

ARTÍCULO

Convergencia en las políticas comerciales de los países de la Alianza del Pacífico: una evaluación de las políticas de tratados de libre comercio de México y Colombia con socios en Asia-Pacífico¹

Convergency in the commercial policies in the countries of the Pacific Alliance: an assessment of the policies of the free trade agreements with Mexico and Colombia partners in Asia - Pacific

Recepción: 25/11/2014

Aceptación: 10/02/2015

Publicación: 02/03/2015

Resumen

La Alianza del Pacífico es la más reciente iniciativa de integración en América Latina, donde cuatro estados miembros buscan fortalecer su independencia económica al mismo tiempo que fortalecen sus lazos políticos y económicos con socios extra regionales con un enfoque explícito sobre Asia Pacífico. Este artículo analiza los avances de los dos miembros de la Alianza del Pacífico (México y Colombia) en términos de liberalización comercial con socios de Asia Pacífico mediante la negociación de tratados de libre comercio y concluye con recomendaciones sobre como la Alianza del Pacífico puede contribuir al fomento de avances del proceso de liberalización comercial de sus miembros.

Palabras clave: *Alianza del Pacífico, México, Colombia, negociación, tratados de libre comercio.*

Abstract

The Pacific Alliance is the most recent regional integration initiative in Latin America, whereby the four member states seek to strengthen their economic interdependence while strengthening political and economic ties with extra-regional partners, with an explicit focus on Asia-Pacific. This paper analyzes the advances of two Pacific Alliance members (i.e. Mexico and Colombia) in terms of trade liberalization with Asia-Pacific partners through the negotiation of free trade agreements and concludes with recommendations on how the Pacific Alliance can contribute to the further advance of the trade liberalization processes of its members.

Key words: *Pacific Alliance, Mexico, Colombia, negotiations, free trade agreements.*

Introducción

La Alianza del Pacífico es la iniciativa de integración regional más reciente de América Latina, establecida en 2011 entre Chile, Colombia, México y Perú con el propósito de consolidar y armonizar los tratados de libre comercio existentes entre los países miembros, buscando al mismo tiempo la proyección internacional conjunta como un bloque económico.

Los países miembros de la Alianza tienen políticas similares en lo relativo al libre comercio y la integración con países externos al bloque. Todos los cuatro miembros actuales tienen tratados de libre comercio (TLC) con grandes economías extra-regionales como Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea, y así mismo han identificado a la región de Asia-Pacífico



Lcdo. Juan David Rodríguez Ríos, MSC.

Máster en Políticas Públicas del National Graduate Institute for Policy Studies of Japon.

¹ Una versión anterior fue publicado por el Observatorio América Latina - Asia Pacífico – Uruguay.

como objetivo en presentes y futuras negociaciones comerciales. Sin embargo, los países de la Alianza difieren en términos de resultados en las dinámicas de liberalización económica con Asia-Pacífico, las cuales hasta ahora se han desarrollado de manera bilateral.

El presente ensayo busca examinar el desarrollo de las políticas de liberalización económica de países miembros de la Alianza del Pacífico con países asiáticos, para lo cual toma como referencia a México y Colombia. En primer lugar se caracterizará la Alianza del Pacífico en el contexto de los procesos de integración regional en América Latina. Seguidamente, se analizarán los casos concretos de México y Colombia en sus negociaciones de tratados de libre comercio con economías del Asia-Pacífico. La sección final presentará el resumen del estado actual de los avances de México y Colombia en términos de acuerdos de libre comercio con países asiáticos, al mismo tiempo que se analizará de qué manera la Alianza del Pacífico puede servir como plataforma y/o soporte para el avance de futuras negociaciones con países del Asia-Pacífico.

La Alianza del Pacífico en el contexto latinoamericano

La Alianza del Pacífico es la iniciativa más reciente en el panorama de los procesos de integración en Latinoamérica. Siguiendo la iniciativa de Perú, los cuatro miembros decidieron formar la Alianza como un grupo de países con perspectivas afines en lo relativo a la integración económica tanto a nivel regional como con socios extra regionales. La convergencia en política comercial entre los miembros se ve reflejada en aranceles promedio considerablemente bajos y en el número relativamente alto de acuerdos de liberalización económica suscritos por los países de la Alianza (Nolte & Wehner, 2013). Como referencia, la Tabla 1 en la parte inferior muestra el arancel NMF (Nación Más Favorecida) promedio de los países de la Alianza del Pacífico, el cual es considerablemente bajo en comparación con los países que conforman otras iniciativas regionales como la Alternativa Bolivariana para las Américas– ALBA y el Mercado Común del Sur – MERCOSUR.

De igual manera, la Tabla 2 nos permite apreciar que en términos de acuerdos comerciales los países de la Alianza del Pacífico tienen en promedio un número considerablemente más alto de acuerdos en vigor que los países del ALBA y de MERCOSUR.

La Alianza del Pacífico representa un 36% del PIB de Latinoamérica y el comercio exterior de sus miembros representa aproximadamente el 50% del comercio de la región con el mundo (Alianza del Pacífico, 2014). Los objetivos de la Alianza, estipulados en su tratado constitutivo, se concentran en tres áreas: la consolidación de la integración entre los países miembros, la promoción del desarrollo económico conjunto y la proyección conjunta hacia el exterior con énfasis en Asia-Pacífico (Cancillería Colombia, 2014).

La suscripción del protocolo comercial del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, con el cual se busca armonizar los TLC bilaterales previamente suscritos entre los países miembros, muestra el avance del grupo en el objetivo de consolidar la integración interna. Sin embargo, en lo relativo al objetivo de proyección externa, la Alianza se enfrenta a un avance dispar en materia de tratados comerciales de los países miembros con economías ubicadas al otro extremo de la cuenca del Pacífico. Como se puede apreciar en la Tabla 3, Chile tiene cinco TLC

Tabla 1. Arancel NMF promedio: Alianza del Pacífico, países del ALBA y MERCOSUR.

Grupo	País	Arancel NMF Promedio (%)	Promedio Grupo
Alianza del Pacífico	Chile	5,98	5,43
	Colombia	6,51	
	México	6,05	
ALBA	Perú	3,17	9,65
	Bolivia	10,63	
	Ecuador	10,04	
	Nicaragua	6,04	
MERCOSUR	Venezuela	11,9	11,54
	Argentina	15,94	
	Brasil	11,61	
	Paraguay	8,81	
	Uruguay	9,43	

Nota: idea original tomada de Nolte & Wehner (2013).
Datos actualizados con información del Banco Interamericano de Desarrollo (Giordano, 2013).

Tabla 2. Número de acuerdos comerciales regionales en vigencia reportados a la Organización Mundial de Comercio (Julio de 2014).

Grupo	País	Número de RTA	Promedio Grupo
Alianza del Pacífico	Chile	24	15,75
	Colombia	10	
	México	13	
ALBA	Perú	16	4,5
	Bolivia	3	
	Ecuador	3	
	Nicaragua	9	
MERCOSUR	Venezuela	3	4,2
	Argentina	4	
	Brasil	5	
	Paraguay	4	
	Uruguay	5	

Nota: idea original tomada de Nolte & Wehner (2013).
Datos actualizados con información del Banco Interamericano de Desarrollo (Giordano, 2013).

que abarcan en total siete países de Asia-Pacífico, al igual que Perú tiene cinco TLC bilaterales con socios de dicha región.

Por otro lado, México tiene un solo tratado comercial (el Acuerdo de Asociación Económica- AAE con Japón) y Colombia hasta la fecha no tiene TLC alguno en vigor con países asiáticos.

Tabla 3. Estado de los Tratados de Libre Comercio de los países de la Alianza con economías de Asia-Pacífico.

País Miembro	Tratados de Libre Comercio con países de Asia-Pacífico
Chile	• República de Corea (en vigor desde 2004)
	• Brunei, Nueva Zelanda y Singapur - P4 (en vigor 2005, actualmente en negociaciones para ser ampliado a Acuerdo de Asociación)
	• Transpacífico – TPP por sus siglas en inglés)
	• China (en vigor desde 2006)
	• Japón / Acuerdo de Asociación Económica (en vigor desde 2007)
	• Australia (en vigor desde 2009)
Colombia	• República de Corea (firmado en 2013, pendiente ratificación)
	• Japón / Acuerdo de Asociación Económica (en negociaciones desde 2012)
México	• Japón / Acuerdo de Asociación Económica (en vigor desde 2005)
	• República de Corea (las negociaciones iniciaron en 2007, estancadas desde 2008)
	• TPP (en negociación desde 2012)
Perú	• Singapur (en vigor desde 2009)
	• China (en vigor desde 2010)
	• República de Corea (en vigor desde 2011)
	• Tailandia (en vigor desde 2011)
	• Japón / Acuerdo de Asociación Económica (en vigor desde 2012)
	• TPP (en negociaciones desde 2008)

Fuente: SICE-OAS (2014)

Además de ser los países miembros con menor número de acuerdos de libre comercio con países asiáticos, Colombia y México (que por otro lado son las economías más grandes del bloque) coinciden en el hecho de haber desarrollado negociaciones (o intentado negociar) con exactamente los mismos socios en dicha región del mundo. Las siguientes secciones analizarán las políticas comerciales y los procesos de negociación de México y Colombia con países del Asia-Pacífico.

El caso de México

Política Mexicana de liberalización del comercio

México inició su política de liberalización del comercio durante la administración del presidente Miguel de la Madrid (1982-1988) en el marco de las medidas adoptadas para enfrentar la crisis de la deuda y la hiperinflación que sufrió el país durante la década de los 80. La reducción unilateral de barreras al comercio y el acceso en 1986 al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por su sigla en inglés) hicieron parte de los esfuerzos del gobierno por recuperar el acceso al crédito internacional e impulsar la competitividad de la economía mexicana. Estas medidas fueron promovidas por el Fondo Monetario Internacional y contaron con

el apoyo de las principales asociaciones del sector privado mexicano agrupadas en el Consejo Coordinador Empresarial – CEE (Schneider, 2004).

La política de liberalización del comercio se consolidó durante la década de los 90 por medio de la suscripción y entrada en vigor de tratados de libre comercio. En 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte – TLCAN con Estados Unidos y Canadá, con Colombia y Venezuela en 1995 (Grupo de los Tres – G3), con Chile en 1999 y con la Unión Europea en el año 2000. Para comienzos del siglo XXI, luego de haberse enfocado en América Latina y en las grandes economías de América del Norte y Europa, México incluyó en su agenda de negociación a economías claves de la región Asia-Pacífico: Japón, Singapur y Corea del Sur.

El interés de México en negociar con estos países asiáticos tuvo al menos tres razones. En primer lugar, la implementación del TLCAN reforzó la dependencia económica de México con los Estados Unidos. Como lo señala Espach (2006), en 2001 los Estados Unidos eran el origen del 73% de las importaciones mexicanas y el destino del 89% de sus exportaciones, al mismo tiempo que la inversión extranjera directa – IED estadounidense fue equivalente al 63% del total recibido por México en el período comprendido entre 1994 y 2001. En segundo lugar, la implementación de los TLC con Estados Unidos y con la Unión Europea no produjo el aumento esperado de las exportaciones mexicanas de productos agrícolas hacia esos mercados debido a barreras no arancelarias. En tercer lugar, México tuvo interés en atraer IED proveniente de países tecnológicamente avanzados con el propósito de mejorar la competitividad de su economía, en consecuencia México buscó activamente atraer la inversión de compañías japonesas y coreanas en las industrias de automóviles y electrónica (Ando & Urata, 2011).

Acuerdo de Asociación Económica México-Japón

Las discusiones bilaterales para un tratado de libre comercio entre México y Japón se remontan a febrero de 1999 cuando la agencia de promoción de comercio de Japón – JETRO y la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial – SECOFI² establecieron un estudio conjunto sobre la viabilidad de un acuerdo bilateral. En 2001 los gobiernos de los dos países establecieron un segundo estudio conjunto y decidieron emprender negociaciones para un Acuerdo de Asociación Económica – AAE³. En el proceso de estudio y establecimiento de negociaciones, el sector privado japonés y mexicano, representados respectivamente por el Keidanren⁴ y el Consejo Mexicano de Comercio Exterior – COMCE, fueron muy activos presionando a sus gobiernos para iniciar el proceso de negociación al mismo tiempo que apoyaron el proceso proveyendo información de primera mano sobre los intereses específicos de sus industrias (Yoshimatsu, 2005).

En el lado mexicano, la motivación para el AAE vino de la necesidad de abrir nuevos mercados para productos agrícolas y por el interés de potenciar la competitividad de los sectores automotriz y electrónico por medio de inversión japonesa que permitiera a México integrarse en las cadenas de producción del país asiático. En el lado de Japón, la motivación vino de la pérdida relativa de competitividad de las empresas japonesas frente a competidores norteamericanos y europeos tras la entrada en vigor del TLCAN y del TLC de México con la Unión Europea. Por otro lado, las empresas japonesas deseaban tomar parte del atractivo programa de compras públicas del gobierno mexicano en el cual la participación estaba limitada a países con acuerdos preferenciales en vigor (Ando & Urata, 2011; Espach, 2006).

Las negociaciones fueron complicadas debido a las sensibilidades de sectores económicos potencialmente afectados en ambas partes. Para Japón la apertura del sector agrícola fue el tema más complicado, mientras que en el caso mexicano las industrias sensibles fueron la automotriz y la industria de hierro y acero. Atendiendo a las preocupaciones, las partes negociadoras acordaron establecer un sistema de contingentes arancelarios

(tariff-quota en inglés) para estos sectores. Japón concedió cupos con cero arancel para productos agrícolas mexicanos como carne de cerdo, frutas y verduras (Mexico Trade and Investment, 2014). En cambio, México estableció un sistema de cupos con cero aranceles para automóviles de compañías japonesas que tuviesen plantas de producción en territorio mexicano equivalente a un 10% de las unidades producidas localmente, además de un cupo adicional equivalente al 5% del número de unidades vendidas en México durante cada año precedente para empresas automotrices japonesas independientemente de que tuvieran o no plantas de producción en el país.

Según la Oficina del AAE México-Japón (Mexico Trade and Investment, 2013a) el comercio bilateral creció un 41% entre los años 2005 (cuando el EPA entró en vigor) y 2012, pasando de una cifra de USD 2.600 millones a USD 4.400 millones. Las exportaciones mexicanas a Japón crecieron 69,2% durante el mismo periodo (pasando de USD 2.600 millones a USD 4.400 millones), mientras que las importaciones mexicanas de productos japoneses crecieron 34,3% (de USD 13.100 a USD 17.600).

En el año 2013 el comercio bilateral alcanzó la cifra de USD 19.317 (International Trade Center, 2014). Como puede apreciarse en la Tabla 4 debajo, entre las exportaciones mexicanas la mayor participación la tienen carne y productos animales comestibles (con 21,81% del total), los cuales tenían acceso limitado al mercado japonés antes de la entrada en vigor del AAE. Por otro lado, entre las importaciones de

Tabla 4. Exportaciones de México a Japón en 2013

Código HS	Productos	Porcentaje
2	Carne y despojos comestibles	21,81%
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes	16,03%
87	Vehículos automov, tractores, ciclos, demás vehic. terrestres, sus part	9,63%
84	Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos	8,35%
8	Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones	5,68%
26	Minerales, escorias y cenizas	5,04%
71	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similares	4,18%
Valor de las exportaciones de México a Japón en 2013: USD 2.240.908.000		
Japón es el 9º socio de exportaciones de México (0,6% del total exportado en 2013)		

Fuente: International Trade Center, 2014.

²SECOFI cambió su nombre a Secretaría de Economía en el año 2000.

³Un Acuerdo de Asociación Económica – AAE es más comprensivo que un Tratado de Libre Comercio – TLC dado que, además de eliminar aranceles, también incluye cláusulas para la facilitación del comercio, liberalización de las inversiones y la promoción de la cooperación económica bilateral (Ando & Urata, 2011).

⁴El Keidanren es la principal asociación de empresarios de Japón..

productos japoneses en México resalta la participación de automóviles en tercer lugar (con participación del 19,74%), como se puede apreciar en la Tabla 5.

Tabla 5. Importaciones de México desde Japón en 2013

Código HS	Productos	Porcentaje
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes	29,24%
84	Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos	21,4%
87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres, sus partes	19,74%
90	Instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía	7,64%
72	Fundición, hierro y acero	5,87%
Valor de las importaciones de México desde Japón en 2013: USD 17.076.115.000		
Japón es el 3º socio de importaciones de México (4,5% del total importado en 2013).		

Fuente: International Trade Center, 2014.

En términos de inversión, las compañías japonesas invirtieron alrededor de USD 9,6 millones en México entre 2005 y 2013. Este flujo de inversión extranjera directa (IED) ha permitido la entrada de México en las cadenas globales de producción de empresas japonesas en los sectores automotriz, electrónica y agroindustria, posicionando a Japón como el primer país asiático fuente de IED para el país latinoamericano (Mexico Trade and Investment, 2013b).

El sector automotriz fue el que más inversión japonesa recibió en los años que siguieron a la implementación del AAE. Como lo muestra la Tabla 6, en el periodo comprendido entre la entrada en vigor del AAE y la crisis financiera internacional (es decir, entre 2005 y 2007) el 74% de la inversión japonesa en México fue destinada a la industria automotriz.

Tabla 6. Inversión de empresas japonesas en México

Periodo	Inversión anunciada por sector	Valor (Millones de USD)	Participación %
1994-2004	Total	2.498,00	100%
2005-2007 Post AAE	Automotriz	2.539,60	74%
	Electrónica	211,3	6%
	Otros	675,2	20%
	Total	3.426,10	100%
(2008-2009) Crisis Financiera Internacional	Automotriz	94,7	59%
	Electrónica	66,5	41%
	Total	161,2	100%

Fuente: Tabla tomada y adaptada de Falck Reyes (2012).

Tratado de Libre Comercio México-República de Corea.

Tal como se mencionó anteriormente, la República de Corea⁵ fue incluida en la agenda de negociación mexicana debido al interés de México en abrir nuevos mercados para sus productos agrícolas y su intención de atraer IED de países tecnológicamente avanzados. De la misma manera la República de Corea, a partir de la adopción de su agenda de negociaciones comerciales en 2003, tuvo una política activa de negociación de tratados de libre comercio en América Latina. En 2004 el TLC Corea-Chile entró en vigor convirtiéndose en el primer TLC entre un país asiático y un latinoamericano (DIRECON, 2014) y México fue el siguiente país en su agenda.

México y Corea acordaron la negociación de un Acuerdo de Complementación Estratégica en 2005, la cual fue elevada a la categoría de negociación para un Tratado de Libre Comercio en agosto de 2007. No obstante, las negociaciones se estancaron en la segunda ronda en junio de 2008 y no han vuelto a ser retomadas (MOFAT Korea, 2014). Los temas sensibles en la negociación han sido agricultura para el lado coreano y automóviles para el lado mexicano.

Como se puede apreciar en la Tabla 7 debajo, actualmente los productos agrícolas tienen una participación marginal en las exportaciones mexicanas a Corea. Un TLC con Corea podría abrir el mercado agrícola del país asiático de la misma forma en que el AAE con Japón permitió la entrada y posicionamiento de productos agrícolas mexicanos.

Tabla 7. Exportaciones de México a la República de Corea en 2013

Código HS	Productos	Porcentaje
26	Minerales, escorias y cenizas	49,5%
87	Vehículos automov, tractores, ciclos, demás vehic. terrestres, sus part	11,4%
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes	9,5%
72	Fundición, hierro y acero	7,4%
84	Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos.	4,2%
2	Came y despojos comestibles	1,4%
Valor de las exportaciones de México a Corea en 2013: USD 1.525.326.000		
La República de Corea es el 16º socio de exportaciones de México (0,4% del total exportado en 2013).		

Fuente: Tabla tomada y adaptada de Falck Reyes (2012).

⁵ La República de Corea normalmente es referida como Corea del Sur. A lo largo de este ensayo se hará referencia a este país como República de Corea (nombre oficial) o simplemente Corea

Sin embargo, también existe la preocupación por una posible entrada masiva de automóviles al mercado mexicano si se llegase a concretar un TLC con Corea. La participación actual de la industria automotriz en las importaciones mexicanas de productos coreanos es de un 8,8%, como lo muestra la Tabla 8 debajo. De acuerdo a las estadísticas de importaciones mexicanas en 2013 (ver Tabla 9 más abajo), Corea es el sexto proveedor de productos de la industria automotriz (código HS87) ubicándose por detrás de Estados Unidos, Japón, Alemania, Canadá (con los cuales México tiene TLC vigentes) y China.

Tabla 8. Importaciones de México desde la República de Corea en 2013

Código HS	Productos	Porcentaje
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes	52,1%
84	Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos	11,6%
87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehículos. terrestres, sus partes	8,8%
39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias	6,5%
Valor de las importaciones de México desde la República de Corea en 2013: USD 13.492.971.000		
La Rep. de Corea es el 4º socio de importaciones de México (3,5% del total importado en 2013).		

Fuente: International Trade Center, 2014.

Tabla 9. Importaciones de México 2013- partida arancelaria HS87 Vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehic. terrestres, sus partes.

País	TLC con México	Valor Importado en 2003	Participación %
Estados Unidos	TLCAN	18.735.418.000	56,1
Japón	AAE México-Japón	3.370.143.000	10,1
Alemania	TLC México – Unión Europea	2.173.687.000	6,5
Canadá	TLCAN	1.662.390.000	5
China	No	1.591.347.000	4,8
Rep. de Corea	No	1.191.578.000	3,6
Total Mundo		33.393.764.000	100

Fuente: International Trade Center, 2014.

En términos de IED, vale la pena mencionar que un número importante de compañías coreanas han invertido en México con el propósito de utilizar al país como plataforma de exportación a los mercados de Norteamérica y Latinoamérica, entre ellas LG y Samsung (en la década de los 80), Hyundai y Daewoo (en la década de los 90) y POSCO (en 2006). La presencia de filiales de empresas coreanas en México contribuye a la importante figuración de equipamiento eléctrico

y electrónica (como productos intermedios) y de maquinaria y equipo (en la forma de bienes de capital) entre el total de importaciones mexicanas desde Corea, como lo muestra la Tabla 8 arriba. En términos relativos la inversión coreana en México promedió entre un 0,4% y un 0,5% de la IED recibida por México en el periodo 1989-2010, lo cual posicionó a Corea como el tercer inversor asiático en la economía mexicana (Palacios, 2012).

México y el TPP

México se unió a las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico -TPP en octubre de 2012 (al mismo tiempo que Canadá) por invitación de los Estados Unidos. Con la entrada de México a la negociación se buscó añadir peso económico y relevancia a la iniciativa transpacífica (Williams, 2013).

Entre los países negociadores del TPP, México ya tiene TLC en vigor con Chile y Perú (miembros de la Alianza del Pacífico), con Estados Unidos y Canadá (en el marco del TLCAN), y con Japón (el cual se unió a las negociaciones del TPP en marzo de 2013). El TPP incluye también a Singapur, país que había estado incluido en la agenda de negociaciones mexicana anteriormente (Espach, 2006). El actual Plan Nacional de Desarrollo de México identifica al TPP como la principal prioridad en la agenda de negociaciones comerciales, al tiempo que el gobierno mexicano adopta un enfoque multilateral en sus procesos de liberalización del comercio (Gobierno de México, 2013).

El caso de Colombia

Política colombiana de liberalización del comercio

Colombia ha desarrollado una política de liberalización del comercio exterior que se remonta a finales de los 80 cuando el gobierno implementó medidas unilaterales de reducción de barreras arancelarias y no arancelarias siguiendo las recomendaciones del Fondo Monetario Internacional para las economías latinoamericanas tras la crisis regional de deuda externa. Posteriormente, esta política se vio reforzada con la Constitución Política de 1991 que ordenó la internacionalización de las relaciones políticas y económicas del país y la promoción de los procesos de integración en Latinoamérica (Vargas-Alzate, Sosa, & Rodríguez-Ríos, 2012).

Durante la década de los 90 y principios del siglo XX la política avanzó con la negociación de tratados de libre comercio con países latinoamericanos: el Área Andina de Libre Comercio, México y Venezuela (el G3 del cual Venezuela luego se retiró), y los acuerdos de complementación económica de la Comunidad Andina con el MERCOSUR. En 2004 Colombia inició su primera negociación con un socio extra-regional: Estados Unidos, que tradicionalmente ha sido su principal socio comercial.

Tras entrar en negociaciones con Estados Unidos, el gobierno de Colombia definió y publicó por primera vez una agenda de negociación donde se especificaron los países con los cuales se iba a negociar y la prioridad otorgada a cada uno. Asimismo, en el Plan Nacional de Desarrollo para la administración presidencial 2006-2010 se definió una política de diversificación de relaciones donde se estableció al Asia-Pacífico como región objetivo (DNP, 2007).

Tabla 10. Agenda de Negociaciones Comerciales de Colombia 2004

Prioridad	Socio Comercial
1.	Unión Europea
2.	Canadá
3.	Panamá
4.	Japón
5.	India
6.	Comunidad de Estados del Caribe - CARICOM
7.	Mercado Común Centroamericano
8.	China
9.	República de Corea
10.	Polonia
11.	Rusia
12.	Tailandia
13.	Singapur
14.	Malasia

Fuente: tabla tomada y adaptada de Consejo Superior de Comercio Exterior (2004).

El subsecuente Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014 reafirmó el compromiso del gobierno con las políticas de liberalización del comercio y de diversificación de las relaciones internacionales (DNP, 2011). Asimismo en 2011 se publicó la versión más reciente de la agenda

Tabla 11. Agenda de Negociaciones Comerciales de Colombia 2011

Prioridad	Socio Comercial
1.	Australia
2.	Japón
3.	Consejo de Cooperación del Golfo
4.	Rusia
5.	China
6.	Israel
7.	República Dominicana
8.	Sudáfrica
9.	Singapur
10.	Malasia
11.	CARICOM
12.	Costa Rica
13.	Vietnam
14.	India
15.	Indonesia
16.	Egipto
17.	Nicaragua
18.	Nueva Zelanda
19.	Tailandia
20.	Filipinas

Fuente: tabla tomada y adaptada de Consejo Superior de Comercio Exterior (2011).
de negociaciones.

Finalmente, en Julio de 2013 la política comercial de Colombia tuvo un cambio de dirección con el anuncio conjunto del Ministerio de Hacienda y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo que indicó que Colombia no abrirá nuevas negociaciones ya que enfocará sus esfuerzos en finalizar las negociaciones que ya han sido abiertas. El nuevo enfoque de la política económica en Colombia será el fortalecimiento de la capacidad productiva del país y el desarrollo de infraestructura para un mejor aprovechamiento de los TLC suscritos y en vigor (Ministerio de Hacienda, 2013).

Las tablas 12 y 13 resumen los avances de Colombia en materia de tratados de libre comercio.

Tabla 12. Tratados de Libre Comercio en vigor – Colombia

Socio Comercial	En vigor desde
Zona Andina de Libre Comercio - Mexico	1993
Chile	2009
European Free Trade Association - EFTA	2011
Canadá	2011
Estados Unidos	2012
Unión Europea	2013

Fuente: información tomada de SICE-OAS (2014).

Tabla 13. Tratados de Libre Comercio aún no ratificados o en negociaciones

Socio Comercial	En vigor desde
Israel	Firmado en 2013
Panamá	Firmado en 2013
Costa Rica	Firmado en 2013
República de Corea	Firmado en 2013
Japón	Negociación en curso
Turquía	Negociaciones abiertas en mayo de 2011, suspendidas en la sexta ronda en junio de 2012.

Fuente: información tomada de SICE-OAS (2014).

Tratado de Libre Comercio Colombia – República de Corea

Como se mencionó anteriormente, la República de Corea, a partir de la adopción de su agenda de negociaciones comerciales en 2003, tuvo una política activa de negociación de tratados de libre comercio en América Latina. De la misma manera, Colombia había identificado a la región de Asia-Pacífico como objetivo dentro de la política de diversificación de relaciones exteriores, y la República de Corea fue incluida en la agenda de negociaciones en 2004. Colombia fue el cuarto país latinoamericano en entrar en negociaciones con Corea luego de Chile, México y Perú.

Colombia y Corea iniciaron negociaciones el 10 de diciembre de 2009, las cuales concluyeron

satisfactoriamente en junio 14 de 2012. Aunque el tratado se encuentra firmado desde el 21 de febrero de 2013, el proceso de ratificación en el Congreso de Colombia se encuentra estancado.

Según las estadísticas más recientes de comercio bilateral, las exportaciones de Colombia a Corea representaron un 0,4% de las exportaciones totales. Las exportaciones colombianas, como lo muestra la Tabla 14 debajo, se encuentran concentradas en productos del sector primario: combustibles, material de fundición, café y minerales.

Tabla 14. Exportaciones de Colombia a la República de Corea en 2013

Código HS	Productos	Porcentaje
27	Combustibles minerales, aceites minerales y prod. de su destilación	31%
72	Fundición, hierro y acero	25,8%
9	Café, té, yerba mate y especias	20,7%
74	Cobre y manufacturas de cobre	5%
76	Aluminio y manufacturas de aluminio	4,5%
Valor de las exportaciones de Colombia a la Rep. de Corea en 2013: USD 229.995.000		
La Rep. de Corea es el 34º socio de exportaciones de Colombia (0,4% del total exportado en 2013)		

Fuente: International Trade Center, 2014.

En el lado de las importaciones, Corea fue el origen del 2,2% de las importaciones colombianas en 2013. Como se puede apreciar en la Tabla 15, dichas importaciones se concentran en bienes de alto valor agregado como vehículos y maquinaria. En lo relativo a automóviles, Corea se posiciona como el segundo proveedor exterior del mercado colombiano, como se puede apreciar en la Tabla 16.

Tabla 15. Importaciones de Colombia desde la República de Corea en 2013

Código HS	Productos	Porcentaje
87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehic. terrestres, sus partes	41,5%
84	Maquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos.	14,3%
39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias	11,8%
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes	6,6%
Valor de las importaciones de Colombia desde la República de Corea: USD 1.296.408.000		
La Rep. de Corea es el 9º socio de importaciones de Colombia (2,2% del total importado en 2013)		

Fuente: International Trade Center, 2014.

Tabla 16. Importaciones de automóviles (HS 8703 Coches de turismo y demás vehículos) en Colombia 2013

Origen	Valor Importado (USD)	Porcentaje (%)	Arancel aplicado estimado (%)
México	677.504.000	24,2	0
Colombia (reimportado)	469.225.000	16,7	-
Rep. de Corea	433.183.000	15,5	35
Japón	295.565.000	10,5	35
Estados Unidos	247.065.000	8,8	35
Alemania	130.391.000	4,7	35
Brasil	86.975.000	3,1	16,1
Argentina	84.543.000	3	16,1
China	80.794.000	2,9	35
India	74.200.000	2,6	35
Total Mundo	2.802.015.000	100	35

Fuente: International Trade Center, 2014.

La liberalización del sector automotriz ha sido el asunto más sensible para Colombia con relación al TLC con Corea. Aunque el tratado fue firmado el 21 de febrero de 2012, el Congreso colombiano se ha rehusado a ratificarlo debido a la oposición de las ensambladoras y de los productores de autopartes que temen el efecto negativo para la competitividad de la industria local que significaría la libre entrada de automóviles coreanos. La Asociación Colombiana de Fabricantes de Autopartes – ACOLFA junto con la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia – ANDI han sido los principales opositores de la ratificación del acuerdo (ACOLFA & ANDI, 2011).

El texto del acuerdo firmado establece la eliminación gradual del arancel en diez años para automóviles (subcategoría HS8703) y en cinco años para auto partes (subcategoría HS8707). Los productores colombianos de autopartes se oponen a la entrada en vigor del acuerdo bajo los términos negociados y piden que los aranceles que protegen a la industria automotriz sean mantenidos (Periódico El Tiempo, 2014).

Acuerdo de Asociación Económica Colombia – Japón

La idea de tener un acuerdo para liberalizar el comercio entre Colombia y Japón fue propuesta por primera vez en 2008, cuando en el marco de la conmemoración de los cien años del establecimiento de relaciones diplomáticas se conformó un grupo de sabios con el propósito de estudiar y promover el desarrollo de las relaciones bilaterales. Entre las recomendaciones de dicho grupo de sabios se propuso la suscripción de un

Acuerdo de Asociación Económica- AAE.

Asimismo en 2010 la Cámara de Comercio Colombo-Japonesa formuló una petición a los gobiernos de los dos países para que se iniciaran negociaciones para un acuerdo bilateral de libre comercio. En Japón, un grupo de estudio conformado por la agencia japonesa para la promoción del comercio – JETRO concluyó que era necesario para el país asiático entrar en negociaciones de un AAE con Colombia para mantener la competitividad de las empresas japonesas en el mercado colombiano de cara a pérdida relativa de competitividad derivada de los TLC suscritos por Colombia con Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea, además de las negociaciones iniciadas con Corea del Sur (Urata, 2011).

Las negociaciones del AAE Colombia-Japón iniciaron en diciembre de 2012, luego de recibir la evaluación favorable de un grupo bilateral de estudio para la viabilidad del acuerdo. A julio de 2014 se han desarrollado seis rondas, y en visita del Primer Ministro japonés Shinzo Abe a Colombia en agosto del mismo año los dos países se comprometieron a llevar a buen término el proceso de negociación.

La estructura actual de las exportaciones, basada en estadísticas del año 2013 (International Trade Center, 2014) presentadas en la Tabla 17 debajo, muestran que Japón es el socio de exportaciones número 28 para Colombia, siendo el destino del 0,7% del total exportado por el país sudamericano en ese año. Del total exportado, las participaciones más representativas de productos fueron de 58,4% para café, 13,5% para flores y 9% para hierro y acero.

Tabla 17. Exportaciones de Colombia a Japón en 2013

Código HS	Productos	Porcentaje
9	Café, te, yerba mate y especias	58,4%
6	Plantas vivas y productos de la floricultura	13,5%
72	Fundición, hierro y acero	9,0%
38	Productos químicos diversos	5,8%
21	Preparaciones alimenticias diversas	4,3%
27	Combustibles minerales, aceites minerales y prod. de su destilación	3,5%
Valor de las exportaciones de Colombia a Japón en 2013: USD 387.855.000		
Japón es el 28° socio de exportaciones de Colombia (0,7% del total exportado en 2013).		

Fuente: International Trade Center, 2014.

Por otro lado, Japón se ubicó en el séptimo lugar entre los proveedores de importaciones colombianas

en 2013. Entre los productos importados las mayores participaciones en términos porcentuales las tuvieron vehículos y autopartes (27%), maquinaria (23,5%), hierro y acero (17%), caucho y artículos de caucho (12,4%), aparatos ópticos y de fotografía (4,6%) y equipos eléctricos y electrónica (4,2%).

Tabla 18. Importaciones de Colombia desde Japón en 2013

Código HS	Productos	Porcentaje
87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehic. terrestres, sus partes	27%
84	Maquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos.	23,50%
72	Fundición, hierro y acero	17%
40	Caucho y manufacturas de caucho	12,40%
90	Instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía	4,60%
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes	4,20%
Valor de las importaciones de Colombia desde Japón en 2013: USD 1.478.804.000		
Japón es el 7º socio de importaciones de Colombia (2,5% del total importado en 2013)		

Fuente: International Trade Center, 2014.

La apertura del sector automotriz colombiano es un tema sensible para la negociación y futura ratificación del AAE con Japón, de la misma forma en que lo ha sido para el TLC con Corea.

En mayo de 2014 la empresa automotriz japonesa Mazda anunció el cierre de su planta ensambladora en Colombia, la única ensambladora 100% japonesa en el país, al tiempo que anunció planes de proveer el mercado colombiano desde sus plantas ubicadas en México (Perez Diaz, 2014). Dicho anuncio ha causado controversia en Colombia dado que llama a cuestionar la asumida relación positiva entre liberalización del comercio e inversión extranjera directa.

Colombia y el TPP

Colombia ha manifestado su interés de unirse a la negociación del Acuerdo de Asociación Transpacífico – TPP, sin embargo los países negociadores han limitado el acceso únicamente a las economías miembro del foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico - APEC (USTR, 2010). Colombia ha solicitado acceso a APEC desde 1995, sin embargo una continua moratoria en la aceptación de nuevos miembros ha impedido que el país ingrese al organismo como miembro de pleno derecho.

Aunque Colombia extendió consultas al gobierno

de Estados Unidos sobre la posibilidad de unirse a las negociaciones del TPP (Meacham, 2013), de acuerdo a declaraciones del embajador colombiano en Washington, la única forma en que Colombia pueda acceder al TPP sería en el futuro solicitar adhesión al tratado una vez este se encuentre negociado y ratificado (Periódico Portafolio, 2013).

Integración de los países de la Alianza del Pacífico con Asia: conclusiones y recomendaciones.

La Alianza del Pacífico es la más reciente iniciativa de integración regional en América Latina, la cual busca consolidar la integración económica entre sus miembros al mismo tiempo que busca avanzar en la liberalización del comercio con socios extra-regionales. Los países de la Alianza han identificado a la región de Asia-Pacífico como objetivo prioritario en el avance de sus políticas de apertura comercial, no obstante cada país miembro reporta un grado distinto de avance en materia de acercamiento a dicha región (procesos que se han venido adelantando de manera bilateral). El presente ensayo aborda los casos de México y Colombia, que son las economías más grandes de la Alianza y que al mismo tiempo son los países del grupo que reportan un menor número de acuerdos de liberalización del comercio con la región de Asia-Pacífico.

México y Colombia han sostenido negociaciones con los mismos socios en Asia-Pacífico: Japón y la República de Corea. En el caso de México, el Acuerdo de Asociación Económica – AAE con Japón se encuentra en vigor desde 2005, mientras que la negociación del TLC con Corea no avanzó debido a las sensibilidades de los sectores potencialmente afectados en ambos países. En el caso de Colombia, la ratificación del TLC que fue firmado con Corea en 2013 se halla estancada en el congreso, en tanto que la negociación de un AAE con Japón se encuentra aún en marcha. En lo relativo a negociaciones multilaterales con Asia-Pacífico, México es país negociador del Acuerdo de Asociación Transpacífico – TPP, en tanto que Colombia no fue aceptada como parte negociadora a pesar de su interés en la iniciativa.

Tanto para México como para Colombia, la liberalización del sector automotriz ha sido un tema sensible, sin embargo los dos países han abordado el tema con enfoques distintos en las negociaciones que han llegado a concluir con los países asiáticos. En el

caso de México, en su negociación con Japón se acordó un mecanismo de liberalización por medio de un sistema de cupos-aranceles que brindó mejores condiciones relativas de entrada a las empresas japonesas que tuviesen producción en territorio mexicano, lo cual sirvió de incentivo para que las automotrices japonesas realizaran inversiones para aumentar su capacidad productiva en México, no solamente para suplir la demanda local sino también para convertir a México en plataforma para proveer a los mercados de Norteamérica y América Latina. En lo relativo a negociaciones multilaterales, el hecho de que Colombia no pudo entrar a negociar el TPP por el hecho de no ser miembro de APEC (mientras que México, Chile y Perú sí participan en la negociación) significa una oportunidad perdida para la Alianza del Pacífico de tener a todos sus países miembros participando en una negociación multilateral de alto nivel. Difícilmente en el futuro cercano se podrá tener una oportunidad igual para que los países de la Alianza del Pacífico negocien de manera conjunta, de acuerdo con el objetivo de Alianza de convertirse en plataforma de acercamiento al Asia-Pacífico.

El establecimiento de la Alianza del Pacífico y su objetivo de convertirse en plataforma para la proyección conjunta de sus miembros hacia el Asia-Pacífico requiere la formulación de políticas conjuntas que den relevancia al bloque. Varias son las medidas que podrían contribuir a tal fin.

En primer lugar, los países de la Alianza deben definir cuáles son sus objetivos comunes en política comercial. Para ese efecto se puede proponer una agenda común de negociaciones en la cual se defina con cuáles países (o grupos de países) se va a negociar de manera conjunta, y cuáles negociaciones se abordarán de manera bilateral (de la forma en que se ha venido haciendo hasta ahora).

En segundo lugar, la Alianza del Pacífico debe establecer como objetivo la entrada de Colombia como miembro de pleno derecho al foro APEC. El respaldo conjunto de todos los países de la Alianza puede apalancar la solicitud de membresía para Colombia y en caso de que este objetivo se materialice sería el primer logro tangible en materia de política exterior para el grupo.

Finalmente, la Alianza del Pacífico puede servir como marco para atender las demandas y preocupaciones de los sectores económicos sensibles frente a la apertura económica con Asia-Pacífico. Los casos particulares de México y Colombia nos ofrecen el ejemplo del sector automotriz como un sector de interés común para países miembros. La Alianza podría proveer esquemas para abordar estos asuntos de dos maneras: la primera es la promoción de asociaciones regionales de productores pertenecientes a esos sectores sensibles entre los países miembros y la segunda es el establecimiento de políticas conjuntas para el desarrollo de dichos sectores con miras a su inclusión en las cadenas internacionales de valor.

Listado de Referencias

ACOLFA & ANDI (2011). “El TLC con Corea no trabaja para el futuro de la industria automotriz colombiana” [Estudio conjunto de la Asociación Colombiana de Fabricantes de Autopartes - ACOLFA y la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia - ANDI] En: <http://www.andi.com.co/Archivos/file/Automotriz/TLC%20con%20Corea%20NO%20Trabaja%20para%20La%20Industria%20Colombiana.pdf> (consultado el 3 de junio de 2014).

Alianza del Pacífico (2014). “Abece de la Alianza del Pacífico” (Documento publicado en la página web oficial de la Alianza). En: http://alianzapacifico.net/documents/2014/ABC_ALIANZA_PACIFICO_2014.pdf (consultado el 31 de mayo de 2014).

Ando, Mitsuyo & Urata, Shujiro (2011). “Impacts of the Japan-Mexico EPA on bilateral trade. RIETI Discussion Paper Series 11-E-020”. Tokyo: The Research Institute for Economy, Trade and Industry. En: <http://www.rieti.go.jp/jp/publications/dp/11e020.pdf> (consultado el 20 de julio de 2014).

Cancillería Colombia (2014). “Alianza del Pacífico” (Página web del Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia). En: <http://www.cancilleria.gov.co/international/consensus/pacific-alliance> (consultado el 31 de mayo de 2014).

Consejo Superior de Comercio Exterior (2004). “Agenda para la integración Dinámica de Colombia en el mundo”. En: http://www.sice.oas.org/ctyindex/COL/Agendanegociaciones_s.pdf (consultado el 28 de mayo de 2014).

Consejo Superior de Comercio Exterior (2011). “Agenda de negociaciones comerciales de Colombia” En: <http://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/descargar.php?id=52> (consultado el 28 de mayo de 2014).

DIRECON (2014). “Evaluación TLC Chile y Corea del sur – A 10 años de entrada en vigencia” [Documento publicado por la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales - Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile] En: <http://www.direcon.gob.cl/wp-content/uploads/2014/05/Evaluaci%C3%B3n-TLC-Corea-10-a%C3%B1os.pdf> (consultado el 17 de junio de 2014).

DNP (2007). *Plan Nacional de Desarrollo 2006-2010*. Bogotá: National Department of Planning - Colombia.

DNP (2011). *Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014*. Bogotá: National Department of Planning - Colombia.

Espach, Ralph (2006). "Free trade beyond NAFTA: the economic and institutional rationale for Mexico's bilateral trade agenda". En V. K. Aggarwal & S. Urata (Eds.) *Bilateral Trade Agreements in the Asia-Pacific: origins, evolution, and implications* (pp. 251-275). New York: Routledge.

Falck Reyes, Melba (2012). "Japanese foreign direct investment in Mexico and the impact of the global crisis". En *Globalization, Competitiveness & Governability – GCG Journal Georgetown University*, 6(1), 36-54.

Giordano, Paolo (2013). "Trade and Integration Monitor 2013: After the Boom – Prospects for Latin America and the Caribbean in South-South trade (Inter-American Development Bank – Annual Report)". En: <http://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/3658/Trade%20and%20Integration%20Monitor%202013.pdf?sequence=4> (consultado el 30 de mayo de 2014).

Gobierno de México (2013). *Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018*. México DF. <http://pnd.gob.mx/wp-content/uploads/2013/06/PND-introduccion.pdf>

International Trade Center (2014). *TRADE MAP: Trade statistics for International Business Development*. Developed by the International Trade Center UNCTAD/WTO (ITC). <http://www.trademap.org/SelectionMenu.aspx>

Meacham, Carl (2013). "Why is Colombia not in the Trans-Pacific Partnership?" Center for Strategic and International Studies – CSIS. En: <https://csis.org/publication/should-colombia-join-trans-pacific-partnership> (consultado el 17 de junio de 2014).

Mexico Trade and Investment (2013a). "Mexico-Japan trade statistics 2005-2012" (Reporte de la Agencia Mexicana para la promoción de Exportaciones e Inversión– PROMEXICO). En: <http://www.mexicotradeandinvestment.com/pdf/2013/12/18/Mexico%20Japan%20Bilateral%20Trade%20to%20Oct2013.pdf> (consultado el 1 de julio de 2014).

Mexico Trade and Investment. (2013b). "Mexico-Japan trade and investment sheet, January 2013" (Reporte de la Agencia Mexicana para la promoción de Exportaciones e Inversión– PROMEXICO). En: <http://www.mexicotradeandinvestment.com/factsheet.html> (consultado el 1 de julio de 2014).

Mexico Trade and Investment. (2014). "Mexico-Japan EPA: quotas for Mexican agricultural products in Japan" (Documento publicado por la Agencia Mexicana para la promoción de Exportaciones e Inversión– PROMEXICO). En: <http://www.mexicotradeandinvestment.com/pdf/2014/enero/16/Aprovechamiento%20cupos%20agr%C3%ADcolas%20AAE%20enero2014.pdf> (consultado el 1 de julio de 2014).

Minhacienda (2013). "Cerrar ciclos de los TLC y concentrarnos en política industrial" (Boletín # 112 del Ministerio de Hacienda y Crédito Público de la República de Colombia). En: <http://www.minhacienda.gov.co/portal/pls/portal/docs/1/13374603.PDF> (consultado el 12 de junio de 2014).

MOFAT Korea. (2014). *FTA status of ROK: Korea – Mexico FTA* (Página web del Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Corea). En: http://www.mofat.go.kr/ENG/policy/fta/status/negotiation/mexico/index.sp?menu=m_20_80_10&tabmenu=t_4&submenu=s_2 (consultado el 2 de julio de 2014).

Nolte, Detlef & Wehner Leslie (2013). "The Pacific Alliance casts its cloud over Latin America". En *German Institute of Global and Area Studies - GIGA Focus / International Edition*, 8. http://www.giga-hamburg.de/en/system/files/publications/gf_international_1308.pdf (consultado el 31 de mayo de 2014).



fuelle: <http://es.panampost.com/>