

DINÁMICAS DE CONVERGENCIA PARA INCURSIONAR EN LA ALIANZA DEL  
PACÍFICO Y SU INCIDENCIA EN LAS PYMES



Autor:

GIOVANNI ANDRÉS AMADO CASAS

Ensayo presentado como requisito para optar al título de Especialista en Alta Gerencia

Asesor:

CESAR PINZÓN

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ESPECIALIZACIÓN ALTA GERENCIA

BOGOTÁ, D.C.

2019

DINÁMICAS DE CONVERGENCIA PARA INCURSIONAR EN LA ALIANZA DEL  
PACÍFICO Y SU INCIDENCIA EN LAS PYMES



Giovanni Andrés Amado Casas  
Universidad Militar Nueva Granada

Notas del Autor:

Giovanni Andrés Amado Casas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar  
Nueva Granada

Profesor: Cesar Pinzón

La correspondencia relacionada con este ensayo debe ser dirigida a Giovanni Andrés  
Amado Casas

Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva Granada, Calle 100 Carrera  
11, Bogotá D.C., Colombia

Contacto: [Giovanni.amado@cavipetrol.com](mailto:Giovanni.amado@cavipetrol.com)

Bogotá D.C., 2019

## **TABLA DE CONTENIDO**

1. <i>Introducción</i> .....	8
2. <i>Planteamiento del problema</i> .....	9
3. <i>Objetivos de la revisión</i> .....	11
3.1 <i>Objetivo General</i> .....	11
3.2 <i>Objetivos específicos</i> .....	11
4. <i>Marco teórico</i> .....	12
4.1 <i>Matriz DOFA ESTRATÉGICA de la caracterización de la Alianza del Pacífico</i> ...	23
5. <i>Conclusiones</i> .....	26
6. <i>Recomendaciones</i> .....	28
7. <i>Bibliografía</i> .....	29

**ÍNDICE DE TABLAS**

*Tabla 1 DOFA*..... 24

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<i>Gráfico 1 Porcentaje de Tratados entre países de la Alianza del Pacífico y contrapartes asiáticas.....</i>	<i>14</i>
---	-----------

## **Resumen**

La conveniencia del desarrollo de esta revisión sistemática de literatura es amplia en la medida en que se estima llegar a los factores problemáticos determinantes a la hora de examinar la integración comercial de una pyme en la reciente Alianza del Pacífico que se está gestando y, por ende, se hace necesario y conveniente su análisis. Desde luego, este tipo de revisión y análisis se hacen ineludibles debido a su aporte, alcance y relevancia social, que para este caso fortalece el análisis académico de unas políticas comerciales que afectan de manera directa e indirecta a toda la sociedad colombiana con miras a mejorar la productividad, innovar y ampliar los mercados de las pymes en Latinoamérica.

## **Abstract**

The convenience of the development of this systematic literature review is broad in that it is estimated that the problematic factors that determine the trade integration of an SME in the recent Pacific Alliance that is being developed will be examined its analysis is necessary and convenient. Of course, this type of review and analysis becomes unavoidable due to its contribution, scope and social relevance, which in this case strengthens the academic analysis of trade policies that directly and indirectly affect the entire Colombian society with a view to improving productivity, innovate and expand the markets of SMEs in Latin America.

## **1. Introducción**

El economista británico Adam Smith, fundador de la ciencia económica, decía en *La riqueza de las naciones* (1776, pág.18) que “la propensión al trueque y al intercambio de una cosa por otra” es una característica intrínseca a la naturaleza humana.

En la antigüedad el transporte de mercancías a larga distancia era caro y arriesgado. Por lo tanto, el comercio se realizaba generalmente en mercados locales, siendo los bienes comercializados fundamentalmente, alimentos y vestidos. Tras la recesión que siguió a la caída del Imperio romano, el comercio empezó a crecer paulatinamente en Europa durante la edad media, especialmente a partir de los siglos XII y XIII. El comercio a larga distancia fue menos peligroso a medida que los comerciantes creaban asociaciones para protegerse durante los largos viajes. López, S. (2009).

Con la presente revisión de literatura especializada se analizan las dinámicas de convergencia de la Política Comercial en el marco del regionalismo abierto y estratégico para el ingreso de una pyme en la Alianza del Pacífico con visión de un futuro de integración.

Para cumplir con este propósito, la exposición de la revisión sistemática se hace en dos pasos o apartados. En primer lugar, se identifica e ilustra a través de la exposición del texto, las características y dimensiones que debe adoptar una pyme dentro del marco de la Alianza del Pacífico como un proceso de integración de políticas comerciales en América Latina.

Finalmente, se desarrolla una evaluación mediante un modelo en prospectiva estructural de lo que va a ser en materia política y comercial La Alianza del Pacífico en los próximos años, a través de una matriz (DOFA).

Luego de rastrear una serie de investigaciones, este trabajo busca mostrar la relación o impacto que tiene para una pyme incursionar en la Alianza del Pacífico.



## **2. Planteamiento del problema**

Los logros significativos en el ámbito de la integración política y comercial han despertado en la sociedad internacional un gran interés por La Alianza del Pacífico (Arellano, 2017). Lo anterior, gracias a sus logros en tan corto tiempo y al importante número de decisiones tomadas y desarrolladas; además de sus estrategias de operatividad en las que no han sido necesarios altos niveles de burocracia. Sin embargo, es importante analizar las inclinaciones ideológicas y las dinámicas que definen las políticas comunes y, por consiguiente, solidifican o no la convergencia en los acuerdos comerciales.

De esta manera, en la revisión sistemática de literatura se identifican dos tendencias con relación al campo de la integración en América Latina. Díaz (2015) refiere que la primera, tiene que ver con un aspecto de vocación integradora, y la segunda, con el despliegue de numerosos esquemas de integración. La vocación integradora se hace evidente en la medida en que los países de la región hacen saber constantemente su deseo de participar y construir procesos de integración, es decir, que tan productivo y eficiente es que una pyme pueda incursionar en otro país con igualdad de condiciones o por lo menos en una competencia sana donde las políticas arancelarias o de gobierno no perjudiquen su oportunidad de expandirse.

Sin embargo, es una realidad que estas tendencias pueden resultar discordantes en tanto que, la proliferación de los procesos debilita la realidad de integración. El despliegue de numerosos esquemas de integración ha significado que los diferentes Estados miembro participen de forma simultánea en diversos esquemas.

De forma tal que, el problema radica en identificar si en realidad dentro de La Alianza del Pacífico existen dinámicas de concordancia lo suficientemente sólidas y afianzadas con relación al dinamismo en las políticas comerciales e ideologías de cada Estado miembro para el ingreso de pymes que puedan desarrollar e irrumpir en sus mercados. Sobre todo, si vemos que:

En América Latina existe una gran variedad de iniciativas y proyectos de integración regional con diferentes objetivos, reglas, procedimientos y niveles de consolidación. Sin embargo, más allá de las inclinaciones ideológicas de cada bloque,

en todos los casos los presidentes y la regla del consenso dominan la escena y la dinámica intergubernamental resulta decisiva a la hora de definir la política común (Gil & Paikin, 2013, pág. 1). A pesar de que existen iniciativas y cohesión para integrar una adecuada alianza, son los Jefes de estado quienes toman la decisión final de integrar y participar en nuevos acuerdos que beneficie al país miembro.

De esta forma, la pregunta central en la indagación de información hace referencia a qué relación o impacto tiene para una pyme incursionar en la Alianza del Pacífico a la hora de integrar alianzas que favorezcan los aspectos comerciales de toda la región.

Consecuentemente las políticas comerciales y acuerdos entre los países de la Alianza del Pacífico presentan en la actualidad un escaso comercio entre México, Colombia, Chile y Perú. De acuerdo con la investigación de Ovando, Canales, & Munguía (2017) se puede afirmar que:

“[...] hay evidencia estadística débil para identificar una fuerte relación comercial entre los países de la Alianza a pesar de contar con niveles de ingreso per cápita similares. Por lo tanto, el avance hacia la integración de las economías de esta Alianza, desde el punto de vista comercial, es casi nulo” (pág. 193).

De esta forma, el análisis sistemático puede determinar el siguiente interrogante: ¿Qué relación o impacto tiene para una pyme incursionar en la Alianza del Pacífico?

### **3. Objetivos de la revisión**

#### **3.1 Objetivo general**

Analizar las dinámicas de convergencia de políticas Comerciales en el marco del regionalismo abierto y estratégico, para el ingreso de una pyme en la Alianza del Pacífico.

#### **3.2 Objetivos específicos**

Identificar e ilustrar las características y dimensiones de la Alianza del Pacífico como un proceso de integración a favor de las pymes para su incursión en América Latina.

Evaluar un modelo en prospectiva estructural de lo que va a ser en materia comercial La Alianza del Pacífico en los próximos años, a través de una matriz (DOFA).

Definir el concepto de PYME y la relación o impacto que tiene con la Alianza del Pacífico.

#### 4. Marco teórico

La integración económica y comercial que va desde la creación de un Área de Libre Comercio hasta una Unión Económica como un proceso de integración que decide impulsar los Estados participantes a través de un proyecto que se formaliza en un tratado, el cual determina los objetivos de integración, es lo que se puede entender como regionalismo (Rodríguez, 2014). Este concepto surge en los años 90 y representa la concentración del poder político y económico que compiten en la economía global con múltiples flujos interregionales e intrarregionales (Morales, 2007). Por otro lado, se entiende por regionalización, a los procesos espontáneos de integración económica y comercial en la que los actores que impulsan una interdependencia económica y comercial no son los representantes Estatales oficiales (Rodríguez, 2014).

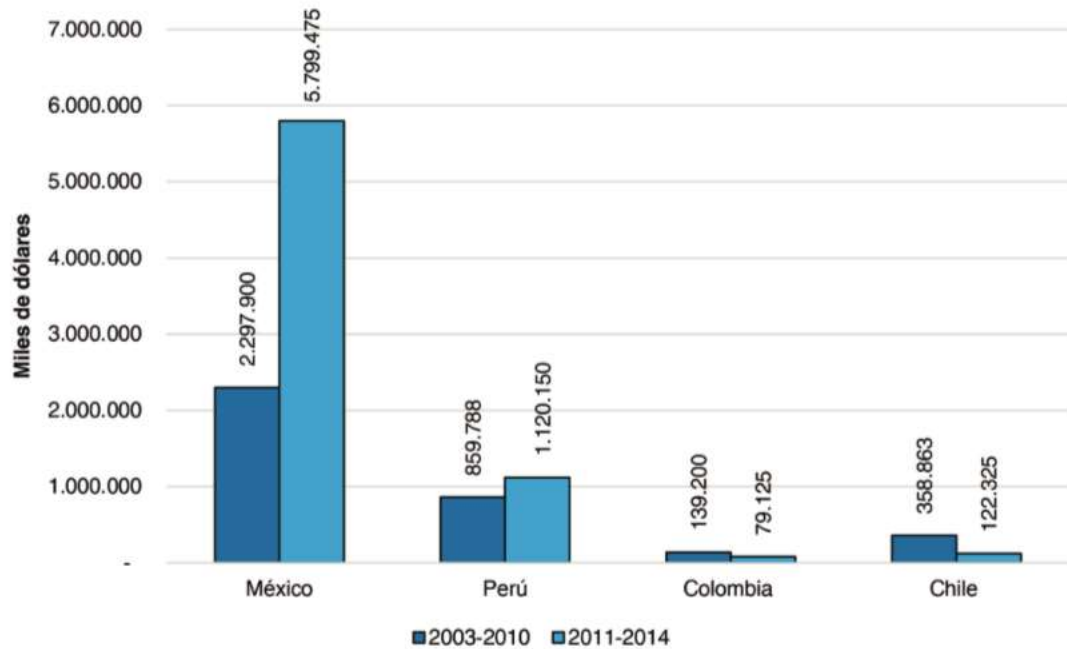
El organigrama de la Alianza del Pacífico está conformado por: Cumbres Presidenciales integradas por los presidentes de los cuatro países, el consejo de Ministros que está conformado por los Ministros de Comercio Exterior y de Relaciones Exteriores de cada país, el grupo de Alto Nivel (GAN) que es conformado por los Viceministros de Comercio Exterior y de Relaciones Exteriores quienes se encargan de revisar y evaluar los avances que presentan los grupos técnicos y, finalmente, el organigrama es integrado por los grupos y subgrupos técnicos compuestos por Servidores Públicos de los cuatro países miembros cuya función es negociar disciplinas relacionadas con los temas de la Alianza del Pacífico (Alianza del Pacífico, 2014). Es fundamental como países miembro de este grupo, conocer su conformación puesto que da una idea clara de que rangos del alto gobierno están al frente de esta importante conformación.

La Alianza del Pacífico sería uno de los objetos funcionales o resultados del Arco Pacífico, ya que dentro de sus objetivos lo que se buscó en esta cumbre fue institucionalizar un espacio regional con el que se pudiera negociar de mejor forma con Asia, sobre todo pensando en el gigante comercial China (Briceño, 2010).

Por las consideraciones anteriores, resulta importante destacar el potencial comercial de cada país miembro de la Alianza del Pacífico y se puede evidenciar cuando se analiza el alcance comercial que cada uno tiene. Chile cuenta con 25 acuerdos Comerciales en 64 mercados; Colombia tiene 13 acuerdos comerciales en 62 países; México tiene 20 acuerdos comerciales en 52 países y Perú, también cuenta con 20 acuerdos comerciales en 52 países; son tan solo un índice de la capacidad y alcance comercial de los integrantes de la alianza, quienes además sumaban para el año 2015 el crecimiento de un Producto Interno Bruto (PIB) del 2.6% ponderado con alrededor de USD 16.759. Así mismo, los indicadores muestran que la inflación promedio de la Alianza del Pacífico reúne el 39% de PIB de América Latina y el Caribe (Alianza del Pacífico, 2014). Podemos evidenciar que Colombia es el país miembro con menos acuerdos, lo que si bien no representa una desventaja si evidencia que hay nuevas oportunidades y alianzas que podrán beneficiar un país que viene siendo protagonista en el ámbito internacional.

La inversión extranjera directa de los países asiáticos en los integrantes de la Alianza del Pacífico desarrollaba principalmente sus intereses a actividades energéticas, industriales y de metales para el periodo 2010-2014. Sin embargo, para los Estados Chileno y colombiano el ingreso a la Alianza del Pacífico no se convirtió en un factor decisivo de crecimiento comercial. Incluso, y como se puede ver en la ilustración de la siguiente gráfica, los intercambios comerciales y el valor de las inversiones cayó después de los acuerdos (Miranda & Peláez, 2016).

**Gráfico 1 Promedio de la inversión de Asia en los países de la Alianza del Pacífico, en miles de dólares.**



**Fuente:** (Miranda & Peláez, 2016)

Para el Banco Mundial las pymes deben cumplir con al menos dos características: “Las pequeñas empresas entre 11 y 50 empleados, activos y ventas anuales superiores a 100.000 dólares e inferiores a 3 millones de dólares anuales. Por su parte, las medianas empresas deben tener entre 51 y 300 empleados y activos y volúmenes de ventas anuales entre 3 millones y 15 millones de dólares” (Corporación financiera Internacional, 2009, p.10). Son las PYMES y su conformación, claves en esta integración puesto que si bien las grandes empresas y sus exportaciones tienen un lugar asegurado; son los emprendedores y las pequeñas empresas quienes deben ser tenidos en cuenta y ser factores clave en esta integración.

Independientemente de ello, se consideran a las pymes dinamizadoras de la economía, donde muchas nacen a partir de una oportunidad, de una necesidad o emprendimientos que intentan sobrevivir en medio de una economía inestable para ellas. En estos momentos cuando Latinoamérica se enfrenta a un difícil panorama

económico, donde se viven múltiples problemas relacionados con la pobreza y la desigualdad, las pymes deben ser vistas como medio para impulsar la competitividad y la productividad y, por consiguiente, para disminuir los índices de pobreza y desempleo. (Las dificultades de las Pymes en América Latina y Colombia para lograr ser competitivas y sostenibles 2016, p.7).

Sin embargo es válido mencionar que como parte de las políticas los gobiernos buscan apoyar a las pymes en materia de financiación, innovación, exportación, asociatividad, inserción en nuevos mercados y creación. En este sentido, “el acceso al sistema financiero por parte de las pymes debería constituir una preocupación central [...] de los países de América Latina, pues solo el 40% de estas pueden acceder a él, lo cual restringe sus posibilidades productivas y de crecimiento” (CEPAL, 2015, p. 157). Se evidencia entonces, que aunque el gobierno ha hecho un esfuerzo enorme por incluir a las PYMES en todo lo concerniente a acuerdos y tratados, solo existe una determinada población o porcentaje que puede acceder y ser acreedor de importantes acuerdos con el objetivo de mostrar un crecimiento y jugar un papel clave en este tipo de acuerdos.

Los objetivos de la Alianza del Pacífico buscan generar una trascendencia en el ámbito comercial que fortalezca de manera puntual una acción conjunta y agencias de promoción. Así mismo, generan un impulso que favorezca el desarrollo y la consolidación de las PYMES en la región, sin dejar a un a lado temas trascendentales para la época como el cambio climático y la movilidad estudiantil y académica. Básicamente los objetivos específicos de la Alianza Pacífico son:

Construir, de manera participativa y consensuada, un área de integración profunda para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas. • Impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las Partes, con miras a lograr un mayor bienestar, la superación de la desigualdad socioeconómica y la inclusión social de sus habitantes. • Convertirse en una plataforma de articulación política; de integración económica y comercial; y de proyección al mundo, con especial énfasis en el Asia Pacífico (Alianza del Pacífico, 2014).

Dadas las condiciones que anteceden, la Alianza del Pacífico no se puede catalogar exclusivamente como un acuerdo comercial en la medida en que debe ser analizado como un proceso de integración profundo entre Colombia, Chile, Perú y México (Hernández & Muñoz, 2015). Su interés, además, se basa en la posibilidad de construir un área de libre comercio que lleve a una proyección hacia la región Asia- Pacífico.

Lo anterior se da gracias a la estructura democrática institucional sólida que tienen los países miembros, con dirigentes que han sido elegidos en periodos no tan prolongados y la posibilidad de un mercado dinámico con condiciones para inversión favorables en el ámbito de la globalización.

La liberación comercial ya no ocupa un papel central en los debates en torno a la Alianza del Pacífico. Siendo así, el centro de atención y de análisis tiene que ver con la posibilidad de creación de entornos nacionales, y sobre todo, regionales, que estén en búsqueda del favorecimiento hacia las inversiones que permitan la movilización del conocimiento y del capital “permitiendo que los nuevos patrones mundiales de producción y comercio tengan un impacto directo en la superación de la pobreza en los países menos desarrollados” (Fernández de Soto, 2015, pág. 9).

El carácter novedoso de la Alianza del Pacífico se puede dimensionar con relación a los mecanismos empleados para la configuración esquemática de la Alianza (Díaz, 2015). Basado en esto, se puede establecer que los componentes económicos y comerciales resultan ser los aspectos más sobresalientes de este proceso de integración:

En el rubro de bienes y servicios, los miembros de la Alianza negociaron en 2014 el “Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico”. Conocido como “Acuerdo Comercial”, el documento contiene un set de disciplinas ambiciosas encaminadas a la liberalización de bienes y servicios. Cabe resaltar que el bloque buscó promover la proveeduría regional como condición necesaria para insertar al bloque en las cadenas globales de producción (Sanahuja, 2014, pág. 14).



En efecto, Rodríguez (2014) menciona tres motivos para caracterizar a la Alianza del Pacífico como una iniciativa novedosa e interesante: primero, debido a que incluye a cuatro países de la Cuenca del Pacífico que comparten importantes características comunes, entre estas, su ubicación geográfica, su alta inversión extranjera y su estabilidad económica, la cercanía que tienen con Estados Unidos y la Unión Europea, su apego al regionalismo abierto y especialmente a los tratados de libre comercio que tienen entre ellos.

Segundo, y esto es más un iniciativa que algo establecido, la Alianza del Pacífico tendría que incluir una institucionalidad supranacional independiente de los Estados miembros – con personalidad jurídica- que pueda coordinar, generar y velar por el cumplimiento de políticas y normas comunes para lograr sus objetivos de convergencia comercial: movimiento de personas, de negocios y facilitación para el tránsito migratorio, incluyendo la cooperación policial; comercio e integración; facilitación de comercio y cooperación aduanera; servicios y capitales, incluyendo la posibilidad de integrar las bolsas de valores y mecanismos de solución de diferencias (Rodríguez, 2014).

En tercer lugar, lo interesante de este bloque con relación al vínculo Asia -Pacífico, es que podrá, después de que coordine sus políticas comerciales internas, situación que se viene desarrollando, establecer mejores negociaciones con el continente asiático. En la actualidad existe una asimetría que beneficia significativamente a China dentro de las negociaciones bilaterales con la mayoría de los miembros de la Alianza del Pacífico (Rodríguez, 2014). Es evidente que negociar con un gigante como China o incursionar en sus mercados, demostrará que una economía o país está preparado para competir en el ámbito comercial e internacional.

Se puede mencionar como otra de las características en materia comercial, la que tiene que ver con la posibilidad de una libre circulación de bienes y servicios. Además, se ha caracterizado por ser un importante mercado con alto potencial de crecimiento. Una de las características de su diversificada matriz de exportación tiene

que ver con las ventajas competitivas de sus principales productos: energía, minería, combustibles, pesca, recursos forestales, manufacturas y productos agrícolas (Fernández de Soto, 2015). Es evidente que hay muchos productos o servicios con los que se puede competir en mercados internacionales, existe hoy en día una libre circulación de productos que fortalecen el intercambio comercial alrededor del mundo.

Ahora bien, este esquema también ha sido utilizado para la implementación de otros acuerdos en el marco internacional. Por ejemplo, “[...] países fuera del bloque de integración [...] han logrado activar acuerdos de libre comercio con más de 50 países en todos los continentes, generando acceso a un mercado de más de 3.000 millones de personas” (Fernández de Soto, 2015).

Seguidamente, se puede afirmar que los aspectos más relevantes y sobresalientes de la Alianza del Pacífico como procesos de integración tienen que ver con la consolidación de un área de libre comercio.

Sin embargo, se hace necesario aclarar que además de las características del regionalismo abierto cuyo objetivo, además de lo mencionado con anterioridad, era aumentar el comercio intrabloque, que entre otras cosas, presentaba importantes limitaciones debido a que la mayoría de los países latinoamericanos exportaban fuera de la región, sobre todo hacia Europa y Estados Unidos; la Alianza del Pacífico también cuenta con las características de los acuerdos tipo B1 (DiFilippo & Franco, 2000); ya que responde a nuevas configuraciones económicas del Asia Pacífico, y los objetivos de su creación, además del regionalismo abierto, apuestan al comercio con Asia.

Esto explica que participen Chile y México, que son países con una inserción económica internacional basada, hasta el momento, sólo en tratados de libre comercio, pero que ahora firmaron un acuerdo tipo B porque los objetivos de la AP coinciden con sus intereses por el mercado asiático (Rodríguez, 2014, pág. 567).

---

*1 La CEPAL en el libro titulado Integración Regional, Desarrollo y Equidad (DiFilippo & Franco, 2000); habla de 5 tratados integradores y clasificables de las Américas. “De un lado a nivel hemisférico el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (tipo "A:"); absorberá a todos los actuales tratados similares que están vigentes. De otro lado a nivel subregional sobrevivirán cuatro tratados (tipo "B"); el Mercado Común del Sur, la Comunidad Andina de Naciones, el Mercado Común Centroamericano, y la Comunidad del Caribe” ver pág. 16. Los Tipo A son verticales (Norte-Sur) por su cobertura hemisférica y porque absorberá jurídicamente a todos los otros acuerdos. Los Tipo B pueden ser incipientes o avanzados. Los incipientes, son básicamente intergubernamentales con algunas incursiones supranacionales. Los avanzados, como la UE poseen órganos y mecanismos supranacionales.*

La Alianza del Pacífico representa un nuevo bloque de integración profunda que va más allá de un tratado de libre comercio que se ha constituido como un acuerdo de tipo B. Sin embargo, es novedoso en la medida en que busca gestionar un aumento de beneficios para sus miembros, porque es una plataforma conjunta que busca acuerdos comerciales con Asia Pacífico. Así mismo, su carácter novedoso se debe a dos razones: la primera, porque ya se había declarado estancada o en crisis las políticas de regionalismo abierto que habían surgido en los años 90. La segunda, porque se diferencia del regionalismo abierto tradicional en la medida en que su objetivo es la formación de un mercado común que, apoyándose en la industria local, ingrese en cadenas productivas que le abran la puerta al vínculo comercial con Asia (Rodríguez, 2014).

Se puede afirmar de acuerdo con el Banco Mundial (2011) que la región Latinoamericana tiene una política comercial relativamente abierta. Esto si se piensa en relación con los demás países en desarrollo. Lo anterior pese a que en la década de los 90, los países de América Latina y el Caribe emprendieron una serie de reformas en sus políticas comerciales que continúan siendo discutidas. La región ha tenido un crecimiento económico lento, y desde luego, se han presentado altos índices de desempleo e incidencia de empleo informal y desigualdad de ingresos (Ferranti, Lederman, Perry, & Suescún, 2014). Los países latinoamericanos vienen en una lucha constante por entrar a otros mercados modificando políticas comerciales que los acerquen cada vez más a un ámbito comercial, sin embargo factores determinantes como el desempleo han jugado un papel preponderante en el desarrollo de las mismas.

En este orden de ideas se puede citar a Tussie (2012) en su afirmación: “La región fue vista como el terreno de prueba para la versión del consenso de Washington de la agenda neoliberal” pág. 3. Entendiendo que en materia de política comercial la región, y en ella la Alianza del Pacífico, aplico combinaciones de tres elementos: los demás acuerdos comerciales regionales, la inmersión completa en el sistema multilateral y la liberación comercial (Tussie, 2012). Es de esta forma que en materia de política comercial y empujados por dinámicas de la demanda y la oferta en el marco de la

globalización, y sobre todo pensando los centros neurálgicos en Asia, que hacen su aparición los acuerdos transcontinentales (Tussie, 2012).

Un estudio del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) titulado EMPRENDIMIENTO CORPORATIVO EN AMÉRICA LATINA, concluyó que el concepto emprendimiento corporativo tiene el potencial para convertirse en una herramienta poderosa para el desarrollo. Además, el estudio resalta la necesidad de desarrollar plataformas que promuevan el emprendimiento corporativo dentro de las organizaciones como una de las maneras más costo-efectivas para el desarrollo del sector privado. Alianza del Pacífico (2018). Hoy en día el emprendimiento de las personas y/o empresas está marcando la línea de desarrollo alrededor del mundo, puesto que ha hecho que las economías tengan mayor dinámica con el ingreso de las mismas.

Entonces, uno de los beneficios de la Alianza del Pacífico (AP) es que será posible utilizar la acumulación cuando el producto a exportar se encuentre con arancel 0% en los cuatro mercados. Por ejemplo, si desde Colombia se exporta un producto a México y este producto está elaborado con insumos colombianos, chilenos y/o peruanos y todos ellos cumplen con lo establecido en el acuerdo AP, ese producto se considerará completamente obtenido en Colombia, por lo que podrá acogerse al beneficio arancelario establecido en el acuerdo. Bancolombia (2018).

Los beneficios para las pymes colombianas al entrar en este importante acuerdo, se pueden denotar de la siguiente forma:

- **Acceso arancelario preferencial:** gracias al Protocolo Comercial de la Alianza del Pacífico, las pymes colombianas podrán tener acceso libre de aranceles en casi el 100% de los bienes comerciados con los países que la integran. Casi todos los bienes que le vende Colombia a estos mercados tenían preferencias arancelarias vía los acuerdos bilaterales, pero gracias al Protocolo Comercial de la AP, el café y el banano que anteriormente se encontraban

excluidos, ahora gozan de acceso preferencial en el mercado mexicano, por ejemplo. Bancolombia (2018).

- **Grupos técnicos trabajando por la internacionalización de las pymes:** la AP cuenta con 27 grupos de trabajo cuyo objetivo es mover la agenda de la Alianza del Pacífico en diversos temas. Entre estos grupos, los de Pymes y Emprendimiento, Innovación, Agenda Digital y Cooperación Regulatoria trabajan por el beneficio de las pequeñas y medianas empresas. Bancolombia (2018).
- **Grupo técnico de Pymes y emprendimiento:** actualmente, el grupo es coordinado por Colombia. Este fue creado en 2012, en parte por solicitud del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico, y ha enfocado sus trabajos en la promoción y apoyo a las exportaciones de las pymes, intercambio y difusión de buenas prácticas empresariales, y en el desarrollo de mecanismos de financiamiento, inversión y acompañamiento para este tipo de empresas. Bancolombia (2018).

A través de una matriz DOFA, la idea es analizar las características y variables que sobresalen de la Alianza del Pacífico y que permiten determinar el futuro de la integración regional en materia política y comercial.

El primer paso, después una extensa revisión de literatura sobre el tema, tiene que ver con determinar las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas que tiene la Alianza Pacífico.

Dentro de estas, cabe resaltar que, pese a los logros reconocidos a nivel internacional, la AP no ha logrado definir una política comercial común, ni una integración financiera que la lleve a cumplir con todas las metas comerciales que se había propuesto desde su integración inicial. Parte de este incumplimiento de metas tiene que ver con que no ha habido una infraestructura de transporte ni un acuerdo

común para definir los costos de la logística que permita un óptimo intercambio comercial.

Sin embargo, la Alianza Pacífico cuenta con una serie de oportunidades, sobre todo en materia de intercambio comercial con Asia que le permiten el desarrollo de esquemas que faciliten el nexo entre los productores locales y los productores y compradores globales para promover la inserción competitiva a través de cadenas productivas globales. Esto se da, gracias a la apertura en la investigación y desarrollo que se ha venido generando y que aún es vigente y a la posibilidad, dadas las condiciones geográficas de la región latinoamericana, de tener productos con valor agregado que necesitan, entre otras cosas, que se adelanten políticas públicas de protección y del desarrollo del comercio.

Las fortalezas que caracterizan a la Alianza del Pacífico hacen referencia a la vocación integradora que ha tenido la región durante los últimos años y sus logros significativos en el ámbito de la integración política y comercial. Además, la ubicación geográfica permite que haya simetría entre lo que se propone y lo que se ha logrado cumplir en materia comercial debido a que todos los países limitan con el océano pacífico y tienen puertos de salida marítima, además cuentan con suelos y climas favorables para la producción de alimentos. El regionalismo abierto y estratégico, y el pertenecer a la misma región ha generado diversidad en el apoyo ideológico y en los aportes en materia de dimensión estratégica de la infraestructura.

Pese a lo anterior, la AP se ve amenazada a futuro debido a diferentes factores. Entre estos se encuentra las tendencias de mayor productividad a menores costos en medios de producción, también denominado como economía de escala. Así mismo, se presenta como una amenaza el proteccionismo que favorece a los mercados nacionales y limita los procesos de integración. A continuación, se muestra a través de una Matriz DOFA estratégica con mayor detalle la caracterización de la AP.

## 4.1 Matriz DOFA ESTRATÉGICA de la caracterización de la Alianza del Pacífico

**Tabla 1 DOFA**

DEBILIDADES	
NOMBRE GENERAL	DESCRIPCION
1 Metas comerciales	No se han logrado cumplir las metas comerciales de la AP
2 Infraestructura de transporte	Insuficiencia en la infraestructura de transporte que permite una interconexión entre los países miembros
3 Política Exterior	No se ha definido una política exterior común
4 Integración Financiera	Aunque existe El Mercado Integrado Latinoamericano (MILA), no se han logrado las reglas tributarias necesarias para una integración financiera
5 Costos en la logística	Los costos de la logística para el intercambio comercial entre los miembros de la AP son más elevados que los aranceles.
OPORTUNIDADES	
NOMBRE GENERAL	DESCRIPCION
1 La relocalización de la industria de Asia Pacifico	Incremento de la producción de bienes en los países de la AP por cuenta de la inversión extranjera directa
2 Cadenas productivas globales	Desarrollo de esquemas que faciliten el nexo entre los productores locales y los productores y compradores globales para promover la inserción competitiva
3 Investigación y desarrollo	Abrir paso al crecimiento científico y tecnológico de la región a través de la innovación
4 Productos con valor agregado	Los miembros de la AP tienen productos tipo exportación de valor agregado con base de productos naturales originarios de la región
5 Políticas públicas	Mejorar las políticas públicas que hay entre los gobiernos, para promover el desarrollo del comercio.
FORTALEZAS	
NOMBRE GENERAL	DESCRIPCION
1 Puesta en marcha de CLUSTER	A través de los cluster se logre mejorar la competitividad en los mercados internacionales
2 Ubicación geografica	Todos los países limitan con el oceano pacifico y tienen puertos de salida maritima, además cuentan con suelos y climas favorables para la producción de alimentos
3 Vocación Integradora	Logros significativos en el ámbito de la integración política y comercial
4 Regionalismo abierto y estrategico	Desarrollo de una política comercial basada en el nuevo regionalismo abierto y estratégico
5 IIRSA	Al pertenecer a una misma región, la AP cuenta con el apoyo y los aportes en materia de dimensión estratégica de la infraestructura y energía condensada de IIRSA
AMENAZAS	
NOMBRE GENERAL	DESCRIPCION
1 Economías de escala	Mayor productividad a menores costos en medios de producción
2 Proteccionismo	Favorecimiento a los mercados nacionales
3 Desintegración de la región Latinoamericana	La AP puede causar una desintegración de la región teniendo en cuenta los países que no son miembros, por ejemplo con la desitegración de la comunidad Andina CAN y al ser un proyecto de carácter hemisférico
4 Volatilidad de la Tasa de cambio	La incetidumbre de la tasa de cambio
5 Franja de precios internacional	Existen productos sensibles que no deben ser librados de aranceles porque su precio depende de la cotización en el mercado internacional

**Fuente:** Elaboración propia



Podemos evidenciar las siguientes consecuencias:

1. Apertura a la participación de las nuevas propuesta e ideas que se proponen desde los diferentes gobiernos de los Estados miembros de la AP
2. Apertura comercial hacía Asia
3. Convergencia Comercial

## 5. Conclusiones

Con la presente revisión sistemática de literatura especializada en la Alianza del Pacífico se logró analizar las dinámicas de convergencia para el ingreso de las pymes en el marco del regionalismo abierto y estratégico para el avance de la Alianza del Pacífico en perspectiva a un futuro de integración.

Las principales características y dimensiones de la Alianza del Pacífico como un proceso de integración de políticas comerciales en América Latina están relacionadas con el regionalismo abierto y estratégico que se enmarca en la cooperación, la concentración, la cohesión y la integración regional. Además, los procesos de descentralización administrativa, política y económica lograron evaluar que una pyme debe relacionarse con los demás países miembros de la Alianza Pacífico. Así mismo, el potencial comercial de cada Estado miembro hace que en conjunto se forme una potencia en materia estratégica.

La Alianza del Pacífico no se puede catalogar exclusivamente como un acuerdo comercial en la medida en que debe ser analizado como un proceso de integración profundo entre Colombia, Chile, Perú y México. Su interés, además, se basa en la posibilidad de construir un área de libre comercio que lleve a una proyección hacia la región Asia- Pacífico en la cual las pymes sean vistas como actores fundamentales y preponderantes con el pasar de los años.

Pese al crecimiento en materia comercial y económica de los Estados miembro consecuencia de los acuerdos establecidos por la Alianza Pacífico, no se podrá deslegitimar el potencial y capacidad comercial que tiene, por separado, Colombia, Perú, Chile y México.

La Alianza Pacífico ha contribuido con la estabilidad y el crecimiento comercial de toda la región y se estima que a futuro seguirá con este propósito

Una de las características que ha favorecido el éxito en materia política y comercial de la Alianza del Pacífico tiene que ver con la apertura al dialogo entre los Estados miembro.

Aún no se ha determinado una política comercial común. Sin embargo, se estima que al ritmo con el que ha venido avanzando y ante las amenazas externas pronto se establecerá.

La apertura comercial que ha permitido la Alianza del Pacífico, también favorece en el desarrollo académico, científico y tecnológico de la región.

Como Gerentes debemos saber cuál es el momento preciso para incursionar en un mercado Internacional, si bien es cierto que la posibilidad de expandirse puede traer a una Compañía múltiples beneficios y ganancias, también debe ser visto como una oportunidad para saber que competencias se tienen al interior de la empresa y que tan preparado se está para competir en un ámbito Internacional.

Desde la Alta Gerencia se debe analizar, estudiar y confrontar continuamente los acuerdos y tratados que surgen en el hemisferio, toda vez que un Gerente debe estar enterado de lo que ocurre afuera, con países vecinos; en aras de generar ganancias por encima de la media de acuerdo a los retos para los que fue contratado, sin embargo también debe tener todas las habilidades para saber si su empresa y/o producto es lo suficientemente competitivo o si luego de un estudio de sector económico, político y comercial, podrá mantenerse en otro país.

Finalmente, en materia política y comercial, La Alianza del Pacífico en los próximos años tendrá que determinar una política comercial común que le permita crecer y mejorar las condiciones de intercambio comercial con el continente asiático.

## **6. Recomendaciones**

Los conceptos clave a indagar para investigaciones futuras sobre la Alianza del Pacífico y las pymes desde la Alta Gerencia, tienen que ver con la cooperación, la concentración, la cohesión, la integración regional, equidad y emprendedores que caracterizan este acuerdo político y comercial.

Se deberá hacer un seguimiento más detallado, en futuras investigaciones, de la importancia de los avances en materia de infraestructura y transporte para lograr activar el desarrollo de los proyectos que aún no han sido materializados por los diferentes Estados de la región.

Los gobiernos de cada país, puntualmente el colombiano; deben evocar y afianzar esfuerzos para que los emprendedores en cabeza de pequeñas y medianas empresas, puedan llevar sus productos y/o servicios a estos países buscando así mayores oportunidades laborales, sintiéndose cada vez más importantes en economías que día a día crecen a gran escala con el objetivo de disminuir la tasa de desempleo, así como generar ingresos que potencialicen el PIB de cada país

Por último, la Alianza del Pacífico debe acordar estrategias que contribuyan en una estabilidad en las tasas de cambio o acordar la definición de una moneda en común que beneficie a los países incluyentes así como a las empresas que deciden expandirse en algunos de ellos.

## 7. Referencias

- Alianza del Pacífico. (2014). <https://alianzapacifico.net>. Obtenido de <https://alianzapacifico.net/wp-content/uploads/2017/10/ABC-2017.pdf>
- Arellano, S. (2017). Alianza del Pacífico: avances y oportunidades hacia un modelo de integración regional. *Puentes*, *Volumen 18 - Número 2.*, 14 - 17. Recuperado de: <https://es.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/alianza-del-pac%C3%ADfico-avances-yoportunidades-hacia-un-modelo-de>.
- Bartesagui, L., Ceroni, M., Diaz, I., & Faccio, C. (2006). *(IIRSA) Integración de Infraestructura Regional Sudamericana. Otro paso en la explotación de los pueblos y territorios sudamericanos*. Uruguay: Programa Uruguay Sustentable Redes - Amigos de la Tierra Uruguay.
- Briceño, J. (2010). “La Iniciativa del Arco del Pacífico Latinoamericano: Un Nuevo Actor en el Escenario de la Integración Regional”. *Revista Nueva Sociedad*, no 228. Recuperado de: <http://www20.iadb.org/intal/catalogo/PE/2010/05963.pdf>, 44-59.
- Carciofi, R. (2007). *Iniciativa para la integración de la infraestructura regional suramericana - IIRSA*. Montevideo: Encuentro de Ministros, Recuperado de: <http://www20.iadb.org/intal/catalogo/PE/2010/05287a05.pdf>.
- Chiarella, R. (2011). Redes y territorio: La iniciativa IIRSA en foco. 23, 5-29.
- Cifuentes, C. (08 de Junio de 2013). Alianza del Pacífico Logra Avances Clave en Libre Circulación de Personas y Bienes a un Año de Creación. *La Tercera*, págs. Recuperado de: <http://www2.latercera.com/noticia/alianza-del-pacifico-logra-avances-clave-en-librecirculacion-de-personas-y-bienes-a-un-ano-de-creacion/>.
- Díaz, E. C. (2015). La Alianza del Pacífico: Características y dimensiones de un nuevo proceso de integración en América Latina. *Revista Electrónica Iberoamericana Vol. 9 n° 2 ISSN:62 1988 - 0618*, , 01- 20. Recuperada de:

[https://www.urjc.es/images/ceib/revista\\_electronica/vol\\_9\\_2015\\_2/REIB\\_09\\_02\\_EC\\_Diaz.pdf](https://www.urjc.es/images/ceib/revista_electronica/vol_9_2015_2/REIB_09_02_EC_Diaz.pdf).

DiFilippo, A., & Franco, R. (2000). *Integración regional, desarrollo y equidad*. Mexico: Siglo XXI. .

Fernández de Soto. (2015). La Alianza del Pacífico: Un ejemplo para la integración regional. (*Spanish*). *Actualidad Jurídica*, Fuente Académica, EBSCOhost

Ferranti, Lederman, Perry, & Suescún. (2014). *Comercio para el desarrollo de América Latina y el Caribe*. Banco Mundial , Recuperado de:

<http://web.worldbank.org/archive/website00894A/WEB/PDF/TRADE4-2.PDF>.

Gil, & Paikin. (2013). *Mapa de la Integración Regional en América Latina Procesos e instituciones*. Ciudad de Buenos Aires, Argentina: Nueva Sociedad, Fundación

Friedrich Ebert. Recuperado de:

<http://www.ba.unibo.it/risorse/files/GilInt.RegionalenAL.pdf>.

Hernandez, Fernandez, & Baptista. (2014). *Metodología de la investigación: Roberto Hernández Sampieri, Carlos Fernández Collado y Pilar Baptista Lucio (6a. ed. -- .)*. México D.F.: McGraw-Hill. Recuperado de:

[https://trabajosocialudocpno.files.wordpress.com/2017/07/metodologc3a3c2ada\\_de\\_la\\_investigac3a3c2b3n\\_-sampieri-\\_6ta\\_edicion1.pdf](https://trabajosocialudocpno.files.wordpress.com/2017/07/metodologc3a3c2ada_de_la_investigac3a3c2b3n_-sampieri-_6ta_edicion1.pdf).

Hernández, J., & Muñoz, L. (2015). Comercio y evolución de la Alianza del Pacífico. *Equidad Desarro. No 24. DOI: <https://doi.org/10.19052/ed.3682>, 97 - 118.*

La Alianza del Pacífico. (2014). *La Alianza del Pacífico: una nueva era para América Latina*. Recuperado de:

[https://www.pwc.com/mx/es/publicaciones/c2g/030\\_pwc-la-alianzapacifico-una-nueva-era-para-america-latina.pdf](https://www.pwc.com/mx/es/publicaciones/c2g/030_pwc-la-alianzapacifico-una-nueva-era-para-america-latina.pdf).

Miranda, M., & Peláez, J. (2016). La Alianza del Pacífico y Asia: caracterización de la evolución del comercio y de la inversión entre 2003-2014. En M. Miranda, & J. Peláez, *Las relaciones económicas entre América Latina y Asia. Hacia la*

- construcción de una nueva inserción internacional* (págs. 13 - 58). Bogotá: Sello Editorial Javeriano.
- Morales, M. E. (2007). Un repaso a la regionalización y el regionalismo: Los primeros procesos de integración regional en América Latina. *CONfines* 3/6 ISSN: 1870-3569. Recuperado de: <http://confines.mty.itesm.mx/articulos6/MoralesM.pdf>, 65 a 80.
- Ortiz, M. (2017). La Alianza del Pacífico como actor regional: factores de éxito para la cohesión regional hacía la proyección internacional. (Spanish). *Desafíos*, 29(1), 49-77. doi:10.12804/revistas.urosario.edu.co/desafos/a.4885.
- Ovando, Canales, & Munguía. (2017). Comercio interregional de bienes manufacturados en los países de la Alianza del Pacífico desde la Teoría de Linder Doi: <http://dx.doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/desa os/a.4876>. *Desafíos, Bogotá (Colombia)*, (29-2), 169-197.
- Pastrana, E. (1961). *La Alianza del Pacífico: de cara a los proyectos regionales y las transformaciones globales*. Bogotá: Fundación Konrad Adenauer.
- Ponce, H. (2006). La matriz FODA: una alternativa para realizar diagnósticos y determinar estrategias de intervención en las organizaciones productivas y sociales *Contribuciones a la Economía*, ISSN 16968360 , Recueprado de: <https://eco.mdp.edu.ar/cendocu/repositorio/00290.pdf>.
- Quinhoes, R. C. (2011). Redes y territorio: la iniciativa IIRSA en foco. *spacio y Desarrollo* N°23. ISSN 1016-9148, 5-29.
- Rodríguez, I. (2014). Nuevas Configuraciones Económicas en el Asia-Pacífico y sus Consecuencias para América Latina: Desde el APEC a la Alianza del Pacífico. *DADOS – Revista de Ciências Sociais, Rio de Janeiro*, vol. 57, no 2., 553 a 580.
- Sanahuja, J. A. (2014). *Regionalismo e integración en América Latina: balance y perspectivas*.

Alianza del Pacífico: *Oportunidades de inversión y logros para Colombia.*  
*Recuperado de <https://www.grupobancolombia.com>*

El comercio en la antigüedad: <http://samuel-lopez.blogspot.com/2009/02/el-comercio-en-la-antigüedad.html>

Alianza del Pacífico conectará emprendedores con grandes empresas:  
<https://alianzapacifico.net/alianza-del-pacifico-conectara-emprendedores-con-grandes-empresas/>

Emprendimiento Corporativo en América Latina:

<https://es.slideshare.net/divisioninnovacion/emprendimiento-corporativo-en-amrica-latina>