

**LA ALIANZA DEL PACÍFICO FRENTE A OTROS PROCESOS DE
INTEGRACIÓN: CAN Y ASEAN (VENTAJAS Y DESVENTAJAS)**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE CIENCIA POLÍTICA Y RELACIONES INTERNACIONALES
CARRERA DE CIENCIA POLÍTICA
BOGOTÁ D.C**

**ALIANZA DEL PACÍFICO FRENTE A OTROS PROCESOS DE INTEGRACIÓN: CAN Y ASEAN
(VENTAJAS Y DESVENTAJAS)**

ANÁLISIS COMPARADO

MARÍA CAMILA VÉLEZ VELANDIA

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE CIENCIA POLÍTICA Y RELACIONES INTERNACIONALES
CARRERA DE CIENCIA POLÍTICA
BOGOTÁ D.C
2021**

**ALIANZA DEL PACÍFICO FRENTE A OTROS PROCESOS DE INTEGRACIÓN: CAN Y
ASEAN (VENTAJAS Y DESVENTAJAS)**

ANÁLISIS COMPARADO

MARÍA CAMILA VÉLEZ VELANDIA

**DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO
GERMAN CAMILO PRIETO CORREDOR**
Doctor en ciencia política

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE CIENCIA POLÍTICA Y RELACIONES INTERNACIONALES
CARRERA DE CIENCIA POLÍTICA
BOGOTÁ D.C
2021**

TABLA DE CONTENIDO

i.	Introducción	5
1.	Metodología y objetivos	9
2.	Marco Conceptual: la integración	10
2.1	La integración ipso jure	10
2.2.	La integración de facto	13
3.	Contextualización: Alianza del Pacífico	14
4.	La AP como proyecto de integración económica regional	19
4.1	Datos sobre comercio internacional	20
4.2	Circulación de bienes	22
4.3	Mecanismos para la integración económica	29
5.	La CAN como proyecto de integración económica	32
5.1	Datos sobre comercio internacional	34
5.2	Circulación de bienes	35
5.3	Mecanismos para la integración económica	44
6.	ASEAN como proyecto de integración económica	45
6.1	Datos sobre comercio internacional	47
6.2	Circulación de bienes	49
6.3	Mecanismos para la integración económica	52
7.	Análisis comparativo y ventajas-desventajas que tiene la AP para alcanzar su objetivo de integración económica, teniendo en cuenta la experiencia de la CAN y ASEAN	53
7.1	AP vs CAN	53
7.2	AP vs ASEAN	55
7.3	Ventajas-Desventajas	58
8.	Conclusión	62
9.	Bibliografía	63
10.	Anexos	

ÍNDICE DE SIGLAS

AEC: Arancel Externo Común
ALCA: Área de Libre Comercio de las Américas
AP: Alianza del Pacífico
ASEAN: Asociación de Nacionales del Sudeste Asiático

CAN: Comunidad Andina
MC: Mercado común
UA: Unión aduanera
ZLC: Zona de libre comercio

i. Introducción

La Alianza del Pacífico (AP) surgió de la Declaración de Lima en abril de 2011, con la cual Chile, Colombia, México y Perú se comprometieron con un proyecto de región vinculado a la cuenca del Pacífico, que responde a un deseo de integrar sus economías y poder enfrentar como región los retos que implican los cambios en la economía global como la creciente multipolaridad y los mega-acuerdos comerciales. Aquellos países los caracteriza una misma ideología neoliberal; una misma visión geoeconómica que reconoce la necesidad de acercarse a la región de Asia Pacífico; y la necesidad de adoptar una nueva estrategia de negociación con otros Estados o regiones, con la cual se conserva posibilidad de negociar acuerdos comerciales bilaterales sin obligar a los Estados miembros a solo negociar en bloque (Pastrana y Castro 2018, p.36).

Aquellos países, por medio de la AP, establecieron un proyecto de integración que consiste en: *“construir, de manera participativa y consensuada, un área de integración profunda para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas.”* (Alianza del Pacífico, 2012). Este objetivo menciona la liberalización de los 4 factores productivos y desde la teoría de integración económica esto implica la constitución de MC, el cual requiere de instituciones supranacionales con la función de administrar, armonizar normativamente y administrar justicia en ese mercado regional. Sin embargo, la AP no pretende crear una estructura de supranacionalidad.

Por lo anterior, la AP ha tenido fuertes críticas como proyecto de integración. Autores como Prieto & Betancourt (2014) afirman que la AP es un proceso de cooperación interestatal y no uno de integración económica. Cisneros (2016) afirma que la AP nada nuevo aporta a los procesos de integración regionales. Carvajal (2019) afirma que la integración quedará subordinada a la voluntad de los mandatarios. Por otro lado, Pastrana y Blomeier (2018) afirman que la AP no ha ido más allá de articular los TLCs preexistentes entre los países miembros. Todas estas críticas tienen como enfoque la teoría de integración económica clásica europea.

En contraste a las críticas anteriores tenemos a Cuestas y Ulf (2020) que reconocen que la AP sí ha tenido avances hacia la integración mediante acuerdos y estrategias que han facilitado el comercio. Por otro lado, líderes de los países miembros de la AP defienden este proyecto de integración por tener un enfoque “pragmático y flexible” que no asume el costo de crear una burocracia ni instituciones supranacionales, aunque autores como Prieto y Betancourt (2014) interpretan esto como ausencia de un compromiso real con la integración económica regional.

Teniendo en cuenta las críticas hechas a la AP y la teoría de la integración económica clásica, sí es necesaria una estructura supranacional para lograr una integración “profunda”. No obstante, lo problemático es que los proyectos regionales de Latinoamérica se han resistido históricamente a ceder soberanía para así alcanzar los objetivos de integración ipso iure.¹

El presente documento tiene como propósito aportar a esta discusión con respecto a la viabilidad de la AP para avanzar hacia la integración económica a pesar de no crear una estructura supranacional. Para ello se realizará un análisis comparativo con dos proyectos regionales que han buscado la integración económica por dos caminos diferentes: con supranacionalidad como la CAN y, sin supranacionalidad como la ASEAN. Teniendo en cuenta el contexto de cada proyecto regional, la naturaleza económica de cada país y de su mercado regional, se hará un análisis para determinar las ventajas y desventajas que tiene la AP como proyecto de integración.

En primer lugar, se hará una comparación con la CAN, pues este es un proyecto que ha buscado la integración por medio de mecanismos supranacionales. Esta comparación es pertinente pues se tienen en cuenta las lecciones que ha dejado la experiencia de integración más significativa para los miembros de la AP, pues 2 de

¹ Hay diferentes explicaciones para esto. Por un lado, los países le dan prioridad a la consolidación de su débil soberanía interna (Prieto & Betancourt, 2014). Otros factores que explican la resistencia a ceder soberanía son los bajos niveles de interdependencia económica por el carácter poco complementario entre las economías o, la ausencia de una motivación política mayor, como las del viejo regionalismo europeo de prevenir futuras guerras.

sus 4 miembros hacen parte de la CAN, Colombia y Perú, y Chile es miembro asociado. La CAN significó un intento muy ambicioso de integración *ipso iure* al pretender constituir un MC que no logró consolidarse. Con este ejemplo se puede entender por qué los países de la AP no vieron en la creación de mecanismos supranacionales un camino deseable hacia la integración económica regional, al menos en el corto y mediano plazo. Con todo lo anterior se puede determinar algunas ventajas y desventajas de la AP como proyecto de integración.

En segundo lugar, se hará una comparación con la ASEAN pues es un proyecto que ha buscado la integración económica regional sin mecanismos supranacionales al igual que la AP. Teniendo en cuenta las lecciones de la ASEAN como el proceso de integración económica más dinámico y reconocido en Asia, el cual ha logrado aumentar los niveles de integración de facto o intercambio económico entre sus países miembros sin constituir una estructura supranacional. Esta comparación es pertinente pues la AP evidencia un acercamiento a los principios rectores del regionalismo abierto asiático, del cual quiere ser su mejor exponente en América Latina (Chaves, 2018, p.29). Con este ejemplo se puede entender cómo los países de la AP, sin tener que crear una estructura supranacional, podrían tener un camino para aumentar los niveles de integración económica regional. Con todo lo anterior se puede determinar algunas ventajas y desventajas de la AP como proyecto de integración.

Se justifica este trabajo como estudio de ciencia política pues los proyectos de integración económica regional son un gran instrumento para el desarrollo y crecimiento económico de los Estados de una región, y por otro lado, el concepto de región toma cada vez más fuerza e importancia como unidad de análisis. Académicamente se justifica este trabajo pues una comparación de la AP con la CAN permite reconocer los límites del enfoque teórico de integración clásico para estudiar los procesos de integración, y la ASEAN sirve como modelo de comparación alternativo que permite entender el alcance que puede tener un proyecto de integración como la AP a pesar de carecer de supranacionalidad.

Así pues, la pregunta que se busca responder en este trabajo es:

¿Cuáles son las ventajas y desventajas que tiene la AP para alcanzar su objetivo de integración (con énfasis en flujo de bienes) teniendo en cuenta la experiencia de la CAN y ASEAN (2011-2017)?

Las ventajas son: Primero, no se limita la libertad de los países en definir su propia política exterior y de negociar de manera individual acuerdos comerciales. Segundo, se puede garantizar la cohesión regional del bloque con la presencia de países observadores y de una política externa regional activa. Tercero, existen posibilidades de conformar cadenas regionales de valor de México con el resto de los países de la AP. Las desventajas son: Primero, la ausencia de supranacionalidad dificulta la armonización normativa necesaria, la agilidad en la toma de decisiones y la capacidad de hacer comprometer a los países miembros. Segundo, el carácter minimalista-liberal de los mecanismos intergubernamentales. Tercero, la necesidad de mayores esfuerzos para atraer inversión y apoyo externo, y crear cadenas regionales de valor

1. Metodología y objetivos

Para este trabajo se usará una metodología comparada. En el marco de esta metodología, se ha de utilizar un método comparativo semi-estructurado y enfocado (George & Bennet, 2004), con el propósito de responder a la pregunta de investigación previamente planteada por medio de un análisis de factores comunes (contenido del proyecto de integración, realidad comercial regional, circulación de bienes regional y mecanismos para avanzar hacia la integración económica regional) de la AP, CAN y ASEAN. El objetivo general es:

Establecer las ventajas y desventajas que tiene la AP para alcanzar su objetivo de integración económica, teniendo en cuenta la experiencia de la CAN y ASEAN (2011-2017).

Los objetivos específicos:

1. Describir el proyecto de integración económica regional propuesto por la AP, CAN y ASEAN (haciendo más énfasis en la AP). Para esto se hace una revisión de trabajos académicos y documentos oficiales.
2. Hacer una caracterización de la dimensión económica de los países

miembros de cada proyecto regional para lo cual se usan los datos de la CIA World Factbook del 2017, del Banco de Desarrollo de Asia y de SICOEX.

3. Un análisis de los avances de integración económica regional de la AP, CAN ASEAN, tomando una de las 4 dimensiones de la integración²: circulación de bienes. Se realizará un balance general de los avances y resultados de cada proyecto de integración y, un análisis del nivel de integración de facto considerando 2011 a 2017 como periodo de estudio. Para la AP y la CAN mirará el porcentaje de la participación de un país miembro en el total de la exportaciones e importaciones de los demás países de la región, el nivel de exportaciones de cada país hacia el resto de los países de la región y el tipo de productos exportados. La forma de medir las importaciones y exportaciones será por precio. Las fuentes de información serán las bases de datos del SICOEX y los informes de la CAN. Por otro lado, para el análisis de la ASEAN se mirará los datos de informes oficiales de la secretaría de la ASEAN.
4. Exponer los mecanismos de la AP, CAN y ASEAN para avanzar hacia la integración económica regional. Para esto se realizará revisión de trabajos académicos y documentos oficiales de las respectivas organizaciones.

2. Marco Conceptual: la integración

Para realizar el ejercicio comparativo es importante aclarar un concepto fundamental: la integración económica regional. Se han de analizar dos perspectivas sobre la forma de ver este concepto. La primera corresponde a las diferentes formas que adquieren los acuerdos de integración económica regional realizados entre los Estados de una misma región y, la segunda corresponde a la integración relacionada a la realidad de una región en cuanto a comercio de bienes y servicios y, movimientos de personas y capitales entre países de la región.³

² Las 4 dimensiones de la integración económica regional son: circulación de bienes, circulación de servicios, circulación de capitales y circulación de personas

³ Los siguientes conceptos de integración son usados por Chaowsangrat (2018) para analizar la integración en un estudio sobre Asia.

2.1 La integración ipso jure

Según las teorías de integración económica clásicas, los acuerdos de integración entre Estados de una región adquieren las siguientes formas: 1. Área de Libre comercio 2. Unión Aduanera 3. Mercado Común 4. Unión Económica 5. Integración Económica Completa (Balassa, 1964). Estas formas de integración también se pueden ver como etapas de menor a mayor integración y, a mayores niveles de integración, hay mayores niveles de cesión de soberanía a favor de una estructura supranacional regional. Así, la integración sería un proceso constituido por cinco etapas (Gregorio, 2014 p.140). Estas formas de integración promueven de menor a mayor medida la liberalización en diferentes aspectos: circulación de bienes (o mercancías), capitales, personas y servicios.

1. *Zona de libre comercio*: En esta forma de integración se conforma un área de *“dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminan o suprimen los derechos aduaneros y todos los demás obstáculos administrativos e impositivos, así como las reglamentaciones y cargas de cualquier naturaleza que constituyan barreras para la libre circulación de mercancías de esos territorios”* (Ibarra, 2018, p.8). Por otro lado, Krugman & Obstfeld (2006) definen esta etapa como un *“área de libre comercio en la que los bienes de cada país pueden ser enviados al otro sin aranceles, pero en la que los países fijan sus aranceles frente al resto del mundo de forma independiente”* (p.248). Este tipo de acuerdos suelen incluir temas como: liberación de servicios, cooperación, movilidad de personas y de capital, propiedad intelectual, medio ambiente, normas laborales, etc. (Legiscomex.com, s.f). Según Carmona (2006), estos acuerdos tienen una importancia estratégica ya que por lo general son concluidos entre países con una fuerte interdependencia comercial (p.57). Por otro lado, Ronderos (2006) explica cómo esta etapa de integración solo implica una liberación comercial común, es decir, aquí no es necesario una política comercial común.

La zona de libre comercio es políticamente sencilla pero administrativamente difícil de manejar, pues implica por un lado seguir controlando las mercancías cada vez que cruzan una frontera al interior de la zona de libre comercio y, por otro

lado, implica crear reglas de origen para determinar si cada mercancía puede cruzar la frontera sin pagar arancel (Krugman & Obstfeld, 2006, p.249)

2. *Unión aduanera*: En esta forma de integración se fusionan dos o más territorios aduaneros al crear un AEC y una misma política comercial. Según Medrano (1997), si se forma una UA, el AEC es igual a una suerte de promedio de los aranceles exteriores individuales previos al acuerdo (p.53) hasta que se llegue a un consenso para aplicar un mismo arancel a cada bien importado. Una UA es deseable si los efectos de la creación de comercio superan a los de la desviación de comercio (Krugman & Obstfeld, 2006, p.251). Advierten Gregorio & Primera (2014) que una UA implica grandes esfuerzos entre los países miembros para negociar, pues son altos los riesgos de que la estructura productiva de un país cambie. Por otro lado, esta etapa implica liberación comercial común y una política comercial común (Ronderos, 2006). Respecto al manejo de una UA, su administración es más fácil que una ZLC, pues al entrar una mercancía dentro de las fronteras de la unión, esta puede ser enviada libremente a otros países de la región (Krugman & Obstfeld, 2006, p.249).

3. *Mercado común*: el único ejemplo de referencia es el MC Europeo, por ende, de este modelo es que se pueden extraer elementos esenciales que permitan profundizar la integración latinoamericana (Arroyave, 2014, p.122). Según González (2016), en esta etapa se produce *“la liberalización de la circulación de todos los factores que intervienen en el proceso de producción: las personas, los servicios y los capitales, en base al principio general de no discriminación por razón de nacionalidad y la eliminación de todo tipo de barreras al respecto: técnicas, legislativas, administrativas, etc.”* (p.1). Esta forma de integración es el punto central del proyecto de integración europeo (Ruffert, 2009, p. 101 citado por Arroyave 2014, p.122). Por otro lado, Arroyave (2014) menciona que un elemento esencial de esta etapa es el derecho de la competencia, la homogeneización de las políticas comerciales de los Estados y la creación de competencias legislativas (p.122). Es importante resaltar que con la libre movilidad de personas se negocia la homologación de títulos universitarios,

condiciones laborales y seguridad social, entre otros (Legiscomex, s.f). Según Ronderos (2006), esta etapa implica una liberación comercial común, una política comercial común y un libre movimiento de factores, pero aquí todavía no ha de constituirse una política fiscal, monetaria y un gobierno común.

Este proceso de cinco etapas, (la 4ta de Unión Económica y 5ta *Integración económica completa*) sigue un hilo conductor en su proceso de maduración: la creación de una cada vez mayor cantidad de instituciones comunes, y en consecuencia, una cada vez mayor cesión a favor de órganos supranacionales. Este proceso de integración institucional se conoce como integración *ipso jure*, y en teoría, lleva directamente a una mayor integración económica de facto, es decir, un mayor volumen de intercambios a nivel regional de bienes, servicios, personas y capitales.

2.2. La integración de facto

Desde esta perspectiva se busca considerar directamente la realidad del comercio regional de bienes, capitales y servicios, así como la movilidad de personas al interior de la región. Así, se tienen en cuenta diversos elementos, como el nivel en que una empresa o persona puede ofrecer a nivel regional sus mercancías o servicios, y el nivel en que las personas de un país de la región pueden adquirir mercancías o servicios de cualquier otro país de la región. También el nivel de incorporación de las empresas de un país de la región en cadenas de valor y suministros de otros países de la región (Chaowsangrat, 2018), o el nivel de sinergia de las economías entre los diferentes países de la región. Por otro lado, se considera el nivel con el que transitan estudiantes, docentes, trabajadores o turistas entre países de la región (Riquelme & Aranda, 2019), también el nivel con que se dan movimientos de capitales al interior de la región.

2.3. La integración clásica vs la integración de facto

Estos tipos de integración previamente explicados, valga aclarar, pueden ser recíprocos. Es decir, una integración *ipso jure* puede aumentar los niveles de integración de facto, y una gran integración de facto o interdependencia económica

entre países de una región puede motivar a los países de región hacia una integración *ipso jure*.

3. Contextualización: Alianza del Pacífico

La AP tiene un proyecto de región resumido en los 3 objetivos: uno de integración económica regional; otro de crecimiento, desarrollo y competitividad de los Estados; y otro de articulación económica-política con énfasis en Asia-pacífico. Para entender lo que motivó la unión de estos países en torno a este proyecto regional, es necesario mencionar varios elementos contextuales:

La creciente multipolaridad de la economía global

Los países por medio de la AP quieren tener una plataforma que sirva como instrumento de inserción exitosa en las economías de la cuenca del Pacífico. Esto se debe a que actualmente existe el interés de buscar mayores flujos comerciales con países asiáticos debido a los cambios en la economía global, la cual es cada vez más multipolar. Con estos cambios los países se están distanciando de la tendencia a dar mayor relevancia a las relaciones con UE y EE. UU.

El reto de los nuevos relacionamientos comerciales y el reto de los mega-acuerdos comerciales

Los países miembros de la AP tienen como interés aumentar su poder negociador al funcionar como bloque. Con la AP se tiene mayor poder negociador, pues estos países en bloque representan cerca del 40% del PIB de la región y más del 30% de la Inversión Extranjera Directa de Latinoamérica (Noguera, 2019). A pesar de lo anterior, advertía Chávez (2017) que la “marca AP” aún no se estrenaba como estrategia de negociación, ya que, a pesar de su eslogan de Alianza, todavía no se observaba una estrategia de ese tipo (p.40), y el acuerdo carece de personería jurídica para actuar como organismo internacional. Con la creación de la categoría de “Estado Asociado” actualmente la AP sí adelanta negociaciones con cuatro países: Australia, Canadá, Nueva Zelandia y Singapur. (Cancillería, s.f)

Por un lado, los países de la AP están interesados en tener una mayor capacidad de negociación y representación en sus relaciones con países asiáticos. Antes de la AP, Perú y Chile ratificaron TLC con China, y también junto con México se unieron al APEC e hicieron parte del fallido TPP11. Se identificó en estos acercamientos una carencia de estrategia que pudiera haber favorecido la capacidad de negociación y de representación de esos países. Este interés por mejorar la capacidad negociadora, funcionando como bloque, es más relevante teniendo en cuenta la aparición de mega-acuerdos comerciales como el pasado TPP11, promovido por EE. UU, y el RCEP promovido por China, que ha hecho evidente la necesidad de que países latinoamericanos del Pacífico tengan mejores estrategias de negociación y sepan representar mejor su interés de cara al futuro.

El relacionamiento en bloque en diferentes espacios internacionales

Con la AP vemos que los Estados miembros pretenden posicionarse como un solo bloque en varios espacios internacionales. Por ende, algunos de los objetivos incluidos en la Visión 2030 involucran el establecer vínculos de cooperación económica y comercial con ASEAN y la UE, y el obtener el estatus de observador en el Foro de Cooperación Asia Pacífico (APEC).

Cambios geoeconómicos como la salida de EE. UU. del TPP11

Comenta Gándara (s.f) que la AP busca recuperar parte del reconocido TPP, lo cual se hace manifiesto en que tres de los países de la AP, más los cuatro países asociados, son siete países de los once que hubieran conformado el TPP. Advierten Pastrana y Castro (2018) que estamos ante el posicionamiento de la AP como uno de los ejes articuladores de un interregionalismo pos-TPP (p. 38). Con el retiro de EE. UU. en 2017 del TPP, pierde fuerza este proyecto debido a que este país era su mayor promotor.

Situación crítica de regionalismos previos como la CAN

Los países de la AP están interesados en una estrategia de integración económica

que no comprometa la libertad de los estados de negociar a nivel bilateral, es decir, al existir la AP los países no se están comprometiendo a solo funcionar como bloque en las negociaciones comerciales u otros espacios internacionales. Vemos con la CAN que los objetivos de integración económica como constituir una UA y más adelante un MC, requerían del compromiso de los países andinos de funcionar como bloque.

Con la CAN se frustran estos objetivos de integración económica pues los países rompen su compromiso de funcionar como bloque. Específicamente, los intentos de una UA perfecta quedan frustrados pues el AEC no logra consolidarse totalmente entre los países andinos debido a los TLC con EE. UU firmados por Colombia y Perú y, más adelante, de las negociaciones para un TLC entre estos dos países y la UE que se desarrollaron a partir de 2008 y concluyeron en 2010 (Prieto, 2016, p.107). La firma de acuerdos comerciales de manera individual va en contra de la idea de UA y frustran el proceso de integración. Lo sucedido con la CAN deja como lección la dificultad de establecer objetivos de integración que implican un compromiso real en cuanto a cesión de soberanía como sucede en una UA y MC.

Por lo anterior, señala Chaves (2018), la AP aparece como un proyecto que altera el mapa cognitivo del regionalismo suramericano como expresión de la situación crítica de regionalismos previos como la CAN (p.24). Con la AP se adoptan las ideas de regionalismo abierto que defiende y promueve el libre comercio y la atracción de inversión extranjera pero no hay objetivos de integración que impliquen cesión de soberanía, y con ello se evidencia un regionalismo más flexible, que respeta la libertad de los Estados de negociar a nivel bilateral, que se acomoda más fácilmente a la coyuntura internacional. De esta manera dista de regionalismos como el de UNASUR, la ALBA y la CELAC que han priorizado aspectos como la coordinación política, la infraestructura, la agenda social y la seguridad (Pastrana & Castro, 2018).

Realidad e intereses económicos de los países miembros

Para Colombia la AP, según Pastrana, Betancourt y Castro (2014), hace parte de una estrategia para diversificar geográficamente su política exterior, pues su

relacionamiento con la región asiática ha sido casi nulo, y ha servido de impulso para que Colombia pueda llegar a vincularse a APEC y al CTPP.

Con Colombia vemos que hay poco relacionamiento con países asiáticos. No tiene TLC con China y sus exportaciones a ese país son el 5,1% (CIA FactBook, 2017). Su principal socio exportador a EE. UU. Tiene a México en un 7,5% como uno de los principales orígenes de sus importaciones (CIA FactBook, 2017). Además, se evidencia una participación de manufacturas sobre el total de importaciones, y un alto porcentaje de participación de combustibles y lubricantes minerales sobre el total de las exportaciones. Sus principales productos de exportación muestran un carácter primario de las mismas. Todo lo anterior indica un carácter bastante primario de la economía colombiana.

Para México la AP hace parte de una estrategia para acercarse a los mercados asiáticos y disminuir su dependencia económica del Nafta. Vemos que México está vinculado a la APEC y participó del TPP-11. Sus principales productos de exportación son muestra de una oferta exportadora con mayor valor agregado que el resto de los países de la AP. El mayor porcentaje de importaciones y exportaciones son manufacturas. No posee TLC con países asiáticos. No tiene a ningún país de la AP como principal socio exportador o importador y se ve una gran dependencia de EE. UU., quien acapara un 79,9% de las exportaciones mexicanas (CIA FactBook, 2017), lo cual se debe principalmente al Nafta. Por su gran dependencia, México vio una gran amenaza ante la llegada de Trump a la presidencia, quien generó preocupación ante la posibilidad de revisar el Nafta y aplicar un impuesto en frontera del 35% a las importaciones mexicanas (Ibarra, 2018, p.39). Esto sin duda es un ejemplo del riesgo de la dependencia de México y su necesidad de buscar una ampliación a nuevos mercados mediante la AP.

Para Chile y Perú la AP significa una continuación de su política de relacionamiento con países asiáticos y, de una mejor estrategia de negociación y representación para relacionarse con estas economías.

Chile es el país que más exporta a países asiáticos y tiene varios TLC con esta región. Por sus principales productos de exportación y un porcentaje

considerablemente alto de exploraciones mineras y metales, se evidencia un carácter primario en su oferta exportadora. Su principal destino exportador es China con un 26,5% seguido de EE. UU con un 14,5% (CIA, 2017). Ningún país de la AP entra entre sus principales socios exportadores o importadores. Un porcentaje considerablemente alto de sus importaciones son bienes manufacturados.

Perú tiene a China en un 26,5% como principal destino de exportación y a EE. UU. en un 15,2% (CIA, 2017). Por los TLC firmados se evidencia un relacionamiento comercial más cercano a los países asiáticos que México y Colombia. Con un porcentaje alto, sus principales productos de exportación son minerales y metales. Gran porcentaje de sus importaciones son manufacturas. Se evidencia un carácter primario en su oferta exportadora. Entre sus principales socios importadores se encuentra México con un 4,4% (CIA, 2017).

Perú y Chile pertenecen a la APEC y participaron del fallido TPP11. Ambos países ya han estrechado lazos y acuerdos comerciales con países asiáticos desde varios años atrás, pero sin ninguna estrategia de negociación en bloque. Han firmado TLCs individualmente con China en 2006 y en 2005 respectivamente⁴. Ambos países tienen a China como el principal socio exportador y muestran un fuerte relacionamiento comercial.

4. La AP como proyecto de integración económica regional

⁴ Hay que resaltar que para la AP puede significar un problema los TLC que han firmado Chile y Perú individualmente con China. Esto es problemático porque, primero, estos acuerdos comerciales pueden producir una desindustrialización de aquellas economías; segundo, los países de la Alianza van a tener menos capacidad de entrar y competir en los mercados que han dado libre entrada a las mercancías chinas. Es de resaltar que China tiene la capacidad para destruir muchas industrias nacionales debido a los bajos precios de sus mercancías. Estos precios por debajo del promedio mundial se han debido a un modelo económico que no se rige como una economía de mercado, muy a pesar de que el Protocolo de Adhesión de China a la OMC expresara el compromiso de este país asiático de convertirse en una economía de mercado (Ibarra, 2018). Advierte este autor que países como Chile y Perú, al haber firmado un TLC con China, están tomando la decisión política de reconocer a este país como economía de mercado, en contravía de varios países que todavía no lo reconocen como tal y, tienen más fortalecidos los mecanismos de defensa comercial permitidos por la OMC. Aquello podría pronosticar una débil o mal direccionada estrategia de la AP para hacer frente al desafío chino, el cual debería ser enfrentado creando un grupo técnico encargado de investigar las posibles distorsiones comerciales que tanto China como otros países asiáticos pueden generar a los mercados de la AP, y de dar recomendaciones sobre cómo mejorar los mecanismos de defensa comercial como medidas antidumping, subvenciones, medidas compensatorias y salvaguardias.

La AP no pretende avanzar hacia una “integración profunda” por el camino que ofrece la teoría clásica de integración para lograr la liberalización de los factores productivos: crear una UA y luego un MC. En este orden de ideas, se entiende que el camino que busca la AP es lograr mayores niveles de integración de facto, es decir, mayor movilidad de bienes, servicios, capitales y personas sin tener que ceder soberanía para crear una burocracia e instituciones supranacionales encargadas de ejecutar, legislar y administrar justicia para un MC regional. En otras palabras, la AP debe valerse de mecanismos de cooperación intergubernamental para crear estrategias o políticas que faciliten, promuevan, creen o incentiven el comercio regional.

Lo anterior implica un nuevo camino o forma de entender la integración. Un camino en el cual los países no funcionan como región por haber cedido soberanía a favor de una entidad superior, sino por la convergencia de intereses como la integración misma, el deseo de mejores formas de representar sus intereses y de mayores niveles de inserción comercial con Asia-Pacífico. Esto último se destaca como algo novedoso dentro de los proyectos regionales latinoamericanos.

Además, la AP no tomará el camino de la integración *ipso iure* en el corto y mediano plazo, sino que tendrá que buscar formas de generar integración real o de facto a pesar de no contar con órganos supranacionales que faciliten ese proceso. Por otro lado, hablamos de una integración flexible que no compromete el modelo de desarrollo ni la orientación de la política exterior de los países miembros, ni la libertad de negociar de manera individual TLCs.

4.1 Circulación de bienes

La AP no tiene una definición oficial de lo que se debe entender por “libre circulación de bienes”, lo cual sería útil para definir los objetivos y las estrategias más efectivas para avanzar hacia la misma. De la misma manera tampoco se consideró en la Visión 2030 una estrategia explícita que se desprendiera de este concepto. La AP no menciona expresamente cuál va a ser la manera en la que se piensa avanzar hacia esta liberalización pero, de un análisis del Acuerdo Marco se puede deducir que las acciones relacionadas con esta libertad son: *consolidar una zona de libre comercio*

entre las partes y desarrollar acciones de facilitación del comercio y asuntos aduaneros (Alianza del Pacífico, 2012). Además, se incluyen las estrategias que se encuentran en la Visión 2030 para alcanzar una región “más integrada”:

“Duplicar el comercio intra-Alianza a través de los encadenamientos productivos y de incorporar en los flujos del comercio internacional a las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), que son fuente de la mayor generación de empleo en nuestros países.” “Impulsar la apertura comercial por medio de un comercio ágil, simple, sin aranceles, barreras sanitarias ni obstáculos técnicos, con homologación de estándares y acompañada de disciplinas que generen certeza jurídica....” “Robustecer y ampliar la participación del sector privado a través del trabajo con el Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP) y fortalecer y ampliar la participación de las PYMES en este proceso, alcanzando de esta manera el aprovechamiento efectivo de los beneficios generados por la Alianza del Pacífico”...” “políticas que ayuden a mejorar la capacidad de las Pymes para acceder a financiamiento y apoyen su internacionalización”...” “Liderar la interoperabilidad de las Ventanillas Únicas de Comercio y en el comercio sin papel, conectado en tiempo real a los operadores y agentes del comercio”...” (Alianza del Pacífico, 2012).

Por otro lado, Los logros de la AP a favor de la circulación de bienes parecen pocos, pues la desgravación del comercio ya venía de acuerdos bilaterales previos y ya un 92% estaba desgravado; con la AP viene desgravándose el 8% restante a partir de 2016 (Cancillería de Colombia, 2018). Un logro es la creación del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco o Acuerdo comercial, el cual regula medidas para la facilitación del comercio como: la eliminación de barreras físicas y técnicas, la creación de una instancia de consultas técnicas que deben ser atendidas en 45 días para resolver temas respecto a medidas sanitarias y fitosanitarias, y si no se logra una solución satisfactoria se activa el mecanismo de solución de diferencias del acuerdo; la simplificación y agilización de trámites aduaneros como: la interoperabilidad de las ventanillas únicas, la expedición de certificados de origen digitales, el reconocimiento mutuo de Operadores Económicos Autorizados, compromisos como despachar las mercancías dentro de las 48 horas posteriores al arribo, dar certeza a los usuarios respecto a clasificación arancelaria, valoración y origen, y la creación de mecanismos para compartir información entre autoridades aduaneras (Congreso de Colombia , 2014). También se han generado a favor de la

circulación de bienes (también del turismo) macro-ruedas de negocios, ferias internacionales y encuentros empresariales, y en 2013 se lanzó la Asociación de Emprendedores Latinoamericanos (ASELA) que trabaja temas de innovación y emprendimiento (Chaves, 2018, p.32).

Al analizar la integración de facto de la AP, históricamente se evidencia bajos niveles de interdependencia económica, pues a lo largo de los últimos 40 años, el comercio entre países de la región solo representó el 3,1% de las exportaciones de la AP (BID, 2016). Se ve que ninguno de los países miembros tiene a otro miembro como principal socio exportador, y solo México es principal socio importador para Colombia y Perú. Ahora, es necesario analizar datos empíricos para contemplar el avance que ha tenido la integración, entre 2011 a 2017, con respecto a la circulación de bienes en la región.

En primer lugar, el éxito de un proyecto de integración económica se da por aumentar los niveles de intercambio económico o de interdependencia regional. Por eso, si se consideran las siguientes tablas, hay un balance negativo del proyecto de integración. Por el lado de las importaciones, todos los países disminuyeron su participación en el total de las importaciones de los demás países con excepción de Colombia, quien aumentó su nivel de participación total de las importaciones mexicanas en un 0,16%. en 2017 con respecto al 2011:

		Distribución porcentual de las importaciones totales							Variación %
		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Importaciones Colombia	Chile	1,65	1,64	1,52	1,45	1,44	1,61	1,56	-0,09
	México	11,09	10,93	9,26	8,24	7,13	7,6	7,69	-3,4
	Perú	1,87	1,57	1,46	1,88	1,73	1,52	1,48	-0,39
Importaciones Chile	Colombia	3,29	3,08	2,39	1,67	1,46	1,49	1,95	-1,34
	México	3,64	3,48	3,32	3,41	3,56	3,52	3,39	-0,25
	Perú	3,04	2,87	2,4	2,27	1,81	1,77	1,48	-1,56
Importaciones México	Colombia	0,24	0,24	0,24	0,23	0,23	0,28	0,4	0,16
	Chile	0,6	0,41	0,38	0,35	0,37	0,35	0,37	-0,23
	Perú	0,17	0,12	0,15	0,28	0,17	0,14	0,12	-0,05
Importaciones Perú	Colombia	3,88	3,71	3,39	2,95	3,4	3,26	3,74	-0,14
	Chile	3,54	2,95	3,06	3,03	3,18	3,17	3,03	-0,51
	México	3,66	3,97	4,2	4,56	4,52	4,65	4,47	0,81

Por el

lado de las exportaciones, también hay un

balance negativo pues la mayoría disminuyeron su porcentaje de participación total de las exportaciones de los países miembros. El lado positivo es que México y Perú aumentaron su porcentaje

Fuente: Datos del SICOEX ALADI

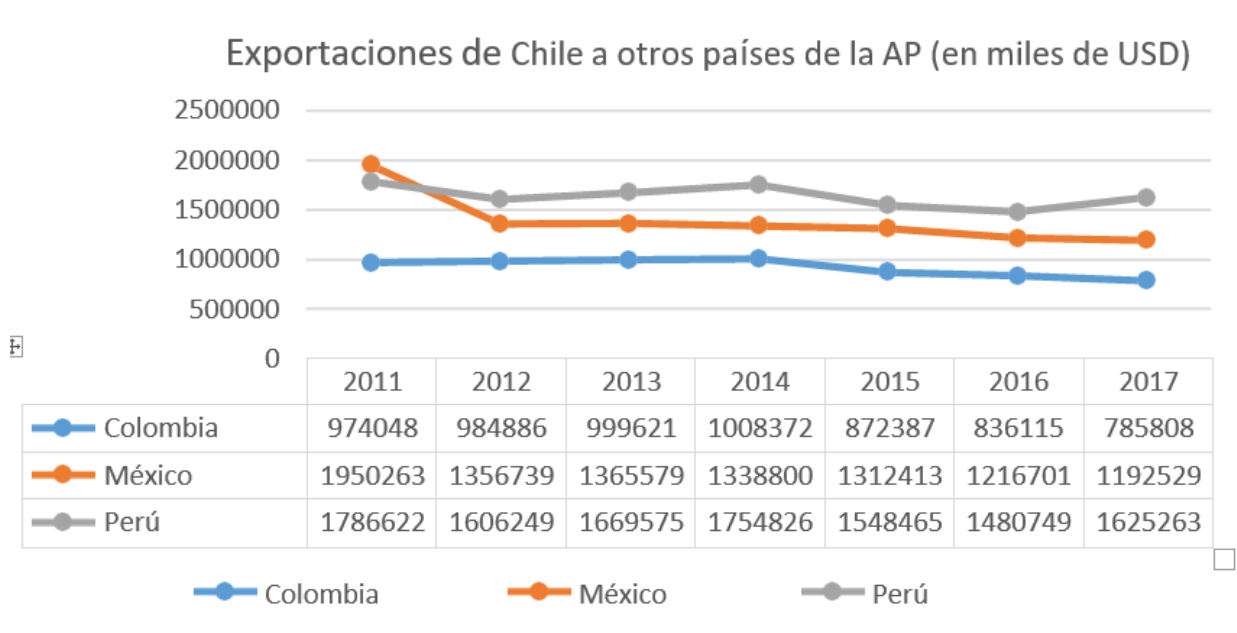
de participación en 2017 en un 2,86% y 0,59% de las exportaciones colombianas con respecto del 2011. Por otro lado, está Perú quien aumentó su participación un 0,26% con respecto a las exportaciones chilenas.

		Distribución porcentual de las exportaciones totales							Variación %
		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Exportaciones Colombia	Chile	3,87	3,64	2,67	1,8	2,05	2,11	2,77	-1,1
	México	1,24	1,39	1,47	1,67	2,54	2,95	4,1	2,86
	Perú	2,45	2,63	2,17	2,16	3,19	3,31	3,04	0,59
Exportaciones Chile	Colombia	1,21	1,28	1,31	1,36	1,41	1,45	1,19	-0,02
	México	2,41	1,77	1,79	1,8	2,12	2,11	1,81	-0,6
	Perú	2,21	2,09	2,19	2,36	2,5	2,56	2,47	0,26
Exportaciones México	Colombia	1,61	1,51	1,25	1,19	0,96	0,82	0,77	-0,84
	Perú	0,37	0,41	0,47	0,44	0,43	0,38	0,37	0
	Chile	0,59	0,61	0,55	0,54	0,49	0,47	0,44	-0,15
Exportaciones Perú	Colombia	2,3	2,07	2,05	3,35	2,61	2,01	1,54	-0,76
	Chile	4,39	4,45	3,95	4,16	3,29	2,85	2,32	-2,07
	México	0,94	0,93	1,24	2,03	1,66	1,31	0,95	0,01

Fuente: Datos del SICOEX ALADI

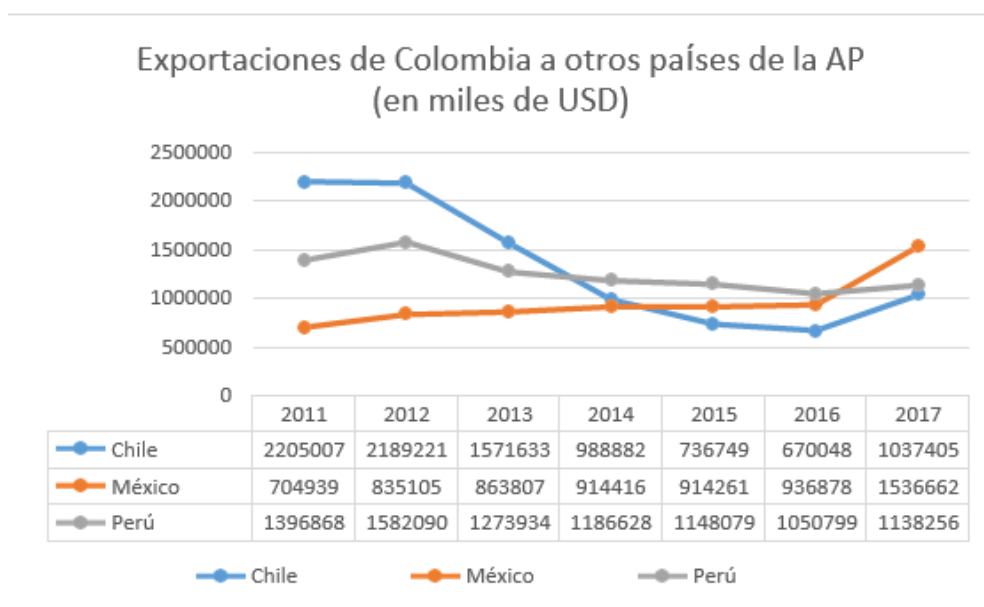
Segundo, haciendo una comparación de los datos sobre exportaciones de cada país miembro a otros países entre 2011 con el 2017, se evidencia un balance general negativo. Los únicos resultados positivos son el aumento de las exportaciones mexicanas a Perú en un 14,8 % a Perú y el aumento de las exportaciones colombianas a México en un 54.1% y a Perú en un 9,9%. A continuación:

Las exportaciones chilenas hacia Colombia decrecen en un -23,3%, a México decrecen en un -63,5% y a Perú en un -9,9%:



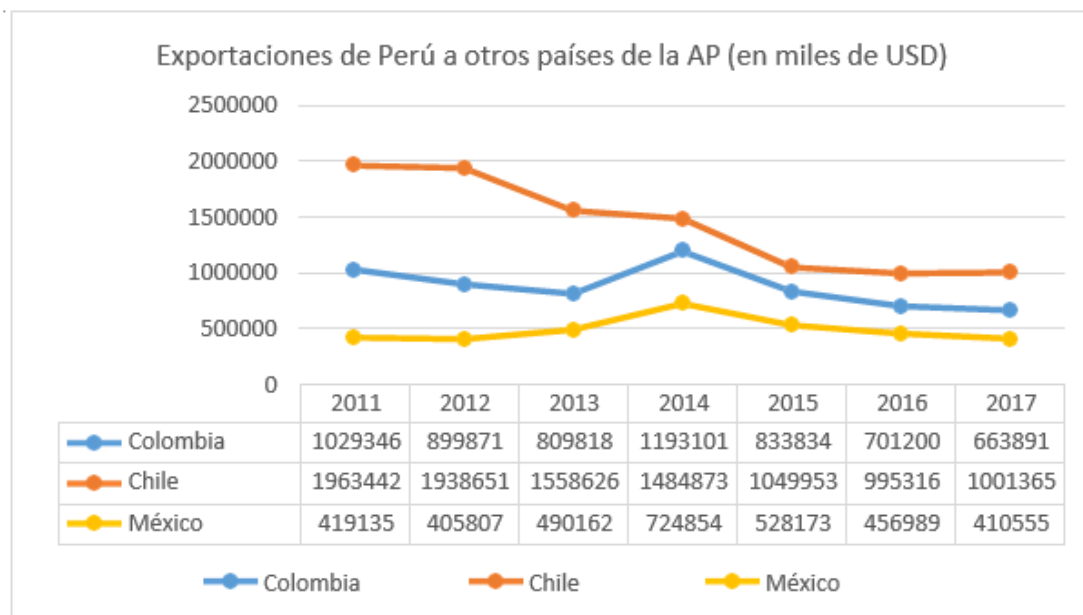
Fuente: Elaboración propia, con datos del SICOEX ALADI

Las exportaciones colombianas decrecen en un -112% a Chile y en un -22,2% a Perú. Hay un aumento hacia México en un 54.1% y en un 9,9% a Perú:



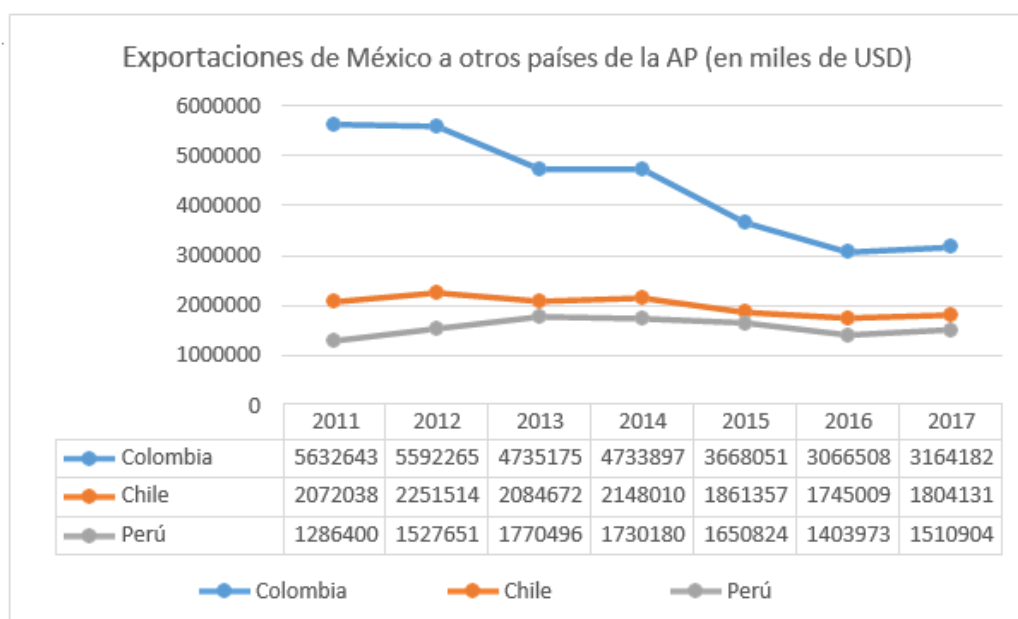
Fuente: Elaboración propia, con datos del SICOEX ALADI

Las exportaciones peruanas decrecen en un -55% a Colombia, en un -96,6% a Chile y en un -2% a México:



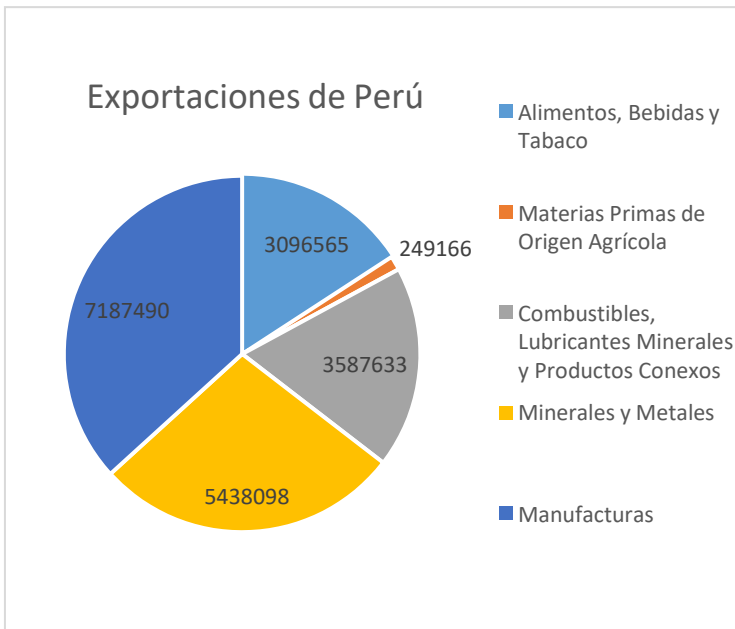
Fuente: Elaboración propia, con datos del SICOEX ALADI

Las exportaciones mexicanas decrecen en un -78% a Colombia y en un -14% a Chile. Aumentan en un 14,8 % a Perú:



Fuente: Elaboración propia, con datos del SICOEX ALADI

En cuarto lugar, hay que analizar la naturaleza de los bienes exportados de cada uno a los otros países miembros. Vemos algo positivo y es que, según muestran las siguientes gráficas, la mayor parte del total de exportaciones entre 2011-2017 son manufacturas, es decir, productos con mayor valor agregado.



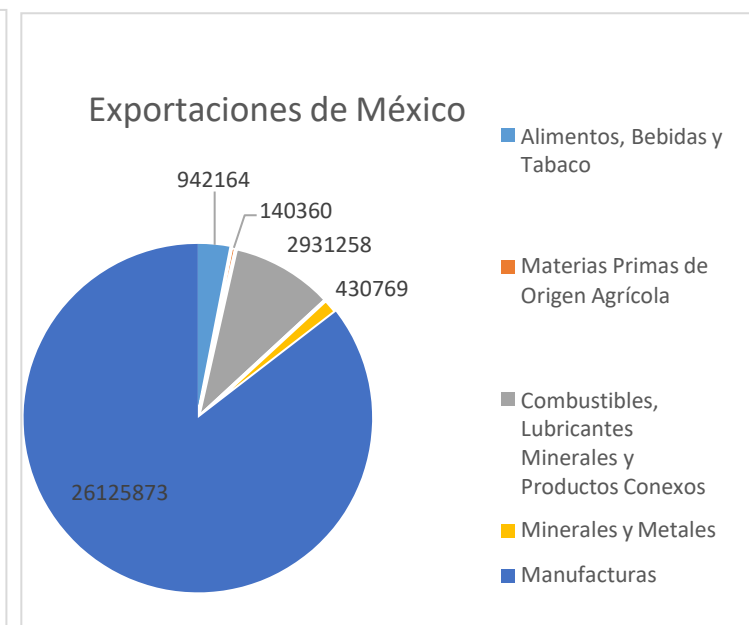
Fuente: Elaboración propia, con datos del SICOEX ALADI



Fuente: Elaboración propia, con datos del SICOEX ALADI

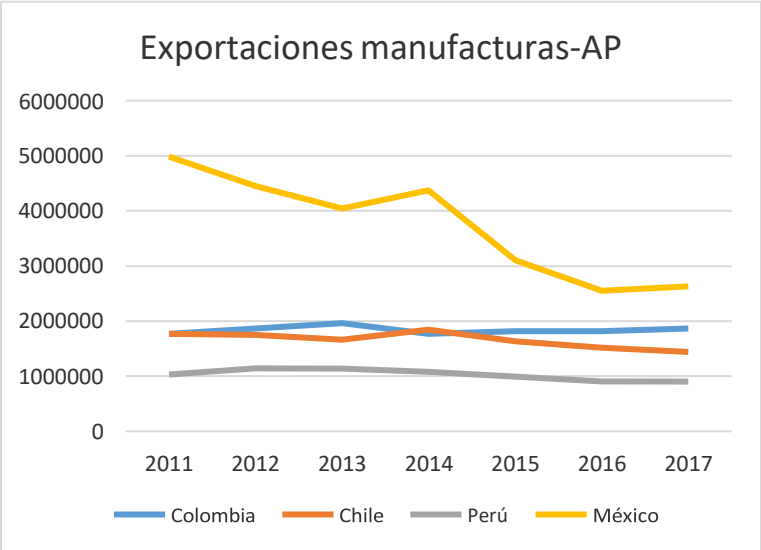


Fuente: Elaboración propia, con datos del SICOEX ALADI



Fuente: Elaboración propia, con datos del SICOEX ALADI

No obstante, vemos resultados negativos al considerar la siguiente gráfica, la cual ilustra una tendencia a la baja del total del comercio de manufacturas de cada país hacia el resto de los países de la AP:



Fuente: Elaboración propia, con datos del SICOEX ALADI

Conclusión

La AP como proyecto de integración, no ha demostrado su nivel de efectividad para aumentar el nivel de circulación de bienes al interior de la región, muy a pesar de los logros en cuanto a liberalización arancelaria y medidas para facilitar el comercio. Este proyecto hasta la fecha no ha servido para aumentar los niveles de interdependencia económica, el nivel de las exportaciones y el nivel de exportación de valor agregado.

Al analizar individualmente a Chile, Colombia y Perú, vemos que gran parte de sus importaciones son manufacturas y no hay coincidencias entre la principal oferta exportadora de cada uno y los principales productos importados de los demás. No así con México, quien tiene una oferta exportadora más industrializada y está en mayores condiciones para exportar productos de mayor valor agregado como las manufacturas, no obstante, las exportaciones mexicanas hacia la AP fueron las que más decrecieron.

Como afirma Licona y Rodríguez (2019) los países de la AP tienen economías poco complementarias y son proveedores de bienes intermedios que suelen competir por los mismos mercados a nivel internacional, hecho que no contribuye al aumento de las exportaciones e importaciones. Lo anterior es el reto que tiene que superar la AP para avanzar hacia la integración, pues de no tomar medidas al respecto, los niveles de comercio regional no van a aumentar. En virtud de lo anterior, la AP requiere de esfuerzos encaminados a crear y descubrir ventajas comparativas entre países miembros, favoreciendo la creación de cadenas regionales de valor. Afirma Prieto (2018), que la creación de estas cadenas necesita la coordinación entre productores, la creación de incentivos y mecanismos institucionales para contribuir a la transformación productiva de sus miembros. También es pertinente la sugerencia hecha por Licona y Rodríguez (2019) de impulsar proyectos industriales que sean transversales en sus estructuras productivas y que apunten a desarrollar las economías.

4.2 Mecanismos para la integración económica

Los mecanismos de la CAN se refieren al conjunto de instrumentos que articulados entre sí permiten la toma y ejecución de decisiones o medidas a favor de la integración o de mayores niveles de comercio de mercancías. Decisiones como acciones de facilitación del comercio y de asuntos aduaneros (ej.: interoperabilidad de las Ventanillas Únicas de Comercio y en el comercio sin papel, conectado en tiempo real a los operadores y agentes del comercio), encadenamientos productivos, la eliminación de barreras sanitarias y obstáculos técnicos, la homologación de estándares e internacionalización de Pymes.

Para alcanzar la integración económica no se contemplan mecanismos supranacionales para avanzar hacia la integración, pero sí mecanismos de cooperación intergubernamental. Es así como el Acuerdo Marco afirma “contribuir a la integración de las Partes mediante el desarrollo de mecanismos de cooperación” (Alianza del Pacífico, 2012). Por otro lado, vemos que la AP no tiene

personalidad jurídica internacional ni una burocracia internacional (Legler et al., 2018, p.143) que faciliten la coordinación y la toma de decisiones.

El funcionamiento para la toma de decisiones se destaca como una forma presidencialista pues en las cumbres presidenciales, por medio de las declaraciones presidenciales se direcciona el funcionamiento de la AP y se ejecutan los mandatos del consejo de ministros y los grupos y subgrupos técnicos. Además de las cumbres presidenciales se tiene:

Consejo de ministros, integrado por los ministros de comercio exterior y de relaciones exteriores, cuyas atribuciones son adoptar decisiones que desarrollen los objetivos y acciones específicas previstas en el Acuerdo Marco, así como en las declaraciones presidenciales de la Alianza del Pacífico. Tercero, está el Grupo de Alto Nivel (GAN), conformado por los viceministros de comercio exterior y de relaciones exteriores, encargados de supervisar los avances de los grupos técnicos, evaluar las áreas en las cuales se pueda avanzar y preparar una propuesta para la proyección y acercamiento externo con otros organismos o grupos regionales, en especial de la región Asia Pacífico. Cuarto, los 29 grupos⁵ 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 y ejecutar mandatos presidenciales. Por último, la presidencia Pro Tempore de la Alianza del Pacífico que es ejercida por cada uno de los países miembros, en orden alfabético y por períodos anuales. (Alianza del Pacífico, 2016, p.12)

Además de lo anterior, hay una Comisión Interparlamentaria de Seguimiento constituida por parlamentarios de cada uno de los países miembros.

. El Consejo Empresarial de la AP (CEAP) es un instrumento mediante el cual, el sector privado, por medio de los directores generales hacen recomendaciones a los gobiernos sobre las prioridades que consideran se deben atender en la promoción de la integración y de la economía de la AP que ha resultado bastante útil (Fernández

⁵ Agencias de Promoción ,agenda Digital, Asuntos Institucionales, CE-CEAP, Compras Públicas, Cooperación, Cooperación Regulatoria, Cultura, Desarrollo Minero, Responsabilidad Social y Sustentabilidad, Educación, Encadenamientos productivos, Estrategia Comunicacional, Facilitación del Comercio y Cooperación Aduanera, género, grupo Ad hoc Pesca, Grupo de Relacionamiento Externo, Innovación, Laboral, Medio Ambiente y Crecimiento Verde, Movimiento de Personas y Facilitación del Tránsito Migratorio, Operador Económico Autorizado (OEA), Propiedad Intelectual, Pymes, Seguridad, Servicios y Capitales, Subgrupo de Protección al Consumidor y Turismo.

de Soto, 2015, p.17).

En conclusión, en la AP las decisiones: son tomadas por los presidentes y son ejecutadas o adoptadas por el Consejo de Ministros. Además, la toma de decisiones puede considerar propuestas de la GAN y de la CEAP, y los estudios de los grupos técnicos. Se evidencia una dificultad para la AP en cuanto a que las decisiones no se traducen en normas de aplicación directa, es decir, tienen que ser revalidadas políticamente al interior de cada país ej.: el Protocolo Adicional tuvo que ser aprobado por el Congreso de cada país. Por otro lado, las decisiones de la AP no se traducen en normas con carácter de preeminencia frente a la legislación de cada país.

5. La CAN como proyecto de integración económica

Nace del Acuerdo de Cartagena en 1969 y se le conocerá primeramente como Pacto Andino. Chile, Perú, Bolivia, Ecuador, Colombia y Venezuela se comprometen con los postulados del regionalismo cerrado, el cual tenía como objetivo la armonización de las políticas de industrialización y sustitución de importaciones que cada uno realizaba independientemente (usando medidas proteccionistas) y el estímulo a la complementación productiva (Bustos, 2010 citado por Zepeda & Hernández, 2020). La idea de trabajar como región para el desarrollo fue inspirada por la Comunidad Económica Europea.

Chile renuncia a la CAN en 1976. Con la crisis de los ochenta, generada por la deuda externa y el fracaso de los modelos de sustitución de importaciones implementados, se da la necesidad de cambiar el regionalismo de la CAN y ya en la década de los 90 se adoptan los postulados del regionalismo abierto sobre la importancia de la integración económica, la apertura económica y liberalización comercial (Prieto & Betancourt, 2014). La CAN se inspirará en la UE y su reciente modelo hacia la integración económica ipso iure materializado en el Tratado de Maastricht. Es así como la CAN se pondrá como objetivo constituir una UA y constituir un MC mediante el Protocolo de Trujillo de 1996.

En 1992 se constituye una ZLC. En 1994 se constituye un AEC mediante la Decisión 370 de 1994, y con la Decisión 535 se proyecta tener un nuevo AEC a finales de 2002 que se acomode al objetivo de alcanzar un MC. Vencido el plazo la CAN no cumple con este compromiso. Mas adelante, con la Decisión 805 de 2015 se dejó sin efecto el AEC de la Decisión 370 del 94 y el nuevo AEC vencido el plazo jamás se consolida. (Arroyave, 2014)

A inicios del nuevo siglo se genera un cambio y un golpe para la CAN. Con el fracaso evidente del ALCA y de las intenciones de EE. UU de un ZLC en todo el hemisferio, empieza este país a gestionar negociaciones primero grupales y después de manera bilateral con los países de la CAN. También la UE empieza negociaciones a nivel bilateral con los países andinos. Se dan TLCs con EE. UU y con UE firmados por Colombia y Perú, con esto se evidencia un rompimiento del esquema de funcionamiento como región o bloque, que interfiere con el objetivo de establecer aquel AEC, con la idea de política externa común de una UA y con el proyecto de integración mismo (Prieto, 2016). Debido a este hundimiento en 2006 se retira Venezuela de la CAN buscando reemplazarla por el proyecto del ALBA (Zepeda & Hernández, 2020). Entre los miembros que permanecen, se evidencia una marcada diferencia ideológica, neoliberal por parte de Perú-Colombia y de izquierda por parte de Bolivia-Ecuador. (Prieto, 2016).

Con lo anterior vemos que los objetivos de integración económica o de integración ipso iure cedieron ante las coyunturas y necesidades individuales de cada país. A pesar del alejamiento de los objetivos de integración económica, los países miembros no dan por terminado la CAN y en 2013, mediante la Decisión 792, comienza un proceso de reingeniería del Sistema Andino de Integración cuyo artículo 2 expresa la necesidad de:

“Revisar el Sistema Andino de Integración con el fin de adecuarlo a las nuevas realidades y retos del contexto internacional - Llevar adelante las tareas de priorización de los ámbitos de acción e implementación - Coordinar la participación de los Consejos y Mesas del Sistema Andino de Integración, de forma que su participación y aportes se den en el marco de la priorización de los ámbitos de acción - Iniciar el proceso de preparación de un Protocolo que

facilite la salida del Parlamento Andino del Sistema Andino de Integración” (CAN, 2013)

Prieto (2016), extrae de varias entrevistas a funcionarios nacionales y de la SGCAN las razones por las cuales países no renunciaron ni decidieron desmontar la CAN a pesar del alejamiento con respecto a los objetivos de integración. Estas razones son en palabras del autor: primero, abandonar la CAN implicaría un costo político para los mandatarios, una cita textual de dos entrevistas es *“La CAN debe ser abandonada a una ‘muerte lenta’, que la CAN es ‘insignificante’ y que ‘es preferible no asumir los costos políticos de acabarla’... “no tiene sentido hacer el esfuerzo para terminarla. La CAN cuesta muy poco dinero”* (Prieto, 2016, p.265). Segundo, la CAN demostró tener una gran flexibilidad institucional que se tradujo en la adaptación de su estructura legal a la nueva realidad. Tercero, las normas e instituciones andinas seguían ofreciendo beneficios a los países de la CAN y por otro lado, se había generado un sentimiento de grupo o identidad entre los funcionarios nacionales al interior de los entornos institucionales de la CAN (Prieto, 2016, p.271). Cuarto, los países seguían influenciados por la retórica de la integración regional que apela al mandato natural de los países latinoamericanos de estar integrados.

5.1 Circulación de bienes

La circulación de bienes se entiende como el derecho de libre circulación de mercancías, y se encuentra regulado en el Acuerdo de Cartagena en sus artículos 72, 73 y 77 y por medio de sentencias del Tribunal Andino se define el alcance e interpretación de estas normas. En virtud de aquellos artículos se eliminan los gravámenes a las importaciones y las restricciones de todo orden; los gravámenes se entienden como los derechos de aduana y cualquier otro recargo de efectos equivalentes, y las demás restricciones como cualquier otra medida de carácter administrativo, financiero o cambiario que obstaculice importaciones. (Anacona, 2018, p.37). Por otro lado, el camino que determinó la CAN para avanzar hacia esta libertad o derecho fue mediante la constitución de un MC.

Por otro lado, los logros de la CAN en relación con la circulación de bienes son el haber constituido una ZLC en 1992 por la Decisión 324. Otro logro fue la constitución de una UA subregional desde 1992, lo cual llevó a la constitución de un AEC con la Decisión 370 de 1994 con vigencia desde el 1ro de febrero de 1995 (estando Perú exceptuado) y la armonización de políticas que afectaban al comercio y necesarias para constituir un espacio aduanero, por ejemplo: decisiones en torno a Control Aduanero -Decisión 778 de 2012-, actualización de la Nomenclatura Común -Decisión 766 de 2012- Asistencia Mutua y Cooperación entre las Administraciones Aduaneras de los Países Miembros de la Comunidad Andina -Decisión 728 de 2009-, Armonización de Regímenes Aduaneros -Decisión 671 de 2007-, Adopción del Documento Único Aduanero -Decisión 670 de 2007-, Actualización del Arancel Integrado Andino (ARIAN) -Decisión 657 de 2006-, Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros -Decisión 618 de 2005-, Tránsito Aduanero Comunitario -Decisión 617 de 2005-, Programa Común para la Formación Aduanera -Decisión 573 de 2003- “Valor en Aduanas de las Mercancías Importadas -Decisión 571 de 2003-. (Aduana Nacional de Bolivia, s.f)

Adicional a los logros, si se analiza la integración de facto de la CAN se ve que, en sus 50 años de funcionamiento, ha llevado a un relativo aumento en la integración económica. Esto se puede evidenciar al analizar la evolución del intercambio de bienes. Según explican Alfonso Brown y Pamela Torres (2012), en las últimas 5 décadas las exportaciones intracomunitarias crecieron 150 veces (p.8). Vemos un punto positivo, según indican las gráficas sobre datos económicos (anexos) que entre países de la CAN se tienen algunos como principales socios exportadores e importadores: Bolivia tiene a Colombia como uno de sus principales destinos de exportación en un 6,3%, y tiene a Perú como fuente del 6,5% de sus importaciones. Así también Ecuador tiene a Perú como principal destino de sus exportaciones en un 4,9%, y a Colombia y Perú como unos de sus principales fuentes de importación en un 8,7% y un 4,2%.

No obstante, vemos una disminución de las exportaciones intracomunitarias entre 2011-2017. No obstante, puede responder en parte a la disminución abrupta de las

exportaciones de Bolivia y Ecuador correspondientes a productos primarios (combustibles, lubricantes minerales y productos conexos) en años recientes.

CUADRO 8
COMUNIDAD ANDINA: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES
(Millones de dólares)

Exportaciones	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Mundo	134 112	140 903	136 865	128 355	94 580	89 929	107 142
Intracomunitarias	9 206	10 361	9 858	9 725	7 613	7 132	7 572
Extracomunitarias	124 906	130 542	127 007	118 630	86 967	82 797	99 570

Fuente: Informe CAN (2018)

Por otro lado, la mayoría aumentó su participación en el total de importaciones y exportaciones, según la variación de 2011 a 2017, como muestran las siguientes tablas a continuación:

Distribución porcentual de las importaciones totales (Valores en miles de US)

		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Variación %
Importaciones Bolivia	Colombia	2,46	1,89	1,96	1,71	1,96	2,3	2,42	-0,04
	Ecuador	0,34	0,39	0,4	0,43	0,49	0,5	0,53	0,19
	Perú	5,95	6,51	6,43	6,1	6,2	6,92	6,55	0,6
Importaciones Colombia	Bolivia	0,31	0,48	0,92	0,86	0,8	1,19	0,78	0,47
	Ecuador	1,95	1,85	1,49	1,44	1,45	1,79	1,6	-0,35
	Perú	1,87	1,57	1,46	1,88	1,73	1,52	1,48	-0,39
Importaciones Ecuador	Bolivia	0,67	0,55	0,74	0,69	1,04	1,35	1,15	0,48
	Colombia	8,68	8,14	8,05	7,5	7,52	8,08	8,08	-0,6
	Perú	3,77	3,65	3,71	3,32	3,32	3,85	3,83	0,06
Importaciones Perú	Bolivia	0,76	1,19	1,32	1,49	1,02	1,18	1,01	0,25
	Colombia	3,88	3,71	3,39	2,95	3,4	3,26	3,74	-0,14
	Ecuador	4,96	4,77	4,45	4,21	2,51	2,94	3,91	-1,05

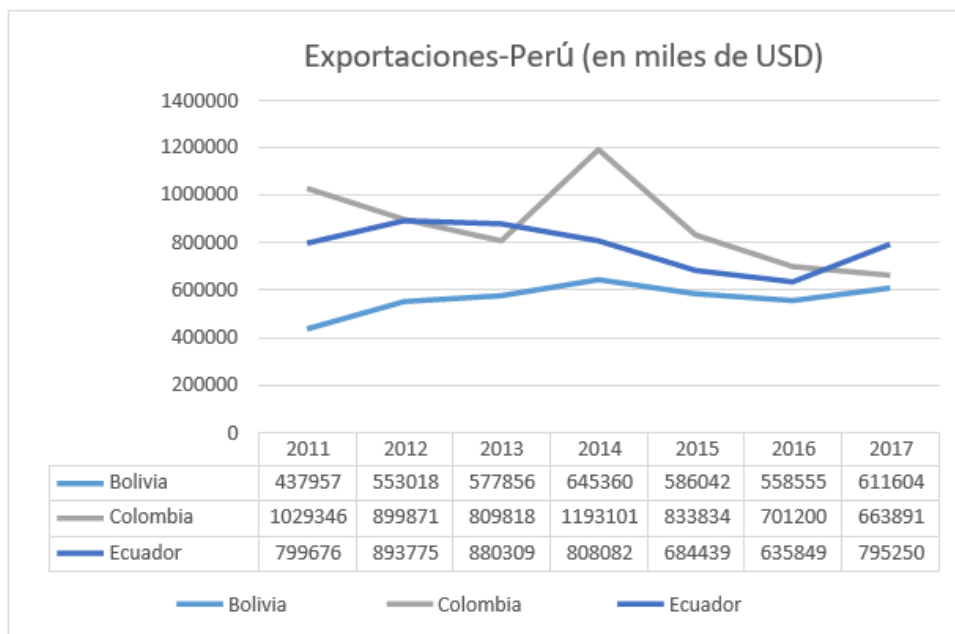
Fuente: Base de datos del SICOEX ALADI

Distribución porcentual de las exportaciones totales (Valores en miles de US)

		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Variación %
Exportaciones Bolivia	Colombia	2,83	3,52	5,49	4,96	6,39	8,67	4,77	1,94
	Perú	5,1	5,4	5,17	4,33	3,58	4,85	3,63	-1,47
	Ecuador	0,98	1,85	1,18	0,79	1,32	1,06	0,74	-0,24
Exportaciones Colombia	Perú	2,45	2,63	2,17	2,16	3,19	3,31	3,04	0,59
	Bolivia	0,25	0,21	0,24	0,25	0,41	0,47	0,41	0,16
	Ecuador	3,35	3,18	3,36	3,44	4,08	3,78	3,91	0,56
Exportaciones Perú	Colombia	2,3	2,07	2,05	3,35	2,61	2,01	1,54	-0,76
	Bolivia	0,98	1,27	1,46	1,81	1,84	1,6	1,42	0,44
	Ecuador	1,79	2,05	2,23	2,27	2,15	1,82	1,84	0,05
Exportaciones Ecuador	Colombia	4,59	4,44	3,69	3,7	4,28	4,82	4,14	-0,45
	Perú	7,91	8,38	7,68	6,15	5,1	5,56	6,79	-1,12
	Bolivia	0,1	0,09	0,1	0,1	0,2	0,19	0,19	0,09

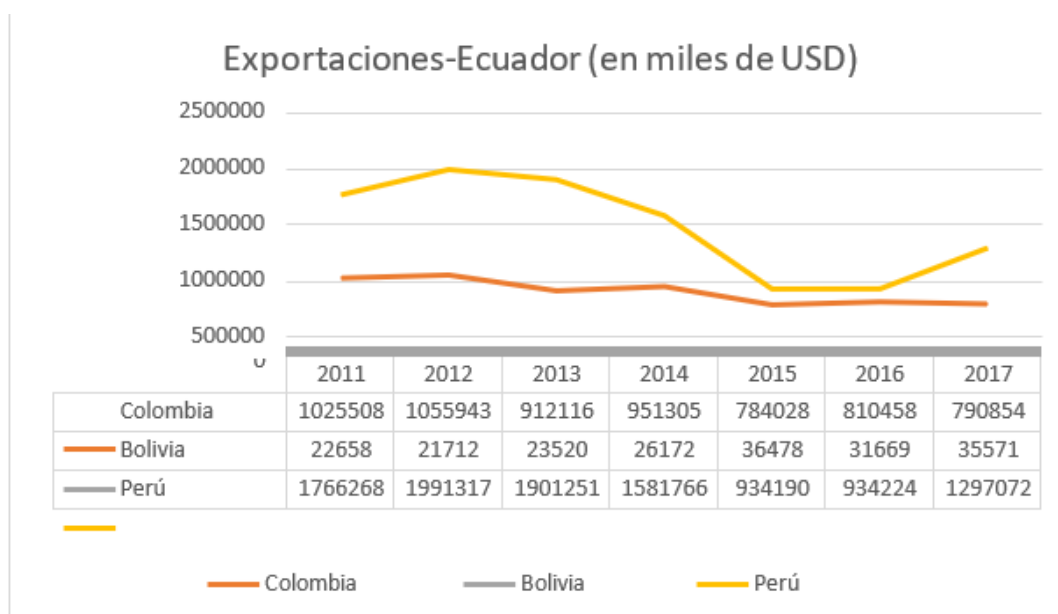
Fuente: Elaboración propia, con datos del SICOEX ALADI

Las exportaciones peruanas hacia Colombia decrecen en un -55,04%, a Bolivia aumentan un 28,39% y disminuyen hacia Ecuador en un -0,55%.



Fuente: Elaboración propia, con datos del SICOEX ALADI

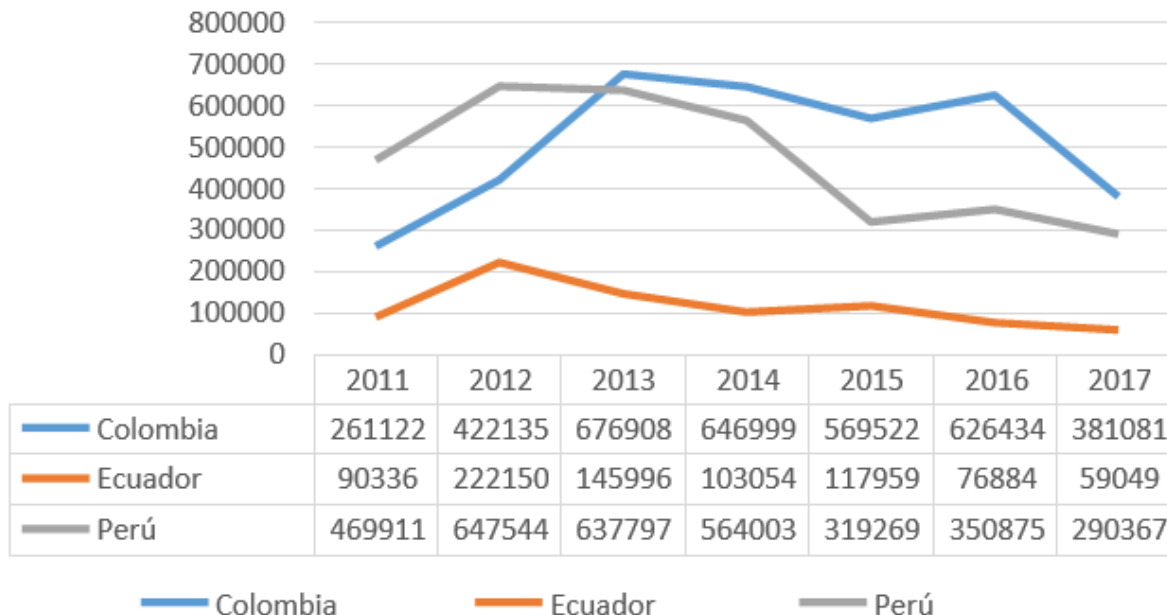
Las exportaciones ecuatorianas hacia Colombia disminuyen un -29,6% y hacia Perú un -36,1%. Para Bolivia aumentan un 36,3%.



Fuente: Elaboración propia, con datos del SICOEX ALADI

Las exportaciones de Bolivia hacia Colombia aumentan en un 31,47%, y disminuyen hacia Ecuador en un -52,9% y hacia Perú en un -61,8%

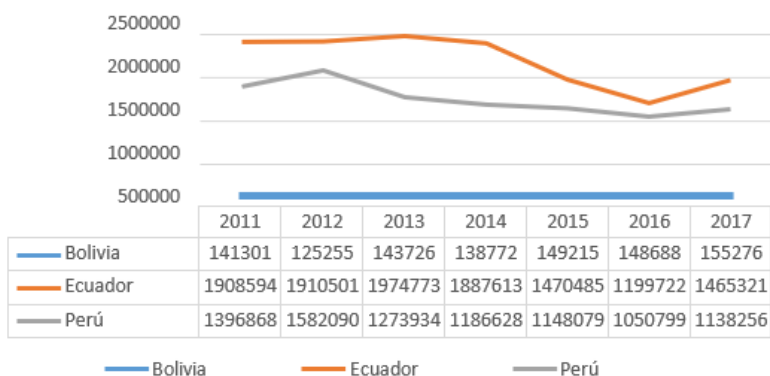
Exportaciones-Bolivia (en miles de USD)



Fuente: Elaboración propia, con datos del SICOEX ALADI

Las exportaciones de Colombia aumentaron en un 9%, hacia Bolivia y un 22,7% hacia Perú. Por otro lado, disminuyeron un -30,25% hacia Ecuador.

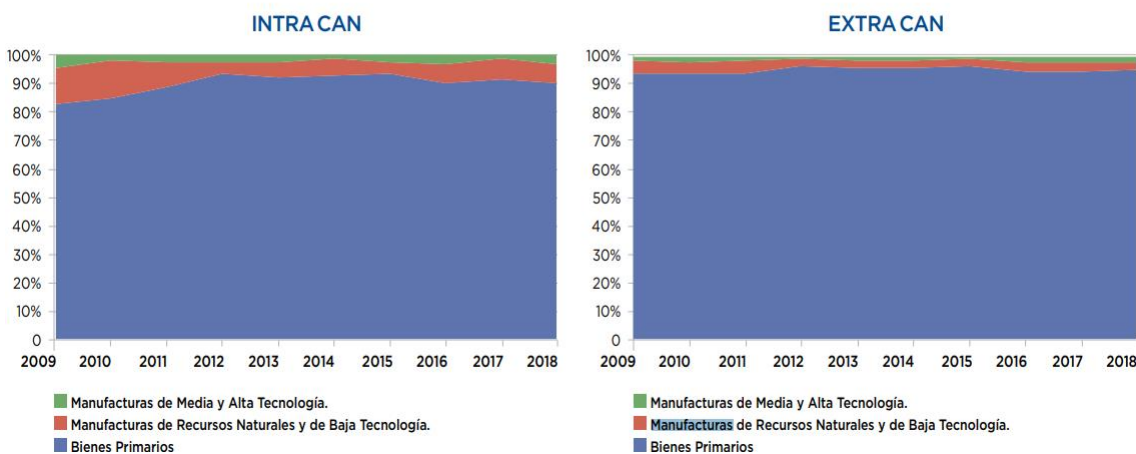
Exportaciones-Colombia (en miles de USD)



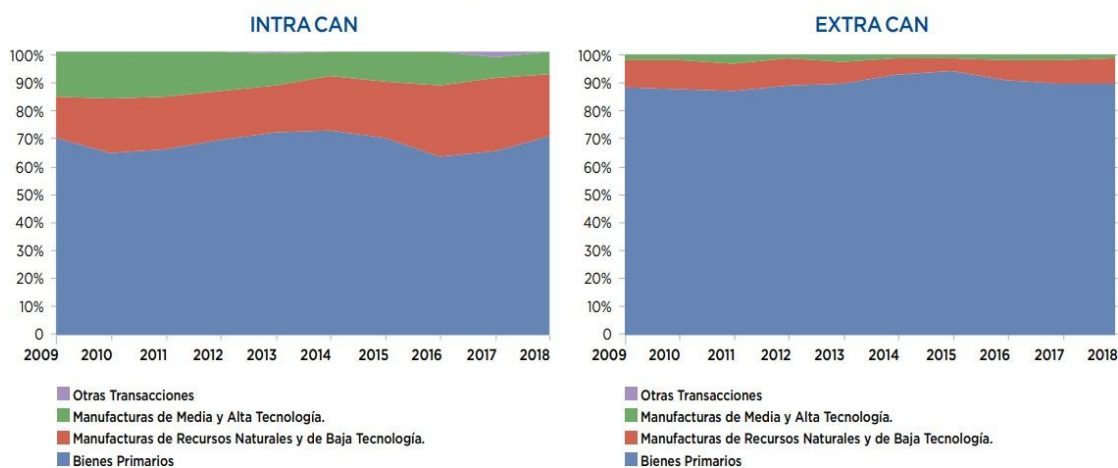
Fuente: Elaboración propia, con datos del SICOEX ALADI

De lo anterior vemos datos en su mayoría favorables a la integración. Otro aspecto importante para la integración es analizar la naturaleza de las exportaciones. Por las siguientes graficas de Bolivia y Ecuador, se logra ver una oferta exportadora intracomunitaria marcadamente primaria:

BOLIVIA: Exportaciones por Grado Tecnológico
(Estructura porcentual)

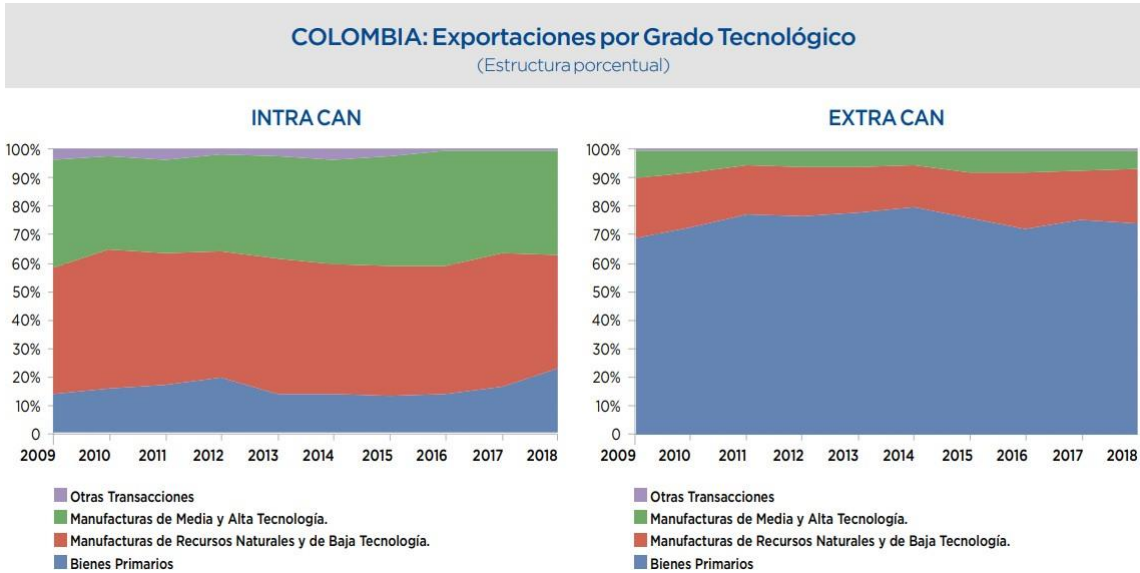


ECUADOR: Exportaciones por Grado Tecnológico
(Estructura porcentual) Fuente: Informe CAN (2019)

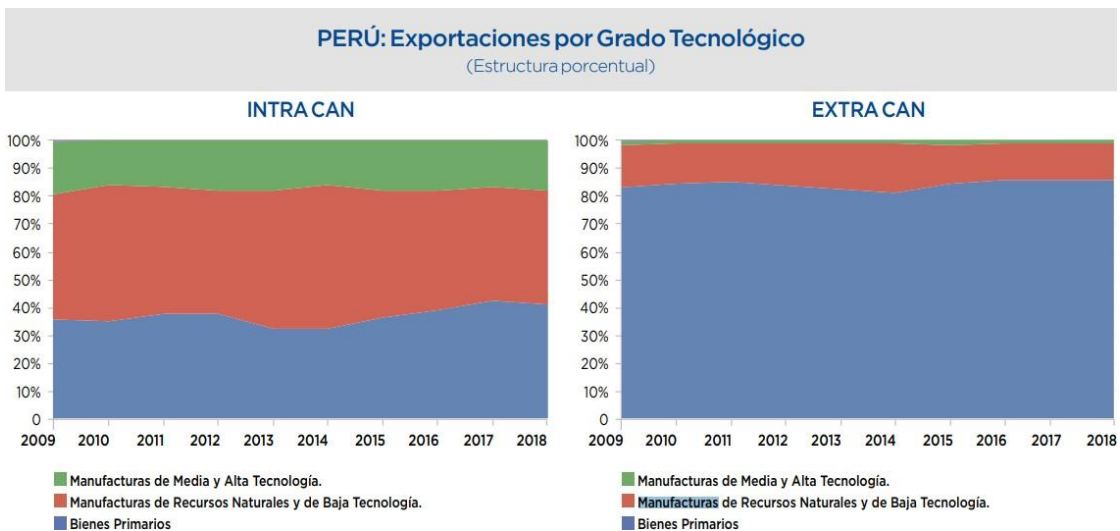


Fuente: Informe CAN (2019)

Por otro lado, Colombia y Perú se destacan por exportar a la región una mayor cantidad de bienes con mayor valor agregado:

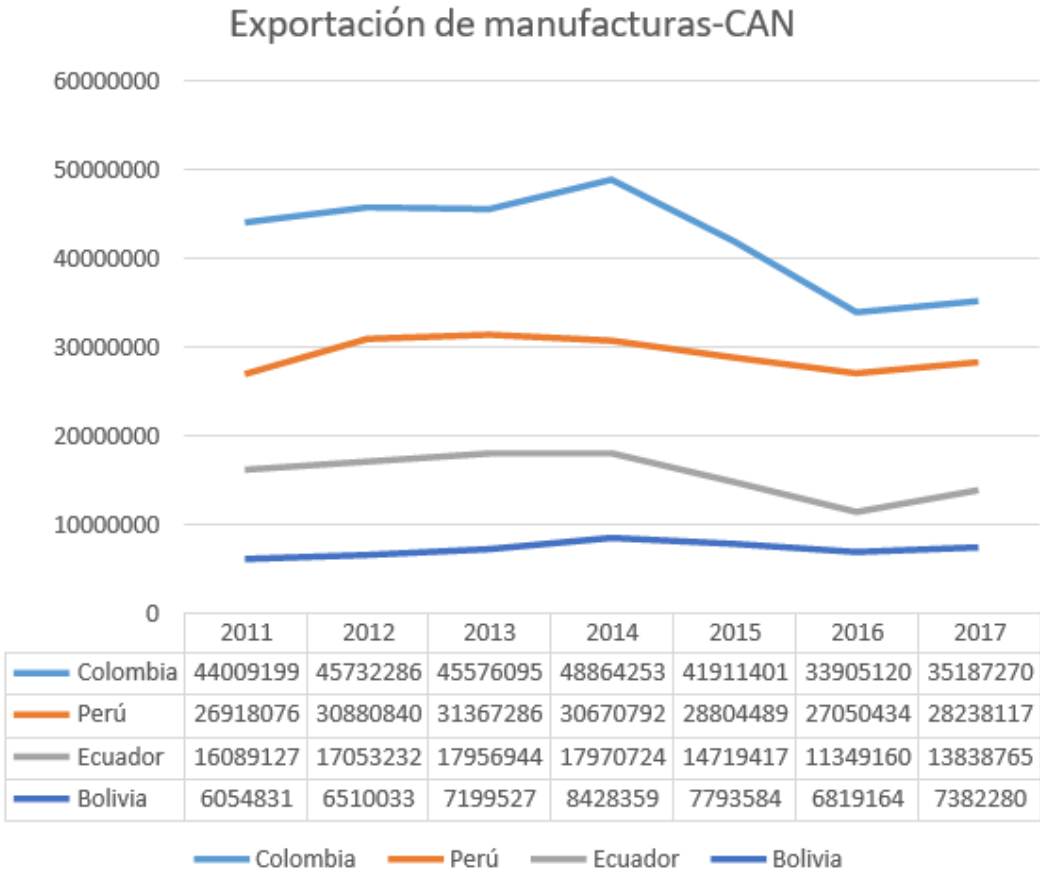


Fuente: Informe CAN (2019)



Fuente: Informe CAN (2019)

La integración económica se desea para generar un desarrollo de las economías, por ende, es importante considerar si un proyecto regional contribuye a mayores niveles de bienes con valor agregado. Si se compara el nivel de exportaciones de 2011 y de 2017 hay resultados negativos para las exportaciones colombianas y las ecuatorianas, y positivas para las peruanas y bolivianas.



Fuente: Elaboración propia, con datos del SICOEX ALADI

En conclusión, la CAN ha sido favorable al multiplicar las exportaciones. Es positivo que muchos flujos comerciales aumentaron como las exportaciones ecuatorianas a Bolivia, las bolivianas a todos los países, y las colombianas a Bolivia y a Perú. También es positivo que a pesar de la primaria oferta exportadora de los países, Colombia y Perú exporten a nivel regional bienes manufactureros. Es negativo que las exportaciones intracomunitarias de 2011 a 2017 disminuyeron en unos 9206 a 107142 millones de dólares, la disminución de las exportaciones peruanas a Colombia, las ecuatorianas a Colombia y a Perú, y las colombianas a Ecuador. En

términos generales sí se evidencia la efectividad en términos de integración económica de facto de la creación de una zona de libre comercio andina y en torno a la armonización de políticas vinculadas a la idea de UA.

5.2 Mecanismos para la integración económica

Los mecanismos de la CAN se refiere conjunto instrumentos que articulados entre sí permiten la toma y ejecución de decisiones o medidas a favor de la integración o mayores niveles de comercio de mercancías. Con la CAN estas decisiones o medidas son tomadas y ejecutadas por medio de los mecanismos supranacionales e intergubernamentales:

En primer lugar, el derecho primario andino que define lo que se entiende por libre circulación de mercancías (bienes) en el Acuerdo de Cartagena y, para garantizar esta libertad se cuenta con la Secretaría General Andina que determina de oficio o petición de parte cuando un país andino constituye un “gravamen” o “restricción” (según artículo 74, del Acuerdo de Cartagena), y el Tribunal Andino que trata de asegurar la correcta aplicación e interpretación de ese derecho.

En segundo lugar, el trabajo de órganos intergubernamentales que han contribuido a mayores niveles de circulación de bienes a nivel regional. Primero está el Consejo Presidencial que ejerce la dirección política del Sistema, emitiendo directrices que son instrumentadas por los órganos e instituciones del Sistema andino de integración (Zepeda & Sánchez, 2020, p.316). Segundo está la Comisión de la Comunidad Andina, que según el artículo 58 del Acuerdo de Cartagena es el encargado de *“aprobar las normas y definir los plazos para la armonización gradual de las legislaciones económicas y los instrumentos y mecanismos de regulación y fomento del comercio exterior de los Países Miembros que incidan sobre los mecanismos previstos en el presente Acuerdo para la formación del mercado subregional”*

Tercero, el carácter supranacional de todo el derecho derivado gracias al principio de aplicación directa y preeminencia que se le otorgó mediante el Protocolo de

Trujillo en 1996. Este derecho derivado está conformado por las decisiones del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y de la Comisión; las resoluciones de la Secretaría General y los Convenios de Complementación Industrial. (Anacona, 2018, p. 28), Con la aplicación directa, las normas jurídicas que genere la CAN no tendrán que ser sujetas a ninguna clase de validación; por otro lado, con el principio de preeminencia se les da mayor relevancia a las normas andinas que al ordenamiento interno de los países.

En conclusión, la CAN permitió un avance hacia la integración debido a que el compromiso de los países por los objetivos de integración se materializó en el derecho comunitario y ha sido protegido por medio de la Secretaría y el Tribunal. Además, existen más garantías de avanzar hacia la integración debido a que las decisiones de los órganos intergubernamentales no se someten a la revalidación política y estas priman sobre las legislaciones nacionales.

6. ASEAN como proyecto de integración económica

El Sureste Asiático ha tenido uno de los mayores procesos de integración económica en el mundo durante las últimas décadas (ADB Institute, 2017; Fouquin, Hiratsuka & Kimura, 2006). Este proceso ha sido liderado por la desde 1967, la cual sigue siendo la institución y organización regional más desarrollada en esta parte del mundo.

La ASEAN se estableció el 8 de agosto de 1967 en Bangkok, Tailandia, con la firma de la Declaración de la ASEAN (Declaración de Bangkok) por los padres fundadores de la ASEAN, a saber, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia. Al principio no hubo intentos serios de integración sino hasta el periodo de descolonización del continente asiático tras la Segunda Guerra Mundial (Cisneros, 2016, p.127). Antes de la Guerra fría la razón política de unirse era contener el avance comunista de China y Vietnam, y darles un manejo pacífico a las tensiones entre los países miembros por cuestiones territoriales (Aranda, 2014).

En 1976 la ASEAN buscó la cooperación económica mediante programas de complementación industrial, en virtud de la cual se daba una asignación de los principales proyectos industriales a los países miembros con acceso garantizado al mercado regional, y, se otorgaron convenios comerciales preferentes para algunos productos concretos (Severino, 2015, p.302). En la década de los 90, la ASEAN constituye un Área de Libre Comercio del Sudeste Asiático (AFTA), el Área de Inversión de la ASEAN (AIA) y el Sistema de Arancel Preferencial Común Efectivo. Considerar formas mayores de integración ipso iure, como una UA o un MC, no era posible. Los países de la ASEAN eran naturalmente sensibles a tener que ceder soberanía por la gran diversidad étnica y cultural, y por los siglos de colonialismo y opresión de las potencias que rivalizaban en la Guerra Fría (Severino, 2015, p.301).

En 1997 la ASEAN decide adelantar procesos de integración en once sectores prioritarios que incluían productos de automoción, tecnologías de la información y comunicaciones, electrónica, pesca, derivados del caucho, derivados de madera, textiles y ropa, y servicios como el turismo, transporte aéreo y asistencia sanitaria (Severino, 2005, p.304). Para 2003 la ASEAN Concord II propone una ASEAN “integrada” y, también se establece la Comunidad de Seguridad Política de la ASEAN, la Comunidad Económica de la ASEAN y la Comunidad Sociocultural de la ASEAN. Estas se entienden como los 3 pilares de la ASEAN. (ASEAN, s.f) Por otro lado, la Comunidad Económica de la ASEAN se establece sobre cuatro pilares: un mercado y una base de producción únicos, una región competitiva, desarrollo económico equitativo e integración en la economía global (ASEAN, s.f)

Para 2015 se crea la AEC (ASEAN Economic Community) Por otro lado:

“Desde el lanzamiento oficial de la AEC a finales de 2015, el proceso de integración económica de la ASEAN continúa avanzando, guiado por el AEC Blueprint 2025. Se está trabajando para lograr una AEC que, para 2025: sea altamente integrada y cohesiva” ...” El principal objetivo de esta característica es facilitar el movimiento fluido de bienes, servicios, inversiones, capital, y mano de obra calificada dentro de la ASEAN” (ASEAN, 2019, p.1)

6.1 Circulación de bienes

La ASEAN no tiene una definición oficial de lo que se debe entender por “libre circulación de bienes” aunque por medio de la AEC Blueprint 2025 se habla en relación con esta libertad al establecer la necesidad de hacer de la ASEAN capaz de facilitar el movimiento continuo de bienes en la región al reducir y eliminar las barreras regulatorias fronterizas y detrás de la frontera que impiden comercio (ASEAN, 2019, p.19)

Los logros de la ASEAN a favor de la circulación de bienes han sido la creación en 1976 de programas de complementación industrial y convenios comerciales preferentes para algunos productos concretos (Severino, 2005). Otro logro fue la constitución del AFTA en 1992 con el que se ha eliminado hasta el 98,65% de universo arancelario (ASEAN, 2019). Además, está la constitución del AEC a finales de 2015 y del AEC Blueprint 2025 que ha servido de guía al proceso de integración. Otro logro es el en 2010 con el Acuerdo de Comercio de Mercancías de la ASEAN (ATIGA), y el Plan de Acción Estratégico (SAP) 2016-2025 que:

“Tiene como objetivo guiar a la ASEAN para lograr regímenes comerciales más integrados, eliminar los obstáculos restantes al comercio regional y promover un sistema basado en reglas para permitir que las empresas se beneficien al máximo del ATIGA. Minimizar los impactos de la protección comercial y los costos de cumplimiento de las MNA es desarrollar procedimientos y / o directrices para abordar eficazmente las MNA. (ASEAN, 2019, p.19)

Por otro lado la ASEAN ha acordado varias medidas a favor de la circulación de bienes como: creación de ventanilla única, certificados, políticas para PYMES y propiedad intelectual, simplificación de procesos aduaneros, nomenclaturas arancelarias, valores aduaneros, intercambio de información, sistema de auditorías posteriores al despacho, armonización normativa de sectores priorizados, homogeneización de normas de seguridad para los productos eléctricos, reconocimiento mutuo de las pruebas de productos para equipamientos eléctricos y electrónicos, armonización normativa, y el reconocimiento mutuo de las pruebas de productos cosméticos y farmacéuticos.

Por último, según señala (Bartesaghi, 2018) la ASEAN le ha dado importancia a la mejora del entorno de negocios, siendo algunas de las áreas trabajadas:

“Políticas de desarrollo de recursos humanos y generación de capacidades, reconocimiento de certificaciones profesionales, mecanismos de consultas macroeconómicas y financieras, programas de financiación del comercio, plan de infraestructura y competitividad, plan de comunicaciones y transporte, desarrollo de transacciones electrónicas, participación del sector privado en la comunidad”. (p.7)

Adicional a los logros, si se analiza la integración de facto se ve que históricamente la tasa de comercio intrarregional ha sido favorable para el Sureste Asiático. La tasa aumentó de alrededor del 25% a principios de la década de 1960 al 35% en 1980, al 43% en 1990 y al 55% en 2005 (ADBI Institute, 2017). La integración de facto sigue estando presente, aunque es importante notar que la relación de comercio intrarregional en el Sureste Asiático ha caído desde 2005, principalmente debido a la globalización de las relaciones comerciales de la República Popular China; así, para el 2013 la proporción total de comercio interregional en el Sureste Asiático se redujo al 50,2%.”(ADBI Institute, 2017, p. 18). Por otro lado, la ASEAN es a nivel interno el mercado más grande para su comercio total, con un 23,0% en 2018; seguida de China (17,2%), la UE (10,2%) y Estados Unidos (9,3%). (ASEAN, 2019, p.17). Además, las exportaciones intra-ASEAN aumentaron un 30,6% de 2010 a 2017 (p.17)

En la siguiente tabla del reporte integración de la ASEAN (2019) se evidencia como en nuestro periodo de estudio el comercio intra-asean aumentó de 582.9 a 591.5 billones de dólares

Indicador	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Intra-ASEAN Total Trade (USD billion)	582.9	605.6	617.8	608.1	535.4	516.6	591.5
ASEAN Total Trade (USD billion)	2,398.3	2,480.6	2,533.1	2,535.2	2,272.9	2,238.6	2,576.8
World Total Trade (USD billion)	36,778.1	37,168.2	37,914.7	38,022.5	33,244.7	32,247.5	35,706.2
Intra-ASEAN (% of ASEAN Trade)	24.3%	24.4%	24.4%	24.0%	23.6%	23.1%	23.0%
ASEAN Trade (% of the World)	6.5%	6.7%	6.7%	6.7%	6.8%	6.9%	7.2%
Intra-ASEAN Trade Intensity	3.7	3.7	3.7	3.6	3.4	3.3	3.2

Conclusión

En conclusión, la ASEAN ha sido favorable al multiplicar el comercio intra-asean a lo largo de su historia. Es positivo que la tasa de crecimiento del comercio interregional se hiciera cada vez mayor con el pasar de los años. Se evidencia cómo ha habido varios acuerdos, estrategias, medidas o logros de la ASEAN a favor de la circulación de bienes que han ido acompañados con buenos indicadores en relación con los niveles y el avance de la integración económica de facto. En nuestro periodo de estudio también se hizo manifiesto un crecimiento en el nivel del comercio regional. Al analizar los datos del comercio internacional de los países, es positivo que la principal oferta exportadora y demanda importadora de cada país, es muy

diversificada y, además, varios países se tienen como principales socios comerciales, lo cual sugiere que la economía de la ASEAN está bastante integrada y, hay muchos mercados complementarios en la región.

6.2 Mecanismos para la integración económica

Con la ASEAN no se contempla mecanismos supranacionales para avanzar hacia la integración, pero sí mecanismos de cooperación intergubernamental contenidos en el ASEAN CHAPTER, entre los cuales se destacan:

Primero, la Cumbre de la ASEAN (Artículo 7): es el órgano principal encargado de darle dirección política a la ASEAN compuesta por los jefes de Estado o de Gobierno, quienes se reúnen dos veces en el año. Segundo, los Órganos Ministeriales Sectoriales de la ASEAN (Artículo 10) que son el segundo órgano más importante, compuesto por ministros homólogos de los diferentes países respecto a un área en específico. Cada uno de los grupos de ministros son los encargados de implementar las decisiones de la Cumbre de la ASEAN.

Cada uno de los 3 pilares de la ASEAN tiene sus órganos ministeriales sectoriales. Los Órganos Ministeriales Sectoriales de la ASEAN del AEC: La reunión de ministros del área de Economía, de Finanzas, de gobernadores de bancos centrales, de Agricultura y Silvicultura, de Energía, de Minerales y, Ciencia, de Tecnología e Innovación. de temas Digitales, de Transporte, de Turismo, etc.) (ASEAN, 2019)

En conclusión, en la ASEAN las decisiones: son tomadas en la Cumbre de la ASEAN son ejecutadas o adoptadas por los Órganos Ministeriales Sectoriales de la ASEAN. Además, las decisiones no se traducen en normas de aplicación directa ni adquieren carácter de preeminencia frente a la legislación de cada país.

7. Análisis comparativo y ventajas-desventajas que tiene la AP para alcanzar

su objetivo de integración económica, teniendo en cuenta la experiencia de la CAN y ASEAN

7.1 AP vs CAN

Al considerar el modelo de la AP se evidencia un alejamiento de la teoría clásica de integración que propone ciertas etapas a seguir, para alcanzar cada vez mayores niveles de integración. La CAN sí tomó el camino según esta teoría y trató de implementar un modelo de integración ipso iure pues este se había popularizado con el famoso caso de la UE y el Tratado de Maastricht. De esta manera la CAN pretendió constituir una UA y un MC mediante el Protocolo de Trujillo de 1996.

Con el modelo de la AP los países no ceden soberanía ni crean una estructura supranacional que promueva la integración. En contraste, el modelo de la CAN necesitó de la cesión de soberanía para crear una estructura u órganos supranacionales y para constituir una UA que requería de una política comercial exterior conjunta y un AEC.

La CAN con su modelo de integración ipso iure generó efectos multiplicadores al comercio regional, y esto era posible en la medida que se trabajaba a favor de objetivos que limitaban la libertad de los países andinos en definir su propia política exterior y de negociar de manera individual acuerdos comerciales. Por eso, la CAN sufre un proceso de reingeniería, hundimiento y muerte lenta cuando los países andinos hacen uso de su libertad al negociar TLCs con EE. UU y con UE. En contraste la AP no ha disfrutado de esos efectos multiplicadores en el comercio regional pues no pretende establecer objetivos de integración ipso iure ya que esto limitaría las libertades de los países.

En cuanto a la libre circulación de bienes, la CAN tiene un ordenamiento jurídico que regula esta libertad y por el otro un tribunal que garantiza su cumplimiento e interpretación. La CAN buscó garantizar esta libertad mediante la eliminación de las restricciones de todo orden (arancelarias, administrativo, financiero o cambiario) y armonizando políticas que afectaban al comercio y que eran necesarias para constituir un espacio aduanero. En contraste la AP no define esta libertad y el camino que propone para garantizarla es por medio de la eliminación de

gravámenes (aranceles), y por el desarrollo de acciones de facilitación del comercio y asuntos aduaneros (Alianza del Pacífico, 2012). En cuanto a logros para alcanzar mayores niveles de circulación de bienes, la AP ha tenido pocos pues la eliminación de aranceles venía de acuerdos bilaterales previos. Por otro lado, el trabajo de armonización normativa y trámites para la facilitación de comercio y tránsito aduanero es poco. Por otro lado, los logros de la CAN son muy considerables pues, se eliminaron los aranceles, se creó una estructura que daba seguridad jurídica a los comerciantes, se eliminaron restricciones no tarifarias y se armonizó normativamente el espacio aduanero que se creó.

En cuanto a los mecanismos para alcanzar la integración se tiene que la CAN tenía facilitada la toma de decisiones y la implementación de todas las medidas necesarias gracias al trabajo de órganos supranacionales (La Secretaría y Tribunal), y al principio de aplicación directa y de preeminencia que permitía una ágil toma e implementación de decisiones de los órganos intergubernamentales. En cambio, con la AP la toma de decisiones de la AP se hace de forma presidencialista, y estas requieren para su implementación de un arduo trabajo de revalidación política al interior de cada país.

Al analizar la integración regional de facto se descubre que la CAN adoptó medidas que generaron no una desviación de comercio sino una creación, y en la actualidad aún se sigue creando y aumentando ese comercio. Por otro lado, se avanzó en la integración pues para 2017 Bolivia ya tiene entre sus principales socios exportadores a Colombia y socio importador a Perú, Ecuador tiene de socio exportador a Perú e importador a Colombia y Perú. Por otro lado, a pesar del debilitamiento de la CAN la mayoría de los países aumentó su participación en el total de importaciones y exportaciones. Para la AP vemos un balance negativo en los indicadores de integración económica pues casi todos los países disminuyeron su participación en el total de las importaciones, exportaciones, y en el comercio de manufacturas.

7.2 AP vs ASEAN

La AP al igual que la ASEAN no pretende una integración según la teoría clásica europea. Tanto en el Acuerdo Marco como en el ASEAN Chapter se habla de lograr

una movilidad de todos los factores de producción, y las decisiones del bloque encaminadas a la liberalización de aquellos factores se dan por medio de los mecanismos de cooperación u órganos intergubernamentales, es decir, no hay cesión de soberanía.

Las razones por la cuales no hubo cesión soberanía son diferentes. Para la AP fueron las lecciones que dejó la imposibilidad de proyectos latinoamericanos en ceder soberanía para alcanzar objetivos de integración ipso iure (ej.: CAN) En cambio, para la ASEAN era el que los países eran naturalmente sensibles a tener que ceder soberanía por la gran diversidad étnica y cultural, por colonialismo y opresión de las potencias que rivalizaban en la Guerra Fría (Severino, 2015, p.301).

Se evidencia que ambos proyectos adoptan las ideas de regionalismo abierto que defiende y promueve el libre comercio y la atracción de inversión extranjera sin objetivos de integración que impliquen cesión de soberanía como sí la CAN. Ambos proyectos de integración hacen parte de un regionalismo más flexible, que respeta la libertad de los Estados de negociar a nivel bilateral y que se acomoda más fácilmente a la coyuntura internacional. Con la ASEAN sí se ve aprovechada esta flexibilidad pues se ha dado la firma de acuerdos en bloque, así como acuerdos bilaterales de cada país miembro (Bartesaghi, s.f.). Por otro lado, con la AP no se han dado acuerdos regionales por el momento y se ha usado muy poco la estrategia de “marca AP”.

En cuanto a los logros de ASEAN para alcanzar mayores niveles de integración está: la realización en 1976 de programas de complementación industrial y convenios comerciales preferentes (Severino, 2005); la creación del AFTA en 1992 ASEAN eliminando el 98.6% universo arancelario; la constitución del AEC a finales de 2015 que se compromete con la liberalización de factores productivos. Por otro lado, está la AEC Blueprint 2025 que ha guiado el proceso de integración económica de la ASEAN. También se ha dado el Acuerdo de Comercio de Mercancías de la ASEAN (ATIGA) en 2010, el Plan de Acción Estratégico (SAP) 2016-2025 y, otras medidas como políticas para Pymes, mejorar el entorno de negocios, facilitar el comercio y mejorar asuntos aduaneros. Por el lado de la AP son pocos los logros: la ZLC que venía de acuerdos previos, el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco o

Acuerdo comercial, la Visión 2030 que estableció metas para la integración y, algunas medidas para la facilitación de comercio y tránsito aduanero.

Para la toma de decisiones ambos proyectos funcionan con mecanismos intergubernamentales. Tanto en la AP como en la ASEAN funciona de manera presidencialista, las decisiones son tomadas en las Cumbres, y las decisiones son ejecutadas o adoptadas por el Consejo de Ministros (AP) y por Órganos Ministeriales Sectoriales (ASEAN). Una diferencia es que para la AP el Consejo de Ministros solo involucra a los de comercio exterior y de relaciones exteriores. Por otro lado, la ASEAN tiene Órganos Ministeriales Sectoriales creados para cada pilar de la ASEAN, es decir, hay órganos ministeriales para la Comunidad de Seguridad Política, la Comunidad Económica de la ASEAN (AEC) y la Comunidad Sociocultural. Para la AEC se tienen Órganos Ministeriales Sectoriales en virtud del cual se reúnen ministros homólogos (ej.: ministros de economía, de finanzas, de agricultura, de energía, de Turismo, etc.)

En cuanto al éxito real de las medidas tomadas para aumentar los niveles de circulación de bienes tenemos: Con la AP se analizaron anteriormente los resultados negativos y solo México es principal socio importador para Colombia y Perú. Con la ASEAN se vieron resultados que han sido históricamente buenos y en nuestro periodo de estudio aumentó el comercio regional un 1,48% de 2011 a 2017. En cuanto a exportaciones intra-ASEAN, estas aumentaron 30,6% durante el periodo 2010-2018 (ASEAN, 2019, p.17). Además, entre países de ASEAN hay varios que son principales socios exportadores e importadores, lo cual sugiere un indicador positivo de integración.

Hay varias razones económicas que pueden explicar el éxito diferenciado de estos proyectos, dejando de lado el hecho de que la ASEAN tiene más años que la AP:

- En primer lugar, si se analiza Chile, Colombia y Perú gran parte de sus importaciones son manufacturas y no hay coincidencias entre la principal oferta exportadora de cada uno y los principales productos importados de los demás, y México quien tiene una oferta más diversificada exporta e importa cada vez

menos con estos países. En contraste entre los miembros de la ASEAN hay más disparidades económicas que se traducen en gran diversidad en su oferta y demanda exportadoras, lo cual ha implicado la especialización de cada país ciertos sectores económicos y la facilitación en crear cadenas regionales de valor.

- En segundo lugar, los países asiáticos se caracterizan por estar en una región que es actualmente epicentro de los negocios mundiales y de la actividad económica en la cual países avanzados como Japón sirven de “locomotora” responsable de este cambio en la economía mundial a través de su comercio, sus inversiones y su apoyo externo. (Naya & Pear, s.f, p.135). Japón, China y recientemente las NIEs, han hecho que la región de ASEAN se caracterice por un proceso gradual de especialización productiva y de redespliegue industrial (Castellanos, M. C., & Florido, E. R., 2006), lo cual facilita la creación de cadenas regionales de valor. Por el lado de la AP no hay ese dinamismo.
- En tercer lugar, teniendo en cuenta a Chaves (2018), quien cita a Kuwayama (1999) y Reza (2013) los regionalismos latinoamericanos han tratado de promover la integración por medio de iniciativa gubernamental, lo cual contrasta con el regionalismo abierto de la ASEAN el cual es promovido por la interdependencia de mercados y actores privados. Por otro lado, la ASEAN entiende que “no son los gobiernos los que llevan a cabo la integración económica regional, aunque pueden facilitarla, sino las empresas y los empresarios, aprovechando el clima creado por los gobiernos” (Severino, 2005, p.307).

7.3 Ventajas-Desventajas

En primer lugar, con respecto al modelo escogido por la AP que se aleja del modelo europeo de integración ipso iure: la ventaja es que no se limita la libertad de los países en definir su propia política exterior y de negociar de manera individual acuerdos comerciales, así como hace la ASEAN. La desventaja es que se pierden

los efectos multiplicadores en el comercio regional que puede generar un espacio aduanero y la armonización normativa (como los que logró la CAN), por eso es de criticar que la AP no haya considerado un modelo de UA imperfecta como la de Mercosur.

En segundo lugar, con respecto a la no cesión de soberanía y ausencia de estructura supranacional de la AP: La ventaja es que los países se van a sentir más a gusto de permanecer en un bloque que a diferencia de la CAN no comprometa la libertad que tienen los países de definir su política exterior y negociar acuerdos comerciales de manera bilateral, en palabras de (Fernández de Soto, 2015, p.18) esto les permite seguir cumpliendo con los objetivos establecidos y también adaptarse a la cambiante realidad de la economía global. La desventaja es que la integración pierde fuerza en su capacidad de hacer comprometer a los países miembros pues no existe un derecho comunitario supranacional, órganos supranacionales y, órganos intergubernamentales que puedan tomar decisiones que no tengan que ser sometidos a la revalidación política y no se vean contrariados

por el derecho nacional de los países miembros. Otra desventaja es que la AP queda dependiente a la voluntad de sus mandatarios, y como afirma Chaves (2018), la experiencia de la integración en América Latina evidencia que la debilidad institucional hace proclives a los países a la improvisación y al incumplimiento entre los socios (p.41). Como última desventaja está que este diseño institucional poco robusto y la ausencia de una estructura supranacional, hace de la AP un bloque sin personalidad jurídica y con poco margen de maniobra política para negociar y suscribir tratados (Pastrana & Blomeier, 2018, p.12).

Teniendo en cuenta lo anterior, a pesar de las desventajas de la ausencia de supranacionalidad que se traducen en factores que afectan y pueden afectar la cohesión de la AP, existen las siguientes ventajas de la AP con respecto a la capacidad de generar cohesión entre los países con miras en alcanzar sus objetivos. La primera ventaja es que la AP cuenta con 55 países observadores, lo cual influye positivamente a que los países miembros quieran mantener una buena imagen internacional mediante el cumplimiento de las metas propuestas. Otra ventaja es el enfoque que tiene la AP en promover una política exterior de acercarse

a Asia del Pacífico como uno de sus objetivos además del de integración y la creación del concepto “Estados asociados”. Lo anterior es favorable para el proceso de integración mismo pues mantiene a los países interesados en fortalecerse como bloque para sacar adelante varios objetivos que le son beneficiosos, así como la ASEAN que mediante una política exterior activa alimenta el dinamismo y fortalecimiento del bloque, como se hace con la ASEAN Plus, una de las políticas externas más activas en términos de política comercial de las últimas décadas (Bartesaghi, 2018, p.7). Adicionando a lo anterior, la AP tiene como ventaja el poder imitar el éxito que tuvo la ASEAN como plataforma de articulación política para el surgimiento de la RCEP, que surgió del ASEAN+6, y esto es importante para la AP pues uno de sus objetivos es servir como eje de articulación política, sobre todo después de la salida de EE. UU. del TPP11 y el deseo de volver a articular algo parecido.

Tercero, en cuanto a la manera en la cual la AP busca aumentar los niveles de circulación de bienes: la desventaja es que al no existir mecanismos supranacionales, no se puede armonizar muchas normas que contribuirían al aumento del comercio de bienes (como sí lo hizo la CAN), y las que sí se pueden armonizar requieren de un trabajo muy arduo y demorado, como lo son las normas relacionadas a controles administrativos, sistemas de franquicias, normas cambiarias, normas financieras, de comercio virtual, derechos aduaneros, propiedad intelectual, compraventas, normas técnicas, etc. Otra desventaja es que si la AP de verdad desea mayores niveles de integración de facto, requiere de un esfuerzo muy grande, consciente y estratégico de priorización en sectores económicos y en los temas más relevantes para promover la integración, así como lo hizo la ASEAN que decidió en 1997 adelantar procesos de integración en once sectores prioritarios (Severino, 2005, p.304).

Cuarto, con respecto a los mecanismos intergubernamentales para la toma de decisiones de la AP esta la ventaja que la toma de decisiones de forma presidencialista permite una mayor celeridad en el desarrollo de la integración (Legler et al, 2018). La desventaja es que la implementación de las decisiones sí requiere de más tiempo pues se carece de principios de la CAN como el de

aplicación directa y de preeminencia que permiten una ágil implementación de decisiones de los órganos intergubernamentales, las cuales se convertían en normas de carácter supranacional que no tendrían que ser revalidadas al interior de cada país. Otra desventaja es que muchas de las políticas necesarias para promover mayores niveles de circulación de bienes (políticas para el fortalecimiento de Pymes, propiedad intelectual, infraestructura, creación de cadenas de valor, etc.) difícilmente pueden ser implementadas pues se cuenta con mecanismos intergubernamentales de carácter minimalista-liberal pues el Consejo de Ministros solo involucra a los ministros de comercio exterior y de relaciones exteriores, y en contraste con la ASEAN sí se cuenta con el apoyo de ministros de todos los sectores que hacen parte de los Órganos Ministeriales Sectoriales.

Quinto, con respecto a la realidad del comercio y la manera como afecta esto el proyecto de integración: La ventaja es que, pese al carácter primario de las exportaciones de Colombia, Perú y Chile, existen posibilidades de conformar cadenas regionales de valor entre ellos y con México (Prieto, 2018, p.247) puesto que este último país tiene niveles superiores de industrialización. Las desventajas son los bajos niveles de complementariedad y diversificación de las económicas de la AP, a diferencia de la realidad económica de la ASEAN, lo cual implica mayores esfuerzos para la creación de políticas encaminadas a promover la creación de cadenas regionales de valor, para lo cual vale mencionar las diferentes recomendaciones de Prieto (2018) sobre temas de políticas institucionales necesarias para tal fin:

“coordinación explícita entre productores por lo cual se necesita crear incentivos y mecanismos institucionales para que dicha coordinación se dé”...“inserción de las pymes en cadenas regionales de valor lideradas por empresas grandes exportadoras”...“Proveer incentivos en materia de financiación y asesoría técnica para las pymes”...“Crear un sistema de información o de búsqueda de socios potenciales en los países miembros”...“Promover el desarrollo y la articulación de industrias de servicios con los sectores intensivos en recursos naturales” (Prieto, 2018, p.274)

Una desventaja, como ya vimos, es que la creación de estas políticas puede ser obstaculizado por el carácter minimalista de los mecanismos intergubernamentales de la AP, lo cual contrasta con la ASEAN que sí cuenta con más Órganos sectoriales que permiten poder estudiar más temas e implementar mayor variedad de políticas institucionales que podrían favorecer el comercio regional. Otra desventaja es que si la AP quiere emular el éxito de la ASEAN, se va a necesitar mayores esfuerzos para atraer inversión y apoyo externo pues las condiciones del mercado latinoamericano no son tan dinámicas como en la región de ASEAN que se ha visto favorecido por múltiples actores privados provenientes de Japón, China y recientemente las NIEs.

8. Conclusión

Se analizaron de manera comparada diferentes procesos de integración en relación con la AP, siendo un ejercicio que puede contribuir a la discusión de cómo este bloque puede avanzar hacia el objetivo de integración a pesar de su criticado modelo de integración. De este análisis se respondió a la pregunta de investigación: ¿Cuáles son las ventajas y desventajas que tiene la AP para alcanzar su objetivo de integración económica, teniendo en cuenta la experiencia de la CAN y ASEAN?

Se argumentó que las ventajas son: la libertad o flexibilidad que ofrece el proyecto de la AP al no limitar la libertad de los países en definir su propia política exterior y de negociar de manera individual acuerdos comerciales; por otro lado, la existencia de diferentes intereses en la AP, como lo es servir de instrumento de articulación política y de acercamiento a la región de Asia-Pacífico, sirve como elementos que garantizan o fomentan la cohesión regional del bloque. Otra ventaja que se determinó es la posibilidad que ofrece la presencia de México en la AP, pues ofrece más diversidad al mercado regional y crea más posibilidades de conformar cadenas regionales con el resto de los países de la AP.

Se argumentó que las desventajas son: por un lado, la ausencia de supranacionalidad que dificulta el trabajo de armonizar, tomar decisiones e implementarlas, y de comprometer a los países miembros; considerando lo anterior

no se puede lograr una "Integración profunda" pero sí se puede tomar acciones o medidas que contribuyan a aumentar los niveles de integración de facto por medio de mecanismos intergubernamentales, así como lo ha hecho la ASEAN. Otra desventaja es que la naturaleza de los mecanismos intergubernamentales de la AP es limitante para la toma de decisiones, medidas o políticas de diferente naturaleza o ámbitos que tienen que hacerse para generar mayores niveles de integración, por esto, se comparte la crítica que hace Prieto & Betancourt (2014) de la AP como una manifestación de regionalismo minimalista o proliberal, enfocado en la creación de acuerdos comerciales y que solo prioriza temas comerciales entre la región. Por último, si se pretende imitar el modelo de integración del regionalismo asiático carente de supranacionalidad de la ASEAN, esto no será tan sencillo pues las economías de los países de la AP y del contexto económico de la región latinoamericana, sugieren que la AP necesita de esfuerzos mayores para atraer inversión y apoyo externo, y crear cadenas regionales de valor. Una conclusión de este trabajo es que es bajo el potencial de la AP para la integración debido al poco nivel de institucionalidad, el tamaño pequeño del mercado de la AP y la baja demanda de exportaciones entre los países miembros.

Para terminar, se hizo este trabajo de comparación para determinar ventajas y desventajas de la AP con respecto a la CAN y la ASEAN para contribuir a las discusiones sobre la viabilidad que se hacen en torno a la AP pues, muchas de estas se basan en criticar este proyecto por no tomar el camino de la integración ipso iure, para lo cual es necesario considerar que la experiencia de la CAN ilustra muy bien las dificultades de este camino. Por otro lado, es útil discutir sobre la viabilidad que tiene la AP partiendo de la base que se ha tomado un camino diferente al tradicional (de integración ipso iure) y que las críticas que se le hacen a la AP pueden ser más constructivas si se enfocan en contribuir a la discusión de cómo puede la AP fortalecer sus mecanismos de cooperación intergubernamental y determinar qué reformas o políticas son las más adecuadas para avanzar hacia la integración mediante aquellos mecanismos.

9. Bibliografía

- ADB Institute (2017). East Asian Integration: Towards an East Asian Economic Community.
- Aduana Nacional de Bolivia. (S.F). *Comunidad Andina*. Disponible en: <https://www.aduana.gob.bo/aduana7/content/comunidad-andina-can>
- Alianza del Pacífico. 2011. "Visión Estratégica de La Alianza Del Pacífico Al Año 2030." : 1–9. <https://alianzapacifico.net/wp-content/uploads/V.-final-ALIANZA-DEL-PACÍFICO-V2030-version-final-julio-24.pdf>.
- Alianza del Pacífico. (2012). *Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico* (p. 9). <https://alianzapacifico.net/download/acuerdo-marco-de-la-alianza-del-pacifico/>
- Arroyave, M. (2014). La Alianza del Pacífico y el ocaso de la Comunidad Andina: hacia una nueva configuración interregional en Latinoamérica. In E. Pastrana & H. Gehring (Eds.), *Alianza del Pacífico: mitos y realidades* (pp. 117–144). Universidad Santiago de Cali.
- Aranda, Isabel Rodríguez. 2014. "Nuevas Configuraciones Económicas En El Asia-Pacífico y Sus Consecuencias Para América Latina: Desde El APEC a La Alianza Del Pacífico." *Dados* 57(2): 553–80.
- ASEAN (2012). AICO. Disponible en: <https://asean.org/asean-economic-community/sectoral-bodies-under-the-purview-of-aem/industry/aico/>
- ASEAN (2017). The ASEAN Chapter. Disponible en: <https://asean.org/storage/images/archive/publications/ASEAN-Charter.pdf>
- ASEAN. (2019). ASEAN Sectoral Ministerial Bodies. Consultado el 15 de enero de 2021 en: <https://asean.org/asean/asean-structure/asean-sectoral-ministerial-bodies/>
- ASEAN (2019). ASEAN Integration Report 2019. *Jakarta*.
- Asian Development Bank (2010). ASEAN Economic Integration: Features, Fulfillments, Failures and the Future.
- Asian Development Bank (2020). Asian Economic Integration Report. Metro Manila, Philippines.
- Balassa, B. (1964). *Teoría de la Integración Económica*. Biblioteca UTEHA de Economía.
- Bartesaghi (2018). *La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático y su entorno de negocios*. Universidad Católica de Uruguay.

- Brown & Torres (2012). La relación comercial Comunidad Andina- Unión Europea y la postura de Ecuador. Revista Latinoamérica, no.55, México.
- CAN. (2013). Decisión 792 “Implementación de la Reingeniería del Sistema Andino de Integración”. Disponible en: <http://www.comunidadandina.org/StaticFiles/DocOf/DEC792.pdf>
- Cancillería de Colombia. (2018). *Alianza del Pacífico*. <https://www.cancilleria.gov.co/international/consensus/pacific-alliance>
- Carmona, M. (2006). Hacia el regionalismo comercial. *TOWARDS COMMERCIAL REGIONALISM.*, 3, 45–60. <https://login.ezproxy.javeriana.edu.co/login?url=https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=a9h&AN=24896668&lang=es&site=ehost-live>
- Carvajal, M. (2019) “La estructura institucional de la Alianza Del Pacífico: Análisis de su efectividad para el cumplimiento de sus objetivos.” Pontificia Universidad Javeriana Bogotá.
- Chaowsangrat, C. (2018). Historia del comercio interregional entre los países de América Latina y el Caribe y Asia y el Pacífico durante 1990-2012: las perspectivas de Asia oriental. In *La Alianza del Pacífico ¿Atrapada en el péndulo del regionalismo y del interregionalismo?* (p. 317). Konrad Adenauer Stiftung.
- García, Chaves, and Carlos Alberto. 2018. “Aproximación Teórica y Conceptual Para El Análisis de La Alianza Del Pacífico.” *Desafíos* 30(1): 21–45.
- Gándara, Gabriela (s.f). El recorrido para conformar la Alianza del Pacífico. Disponible en: <https://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=633&t=el-recorrido-para-conformar-la-alianza-del-pacifico>
- CIA (2021). The World Factbook. Disponible en: <https://www.cia.gov/the-world-factbook/>
- CIDEAD (2020). Las instituciones de la UE. Disponible en <http://recursostic.educacion.es/>
- Cisneros, Adrián. 2016. “Asia-Pacífico: El Tortuoso Camino Hacia La Integración.” *Revista Misión Jurídica* Vol. 9-N: 119–48.
- Comunidad Andina (2012). Informe Estadístico de Turismo. Lima: Perú.
- Comunidad Andina (2019). Dimensión Económico Social de la Comunidad Andina. Lima: Perú.

- Congreso de Colombia. (2014). *Exposición de motivos del proyecto de Ley 1746 de 2014 "Por medio de la cual se aprueba el 'El Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico'.*
- Cruz, C (2017). *Alianza del Pacífico: El desafío de la Integración.* Universidad Salerno de Italia; Bogotá.
- Cuestas Zamora, Edgard y Ulf Thoene. 2020. "La Alianza del Pacífico como acuerdo comercial regional: análisis desde un enfoque ius internacionalista". *Colombia Internacional* 104: 131-156. <https://doi.org/10.7440/colombiaint104.2020.05>
- Dorrucci, E. (2015). *Europe's challenging economic integration: Insights from a new index.* CPR
- Fouquin, Hiratsuka & Kimura (2006). *East Asia's De Facto Economic Integration.* Palgrave; London.
- Fernández De Soto, Guillermo. 2015. "La Alianza Del Pacífico: Un Ejemplo Para La Integración Regional." *Tribuna Abierta.* (39): 7–18.
- Jiménez, Peña (2018). *La economía política del comercio exterior y las relaciones financieras de Colombia con Asia-Pacífico.* In *La Alianza del Pacífico ¿Atrapada en el péndulo del regionalismo y del interregionalismo?* (p. 317). Konrad Adenauer Stiftung.
- George, A. L., & Bennett, A. (2005). *Case studies and theory development in the social sciences.* Cambridge, MA: MIT Press.
- Giroto, L. (2002). *La supranacionalidad en los procesos de integración "Por la construcción de una verdadera comunidad internacional". La Plata, 14 y 15 de noviembre de 2002.*
- González, M. (2016). *El mercado común.* *Estudios de Deusto,* 64(2016), 1–16. [https://doi.org/10.18543/ed-64\(1\)-2016pp137-164](https://doi.org/10.18543/ed-64(1)-2016pp137-164)
- Gregorio, J., & Primera, P. (2014). *LA TEORÍA ECONÓMICA DE LA INTEGRACIÓN Y SUS PRINCIPIOS FUNDAMENTALES: Vol. XX* (Issue 1).
- Gregorio, P. P. y J. (2014). *Y SUS PRINCIPIOS FUNDAMENTALES* José Gregorio Petit Primera 1. *Principios De La Investigación,* 15(4), 36. http://saber.ucv.ve/ojs/index.php/rev_ac/article/view/7905
- Ibarra, G. (2018). *Las grandes controversias del multilateralismo* (Primera ed). Legis.

- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2006). *ECONOMÍA INTERNACIONAL Teoría y política* (Séptima ed). Pearson Addison Wesley. <http://library1.nida.ac.th/termpaper6/sd/2554/19755.pdf>
- Laborde, M. N., & Velga, L. (2010). La integración económica: Desde las zonas de libre comercio hasta la integración política completa. *Revista de Antiguos Alumnos Del IEEM*, 13(3), 78–79. <https://login.ezproxy.javeriana.edu.co/login?url=https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=a9h&AN=52846900&lang=es&site=ehost-live>
- Legiscomex.com. (n.d.). *Etapas de integración*. Retrieved January 15, 2021, from <https://www.legiscomex.com/Documentos/abccomercio-integracion-etapas>
- Legiscomex.com. (n.d.). Asociación de Naciones del Sudeste Asiático. Retrieved January 15, 2021, from <https://www.legiscomex.com/Documentos/ABC-COMERCIO-ACUERDOS-INTEGRACION-ASEAN>
- Legler, T., Garelli, O., & González, P. (2018). La Alianza del Pacífico: un actor regional en construcción. In *La Alianza del Pacífico ¿Atrapada en el péndulo del regionalismo y del interregionalismo?* (p. 317). Konrad Adenauer Stiftung.
- Montoya, G (2013). *¿Es Mercosur una Unión Aduanera Imperfecta? Análisis conceptual y aplicado de la realidad y el potencial de la integración entre los países del Cono Sur*. CEIPA, Business School
- Medrano, L. (1997). *Sobre la teoría de la unión aduanera y la política arancelaria*.
- Naya, S & Pearf, I (1991). *¿Por qué las economías de Asia oriental han sido exitosas? lecciones para Latinoamérica*. Economías de Asia Oriental.
- Noguera, Susana (07 de Julio de 2019) *Duque: Alianza Pacífico reúne el 40% del PIB de Latinoamérica*. Anadolu Agency. <https://www.aa.com.tr>
- Ministerio de Comercio. (2018). *100 Preguntas de la Alianza del Pacífico*.
- Pastrana, E., & Blomeier, B. (2018). La Alianza del Pacífico ¿Atrapada en el péndulo del regionalismo y del interregionalismo? In 317.
- Pastrana, E., & Castro, R. (2018). La Alianza del Pacífico en perspectivas regional e interregional: teoría y práctica. In *La Alianza del Pacífico ¿Atrapada en el péndulo del regionalismo y del interregionalismo?* (p. 317). Konrad Adenauer Stiftung.
- Perez, Miguel. (2020). El papel de la interdependencia en la conformación del Mercado Común Andino.

- Prieto, G., & Betancourt, R. (2014). Alianza del Pacífico: mitos y realidades. In E. Pastrana & H. Gehring (Eds.), *Alianza del Pacífico: mitos y realidades*. Universidad Santiago de Cali.
- Prieto, G (2018). *Identidad colectiva e instituciones regionales en la CAN: Un análisis constructivista*. Pontificia Universidad Javeriana.
- Riquelme, Jo, & Gilberto A. 2019. 129 Documentos de Trabajo IELAT La Madeja de La Integración Latinoamericana. Un Recorrido Histórico.
- Ripoll, A & Quintero, S (2018). Regionalismo latinoamericano: la Alianza del Pacífico y la ALADI, ¿Integraciones complementarias o estancamiento de la integración latinoamericana? In *La Alianza del Pacífico ¿Atrapada en el péndulo del regionalismo y del interregionalismo?* (p. 317). Konrad Adenauer Stiftung.
- Rodriguez, Mosucha & Prieto (2018). El impacto económico de la Alianza del Pacífico en Colombia en el sector turismo. Universidad Cooperativa de Colombia; Bogota.
- Ronderos, C. (2006). *El ajedrez del libre comercio. Integración, competitividad y globalización en Colombia y los países andinos*. Universidad Sergio Arboleda.
- Severino, R. (2014). *Integración económica regional en Asia-Pacífico*. Anuario Asia-Pacífico (p. 301-310)
- Tremolada, E. (2014). La integración de la Alianza del Pacífico. In E. Pastrana & H. Gehring (Eds.), *La Alianza del Pacífico y el ocaso de la Comunidad Andina: hacia una nueva configuración interregional en Latinoamérica* (pp. 145–172). Universidad Santiago de Cali.
- Zepeda & Sánchez (2020). Comunidad Andina (can): Análisis del sistema de integración regional. *InterNaciones*. Año 6, núm. 19.

10. ANEXOS

1. Datos comerciales de la AP

	Principales productos de exportación	Principales destinos de exportación	Principales productos de importación	Principales orígenes de importación	TLCs
Chile	cobre, madera, filetes de pescado, frutas, vino	China 26,5%, EE. UU 14,5%, Japón 9,3%, Corea-S 6,2% Brasil 5%	petróleo, productos derivados del petróleo, productos químicos, eléctricos, equipos de telecomunicaciones, maquinaria industrial, vehículos y gas natural.	China 23,9%, EE. UU 18,1%, Brasil 8,6%, Argentina 5%, EE. UU 4,5%, Alemania 4%	Canadá, Centroamérica, UE, EE. UU, Corea, EFTA, China, P-4, Panamá, Japón, Turquía, Malasia, Vietnam, Hong-Kong, Tailandia, Uruguay, Argentina, Indonesia, CAN
Colombia	son petróleo, carbón, esmeraldas, café, níquel, flores, bananas y vestidos	EE. UU 28,5%, Panamá 8,6%, China 5,1%	equipos industriales, equipos de transporte, bienes de consumo, productos químicos, productos de papel, combustibles, electricidad	EE. UU 26,3%, China 19,3%, México 7,5%, Brasil 5%, Alemania 4,1	Acuerdo Colombia-Canadá, EFTA, Triangulo del Norte, Chile, Cuba, CAN, México, CARICOM, EE. UU, Venezuela, UE, Corea, Costa Rica, MERCOSUR, Israel
México	productos manufacturados, electrónica, vehículos, autopartes, petróleo, productos petrolíferos, plata, plásticos, frutas, verduras, núcleo, algodón	EE. UU 79,9%	máquinas para trabajar metales, productos siderúrgicos, maquinaria agrícola, equipos eléctricos, piezas de automóviles para montaje, reparación, aeronaves, piezas de aeronaves, plásticos, gas natural, productos derivados del petróleo	EE. UU 46,4%, China 17,7%, Japón 4,3%	Israel, UE, Triangulo del Norte, Uruguay, Bolivia, Colombia y Venezuela, TCLAN, NAFTA, Costa Rica, Nicaragua, Chile, Israel, AELC
Perú	cobre, oro, plomo, zinc, estaño, mineral de hierro, molibdeno, plata, petróleo crudo, productos petrolíferos, gas natural, café, espárragos, otras verduras, fruta, indumentaria, textiles harina de pescado, pescado, productos químicos, productos metálicos fabricados, maquinaria y aleaciones	China 26,5%, EE. UU 15,2%, Suiza 5,2%, Con-Sur 4,4%, España 4,1% India 4,1%	petróleo, productos derivados del petróleo, productos químicos, plásticos, maquinaria, vehículos, televisores, palas eléctricas, cargador frontal, teléfonos, equipos de telecomunicaciones, hierro, acero, trigo, maíz, productos de soja, papel, algodón, vacunas y medicamentos	China 22,3%, EE. UU 20,1%, Brasil 6%, México 4,4%	CAN, Cuba, MERCOSUR, EE-UU, Chile, Canadá, Singapur, China, EFTA, Corea del Sur, Tailandia, México, Japón, Panamá, UE, Costa Rica, Venezuela, Honduras, Australia, Reino Unido

Fuente: Elaboración propia, con datos del CIA FactBook (2017)

2. Datos comerciales de la CAN

	Principales productos de exportación	Principales destinos de exportación	Principales productos de importación	Principales orígenes de importación
BOLIVIA	gas natural, plata, zinc, plomo, estaño, oro, quinua, soja y productos de soja	Brasil 17,9%, Argentina 16%, Japón 7,3%, India 6,6%, Corea del Sur 6,3%, Colombia 5,8%, China 5,1%, Emiratos Árabes 4,7%	maquinaria, productos petrolíferos, vehículos, hierro, acero, plásticos	China 21,7%, Brasil 16,8%, Argentina 12,6%, Estados Unidos 8,4%, Perú 6,5%
COLOMBIA	son petróleo, carbón, esmeraldas, café, níquel, flores, bananas y vestidos	EE. UU 28,5%, Panamá 8,6%, China 5,1%	equipos industriales, equipos de transporte, bienes de consumo, productos químicos, productos de papel, combustibles, electricidad	EE. UU 26,3%, China 19,3%, México 7,5%, Brasil 5%, Alemania 4,1%
ECUADOR	petróleo, las bananas, las flores, los camarones, el cacao, el café, la madera y el pescado.	EE.UU 31,5%, Vietnam 7,6%, Perú 6,7%, Chile 6,5%, Panamá 4,9%, Rusia 4,4%, China 4%	materiales industriales, combustibles, lubricantes, bienes de consumo no duraderos	EE. UU 22,8%, China 15,4%, Colombia 8,7%, Panamá 6,4%, Brasil 4,4%, Perú 4,2%
PERÚ	cobre, oro, plomo, zinc, estaño, mineral de hierro, molibdeno, plata, petróleo crudo, productos petrolíferos, gas natural, café, espárragos, otras verduras, fruta, indumentaria, textiles harina de pescado, pescado, productos químicos, productos metálicos fabricados, maquinaria y aleaciones.	China 26,5%, EE. UU 15,2%, Suiza 5,2%, Cor-Sur 4,4%, España 4,1%, India 4,1%	petróleo, productos derivados del petróleo, productos químicos, plásticos, maquinaria, vehículos, televisores, palas eléctricas, cargador frontal, teléfonos, equipos de telecomunicaciones, hierro, acero, trigo, maíz, productos de soja, papel, algodón, vacunas y medicamentos	China 22,3%, EE. UU 20,1%, Brasil 6%, México 4,4%

Fuente: Elaboración propia, con datos del World FactBook de la CIA

3. Datos comerciales de la ASEAN

S

Considerando estudios del Banco de Desarrollo de Asia (2010), los países miembros de la ASEAN se caracterizan por su gran diversidad económica y social. Por ejemplo, Singapur y Camboya difieren sustancialmente en estos indicadores; uno es considerado como un país altamente desarrollado, mientras el otro aún está en vías de desarrollo. Esto se puede detallar en la siguiente tabla (Banco de Desarrollo de Asia, 2010, p. 9):

Table 2: ASEAN - Key Socio-Economic Indicators

Country	GDP, 2008		GDP per capita, 2008		Population, 2008		Percent of GDP (value added), 2007				Human Development Index, 2008		Poverty headcount ratio at \$2/day, PPP (% population)
	Current \$ bil	PPP \$ bil	Current \$	PPP \$	Total (mil)	Density (per sqm)	Agri	Ind	Man	Ser	Value	Rank	
Brunei Darussalam ¹	14.6	19.7	37,053	50,199	0.4	75	1	71	10	28	0.9	30	...
Cambodia	9.6	28.0	651	1,905	14.7	83	32	27	19	41	0.6	131	68 ²
Indonesia	514.4	907.3	2,254	3,975	228.3	126	14	47	27	39	0.7	107	54 ³
Lao PDR	5.2	13.2	837	2,134	6.2	27	40	31	20	29	0.6	130	77 ⁴
Malaysia	194.9	383.7	7,221	14,215	27.0	82	10	48	28	42	0.8	63	8 ²
Myanmar ¹	26.2	68.0	446	1,156	58.8	75	0.6	132	...
Philippines	166.9	317.1	1,847	3,510	90.3	303	14	32	22	54	0.8	90	45 ⁵
Singapore	181.9	238.5	37,597	49,284	4.8	7,024	0	31	25	69	0.9	25	...
Thailand	260.7	519.1	3,869	7,703	67.4	132	12	46	36	43	0.8	78	12 ²
Viet Nam	90.7	240.1	1,052	2,785	86.2	278	20	42	21	38	0.7	105	48 ⁵

Fuente: Banco de Desarrollo (2010)

Estas disparidades económicas y sociales entre los miembros de la ASEAN están correlacionadas con una gran diversidad en las características de cada economía de la región; cada país se especializa en ciertos sectores económicos, lo cual facilita la creación de cadenas de valor intrarregionales.

De la tabla anterior se logra apreciar que entre los países de ASEAN hay varios que son principales socios exportadores e importadores (en rojo), lo cual sugiere un indicador positivo de integración. Por otro lado, hay gran diversidad en los principales productos de importación y exportación de los países, por ende, es un indicador de lo fácil que puede ser para la ASEAN la creación de encadenamientos productivos y, continuar creciendo en su comercio regional en los años venideros.

PRINCIPALES:				
	Destino de exportación	Productos de exportación	Origen importaciones	Productos importados
Brunei	Japón 34%, Australia 12%, Singapur 10% , India 8%, Malasia 8% , Tailandia 7% , China 6%, Corea del Sur 5%	gas natural, petróleo crudo, petróleo refinado, alcoholes industriales, hidrocarburos industriales	Singapur 18% , China 14%, Malasia 12% , Nigeria 5%, Emiratos Árabes Unidos 5%, Estados Unidos 5%	petróleo crudo, petróleo refinado, automóviles, remolcadores, válvulas
Birmania	China 24%, Tailandia 24% , Japón 7%, Alemania 5%	gas natural, prendas de vestir, arroz, cobre, legumbres secas	China 43%, Tailandia 15% , Singapur 12% , Indonesia 5%	petróleo refinado, equipos de radiodifusión, tejidos, motocicletas, medicamentos envasados
Camboya	Estados Unidos 21%, Singapur 8% , Tailandia 8% , Alemania 7%, Japón 6%, China 5%, Canadá 5%, Reino Unido 5%	ropa, restos de metales preciosos, baúles / estuches, oro, calzado de cuero	China 27%, Tailandia 25% , Vietnam 15% , Singapur 8%	petróleo refinado, ropa, oro, automóviles, agua aromatizada
Indonesia	China 15%, Estados Unidos 10%, Japón 9%, Singapur 8% , India 7%, Malasia 5%	carbón, aceite de palma, gas natural, automóviles, oro	China 27%, Singapur 12% , Japón 8%, Tailandia 5% , Estados Unidos 5%, Corea del Sur 5%, Malasia 5%	petróleo refinado, petróleo crudo, partes de vehículos, teléfonos, gas natural
Laos	Tailandia 36% , China 28%, Vietnam 16%	electricidad, cobre, caucho, oro, agua aromatizada	Tailandia 53% , China 26%, Vietnam 10%	petróleo refinado, automóviles, ganado, estructuras de hierro, productos de acero
Malasia	Singapur 13% , China 13%, Estados Unidos 11%, Hong Kong 6%, Japón 6%, Tailandia 5%	circuitos integrados, petróleo refinado, gas natural, semiconductores, aceite de palma	China 24%, Singapur 14% , Japón 6%, Estados Unidos 6%, Taiwán 5% , Tailandia 5%	circuitos integrados, petróleo refinado, petróleo crudo, equipos de radiodifusión, carbón
Filipinas	China 16%, Estados Unidos 15%, Japón 13%, Hong Kong 12%, Singapur 7% , Alemania 5%	circuitos integrados, maquinaria / piezas de oficina, cableado aislado, semiconductores, transformadores	China 29%, Japón 8%, Corea del Sur 7%, Estados Unidos 6%, Singapur 6% , Indonesia 6% , Tailandia 5% , Taiwán 5%	circuitos integrados, petróleo refinado, automóviles, petróleo crudo, equipos de radiodifusión
Singapur	China 15%, Hong Kong 13%, Malasia 9% , Estados Unidos 8%, Indonesia 7% , India 5%	circuitos integrados, petróleo refinado, oro, turbinas de gas, medicamentos envasados	China 16%, Malasia 11% , Estados Unidos 9%, Taiwán 7%, Japón 5%, Indonesia 5%	circuitos integrados, petróleo refinado, petróleo crudo, oro, turbinas de gas
Tailandia	Estados Unidos 13%, China 12%, Japón 10%, Vietnam 5%	maquinaria / piezas de oficina, piezas de automóviles y vehículos, circuitos integrados, camiones de reparto, oro	China 22%, Japón 14%, Estados Unidos 7%, Malasia 6%	petróleo crudo, circuitos integrados, gas natural, partes de vehículos, oro
Vietnam	Estados Unidos 23%, China 14%, Japón 8%, Corea del Sur 7%	equipos de radiodifusión, teléfonos, circuitos integrados, calzado, mobiliario	China 35%, Corea del Sur 18%, Japón 6%	circuitos integrados, teléfonos, petróleo refinado, textiles, semiconductores

Fuente: Elaboración propia, con datos del WorldFactBook de la CIA (2017)