

El regionalismo abierto de la Alianza del Pacífico: relaciones estratégicas entre Latinoamérica y el mercado asiático.*

Fecha de recepción: 3 de mayo de 2016

Fecha de aprobación: 30 de Septiembre de 2016

Para citar este artículo: Ramírez-Montañez, J., González-Sarmiento, G. (2016). "El regionalismo abierto de la Alianza del Pacífico: relaciones estratégicas entre Latinoamérica y el mercado asiático". In *Vestigium Ire*. Vol. 10-2, p.p 12-31.

Julio Ramírez Montañez ¹- Gustavo González Sarmiento ²

Resumen

El propósito central de este documento es presentar los aspectos más relevantes del acuerdo de integración económica regional más ambicioso y con mejores proyecciones en América Latina, como lo es el emprendido entre México, Perú, Chile y Colombia en el marco del tratado de la Alianza del Pacífico. Estos cuatro países conocidos como los Pumas del Pacífico a lo largo de la costa occidental de América Latina han dado grandes pasos en los últimos años y están a punto de emerger como líderes regionales. La tesis central de este artículo está centrada en plantear que la importancia geoestratégica de la *Alianza del Pacífico* radica la posibilidad de ser puente de América Latina con el Asia-Pacífico mediante la implementación de encadenamientos productivos que surjan de la generación y consolidación de las relaciones dentro del sector privado, con el objeto de generar productos de mayor valor agregado y más competitivos.

Palabras Claves:

Regionalismo Abierto, Alianza del Pacífico; Relaciones Estratégicas; Integración Económica Regional.

Abstract:

The main purpose of this document is to present the most relevant aspects of the the most ambitious and with best projections in Latin America agreement of regional economic integration , as the undertaken between Mexico, Peru, Chile and Colombia under the Treaty of Pacific Alliance.

These four countries known as the Pacific Pumas along the west coast of Latin America have made great strides in recent years and are poised to emerge as regional leaders. The central thesis of this article is focused on stating that the geostrategic importance of the Pacific Alliance is the possibility to be a bridge between Latin America and the Asia-Pacific region through the implementation of productive networks that arise from the creation and consolidation of relations within the private sector, in order to generate products with higher added value and more competitive. with the Asia Pacific through the implementation of production chains that emerge from the generation and consolidation of relations within the private sector, with the aim of generating value added products and more competitive.

Key Words:

Open Regionalism, Pacific Alliance, Strategic Relations, Economic integration.

12



.....
1 Magister en Relaciones Internacionales, Profesional en Relaciones Internacionales. Docente Facultad de Administración de Negocios Internacionales. Director del Grupo de Investigación GRICANI. Director de Investigación Escuela de Economía Administración y Negocios Universidad Pontificia Bolivariana Seccional Bucaramanga. Bucaramanga, Santander, Colombia. A.E.

2 Especialista en Planeación y Administración del Desarrollo Regional. Trabajador Social. Investigador del Grupo de Investigación por la Integración y la Globalización de los Negocios. Facultad de Negocios Universidad Santo Tomas Sede Bucaramanga. Bucaramanga, Santander, Colombia. A.E.

Résumé:

Le but principal de ce document est de présenter les aspects les plus pertinents de la convention d'intégration économique régionale ayant l'une des meilleures projections en Amérique latine, comme c'est la création économique entre le Mexique, le Pérou, le Chili et la Colombie dans le cadre du Traité d'Alliance Pacifique. Ces quatre pays connus comme les Pumas du Pacifique ont fait de grands progrès ces dernières années tout au long de la côte ouest de l'Amérique latine et ils sont sur le point d'émerger comme des dirigeants régionaux. La thèse centrale de cet article propose l'importance géostratégique de l'Alliance du Pacifique où réside la possibilité d'être un pont entre l'Amérique latine et la région Asie-Pacifique grâce à la mise en œuvre des chaînes de production résultant de la création et la consolidation des relations au sein de le secteur privé, afin de concevoir des produits d'une valeur ajoutée plus élevée et plus compétitive.

Mots-clés:

Alliance du Pacifique, chaînes productives, L'intégration économique, Régionalisme ouvert, Pumas du Pacifique.

Resumo:

O principal objetivo deste documento é apresentar os aspectos mais relevantes do Acordo de integração econômica regional mais ambicioso e melhores projeções na América Latina, uma vez que é realizada entre o México, Peru, Chile e Colômbia sob o Tratado de Aliança Pacífico. Estes quatro países conhecidos como os Pumas do Pacífico ao longo da costa oeste da América Latina têm feito grandes progressos nos últimos anos e estão prestes a emergir

como líderes regionais. A tese central deste artigo é focado em aumentar a importância geoestratégica da Aliança do Pacífico têm o potencial de ser uma ponte entre a América Latina e na região Ásia-Pacífico, através da implementação de cadeias produtivas decorrentes da criação e consolidação das relações dentro o setor privado, a fim de gerar maior valor agregado e mais competitivo.

Palavras Chave:

Regionalismo Aberto, Aliança do Pacífico, Relações Estratégicas, Integração Econômica.

Introducción

Una notable tendencia de la economía internacional en los últimos años ha sido el movimiento acelerado hacia la integración económica regional. La integración económica regional se refiere a acuerdos entre países de una zona geográfica para suprimir las barreras arancelarias y no arancelarias entre los Estados miembros. Desde la década de los años noventa, con la consolidación del fenómeno de la globalización y el surgimiento de un nuevo ordenamiento político, económico y comercial en el plano internacional, les ha exigido a los Estados abrir el mayor número de mercados a las exportaciones, así como buscar espacios geopolíticos y económicos adecuados para su posicionamiento internacional.

La búsqueda de beneficios económicos ha incitado en los últimos años a crear regiones o mercados multinacionales mediante la reducción de barreras comerciales y arancelarias. En la actualidad, el mundo se encuentra dividido en bloques económicos regionales en donde sobresalen por su importancia la Unión Europea, el ASEAN, el NAFTA, el Foro APEC y los recientes Acuerdos Transpacífico (TPP).



En América se han desarrollado tendencias semejantes hacia la integración regional. Argentina, Brasil, Paraguay, y Uruguay implementaron el Mercado Común del Sur (*MERCOSUR*) para reducir las barreras entre los miembros. También hay integración regional en Centroamérica (*CAFTA*), en la región andina de Suramérica (*CAN*) y más recientemente la integración entre México, Perú, Chile y Colombia en el marco del acuerdo comercial conocido como la Alianza del Pacífico.

Estos países han recibido la denominación de *Los Pumas del Pacífico* al compararlos con este felino, el cual es considerado un animal fuerte, rápido, ágil, ligero y sigiloso. Comparación válida con los países que han emprendido el proceso de integración económico-comercial más dinámico que América Latina ha presentado en mucho tiempo, no solo en la búsqueda por lograr que los Estados miembros se integren profundamente en miras de mercados internacionales, sino también para consolidar productos de mejor calidad, mayor valor agregado y a menor costo.

Este proceso de integración busca convertirse en una plataforma de articulación política, de integración económica y comercial, y de proyección al mundo, con especial énfasis en la región *Asia-Pacífico*. Bajo esta premisa, la Alianza no sólo orienta sus esfuerzos de proyección hacia los mercados internacionales de otras regiones, sino también al interior del bloque y, en general, de la región latinoamericana, con el fin de diversificar sus exportaciones.

En ese sentido cabe destacar la importante labor cumplida bajo el liderazgo de las entidades de promoción, *ProChile*, *Pro Colombia*,

Pro México y *Pro Perú*, las cuales han fomentado la innovación y el emprendimiento en los cuatro países miembros con el fin de identificar potenciales encadenamientos productivos en sectores estratégicos, realizando una labor conjunta con el sector privado de la Alianza del Pacífico, con el objeto de generar productos de mayor valor agregado y más competitivos.

Los Pumas, articulados en la Alianza del Pacífico, tienen la oportunidad de convertirse en líderes regionales con el banderín de la integración latinoamericana. Estos países tienen la oportunidad de unirse a la comunidad transpacífica del siglo XXI, que combina la experiencia y los conocimientos de Estados del Sudeste Asiático con el potencial de crecimiento en otros mercados. En un mundo que podría presenciar un mayor regionalismo, los Pumas tienen la oportunidad de convertirse en los socios estratégicos de Japón, China y Corea del Sur en América.

Hoy es posible afirmar que la Alianza atrae el interés de otros países que se han adherido como Estados Observadores, para trabajar en temas estratégicos. Tal es el caso de Australia, Japón, China, Corea del Sur, Singapur o Nueva Zelanda; los cuales juegan un doble papel, pues son observadores de la *Alianza del Pacífico* pero a su vez son miembros del Foro APEC

Metodología:

El presente artículo es resultado del proyecto de investigación interinstitucional titulado *Dinámica relativa del Comercio Intrarregional de los Países de la Alianza del Pacífico*, desarrollado por los autores de este artículo. Este estudio se desarrolló teniendo en cuenta aspectos exploratorios y descriptivos. Exploratorios por cuanto se requirió

obtener datos sobre la dinámica comercial de México, Chile y Perú en su experiencia en los sectores autopartes y metalmecánico. Es de igual modo descriptivo porque integra el conjunto de indicadores para determinar la dinámica relativa del comercio intrarregional.

La metodología utilizada para el desarrollo de este presente proyecto es el desarrollado por la *Comisión Económica Para América Latina (CEPAL)* en el estudio titulado *Proyecto Indicadores de Comercio Exterior y Política Comercial: Mediciones de Posición y Dinamismo Comercial para establecer los indicadores de dinámica relativa del comercio internacional, de comercio intrarregional, de comercio extra regional y el de intensidad del comercio*. Existen tres indicadores de dinámica relativa del comercio internacional: el indicador de comercio intrarregional, el indicador de comercio extrarregional y el indicador de intensidad de comercio. El indicador de comercio intrarregional sirvió para medir la importancia de los flujos de comercio intrarregional de los sectores autopartes y metalmecánico de Colombia y Santander frente a empresas de México, Perú y Chile. Este indicador se calcula relacionando el total del comercio recíproco entre los miembros de un acuerdo comercial, sobre el total de las exportaciones que el grupo destina al mundo.

Las fases para el desarrollo de esta investigación fueron:

Fase 1: Determinación de los referentes teóricos y metodológicos para la aplicación de indicadores de comercio intrarregional. Incluye revisión bibliográfica y apropiación de conceptos y aspectos técnicos para la obtención y el manejo de cifras.

Fase 2: Reconocimiento y evaluación de las diferentes fuentes que generan datos sobre la determinación de la estructura productiva de México, Chile y Perú, para seleccionar las fuentes más apropiadas para la toma de información.

Fase 3: Identificación de las estrategias en política económica y sectorial implementadas por México, Chile y Perú para mejorar la competitividad de los sectores autopartes y metalmecánico de Colombia y Santander.

Fase 4: Cálculo de indicadores de índices de comercio intrarregional, comercio extra regional y de intensidad de comercio para los sectores autopartes y metalmecánico de Colombia.

Fase 5: Tomando como referencia las cifras obtenidas, se realizó el cálculo de indicadores de dinámica relativa del comercio intrarregional entre Colombia, México, Perú y Chile.

Fase 6 Análisis de la información: Análisis de cada conjunto de indicadores y de la integración de los mismos para cada sector.

Resultados:

Los acuerdos de integración regional son alianzas entre dos o más países donde se reglamentan sus relaciones comerciales, con el fin de incrementar los flujos de comercio e inversión y, por esa vía, su nivel de desarrollo económico y social. El actual escenario internacional caracterizado por una globalización económica y financiera, es el contexto propicio para la suscripción de acuerdos de libre comercio, convirtiéndose en una práctica de política comercial común para muchos países.

La tendencia actual de la economía mundial de moverse hacia regiones integradas económicamente, se debe al deseo de crear acuerdos entre distintos países en una región geográfica para reducir, y con la finalidad de remover, las barreras arancelarias y las barreras no arancelarias para permitir el libre flujo de bienes, servicios, y factores de producción entre esos países.

La literatura económica distingue comúnmente cuatro formas diferentes de acuerdos regionales, según la profundidad de la integración: área de libre comercio, unión aduanera, mercado común y unión económica. Según Bela Balassa (1981) existen cinco etapas en los acuerdos de integración regional donde se destacan:

Cuadro 1: Acuerdos de Integración Regional de acuerdo a Bela Balassa

Etapa de Integración	Características
Área de Preferencias comerciales:	En este acuerdo de integración los Estados participantes establecen preferencias arancelarias que buscan un beneficio común para sus economías.
Área de Libre Comercio	Conocido por muchos como Tratados de Libre Comercio (TLC). Este acuerdo comercial es formado por Estados que establecen precios únicos para determinados productos que intercambian entre sí.
Unión Aduanera:	En la Unión Aduanera se vinculan dos componentes; Por una parte, los aranceles únicos para el intercambio de bienes y servicios entre los Estados que conforman el bloque, y por otra parte, los aranceles únicos para la comercialización de bienes y servicios con otros países que no forman parte del bloque. Este tipo de acuerdo establece un único arancel para países externos, pero existe una libre circulación de bienes, servicios y personas.
Mercado Común	Este tipo de acuerdo establece un único arancel para países externos, pero existe una libre circulación de bienes, servicios y personas.
Unión Económica	La Unión Económica enlaza los acuerdos que plantea el área de libre comercio y la unión aduanera pero adiciona la creación de una divisa común.

Fuente: Balassa, 1981. Elaboración propia de los autores.

Tal como lo señala el cuadro anterior, si el acuerdo persigue solamente la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias se habla de integración simplemente comercial (Área de Libre Comercio y Unión Aduanera). Si se agrega la homogenización de las condiciones de movilidad del capital y del trabajo se habla de integración factorial o de los factores de producción (Mercado Común). Así mismo, si además de lo anterior se llega a la armonización de las políticas tributarias y cambiarias, se tendrá una integración de la política económica, la cual será total cuando se logre la unificación de la política monetaria (Unión Económica).

Regionalismo Abierto

El término *regionalismo abierto* se originó en el contexto de la cooperación económica entre los países de Asia-Pacífico en la década de 1970, y fue particularmente impulsada por Australia y Japón, siendo uno de los principios rectores de la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) y del Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico (APEC).

Villamil & Estupiñán (2004) señalan que el concepto de regionalismo ha sido presentado en la literatura de dos formas, antiguo regionalismo y nuevo regionalismo. Los dos conceptos de regionalismo parten del reconocimiento de las ventajas comparativas y de la asignación eficiente de los recursos como determinantes del crecimiento económico.

Bajo la óptica del antiguo regionalismo, relacionado en la literatura económica con las políticas proteccionistas del Modelo de

Sustitución de Importaciones se propendió superar la profunda crisis económica de la posguerra. En ese contexto, los países adoptaron una serie de políticas conducentes a defender el mercado interno contra las repercusiones de la crisis del mercado internacional que consistieron fundamentalmente en restricciones y control de importaciones, elevación de la tasa de cambio y compra de los excedentes, estimulando la demanda interna. (Villamil & Estupiñán, 2004)

El segundo tipo de regionalismo es el denominado nuevo regionalismo que está sustentado en las teorías de ventajas comparativas y del libre comercio. Éste se manifiesta, en el contexto histórico de la globalización donde los países propenden por una integración económica, de forma tal que se minimicen las pérdidas de bienestar de los consumidores producto de la distorsión de los precios generadas por barreras arancelarias y demás barreras al comercio internacional. (Villamil & Estupiñán, 2004)

El modelo de apertura caracteriza este tipo de regionalismo, en donde la balanza comercial se considera como uno de los determinantes del crecimiento económico de los países. El nuevo regionalismo se sustenta principalmente en economías eficientes, procesos de especialización acorde a las ventajas comparativas de los países, libre movilidad de la mano de obra e integración económicas norte-sur. (Villamil & Estupiñán, 2004)

Asimismo, Villamil & Estupiñán sintetizan las principales diferencias entre los tipos de regionalismo de la siguiente forma:

Cuadro 2: Tipos de Regionalismo

Antiguo Regionalismo	Nuevo Regionalismo
Modelo de Sustitución de Importaciones	Modelo de Apertura Económica.
Énfasis en la absorción interna como determinante de crecimiento.	Énfasis en la balanza comercial como determinante de crecimiento.
Competencia regional o subregional.	Competencia Global.
Acuerdos Sur-Sur, Norte-Norte.	Acuerdos Norte-Sur.
Acuerdos Asimétricos.	Acuerdos Simétricos
Discriminación contra los No Pertenecientes a la Región	Trato homogéneo de todas las naciones.

Fuente: Villamil & Estupiñán, 2004. Elaboración propia de los autores.

Como se aprecia en el cuadro anterior el antiguo regionalismo está basado en el modelo propuesto por la *Comisión Económica para América Latina (CEPAL)* en los años sesenta basado en una política de fomentar el desarrollo de industrias locales para que produzcan bienes que están siendo importados, a través de mecanismos de política económica tales como los incentivos fiscales y crediticios o la protección comercial. En ese sentido para este modelo el mercado interno es el que absorbe toda la oferta de bienes y servicios producidos por el país. La competencia entre empresas se da netamente en el plano subregional y los acuerdos celebrados generalmente se presentan entre países de la misma región.

De igual forma, se puede apreciar en el cuadro No. 2 las características del nuevo regionalismo. Este regionalismo se empieza a gestar en los años noventa, fortalecido con la caída del muro de Berlín, la unificación europea y el fenómeno de la globalización. Este modelo está basado en un modelo de

apertura económica basado en promover exportaciones del país en mercados internacionales aprovechando las fortalezas de los productos desarrollados en sus países de origen. Este modelo enfatiza en que los países deben desarrollar balanzas comerciales superavitarias mediante la implementación de agencias gubernamentales de promoción de exportaciones que trabajan de la mano con el sector empresarial en el objetivo de aumentar las exportaciones. Estas empresas deben competir en un mercado global con las principales empresas multinacionales de los países más desarrollados del mundo. Por lo tanto solo sobreviven los que se adaptan al nuevo sistema.

El Nuevo Regionalismo Abierto en América Latina

El nuevo regionalismo abierto en Latinoamérica tuvo su auge en los años noventa, cuando fue activamente promovido por la *Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)* mediante la difusión del texto “*El regionalismo abierto en América Latina y*

el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad”, convirtiéndose en un referente para el uso de este concepto.

Desde allí pasó a ser un concepto utilizado en la mayoría de las conferencias en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y en bloques comerciales como MERCOSUR, entre otros. Guerrero Valencia (2012) considera que el año 1994 puede ser considerado como un año constelación para el regionalismo abierto, ya que ocurrieron varios sucesos que cooperaron en su desarrollo como fueron la finalización de las negociaciones de la Ronda Uruguay con la creación de la OMC; y la implementación de dos bloques regionales como fueron el MERCOSUR y el NAFTA, precedidos de la formalización a fines del año anterior de la Unión Europea en el Tratado de Maastricht.

De igual forma, Lahera (1995) considera que el regionalismo abierto potencia la creación de infraestructura funcional, que permita mayor competitividad en las actividades de comercio internacional, a fin de potenciar la integración regional y evidenciar la existencia de efectos dinámicos del comercio.

Finalmente, Vieira (2005) argumenta que el regionalismo abierto es un conjunto de propuestas económicas funcionales al neoliberalismo de la época que a un persiste. Afirmar también que este tipo de integración hace énfasis en el mercado; a pesar de establecerse la ‘transformación productiva con equidad’, como eje fundamental de la propuesta cepalina se dejaron del lado temas como la emigración, el medio ambiente y la coordinación productiva entre países.

Regionalismo Abierto en la Alianza del Pacífico

La integración desarrollada al interior de la *Alianza del Pacífico* se puede catalogar como un Área de *preferencias comerciales* dentro del ámbito de lo que se denomina regionalismo abierto, el cual consiste en afianzar los vínculos entre ambos elementos, es de decir, entre la integración ‘de hecho y la integración impulsada por políticas, de modo tal que aumente la competitividad de la región y constituya en lo posible, el cimiento que fortalezca una economía internacional más abierta y transparente. (Herrera, 2015)

En ese sentido, autores como Hernández Bernal- Muñoz Angulo (2015) , consideran que la *Alianza del Pacífico* es un ideal para este tipo de acuerdo por estar conformado por Estados que cuentan con economías abiertas y transparentes, las cuales son competitivas internacionalmente y han desarrollado un mayor crecimiento en la región durante la última década; de igual forma, estos autores señalan que de no alcanzarse la meta el *regionalismo abierto* en la *Alianza del Pacífico* al menos se lograría establecer un mecanismo de defensa frente el proteccionismo de mercados extra-regionales.

La *Alianza del Pacífico* es un proceso de integración cuyos objetivos se encuentran dirigidos a construir de manera consensuada un área de integración que permita alcanzar progresivamente la libre circulación bienes, capitales; lograr, por medio del desarrollo y crecimiento económico, la superación de la pobreza y la desigualdad; lograr mayores niveles de bienestar e incluso social; según la plataforma de la articulación política, comercial y económica hacia el mundo, en particular hacia el Asia pacífico (*Alianza del Pacífico*, 2013).

La *Alianza del Pacífico* como pacto amplio de integración ha generado gran expectativa. Su potencial económico es impresionante, con una población conjunta de 216 millones de habitantes, un PIB de 2,1 billones de dólares, que representa el 38% del PIB regional, un PIB per cápita promedio en de 14.866 dólares. (Herrera, 2015)

Si bien esta Alianza se anuncia como una integración profunda, hasta el momento el recién suscrito Protocolo Adicional al Acuerdo Marco ha configurado una zona de libre comercio, sujeta a procesos ratificatorios en los cuatro países miembros, en la cual una vez, en vigor eliminarán y/o disminuirán significativamente sus aranceles y dejarían establecidos los estándares de las barreras no arancelarias, lo que conduciría a muchos sectores a tener desventajas por el subdesarrollo que presentan en procesos productivos, especialmente en las zonas agrícolas que se ven afectadas por gestión gubernamental sobre inversiones en la zona y tecnificación de procesos que reduzcan costos. (Tremoleda, 2014)

Se pretende construir un área de integración profunda para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, es decir, no se basa únicamente en los acuerdos y beneficios comerciales, sino en generar oportunidades de desarrollo social en las naciones participantes como la interacción entre universidades y promoción de becas de estudios, crecimiento del turismo con la eliminación de visas y creación del *MILA (Mercado de Integración Latinoamericana)*.

De igual forma, los acuerdos han facilitado también el libre tránsito de personas, eliminando el visado para turistas y viajeros de

negocios; a la vez que se ha avanzado en mecanismos para incrementar el intercambio de estudiantes e investigadores entre universidades de los cuatro países miembros, incluyendo múltiples becas.

Los Pumas del Pacífico

En los últimos quince años han surgido una serie de apelativos para referirse a algún grupo de países emergentes que han tenido un éxito económico reciente y tienen características en común. Inicialmente, se conoció la exitosa experiencia del grupo conformado por Brasil, Rusia, India y China en los BRICs; posteriormente, se conoció de los CIVETS conformado por Colombia, Indonesia, Vietnam, Egipto, Turquía y Sudáfrica.

En los últimos tres años ha surgido el término de *Pumas del Pacífico* para referirse a la exitosa experiencia de México, Colombia, Perú y Chile. Para Samuel George en su libro "*Los Pumas del Pacífico: Un modelo emergente para Mercados Emergentes*" destaca al Puma como un animal fuerte, rápido, ágil, ligero y sigiloso. Este felino del Nuevo Mundo eficiente y pragmático puede prosperar en las tierras montañosas y en los húmedos bosques tropicales. (George, 2013)

Este autor destaca cómo estos cuatro países a lo largo de la costa occidental de América Latina han dado grandes pasos en los últimos años, y están a punto de emerger como líderes regionales. Al igual que el animal, estos *Pumas del Pacífico* operan en silencio, lejos de los primeros planos. Pero su impulso no pasa desapercibido. (George, 2013)

De acuerdo con George, (2013) la inclusión de *los Pumas* en el comercio global comenzó principalmente en los años 1980 y 1990, cuando muchos países latinoamericanos

levantaron las barreras arancelarias y reglamentarias establecidas para proteger la industria nacional. Con el tiempo, las reformas unilaterales condujeron a un “incremento” comercial, especialmente con socios no tradicionales de Asia Oriental. Más recientemente, los Pumas han participado activamente en acuerdos bilaterales y multilaterales de libre comercio. Los Pumas se han alineado con los países que tratan de lograr de manera bilateral y regional lo que la *Organización Mundial del Comercio* no ha logrado a nivel mundial: el libre comercio.

México, Colombia, Perú y Chile han perseguido agresivamente el comercio liberal: una estrategia que resultó exitosa en Asia Oriental para integrarse con mayor plenitud. Con la inspiración de los planes de crecimiento de la ASEAN, los Pumas han encabezado una profunda integración regional. La *Alianza del Pacífico* ya ha eliminado las barreras arancelarias del 92 % del comercio entre los Pumas, y se prevé que llegará al 100 % en 15 años. Este es un logro significativo para una región en la que la integración ha sido tan difícil de alcanzar. (George, 2013)

Dentro de los aspectos positivos del acuerdo de integración regional de la *Alianza del Pacífico* destaca este autor que dicho tratado reúne a pequeñas economías de tamaño medio que puede lograr una fuerza global. Recalca de igual forma, que este acuerdo ocupa el noveno lugar a nivel mundial: con 221 millones de personas (incluida Costa Rica), el bloque suplantaría a Brasil como quinto país más poblado del mundo, y el PIB colectivo asciende a USD 2,219 billones, casi el 37 % del total regional. El comercio global combinado de la Alianza (USD 1,045 billones) representa el 50 % del total de América Latina. (George, 2013)

Finalmente, destaca que los *Pumas* ya están haciendo olas económicas y geopolíticas. Los Pumas, unidos en la *Alianza del Pacífico*, tienen una población que supera a la de Brasil. Representan casi el 37% del PIB de América Latina y el 50 % del comercio de la región. El Mercado Integrado Latinoamericano (MILA), la bolsa de valores de los Pumas, es aproximadamente el tamaño de BOVESPA de Brasil desde que México se unió en 2014. Los países latinoamericanos más pequeños han tomado nota. Guatemala, Panamá y Uruguay están dispuestos a sumarse, lo que sugiere que los Pumas podrían convertirse en los líderes de América Latina. (George, 2013)

Oportunidades para Colombia del Comercio Intrarregional con Los Pumas del Pacífico

Colombia vive un momento económico de crecimiento sostenido que le permite enfrentar con solidez los retos que implica el fortalecimiento de la *Alianza del Pacífico*. Así lo registraron las principales calificadoras de riesgo que han subido en los últimos años las notas hacia Colombia y destacan precisamente dicha solidez como un factor de confianza para hacer negocios. (Pro Colombia, 2015)

De acuerdo con el Ministerio de Comercio Industria y Turismo de Colombia, la Alianza del Pacífico le permite profundizar las relaciones comerciales con las economías más exitosas de América Latina, a las cuales se dirige buena parte de la oferta exportable de valor agregado (21% de las manufacturas y 14% de las exportaciones no minero-energéticas de Colombia al mundo), a través de la facilitación y unificación de las reglas de juego y la promoción de encadenamientos productivos y de la inserción en cadenas regionales y globales de valor. (MinCIT, 2013)

Sobre los productos con mayor potencial para el aprovechamiento del Protocolo Comercial de la *Alianza del Pacífico*, los estudios simples de potencialidad arrojan que los mayores beneficios de la Alianza se verán en agroindustria: galletería y panadería, chocolatería, oleaginosas, alimentos para mascotas, carne de bovino (una vez se tenga acceso sanitario), avicultura, huevos y lácteos (incluida la leche en polvo). De igual manera, al cabo de unos años dos de los productos más importantes de la oferta colombiana, café y banano, podrán entrar libres de arancel a México, el mercado más grande de AP y del cual se encuentran excluidos en la actualidad, enfrentando aranceles del 67 y 20% respectivamente. (MinCIT, 2013).

Adicionalmente, el sector privado nacional ha manifestado interés ofensivo en el sector automotor, textiles y confecciones, y cosméticos, principalmente por las mejores reglas de origen y avances en armonización regulatoria en estos sectores.

Por otra parte, la afinidad cultural, de lenguaje y de ubicación geográfica facilita también las exportaciones del sector servicios hacia la *Alianza del Pacífico*. Dentro de la oferta exportadora de Colombia se ha identificado potencialidad en software en Perú, México y Chile; de servicios de comunicación gráfica a México, de servicios de ingeniería y arquitectura a Perú y Chile. En su conjunto, los anteriores servicios corresponden a servicios profesionales los cuales fueron priorizados en la negociación del Acuerdo de la Alianza del Pacífico. (MinCIT, 2013)

Oportunidades para Perú del Comercio Intra-regional con Los Pumas del Pacífico

De acuerdo al Semanario COMEXPERU (2015), desde 2009, el intercambio comercial entre Perú y los demás países miembros de la *Alianza del Pacífico* ha mostrado un dinamismo bastante favorable, con una tasa de crecimiento promedio anual del 22%, alcanzando US\$ 7,853 millones en 2012, de los cuales US\$ 3,274 millones correspondieron a exportaciones hacia Chile; US\$ 2,487 millones, a Colombia, y US\$ 2,092 millones, a México.

En el caso de las exportaciones peruanas con dirección al resto de países miembros de la *Alianza del Pacífico*, en 2012, estas crecieron un 108% en los últimos cuatro años, sumando un valor de US\$ 3,366 millones. Asimismo, en el periodo enero-agosto de 2013, nuestros envíos alcanzaron los US\$ 1,945 millones. (COMEXPERU, 2015)

En cuanto a los primeros ocho meses de 2013, los envíos tradicionales de Perú hacia este bloque ascendieron a US\$ 826 millones, un 31% menos que lo enviado en el mismo periodo de 2012, producto de menores envíos de minerales (-20%) y de petróleo y derivados (-38%), los cuales sumaron US\$ 406 millones y US\$ 325 millones, respectivamente. Con respecto a las exportaciones no tradicionales hacia este bloque, éstas registraron envíos por US\$ 1,119 millones, un 58% del total exportado a estos países. Las exportaciones del sector agropecuario alcanzaron US\$ 144 millones (7% más de lo enviado en enero-agosto de 2012), mientras que las del sector textil registraron un valor de US\$ 140 millones (+4%). Por su parte, las exportaciones del sector metalmeccánico alcanzaron envíos por un total de US\$ 121 millones (+17%), y el sector de minería no metálica sumó exportaciones por US\$ 92 millones (+23%). (COMEXPERU, 2015)

Referente a las importaciones desde el bloque de *Alianza del Pacífico* al Perú, en el período Enero - Agosto de 2015 éstas ascendieron a US\$ 3,149 millones, un 7% mayor a lo importado en el mismo periodo de 2014. El rubro que registró una mayor participación fue el de bienes intermedios, con US\$ 1,221 millones (39% del total importado). De manera desagregada, figuran las materias primas para la industria peruana, que representaron el 73% de las importaciones de este rubro, sumando US\$ 891 millones (+1%). Asimismo, también destacan las importaciones de combustibles, con un valor de US\$ 271 millones y un crecimiento del 7%. (COMEXPERU, 2015)

Oportunidades para Chile del Comercio Intrarregional con *Los Pumas del Pacífico*

Chile continúa desplegando una política comercial de apertura al exterior, que ha sido muy importante en el proceso de desarrollo y crecimiento del país. Su capacidad de adaptación a los cambios en el pasado reciente, así como las reformas que se están llevando a cabo en la administración de la Presidenta Bachelet, permiten augurar que es una economía preparada para enfrentar con éxito los desafíos futuros. La *Alianza del Pacífico* significa no solo más oportunidades de acceso de nuestros productos, sino también la ampliación de los mercados que podrían ser aprovechados por los inversionistas chilenos y la posibilidad de desarrollar negocios conjuntos con la región Asia-Pacífico. (Alianza del Pacífico, 2014)

De acuerdo con *Pro Chile* (2015) la participación de Chile en la *Alianza del Pacífico* mejora de posición negociadora con terceros mercados al visualizarse una oferta más amplia, consistente y continua, facilitando el

desarrollo o complementariedad de oferta según capacidades y ventajas competitivas de los países de la *Alianza*.

De igual forma, se adiciona un concepto más profundo de identificación, visualización y diferenciación de la oferta exportable. Ya no sólo de un país determinado, sino de una estructura organizada llamada *Alianza del Pacífico*, permite viabilizar o facilitar las potencialidades de complementación para el desarrollo de oferta, más allá de las limitaciones productivas o tecnológicas de una empresa-país; la simplificación de trámites y homologación de certificados generará mayor dinamismo en muchos sectores productivos; la acumulación de origen e integración de bienes de dos o más países, motivará a los empresarios a formar encadenamientos estratégicos para obtener productos más competitivos y de mayor valor agregado; en mercados emergentes para el sector frutas y vegetales, se podrían explorar compañías de promoción genérica conjunta para incentivar el consumo de estos productos. (Pro Chile, 2015)

Cifras del año 2015 respaldan la importancia que tiene la *Alianza del Pacífico* para Chile. Las exportaciones chilenas alcanzaron los 3.766 millones de dólares y los principales productos enviados al bloque fueron las bases para la elaboración de bebidas y jugos (100 millones de dólares), cobre (99,8 millones de dólares) y las cartulinas multicapas (98,5 millones de dólares). (EFE, 2016) Las importaciones, en tanto, alcanzaron los 4.127 millones de dólares. Entre los principales productos comprados al bloque destacan: hulla bituminosa (336 millones de dólares), aparatos de televisión (324 millones de dólares) y minerales de cobre (160 millones de dólares). (EFE, 2016)



Oportunidades para México del Comercio Intrarregional con *Los Pumas del Pacífico*

En las últimas tres décadas, México ha hecho del comercio exterior una de sus principales fuentes de crecimiento. Sin embargo, *Pro México* considera que a futuro, el valor agregado de las exportaciones mexicanas, así como la innovación, la investigación y el desarrollo deben jugar un papel cada vez más importante en las cadenas globales de valor. En ese sentido, de acuerdo a *Pro México* (2015) el *Protocolo Comercial de la Alianza del Pacífico* tendrá grandes beneficios para México porque aumentará las exportaciones, inversiones, empleos y encadenamientos productivos. La desgravación inmediata del 92% de las partidas arancelarias y el 8.0 restante a un plazo máximo de 15 años, también da una “una gran claridad jurídica a los empresarios que quieran invertir en alguno de los países de la *Alianza del Pacífico*. Este acuerdo marco entrega suficientes elementos de seguridad jurídica para “las estrategia a largo y mediano plazo de las empresas”. (Pro México 2015)

De igual forma, en el encadenamiento productivo, que es otra de las grandes apuestas de la *Alianza del Pacífico*, México tiene visualizado al menos 17 proyectos en esta línea, que tendrán un factor multiplicador importante en los procesos productivos. La producción con mayor valor agregado en México se puede observar en sectores como el aeroespacial, automotriz o electrónico; aunque aún hay mucho por hacer para generar bienes y servicios más sofisticados. (Pro México 2015)

La *Alianza del Pacífico* representa una valiosa oportunidad para que las empresas mexicanas se fortalezcan en torno a los

encadenamientos productivos y los sectores son variados. Debido a los cambios socioeconómicos en la región, se ha generado mayor demanda de medicinas y dispositivos médicos; alimentos procesados y bienes de consumo duradero, como los electrodomésticos. En el sector servicios la oferta de consultoría para la mejora de procesos productivos o para fomentar la eficiencia energética encierra interesantes oportunidades de negocio, mismas que impactan en el sector de las tecnologías de la información. También se están llevando a cabo importantes planes de infraestructura para mejorar la conectividad y reducir costos de transporte. Asimismo, la puesta en marcha de programas de construcción de viviendas ha generado un impulso en el sector de la construcción residencial. (Pro México, 2015).

Discusión

Encadenamientos productivos de sectores estratégicos: El secreto de *Los Pumas del Pacífico*

La *Alianza del Pacífico* es el proceso de integración económico-comercial más eficiente y creativo que América Latina ha perfeccionado en muchas décadas, debido a la búsqueda por lograr que los Estados miembros se integren profundamente con miras a conquistar el mercado asiático mediante la generación de cadenas productivas de sectores estratégicos para de esa forma poder lograr productos de mejor calidad, mayor valor agregado y a menor costo.

Adicional al gran mercado de que ofrece la *Alianza del Pacífico*, los Estados miembros han venido considerando como objetivo fundamental lograr desarrollar cadenas productivas entre las empresas y los sectores de los países que la conforman, con el fin



de unir las competencias incompletas en lo individual, pero muy competentes unidas. Dichas cadenas no solamente permitirán cubrir mejor la creciente y sofisticada demanda *intra-Alianza del Pacífico*, y con ello prevenir o sustituir importaciones, sino además, dichas cadenas deben fijar su atención en el mercado de Estados Unidos, aprovechando el *NAFTA*, del cual es Estado miembro México. Asimismo, se puede aprovechar el muy ventajoso tratado que Perú tiene con Japón. (Pro México, 2015).

Según el documento “*La Alianza del Pacífico: Una nueva era para América Latina*” publicado por Pro México (2015) señala que bajo el liderazgo de las entidades de promoción Pro Chile, Pro Colombia, Pro México y Pro Perú, se reunieron a emprendedores y organizaciones que fomentan y promueven la innovación y el emprendimiento en los cuatro países miembros con el fin de identificar potenciales encadenamientos que surjan de la acumulación de origen, así como el apoyo para la generación y consolidación de las relaciones dentro del sector privado

de la Alianza del Pacífico, con el objeto de generar productos de mayor valor agregado y más competitivos.

Las cadenas productivas identificadas en la *Alianza del Pacífico* que están íntimamente relacionadas con las industrias que mueven a los Estados miembros son la de la minería, maquinaria y servicios correlacionados; de igual forma, energía y gas, renovables, combustibles, servicios conexos y partes de mantenimiento. Igualmente, manufactura de metales no ferrosos, agroindustrias, incluyendo equipamiento, semilla, fertilizantes y pesticidas; cárnicos y conservadores, químicos y plásticos, incluyendo desde el polietileno, detergentes y hasta productos de belleza. Otros sectores de gran potencial para generar estos encadenamientos productivos son los equipos de alta tecnología electrónicos, eléctricos y de telecomunicaciones, farmacéutica, madera, papel y derivados, metalúrgica, manufactura de acero y hierro, manufactura de equipos de transporte para exportación. (Pro México, 2015).

Cuadro 3: Posibles Encadenamientos Productivos en la *Alianza del Pacífico*

Estado Miembro	Posibles Encadenamientos Productivos
Colombia	<p>Desde <i>Pro Colombia</i> se identificaron 24 encadenamientos productivos entre Colombia y los demás países de la <i>Alianza del Pacífico</i></p> <p>Desde la perspectiva de Colombia los sectores donde se pudieran realizar encadenamientos productivos son :</p> <p>Con Chile son: agroindustria, cosméticos, envases y empaques.</p> <p>Con Perú colorantes y confección</p> <p>Con México: autopartes, automecánica y teléfonos móviles. (Pro México, 2015).</p>

Estado Miembro	Posibles Encadenamientos Productivos
Perú	<p>Pro Perú identificó que entre los sectores que serán beneficiados se encuentran: Manufacturas de metales no ferrosos, minería, químicos, plástico y caucho y productos alimenticios.</p> <p>Los insumos de minería, así como del sector de químicos, son los principales bienes de las exportaciones peruanas hacia México. En menor proporción, se envían a este mismo país productos de plástico y caucho para emplearlos en el sector de petróleo, gas y sus derivados.</p> <p>Adicionalmente, es importante mencionar del encadenamiento productivo, el Perú es un país transformador principalmente para el caso de vajillas de plástico, jugos de fruta, muebles de madera, detergentes y prendas en jean y denim.</p>
Chile	<p>Pro Chile, señala que desde la perspectiva del comercio intra-Alianza, hay interesantes cambios respecto al sector Químico. Esto, debido a las flexibilidades que existen para incorporar insumos de terceros mercados en el comercio entre los miembros.</p> <p>Lo mismo sucede en el sector agroindustrial, a raíz de las reglas de origen. Chile es productor de manzanas y para comercializar jugo de manzanas entre las partes, dicha fruta debe ser obtenida en la región <i>Alianza del Pacífico</i>. Lo mismo pasa con las frutas tropicales: si Chile quiere exportar jugo de frutas tropicales a los miembros de la <i>Alianza del Pacífico</i>, estas deberán ser compradas a los demás miembros para cumplir el régimen de origen y llegar de manera preferente.</p> <p>Cuando se habla de encadenamientos productivos teniendo como foco terceros mercados, se adicionan el sector agroindustrial y el sector metalmecánico. Por ejemplo, dentro de México es un importante productor de aceros y sus aleaciones; desde Chile ya se exportan a Asia cajas de cambios y a Mercosur, manufacturas de diversa índole</p>
México	<p>Según Pro México, la <i>Alianza del Pacífico</i> le permite a México atender de manera conjunta a sus principales compradores; en especial, con miras a fortalecer su presencia en la región Asia-Pacífico.</p> <p>En el sector agroindustrial se puede aprovechar la estacionalidad de las exportaciones agrícolas. Existe una importante ventaja estacional para México durante el primer trimestre del año, mientras que Perú puede ser un importante proveedor para el cuarto trimestre. Esta oportunidad representa para el país alrededor de 120 millones de dólares adicionales para cada primer trimestre del año. (Pro México, 2015).</p> <p>De igual forma, hay oportunidades de encadenamientos productivos en los sectores de dispositivos médicos; alimentos procesados y bienes de consumo duradero, como los electrodomésticos.</p> <p>En el sector servicios la oferta de consultoría para la mejora de procesos productivos o para fomentar la eficiencia energética encierra interesantes oportunidades de negocio, mismas que impactan en el sector de las tecnologías de la información.</p> <p>También se están llevando a cabo importantes planes de infraestructura para mejorar la conectividad y reducir costos de transporte. Asimismo, la puesta en marcha de programas de construcción de viviendas ha generado un impulso en el sector de la construcción residencial.</p>

Todas las industrias o segmentos económicos señalados anteriormente, representan oportunidades para crear nuevas cadenas productivas o solidificar las existentes. Esto implica un mayor alineamiento incrementando el valor agregado de la misma, desde su eficiente costo, alineamiento y crecimiento tecnológico, etc. Implica un valor comercial final añadido y compartido por toda la cadena. Ciertas cadenas deben considerar, estudiar y armar centros de investigación y desarrollo cofinanciados por los principales jugadores de la cadena en partes proporcionales a su negocio en la cadena, así dándole un impulso decidido al avance tecnológico, cogenerado por los propios empresarios de la región, colocando su cadena a nivel competitivo internacional, con esfuerzo individual accesible. Esto sería un verdadero cambio transformacional de dichas cadenas.

Si se considera que en promedio en los últimos años las exportaciones de toda la región al Sureste Asiático han sido mínimas, se puede predecir que la creación de estas cadenas, con oportunidad de transformarse, altamente competitivas, son una opción para penetrar ese gigantesco mercado antes de que el mismo, siga invadiendo la región. Hoy, Chile y Perú toman una gran ventaja de este mercado considerando el tamaño relativo de sus economías y aunque México es el mayor exportador en valor bruto, es el menor en porcentaje de sus exportaciones.

Finalmente, se puede señalar que la Alianza del Pacífico tiene la potencialidad de ser un mecanismo de integración de mercados de infraestructura local, así como de fomentar la regionalización y complementación de grandes compañías de infraestructura local en búsqueda de internacionalización que facilitan la capacitación de talento compar-

tido, que facilitan la importación de bienes de uso común, materias primas, productos indirectos, que incluso facilitan la exportación de bienes producidos en exceso y que puedan ser colocados en el extranjero, en otros clúster sin mayor complicación, reduciendo inventarios en exceso y pérdidas que ello genera. Los gobiernos deberán promover estos clúster, que a la larga facilitan el desarrollo de las medianas empresas.

Los Pumas del Pacífico: El Puente de Latinoamérica con el Asia

La *Alianza del Pacífico* busca ser una plataforma de articulación política, económica, comercial y de proyección al mundo, con énfasis en Asia-Pacífico, lo cual es posible conseguir mejorando los índices de competitividad de los Estados miembros. La región Asia-Pacífico se viene convirtiendo en un socio comercial de trascendencia para América Latina y el Caribe. La ventaja logística que tienen cada uno de los miembros participantes de la Alianza es su fácil conexión con el continente asiático mediante el Océano Pacífico, lo que permitiría llegar a estos mercados. La desventaja actual para América son los costos de producción que no hacen competitivos sus productos basados en factores como servicios públicos, impuestos y logística interna. (Tremoleda, 2014)

De acuerdo al Observatorio de América Latina Asia Pacífico, el comercio total de mercancías entre Asia y América Latina China es el segundo socio comercial de América Latina. China es el segundo mayor origen de las importaciones de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú, el primer destino de las exportaciones brasileñas, chilenas y peruanas, el segundo de las argentinas, el tercero de las colombianas y el cuarto de las mexicanas (Observatorio América Latina Asia

Pacífico. CEPAL, ALADI, Banco de Desarrollo de América Latina, 2014).

De igual forma, de acuerdo a Turzi (2014) los productos primarios (mineral de hierro, cobre, petróleo y soja) y sus manufacturas derivadas sumaron el 89% de las exportaciones de América Latina al Asia Pacífico en 2013. La estructura de las importaciones desde el Asia Pacífico es el exacto opuesto: las manufacturas no derivadas de recursos naturales explicaron el 87% del valor de lo importado por América Latina desde Asia en el mismo año. Esta concentración de la demanda asiática lleva a la concentración de la producción latinoamericana en el sector, generando un costo de oportunidad para el desarrollo de otros sectores de mayor valor agregado.

El conjunto de alineamientos externos responde sí a las oportunidades del escenario internacional pero también a los modelos de desarrollo. La inserción en la economía global es función de las estructuras de economía política internas, a su vez base de las coaliciones políticas. Es por eso que las “oportunidades” no son categorías analíticas con validez y aplicabilidad disociadas del contexto social, político y económico en que se procesan. (Turzi, 2014)

Resulta interesante destacar que China es un importante socio comercial para Chile y Perú y, en menor medida, también para México. Estos tres países están tomando parte en las negociaciones del TPP y realizan una porción significativa de su intercambio comercial con otros países del TPP, tales como China, Estados Unidos y otros países asiáticos. De lo expuesto anteriormente se desprende que los países de América Latina y especialmente los países de la *Alianza del Pacífico* son socios comerciales de importancia considerable para los demás miembros con excepción de México

Conclusiones

No dejan de presentarse posiciones divergentes sobre las bondades de la *Alianza del Pacífico*. Existen ciertas controversias que han criticado a la alianza como una salida a los intentos fallidos del bloque suramericano como problemas económicos basados en desequilibrios políticos de esas naciones. Este acuerdo permite fortalecer las cadenas de valor entre sus miembros, permitiendo una enlace productivo intrarregional mediante el aprovechamiento de Acuerdos comerciales firmados por los actores firmantes de la estrategia pero la discusión continúa y genera debates sobre el rumbo y posición



En este mismo documento se encuentra que la economía política nacional de cada uno de los países, regional de Latinoamérica y global se está transformando intensamente por el impacto de la asociación con el Asia Pacífico. Los sectores públicos latinoamericanos están dando respuestas diferentes en el diseño e implementación de esquemas de gobernanza que puedan ser ejes de institucionalización de los procesos de integración. Desde los sectores privados, las cadenas de valor globales se integran con eje articulador en la región asiática, planteando el interrogante sobre si el futuro de la prosperidad latinoamericana pasará principalmente por la integración en las cadenas asiáticas, por la conformación de cadenas birregionales o transcontinentales entre Asia y América Latina, si la región optará por alternativas más tradicionales vinculadas a sus socios Atlánticos o –inclusive- si se replegará sobre sí misma. (Turzi, 2014)

que tomará la organización dentro del territorio latinoamericano.

Desde el punto de vista de la geopolítica y geoestratégica, la *Alianza del Pacífico* pretende hacer frente a la hegemonía de Brasil y del *Mercosur* en América Latina y contrarrestar su influencia, para lo cual quiere consolidarse como el acuerdo de integración, más fuerte y exitoso de la región. El éxito de *los Pumas* se debe a la estabilidad política y macroeconómica, a la adhesión a la integración global y a la expansión del consumo privado. Los Pumas han logrado notables avances macroeconómicos y democráticos en el siglo XXI. Han creado una sólida base para el desarrollo, dado que el Pacífico está por emerger como punto focal de desarrollo global. Que los Pumas hayan compartido esta nueva etapa de crecimiento les permite unir fuerzas, y aumentar exponencialmente el impacto y el potencial global del grupo.

Los Pumas, unidos en la *Alianza del Pacífico*, tienen la oportunidad de convertirse en líderes regionales con la bandera de la integración latinoamericana, tienen la oportunidad de unirse a una comunidad transatlántica del siglo XXI, que combina la experiencia y los conocimientos de Estados Unidos y la Unión Europea con el potencial de crecimiento de los mercados emergentes. En un mundo que podría presenciar un mayor regionalismo, *los Pumas* tienen la oportunidad de convertirse en los socios estratégicos de Estados Unidos, Europa y Asia Oriental.

Sin embargo, el comercio de los Pumas aumenta rápidamente, pero persiste la trampa infame de las materias primas. Los Pumas, especialmente Chile, Perú y Colombia, se han beneficiado con los altos precios del petróleo y los metales pesados, los que en

la primera década del siglo XXI alcanzaron su nivel más alto desde la Segunda Guerra Mundial. No pocos expertos creen que el reciente crecimiento está basado únicamente en los fuertes precios de las materias primas, precios que han bajado en los últimos años. Según estos expertos, en caso de derrumbarse estos precios, también se derrumbaría el progreso de los Pumas. Aun cuando los precios se mantengan altos, la excesiva dependencia en las exportaciones de materias primas amenaza con impedir que los *Pumas* superen la dependencia en los recursos.

Referencias

AGCID (2016). - *Agencia Chilena de Cooperación Internacional para el Desarrollo*. Recuperado de <http://www.agci.cl/>

Ardila, M. (2015). *La Alianza del Pacífico y su importancia geoestratégica*. Pensamiento Propio, 5(3)

Balassa, B. (1981). *The Newly Industrializing Countries in the World Economy*. New York: Pergamon. *Economía Informa* 357: 41-52.

Carvajal, L. (1998). *Integración: Una aproximación teórica y pluralista*. Colombia Internacional.

Cetre, M. *Integración económica e industrialización: Evolución y perspectivas de Centroamérica*.

Correa López, Gabriela (2011). *Artículo cero Análisis Económico* [en línea] 2011, XXVI (Sin mes):

Daniels, J. (2005). *Negocios internacionales en un mundo global*.

Díaz Callejas, A. (2010). *Objetivos de Estados Unidos en el mundo del Siglo XXI*. Barranquilla : UniNorte.

Guerrero Valencia, C. (2012). *Construcción del concepto de regionalismo abierto en el ABC: el período 1990-2010*. Santiago : Universidad de Chile.

Gómez, J. (2011). *Integración, Crisis y Oportunidades: El Caso Andino*. Estudios Gerenciales.

Herrera, L. K. D., Parías, C. H. G., & Uribe, D. A. M. (2015). *Colombia de cara al nuevo regionalismo renovado: la Alianza del Pacífico*. Punto de Vista, 5(9).

Hernández Bernal, J., & Muñoz Angulo, L. (2015). *Comercio y evolución de la Alianza del Pacífico*. *Equidad y Desarrollo*, 0(24), 97-118.

Jaramillo, M. *Interdependencia e integración: un nuevo enfoque de economía política internacional*. *Revista de Estudios Internacionales*.

Ministerio de Economía y Finanzas de Perú. *Acuerdos Internacionales*.

Ministerio de Comercio Industria y Turismo. (2015). *100 Preguntas de la Alianza del Pacífico*.

Sanhueza, Raúl; Soto, Ángel (2009). *Artículo cero*. UNISCI Discusión Papers, núm. Octubre.

Sandoval, Godoy, Sergio; Salazar, Solano, Vidal; Wong, González, Pablo. (1998). *Artículo cero*. *Región y Sociedad*, julio-diciembre.

Observatorio América Latina Asia Pacífico. (2014). CEPAL, ALADI, Banco de Desarrollo de América Latina.

Torres, Jaime (2013). *Artículo cero*. *Problemas del Desarrollo*. *Revista Latinoamericana de Economía*, Julio-Septiembre.

Tokatlian, J. (1994). *La cuestión de la autonomía y la política exterior: una reflexión conceptual en el contexto latinoamericano*. Bogotá : Tercer Mundo.

Turzi, M. (2014). *Asia y la (des) integración latinoamericana*. *Nueva sociedad*, 250, 78-87.

PENA, F. (2013). ¿Hacia un nuevo diseño de la integración sudamericana?: Factores que inciden en su trazado y criterios para apreciar su sustentabilidad. (Santiago, en línea) [Online]. vol. 45, No. 174.

Pro Chile. *Alianza del Pacífico*. Recuperado de <http://www.prochile.gob.cl/int/bolivia/alianza-del-pacifico/>

Pro Colombia. *ABC de la Alianza del Pacífico*. Recuperado de <http://www.procolombia.co/alianza-pacifico/conozca-la-alianza>

Pro México. *Alianza del Pacífico*. Recuperado de <http://www.promexico.gob.mx/alianza-del-pacifico>

Pro Perú. (2016). *Alianza del Pacífico*. Recuperado de <http://www.promperu.gob.pe/>

Vargas-Alzate, Luis Fernando; Sosa, Santiago; Rodríguez-Ríos, Juan David. (2012). *Artículo cero*. *Colombia Internacional*.

Vieira, E. (2005), *Evolución de las Teorías sobre Integración en el Contexto de las Teorías de Relaciones Internacionales*, *Papel Político* N° 18, diciembre, pp. 235-290, recuperado de <http://www.javeriana.edu.co/politicas/publicaciones/documents/evolucion.pdf>.

Viner, J. (1981). *The Customs Unions Issue*.

Villamil, J.A., & Estupiñán, F. (2004). *Acuerdos Regionales de Integración en el hemisferio americano post-TLCAN: un análisis comparativo*. *Economía y Desarrollo*, 3(2).