con base en ITC-Trademap (2017).

Puede observarse que el comercio exterior entre la Alianza del Pacífico y sus miembros asociados vivió un período de expansión hasta el 2012, año durante el cual las exportaciones del grupo latinoamericano a los futuros miembros rondaron los US\$ 19.996 millones y sus importaciones los US\$ 16.419 millones. Existen diversos factores que pueden explicar la expansión del comercio entre la Alianza del Pacífico, entre ellas, el aumento de los precios de las materias primas en los mercados internacionales, la negociación de acuerdos comerciales entre las partes, y en especial, por el descubrimiento de oportunidades comerciales a través del Pacífico que antes no habían sido exploradas. Sin embargo, como ya ha sido anotado, los flujos de comercio tuvieron una contracción en el período posterior a 2012, en parte por la caída de los precios de las materias primas, así como por un menor crecimiento de la demanda de los consumidores en los mercados asociados.

Teniendo en cuenta las fluctuaciones en los valores del comercio entre la Alianza del Pacífico y los futuros miembros asociados, en particular dadas por la caída de los precios de la materia prima, es pertinente hacer un análisis de estos flujos, no sólo desde la perspectiva de las cifras más recientes, sino a partir de un promedio de sus valores durante los últimos cinco años [período 2013-2017].

Dentro de los miembros de la Alianza del Pacífico, México fue el mayor exportador a los mercados de los miembros asociados. En México se originaron exportaciones por un valor promedio de US\$ 12.491 millones. El segundo exportador fue Perú con el 13%, seguido por Chile con 11% y Colombia sólo el 4%. Por su parte, el principal destino de las exportaciones del grupo latinoamericano fue Canadá cuyas compras



desde la Alianza del Pacífico promediaron US\$ 14.508 millones, equivalentes al 83% de las exportaciones del bloque al grupo de futuros miembros asociados. El segundo mercado fue Australia, destino del 11% de las exportaciones, seguido por Singapur con 6% y Nueva Zelanda con el 1% restante.

Se destaca el volumen del comercio existente entre México y Canadá, quienes son socios en el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA). Las exportaciones de México a Canadá promediaron los US\$ 10.696 millones de dólares. Otros flujos de comercio importantes ocurrieron entre Perú y Canadá; Chile y Canadá; y entre México y Australia.

**Tabla 1**  
**Exportaciones de la Alianza del Pacífico a los mercados**  
**de los miembros asociados.**  
**Promedio 2013-2017 (cifras en millones de dólares)**

	<b>Australia</b>	<b>Canadá</b>	<b>Nueva Zelanda</b>	<b>Singapur</b>	<b>Total</b>
Chile	533	1.239	72	82	1.926
Colombia	50	477	13	217	758
Mexico	1.051	10.696	105	676	12.491
Perú	172	2.096	27	33	2.327
	1.826	14.508	217	1.008	17.559

Fuente: Elaboración propia con base en ITC-Trademap (2017).

Es importante contar también con una mirada sectorial, para determinar cuáles productos de la Alianza del Pacífico han logrado ya una penetración importante en los mercados de los asociados. Las cifras para el año 2016 revelan que la maquinaria y los equipos electrónicos fue el sector de la Alianza del Pacífico cuyos productos lograron mayores exportaciones a los futuros asociados. Las exportaciones de la Alianza del Pacífico de maquinaria y equipos electrónicos totalizaron los US\$ 4.538 millones, equivalente al 28% de las exportaciones del grupo a los asociados. El segundo sector exportador fueron los equipos de transporte con el 23%, seguidos por misceláneos con 11%.

Estas cifras parecen mostrar una oferta con alto valor agregado por parte de la Alianza del Pacífico. Sin embargo, un análisis más detallado demuestra que es realmente la oferta mexicana la que cuenta con tales características. México fue el mayor exportador de la Alianza del Pacífico con un valor de US\$12.208 millones, liderados por sus exportaciones de maquinaria y equipos por US\$ 4.519 millones, seguido por los equipos de transporte con US\$ 3.638 millones.

El segundo exportador de la Alianza a los mercados de los futuros miembros asociados fue Perú con un valor de US\$ 2.006 millones. El sector líder en la exportación de Perú fueron las piedras y vidrio con un valor de US\$ 1.181 millones, seguido por los minerales con US\$ 206 millones. En el caso de Chile, las exportaciones al grupo de países asociados alcanzaron los US\$ 1.420 millones y el mayor sector exportador fueron los metales por US\$427 millones, seguido por los vegetales con US\$ 278 millones. Finalmente, Colombia sólo exportó US\$515 millones, compuestos principalmente por los vegetales con un valor de US\$ 227 millones y combustibles con US\$ 213 millones.

**Tabla 2**  
**Exportaciones de la Alianza del Pacífico a los mercados de los miembros asociados. Por sector en el 2016 (cifras en millones de dólares)**

	Chile	Colombia	México	Perú	Total	%
Todos los productos	1.420	515	12.208	2.006	16.149	
Animal	98	8	11	19	137	1%
Químicos	50	11	295	17	372	2%
Productos alimenticios	142	17	268	75	502	3%
Calzado	0	0	12	1	13	0%
Combustibles	0	213	287	0	500	3%
Pieles y cuero	0	3	13	10	26	0%
Maquinaria y electrónicos	8	3	4.519	8	4.538	28%
Metales	427	4	278	44	754	5%
Minerales	51	0	245	296	592	4%
Misceláneos	2	4	1.542	6	1.554	10%
Plástico y Caucho	15	6	205	2	228	1%
Piedra y vidrio	215	6	97	1.181	1.499	9%
Textiles y confecciones	2	7	181	58	248	2%
Equipos de transporte	5	1	3.638	0	3.644	23%
Vegetales	278	227	557	281	1.343	8%
Madera	127	1	61	7	196	1%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de World Bank (2017).

Desde la perspectiva de las importaciones, fue nuevamente México el país de la Alianza del Pacífico que tuvo una mayor interacción con los futuros miembros asociados. Las importaciones de México promediaron los US\$ 12.052 millones, equivalentes al 77% de las compras hechas por el grupo latinoamericano a los proveedores en cuestión. Los demás países de la Alianza del Pacífico tuvieron menores participaciones. Las importaciones de Chile fueron en promedio el 10% de las compras del grupo, mientras que las de Colombia sólo el 7% y Perú el 6% restante. Por su parte, dentro del grupo de miembros asociados, el mayor proveedor para la Alianza del Pacífico fue Canadá donde se originaron compras por US\$ 12.473 millones, equivalentes al 79% del total. El segundo proveedor fue Singapur con 10%, seguido por Australia con 7% y Nueva Zelanda 4%.

Así como en las exportaciones, sobresale también el valor de las importaciones realizadas por México desde Canadá por un valor de US\$ 9.852 millones. Otras relaciones importantes entre los países de la Alianza del Pacífico y los asociados incluyen las importaciones hechas por México desde Singapur; Chile y Perú desde Canadá; y México desde Australia.

**Tabla 3**  
**Importaciones de la Alianza del Pacífico**  
**desde los mercados de los miembros asociados.**  
**Promedio 2013-2017 (cifras en millones de dólares)**

	<b>Australia</b>	<b>Canadá</b>	<b>Nueva Zelanda</b>	<b>Singapur</b>	<b>Total</b>
Chile	337	994	113	80	1.523
Colombia	48	919	11	112	1.091
Mexico	508	9.852	358	1.334	12.052
Perú	128	708	94	69	999
	1.021	12.473	576	1.595	15.665

Fuente: Elaboración propia con base en ITC Trademap (2017).

Desde una perspectiva sectorial, se observa una tendencia muy similar a la ya analizada en las exportaciones. La Alianza del Pacífico realizó importaciones de maquinaria y los equipos electrónicos por un valor de US\$ 3.372 millones, equivalentes al 23% de las compras del grupo desde los miembros asociados. Los vegetales fueron el segundo renglón de importaciones con un valor de US\$ 1.935 millones equivalentes al 13% de las compras del grupo. El tercer sector con mayores importaciones fueron los metales con US\$ 1.818 millones, que corresponden al 12%.

Destaca que la maquinaria y los equipos electrónicos sean el sector con mayores exportaciones de la Alianza del Pacífico hacia los mercados asociados, así como el que cuenta con las mayores importaciones desde ese grupo de países. Un análisis de las cifras por país revela, sin embargo, que es de nuevo México el que cuenta con la mayoría de estas importaciones. Las importaciones de México de maquinaria y equipos electrónicos totalizaron US\$2.850 millones. El segundo sector importador de México desde asociados fueron los equipos de transporte con US\$1.627 millones.

Las importaciones de Chile desde los asociados están lideradas por los combustibles con US\$ 237 millones y la maquinaria y equipos electrónicos con US\$210 millones. El caso de Colombia las mayores importaciones corresponden a vegetales y químicos por valores de US\$298 y US\$172 millones, respectivamente. Por parte de Perú, el sector con mayores importaciones desde los futuros miembros asociados fueron nuevamente los vegetales con US\$395 millones y la maquinaria y equipos electrónicos por un valor de US\$157 millones.

**Tabla 4**  
**Importaciones de la Alianza del Pacífico a los mercados**  
**de los miembros asociados.**  
**Por sector en el año 2016 (cifras en millones de dólares)**

	Chile	Colombia	México	Perú	Total	%
Todos los productos	1.151	917	11.802	929	14.798	
Animal	70	18	637	66	791	5%
Químicos	171	172	812	102	1.258	8%
Productos alimenticios	20	14	232	31	296	2%
Calzado	0	0	1	0	2	0%
Combustibles	237	4	301	2	544	4%
Pieles y cuero	2	0	30	0	32	0%
Maquinaria y electrónicos	210	156	2.850	157	3.372	23%
Metales	43	33	1.711	30	1.818	12%
Minerales	39	2	108	3	152	1%
Miscelaneos	54	62	809	56	980	7%
Plástico y Caucho	73	65	1.079	41	1.258	8%
Piedra y vidrio	3	5	68	1	76	1%

Textiles y confecciones	10	8	153	4	175	1%
Equipos de transporte	44	23	1.627	7	1.701	11%
Vegetales	153	298	1.089	395	1.935	13%
Madera	23	58	293	32	406	3%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de World Bank (2017).

Ante el escenario de una negociación comercial con la Alianza del Pacífico, es importante no sólo caracterizar los flujos comerciales entre el grupo latinoamericano y cada uno de los socios, sino también identificar los sectores en los que estos países tienen una mayor protección vía aranceles. El análisis se hace inicialmente desde los World Tariff Profiles, a partir del arancel Nación Más Favorecida (NMF) para luego analizar el arancel efectivamente aplicado considerando que varios de estos países ya cuentan con acuerdos comerciales entre sí.

#### **IV. PANORAMA DE LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL ENTRE LOS MIEMBROS DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO: PERSPECTIVA DESDE LOS ARANCELES NMF Y LOS ACUERDOS COMERCIALES EXISTENTES.**

En esta sección se analizan las principales tendencias en términos de política comercial entre los miembros de la Alianza del Pacífico y sus futuros miembros asociados. La política comercial de los países es primero analizada desde una perspectiva global, a partir de sus perfiles arancelarios para identificar aquellos sectores cuya protección es prioritaria para los países analizados. De forma posterior, se hace una revisión de los ocho acuerdos comerciales existentes a la fecha entre los miembros de la Alianza del Pacífico y sus futuros miembros asociados. El análisis de estos acuerdos será de utilidad en la medida que éstos representan la base para las futuras negociaciones y sientan las bases sobre los posibles alcances de un acuerdo negociado de la Alianza del Pacífico como bloque con este grupo de economías.

Los países de la Alianza del Pacífico se caracterizan por contar con economías de mercado comprometidas con la desgravación arancelaria, no sólo en el ámbito multilateral, sino también a través de la negociación de acuerdos comerciales. Los cinco sectores con mayor protección entre los miembros de la Alianza del Pacífico son los productos lácteos con un arancel NMF promedio del 17,8%, seguidos por las confecciones 15,4%; los productos de origen animal 13,4%; azúcar y confitería 12,9%; bebidas y tabaco 12,8%. Por el contrario, los sectores menos protegidos en la Alianza del Pacífico incluyen el petróleo, la maquinaria no eléctrica, la industria química y los metales y minerales, todos ellos con aranceles promedio inferiores al 3%.

Estas cifras cambian una vez se hace el análisis por país. Respecto al sector lácteo por ejemplo se destacan los casos de Colombia y México cuyas protecciones del 43,5% y 21,7%, respectivamente contrastan con la situación del Perú cuyo arancel promedio es del 0%. De igual forma, en el caso de las confecciones donde son Colombia y México quienes aplican un mayor arancel, del 23,2% y 21,2%, respectivamente, mucho mayor a los aplicados por Chile y Perú.

Respecto a los futuros miembros asociados, Australia, Nueva Zelanda y Singapur se encuentran dentro de las economías más liberales en el mundo, con aranceles NMF por debajo del 2,5%. En el caso de Australia, los sectores con mayor protección son los equipos de transporte, las confecciones, los textiles, y los productos de cuero y calzado, todos ellos con aranceles promedio superiores al 4%. Por su parte, Nueva Zelanda protege su industria de confecciones con arancel promedio de 9,7%, sin embargo, para los demás sectores sus aranceles son bajos. De igual forma, la estructura arancelaria de Singapur refleja su naturaleza de puerto libre, en el cual sólo el sector de bebidas y tabaco tiene un arancel promedio de 1,6%. El caso de Canadá por otra parte es un poco más complejo debido a los altos niveles de protección a su actividad agroindustrial, en particular los lácteos donde tiene un arancel promedio del 248.9%, así como los productos de origen animal, los cereales y preparaciones de cereal, en los cuales Canadá aplica un arancel promedio del 20%.

**Tabla 5**  
**Perfiles arancelarios de los países de la Alianza del Pacífico**  
**y de los miembros asociados.**  
**(Arancel NMF promedio aplicado por sector en 2017)**

	CHL	COL	MEX	PER	AUS	CAN	NZL	SIN
Productos de origen animal	6.0	20.8	21.7	5.0	0.4	23.5	1.5	0.0
Productos lácteos	6.0	43.5	21.6	0.0	3.1	248.9	1.3	0.0
Frutas, verduras, plantas	6.0	12.7	15.8	3.9	1.4	3.3	1.1	0.0
Café y Té	6.0	12.8	20.8	4.5	1.0	10.4	2.3	0.0
Cereales y preparaciones	6.0	14.7	9.5	2.0	1.1	20.5	2.4	0.0
Semillas oleag. grasas y aceites	6.0	5.9	8.7	1.1	1.5	3.8	0.6	0.0

Azúcares y confitería	6.0	13.7	31.0	0.9	1.8	3.5	1.4	0.0
Bebidas y tabaco	6.0	14.1	25.7	5.2	3.5	3.8	3.1	1.6
Algodón	6.0	5.0	0.0	2.4	0.0	0.0	0.0	0.0
Otros productos agrícolas	6.0	9.4	6.6	0.5	0.3	2.9	0.7	0.0
Pescado y sus productos	6.0	14.2	15.5	0.1	0.0	0.9	0.4	0.0
Minerales y metales	6.0	2.4	2.8	0.8	2.7	1.0	1.8	0.0
Petróleo	6.0	2.7	0.1	0.0	0.0	0.9	0.5	0.0
Productos químicos	6.0	2.1	2.3	1.2	1.8	0.8	0.8	0.0
Madera, papel, etc.	6.0	5.5	4.5	2.7	3.3	0.9	1.3	0.0
Textiles	6.0	7.4	9.8	6.3	4.2	2.3	1.9	0.0
Confecciones	6.0	23.2	21.2	11.0	4.6	16.5	9.7	0.0
Cuero, calzado, etc.	6.0	7.8	6.0	2.7	4.1	3.8	3.1	0.0
Maquinaria no eléctrica	6.0	1.7	2.8	0.4	2.9	0.4	3.0	0.0
Maquinaria eléctrica	6.0	3.5	3.5	1.2	2.9	1.1	2.6	0.0
Equipo de transporte	5.4	7.6	8.5	0.9	4.8	5.7	3.2	0.0
Manufacturas, n.e.s.	6.0	6.6	5.1	2.8	1.3	2.5	1.7	0.0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WTO- World Tariff Profiles (2017).

De esta lectura se pueden identificar una serie de desafíos que eventualmente podrían surgir de la negociación. Puede observarse que Colombia y México del lado de la Alianza del Pacífico, y Canadá por el lado de los futuros miembros asociados, son economías que tienen altos niveles de protección en sus sectores agroindustriales. Colombia y México tendrán que sumar esfuerzos para lograr una buena negociación con Australia, Canadá y Nueva Zelanda, todos ellos productores de productos de orígenes animales y lácteos, en los cuales estas dos economías latinoamericanas tienen altos niveles de protección. Una situación similar podría ocurrir con productos industriales como las confecciones y los equipos de transporte, ambos con niveles de protección relativamente alta en Colombia y México, debido a su importancia en la estructura industrial y el empleo en ambos países. En los equipos de transporte existe un desafío potencial en la negociación con Canadá, sin embargo, este sector ya ha sido ampliamente desgravado en los acuerdos comerciales que los países de la Alianza del Pacífico tienen con este miembro asociado. No se esperan importantes desafíos en la negociación del acceso de las confecciones dado que ninguno de los asociados en es un productor.

Estas cifras están expresadas en función del arancel NMF aplicado por los países, sin embargo, no reflejan los acuerdos comerciales existentes entre los miembros de la Alianza del Pacífico y los futuros miembros asociados. Estos acuerdos y sus alcances en los asuntos relativos al acceso a mercados, servicios e inversiones serán descritos a continuación.

Los miembros de la Alianza del Pacífico ya contaban con una extensa red de acuerdos comerciales entre ellos, compuesta tanto por acuerdos plurilaterales como la Comunidad Andina de Naciones (CAN) a través de la cual se liberaliza comercio entre Colombia y Perú, como de acuerdos bilaterales entre los demás miembros. La existencia de estos acuerdos facilitó la negociación del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco, que cumple las funciones de acuerdo comercial entre los países de la Alianza del Pacífico, al punto que al momento de su entrada en vigor en 2016, cerca del 92% del comercio al interior del grupo ya se encontraba exento de aranceles. Según Pérez y Roldán (2015), la negociación del acuerdo comercial de la Alianza Comercial de la Alianza del Pacífico, no sólo creó un acuerdo sombrilla bajo el cual se rigen las relaciones comerciales de todos los miembros bajo un mismo conjunto de reglas, sino que profundizó los compromisos en algunas áreas como servicios, inversión y facilitación del comercio y sentó las bases para que luego se incluyeran una serie de asuntos de naturaleza OMC plus en áreas como la propiedad intelectual, negociada en las rondas subsecuentes al establecimiento de Protocolo Adicional al Acuerdo Marco.

Los acuerdos comerciales han sido un elemento clave en la política comercial de los países de la Alianza del Pacífico. Esto se hace explícito en la relación con los futuros miembros asociados, con los cuales existen a la fecha ocho acuerdos de libre comercio.



Chile, quien ha sido uno de los precursores en América Latina del acercamiento con Asia Pacífico, cuenta con acuerdos comerciales con Australia (en vigor desde 2009), Canadá (1997), y es miembro del Acuerdo de Asociación Económica (P4) con Nueva Zelanda y Singapur (2006). Por su parte, Colombia cuenta con un acuerdo comercial con Canadá (en vigor desde 2011). De igual forma, México cuenta solo con el acuerdo con Canadá en el marco del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) (en vigor desde 1994). Finalmente, Perú, quien también cuenta con una importante red de acuerdos con Asia Pacífico, tiene acuerdos comerciales con Canadá (en vigor desde 2009) y con Singapur (2009).

En los asuntos relativos al acceso a mercados, todos estos acuerdos pueden ser considerados profundos en la medida en que lograron desgravar sustancialmente todo el comercio, con coberturas iniciales superiores al 85%, y plazos de desgravaciones para el comercio restante a plazos razonables y con pocas exclusiones (algunos productos agrícolas o artículos usados). Estos altos compromisos de desgravación arancelaria se ven reflejados en los aranceles promedio aplicados por estos países, en ningún caso superiores al 0,5%, entre quienes ya han negociado.

**Tabla 6**  
**Arancel efectivamente aplicado (incluidos aranceles preferenciales) entre la Alianza del Pacífico y los futuros miembros asociados.**

	<b>Australia</b>	<b>Canadá</b>	<b>Nueva Zelanda</b>	<b>Singapur</b>
Chile	Acuerdo en vigor desde 2009.  Desgravación total en todos los sectores.	Acuerdo en vigor desde 1997.  Arancel promedio del 0,5%. Sectores que aún tiene protección incluyen productos de origen animal (3,7%) y manufacturas de alimentos (3,0%)	Acuerdo en vigor desde 2006.  Desgravación total en todos los sectores.	Acuerdo en vigor desde 2006.  Desgravación total en todos los sectores.

Colombia	<p>No tienen acuerdo.</p> <p>Arancel promedio de 3,3%. Mayores niveles de protección a Textiles y confecciones (5,0%); pieles y cuero (4,7%); y equipos de transporte (4,2%)</p>	<p>Acuerdo en vigor desde el 2011.</p> <p>Arancel promedio del 0,5%. Sectores que aún mantienen protección incluyen manufacturas de alimentos (4,2%); y Químicos (1,1%)</p>	<p>No tienen acuerdo.</p> <p>Arancel promedio de 4,2%. Mayores niveles de protección para textiles y confecciones (8,6%); calzado (6,8%); equipos de transporte (4,3%).</p>	<p>No tienen acuerdo.</p> <p>En su condición de puerto libre Singapur no cobra aranceles. El Arancel aplicado por Colombia es NMF promedio 6,6%.</p>
México	<p>No tienen acuerdo.</p> <p>Arancel promedio de 3,4%. Mayores niveles de protección para Plástico y Caucho (4,8%); Textil y confección (4,7%); y metales (4,5%)</p>	<p>Acuerdo en vigor desde 1994.</p> <p>Arancel promedio 0,3%. Sectores que mantienen protección incluyen los productos de origen animal (7,1%) y las manufacturas de alimentos (3,5%)</p>	<p>No tienen acuerdo.</p> <p>Arancel promedio de 3,1%. Mayores niveles de protección para textil y confección (7,3%); calzado (5,8%); y pieles y cuero (3,8%).</p>	<p>No tienen acuerdo.</p> <p>En su condición de puerto libre Singapur no cobra aranceles. El Arancel aplicado por México es NMF promedio 7,0%.</p>
Perú	<p>No tienen acuerdo.</p> <p>Arancel promedio de 3,2%. Mayores niveles de protección para Piedra y Vidrio (4,6%); Madera (4,4%); y Textil y Confección (4,4%).</p>	<p>Acuerdo en vigor desde 2009.</p> <p>Arancel promedio 0,5%. Sectores que mantienen protección incluyen manufacturas de alimentos (3,7%); y químicos (1,8%).</p>	<p>No tienen acuerdo.</p> <p>Arancel promedio 4,2%. Mayores niveles de protección para Textil y confección (8,3%); calzado (7,8%); y plástico y caucho (3,5%).</p>	<p>Acuerdo en vigor desde 2009.</p> <p>Desgravación total en todos los sectores.</p>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de World Bank (2017).

En materia de servicios, la mayoría de estos acuerdos tienen un alcance moderado, ya que mantienen algunas restricciones en sectores clave como las telecomunicaciones, el transporte y los servicios financieros, sin embargo, tienen amplias disposiciones en otros asuntos de interés como la prestación de servicios profesionales y facilitan la movilidad de los viajeros de negocios. Los acuerdos cuentan también con capítulos que incluyen disposiciones sustantivas en materia de inversión extranjera. Incluso el P4 (del cual hacen parte Chile, Nueva Zelanda y Singapur) que en su texto oficial no tiene un capítulo de inversiones, sentó las bases para que el asunto fuera incluido en negociaciones posteriores, como efectivamente ocurrió entre sus miembros. La mayor parte de estos acuerdos, en especial los negociados por Canadá incluyen también una serie de asuntos de nueva generación como asuntos de competencia, compras públicas, facilitación del comercio, e incluso disposiciones en materia de empleo y protección al medio ambiente en algunos casos.

## **V. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DE LOS FUTUROS MIEMBROS ASOCIADOS EN LA ALIANZA DEL PACÍFICO COMO UN POSIBLE CATALIZADOR PARA LA CONSOLIDACIÓN DE CADENAS GLOBALES DE VALOR**

Los futuros miembros asociados cuentan con una posición importante dentro de los mayores inversionistas en el mundo, en especial Canadá y Singapur, quienes según cifras reportadas por la UNCTAD en 2016 se encontraban dentro de los 20 mayores inversionistas en el mundo. Según las cifras para el período 2012-2016, los flujos de inversiones de Canadá hacia el mundo, promediaron los US\$ 62.630 millones, mientras que los de Singapur promediaron US\$ 34.100 millones. Las inversiones de los otros candidatos a miembros asociados fueron menores. Los flujos de inversiones de Australia hacia el extranjero promediaron US\$ 2.796 millones, mientras que los de Nueva Zelanda han sido mucho más modestos, promediando sólo US\$ 123 millones.

Por su parte, los países de la Alianza del Pacífico son importantes receptores de inversión extranjera. Durante el período 2012-2016 el grupo recibió en promedio US\$ 18.361 millones, un monto considerable en comparación con el resto de América Latina y el Caribe. México fue el mayor receptor con flujos que promediaron US\$ 31.205 millones. El segundo destino fue Chile, quien recibió flujos de inversión extranjera por un promedio de US\$ 19.459 millones durante el período en cuestión. La inversión extranjera recibida por Colombia no fue menos importante promediando US\$ 14.547 millones. Finalmente, en Perú, este promedio fue de US\$ 8.233 millones, una cifra considerable considerando el tamaño de la economía de este país.

Los montos de los flujos de inversiones de los futuros miembros asociados hacia el mundo sin duda los hace atractivos como socios para la Alianza del Pacífico y por ende el interés por negociar acuerdos económicos que contengan capítulos con cláusulas sustantivas de inversión extranjera. Es importante mencionar que, a la fecha, las inversiones de estos país en la Alianza del Pacífico son aún incipientes,

salvo el caso de Canadá quien cuenta con importantes inversiones en México en virtud de los encadenamientos productivos ya existentes entre ambos países en virtud de la estrecha relación comercial que ya tienen en el NAFTA.

Dentro de los futuros miembros asociados, fue Canadá quien realizó mayores inversiones en la Alianza del Pacífico por un valor promedio de US\$ 2.843,1 millones, sin embargo, como ya había sido mencionado, una parte sustancial de estos fondos se dirigieron a México, donde esta economía del norte hizo inversiones por un valor promedio de US\$ 2.422,8 millones y en menor proporción hacia Colombia donde Canadá invirtió US\$ 339 millones en promedio durante los años analizados.

Australia fue el segundo socio inversionista en la Alianza del Pacífico con un monto promedio de US\$ 296,2 millones, una cifra mucho menor a la de Canadá. Una parte importante de la inversión de Australia estuvo concentrada en México, hacia donde invirtió US\$ 199,1 millones en promedio. Las inversiones de Singapur en el grupo latinoamericano promediaron US\$ 149.1 millones y estuvieron concentradas principalmente en México, donde la nación del Sudeste Asiático invirtió US\$ 81.6 millones. Finalmente, así como en las cifras globales, la inversión de Nueva Zelanda en la Alianza del Pacífico fue la de menor monto promediando US\$ 63.8 millones. La mayor proporción de esta inversión estuvo enfocada en Chile con un monto promedio de US\$50.2 millones. Pese a que Nueva Zelanda es el socio con menores inversiones en la Alianza del Pacífico, vale la pena destacar que sus inversiones en la región han representado en algunos años más del 50% de sus inversiones en todo el mundo. En otras palabras, la Alianza del Pacífico es un destino prioritario dentro de la estrategia de inversión de Nueva Zelanda.

**Tabla 7**

**Flujos de inversión extranjera de los futuros miembros asociados hacia los países de la Alianza del Pacífico. Promedio 2012-2016 (cifras en millones de dólares).**

	<b>Australia</b>	<b>Canadá</b>	<b>Nueva Zelanda</b>	<b>Singapur</b>	<b>Total</b>
Chile	77,0	82,8	50,2	2,7	212.7
Colombia	20,0	339,0	0	26,8	358.8
México	199,1	2.422,8	13,6	81,6	2.717.1
Perú	0.1	1,5	0	38,0	39.6
	296,2	2.843,1	63.8	149.1	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UNCTAD World Investment Report (2017) y estadísticas de inversión extranjera directa de los Bancos centrales de países de la Alianza del Pacífico.

Una revisión por sectores de los flujos de inversión de los futuros miembros asociados revela algunas tendencias interesantes. El análisis se concentra en las inversiones de Australia, Nueva Zelanda y Singapur debido a como se demostró en la sección anterior, las inversiones de Canadá ya tienen un mayor posicionamiento en la región y están enfocadas principalmente al sector de minería y energía. Las inversiones de Australia, Nueva Zelanda y Singapur pueden clasificarse en cuatro categorías: inversiones sector manufacturero; energía y minería; servicios de negocios; y finalmente en la construcción o compra de proyectos de construcción de propiedad raíz.

Según los datos registrados en Fdi Markets de Financial Times (2017) para el período 2012-2016, se destacan casos en el sector manufacturero de empresas de Singapur como Flextronics con inversiones para la manufactura de equipos electrónicos y dispositivos médicos en México. Este es también el caso de Fisher & Paykel quien ha establecido una planta de producción y distribución de dispositivos en México. Dentro de las inversiones en minería y energía se destaca el caso de Keppel Offshore & Marine de Singapur para la exploración y extracción de petróleo en México.

El mayor número de casos de inversión, aunque no necesariamente los de mayor cuantía, se han concentrado en el establecimiento de oficinas regionales de representación o de prestación de servicios de negocios y logística. Dentro de las inversiones de Australia se destacan las inversiones de firmas como JK Tech, BMP, TSG Consulting en Chile; así como los de las firmas TNA y QBE insurance en México y de la firma Sinclair Knight Merz en Perú. Las principales inversiones de Singapur incluyen APL Logistics y SCCP ambas en México. Finalmente, dentro de las inversiones de Nueva Zelanda realizadas durante este período sobresale la realizado por ARANZ Geo en Chile. Dentro de los registros de inversiones en construcción de propiedad raíz pueden mencionarse los casos de DTZ-UGL de Australia en México y Garcha Hotels de Singapur en Chile.

Es interesante observar que estos países han hecho inversiones importantes en otros países de América Latina, lo que puede interpretarse como un potencial para los países de la Alianza del Pacífico. Australia ha hecho cuantiosas inversiones en los sectores de minería y energía en Brasil, Argentina y Trinidad y Tobago. Las firmas australianas tienen también una presencia importante en los servicios para los negocios y en la construcción de propiedad raíz en Brasil. Las empresas de Singapur por su parte tienen importantes inversiones en la producción de alimentos de Brasil y Uruguay, así como en los servicios financieros en Brasil, servicios de logística en Panamá y en la construcción de complejos hoteleros en Cuba; todos sectores de interés para la Alianza del Pacífico.

Los países de la Alianza del Pacífico, en particular México y Chile cuentan también con inversiones en los futuros miembros asociados, sin embargo, estas tampoco representan cuantías significativas. Ahora bien, los flujos de inversión extranjera

son importantes, en especial cuando están destinados al sector productivo, debido al potencial que tienen para generar encadenamientos productivos. En este sentido, resultará fundamental para la Alianza del Pacífico generar condiciones para que se intensifiquen las inversiones en sectores en los cuales ya existe un cierto grado de comercio intraindustrial. Algunos de estos sectores son los equipos de transporte y la maquinaria y equipos electrónicos, dentro de los cuales, como pudo observarse en la sección anterior, la Alianza del Pacífico es tanto una importante exportadora como importadora de los futuros miembros asociados.

## **VI. CONCLUSIONES**

En sus pocos años de existencia la Alianza del Pacífico ha logrado consolidarse como uno de los mecanismos regionales más exitosos en América Latina, no sólo por su rápido desarrollo, sino también por su ambiciosa agenda que va más allá de la liberalización comercial, para avanzar también en materia de servicios, inversión extranjera y los mercados de capitales y, en especial, por su logros en materia de cooperación en áreas como el apoyo a la pequeñas y medianas empresas, la movilidad académica y de turistas, e incluso en la creación de plataformas comunes para la promoción de la región. La similitud de las políticas económicas de sus miembros han sido un elemento instrumental para lograr estos avances, pero también lo ha sido el hecho de que ya existían una serie de acuerdos comerciales que vinculan a sus miembros y que allanaron el camino para la negociación del protocolo comercial de la Alianza del Pacífico y su posterior entrada en vigor.

La apuesta para la expansión de la Alianza del Pacífico a través de la figura de Estados Asociados, parte de un precepto similar. Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur, son cuatro de las economías más liberales del Asia Pacífico, con diversos acuerdos comerciales con sus socios regionales, incluso los miembros de la Alianza del Pacífico. En la actualidad existen ocho acuerdos comerciales entre los futuros miembros asociados y la Alianza del Pacífico, liberalizando una parte importante del comercio entre ellos, e incluso abordando asuntos relativos a los servicios, la inversión extranjera y una serie de asuntos de nueva generación. Se espera que estos acuerdos sean la base para la negociación de un acuerdo comercial entre la Alianza del Pacífico como bloque, con cada uno de estos países, lo cual constituye una condición esencial para el perfeccionamiento de su participación en la Alianza del Pacífico como Miembros Asociados.

La negociación de estos acuerdos económicos será importante para la Alianza del Pacífico desde las perspectivas del comercio, la inversión y la cooperación. La Alianza del Pacífico tiene un superávit comercial con sus futuros miembros asociados, impulsado por importantes exportaciones de productos de valor agregado como

maquinaria y equipos electrónicos, y equipos de transporte desde México, así como una serie de productos mineros y alimentos desde los demás países miembros del grupo. La Alianza del Pacífico es al mismo tiempo una importante importadora de productos pertenecientes al sector de maquinaria y equipos electrónicos y vehículos de transporte, lo cual podría ser la base para un comercio intra-industrial y la creación de cadenas globales de valor entre ambas. La inversión extranjera de los futuros miembros asociados será fundamental para articular dichas cadenas globales de valor, en especial si se considera que países como Canadá y Singapur ya se encuentran dentro de los mayores inversionistas a nivel global, y Australia y Nueva Zelanda ya cuentan con inversiones estratégicas en la región.

En materia de acceso a mercados será interesante para los países de la Alianza del Pacífico poder negociar en bloque por primera vez. En primera instancia se pensaría que la composición industrial de las exportaciones mexicanas que contrasta con la oferta de los demás países de la Alianza del Pacífico podría representar un obstáculo en las negociaciones, sin embargo, una revisión de los sectores como mayores aranceles demuestran que por el contrario hay potencial para que México sume esfuerzos con sus compañeros en la Alianza del Pacífico para lograr condiciones favorables en sectores como los alimentos, en especial los productos de origen animal, los lácteos y las manufacturas de alimentos, e incluso en sectores como los textiles y confecciones que se encuentran dentro de los más protegidos en toda la región, incluidos los futuros miembros asociados.

Deberán generarse condiciones para que la inversión extranjera sea canalizada hacia sectores productivos que son los que tienen mayor capacidad de generar encadenamientos productivos, en especial aquellos que ya cuentan con una base productiva en la región. Existen ya casos de inversiones en el sector de maquinaria y equipos electrónicos de los futuros miembros asociados, pero será necesario poder escalarlos en montos y cobertura geográfica. Para la consolidación de estas cadenas globales de valor será también fundamental que una parte sustancial de la inversión y, en especial, de la cooperación económica ofrecida por los futuros miembros asociados, sea canalizada hacia la construcción y modernización de la infraestructura en la Alianza del Pacífico.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aggarwal, V. (2016). Mega-FTAs and the Trade-Security Nexus: The Trans-Pacific Partnership (TPP) and Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP). *Asia Pacific Issues*, No. 123: 1-8.

Alianza del Pacífico. (2011). Declaración presidencial sobre la Alianza del Pacífico (I Cumbre. Declaración de Lima). Recuperado de: [http://alianzapacifico.net/documents/AP\\_Declaracion\\_Lima\\_I\\_Cumbre.pdf](http://alianzapacifico.net/documents/AP_Declaracion_Lima_I_Cumbre.pdf).

Alianza del Pacífico. (2014). Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico. Recuperado de: [http://alianzapacifico.net/documents/2014/PROTOCOLO\\_COMPLETO.pdf](http://alianzapacifico.net/documents/2014/PROTOCOLO_COMPLETO.pdf).

Alianza del Pacífico (2016), Alianza del Pacífico y ASEAN adoptaron en Nueva York un amplio marco de trabajo para la cooperación. Recuperado de: <https://alianzapacifico.net/alianza-del-pacifico-y-asean-adoptaron-hoy-en-nueva-york-un-amplio-marco-de-trabajo-para-la-cooperacion/>.

Alianza del Pacífico (2017). Anexo de lineamientos aplicables a los estados asociados. Recuperado de: <https://alianzapacifico.net/wp-content/uploads/2017/06/ANEXO-LINEAMIENTOSESTADO-ASOCIADO-2.pdf>.

Asia Pacific Economic Cooperation (2017). APEC Stats Database. Recuperado de: <http://statistics.apec.org/>.

Atayde, S. (2017). Alianza del Pacífico: avances y oportunidades hacia un modelo de integración regional, *Revista Puentes*, Vol. 18(2).

Estevadeordal, A, y Talvi, E. (2016). Towards a New Trans-Pacific Partnership. (Policy Brief Brookings) Recuperado de: [https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/07/TAP\\_Version-Final\\_April-8-2016.pdf](https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/07/TAP_Version-Final_April-8-2016.pdf).

Fergusson, I.F., McMinimy, M.A. y Williams, B.R. (2015). The Trans-Pacific Partnership (TPP) Negotiations and Issues for Congress. (Working paper) Recuperado de Congressional Research Service: <https://fas.org/sgp/crs/row/R42694.pdf>

Financial Times. (2017). FDI Markets online database. Recuperado de: <https://www.fdimarkets.com/>

International Trade Center. (2017). Trademap database. Recuperado de: <http://www.trademap.org/Index.aspx>



Pérez, C; Uribe-Jaramillo, M. T; Roldán, A; García, J. B; Kuwayama, M y Scollay, R (2018). La Alianza del Pacífico en los nuevos escenarios de integración en Asia Pacífico. Medellín: Editorial EAFIT.

Pérez, C. and Roldán, A. (2015). Is the Pacific Alliance a Potential Pathway to the FTAAP? *Philippine Journal of Development*, Vol. 41-42.

Ravenhill, J. (2016). The political economy of the Trans-Pacific Partnership: a '21st Century' trade agreement? *New Political Economy*, Vol.22(5): 573-594.

Roldán, A (2015). La Alianza del Pacífico: plataforma de integración regional con proyección al Asia Pacífico. Medellín: Fondo editorial Universidad EAFIT.

Sánchez, Y. (2014). El Acuerdo de Asociación Transpacífico y sus implicaciones para América Latina. *Revista Cubana de Economía y Sociedad*, no. 3.

Schott, J., Cimino-Isaacs, C. y Jung, E. (2016). Implications of the Trans-Pacific Partnership for the World Trading System. (Policy brief 16-8). Recuperado de: <https://piie.com/publications/policy-briefs/implications-trans-pacific-partnership-world-trading-system>.

UNCTAD. (2017). World Investment Report 2017. Recuperado de: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf)

Wesley, M. (2015) Trade agreements and strategic rivalry in Asia. *Australian Journal of International Affairs*, 69(5): 479-495.

World Bank. (2017). World Integrated Trade Solution database. Recuperado de: <http://wits.worldbank.org/>

World Trade Organization. (2017). World Tariff Profiles 2017. Recuperado de: [https://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/world\\_tariff\\_profiles17\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_tariff_profiles17_e.htm).