

La Alianza del Pacífico y el proceso arduo de integración latinoamericana 1995-2015*

The Pacific Alliance and the arduous process of Latin American integration 1995-2015

Gabriela Munguía Vázquez

Universidad Autónoma del Estado de México. Facultad de Economía (México)

gmunguiav@uaemex.mx

Oswaldo Becerril Torres

Universidad Autónoma del Estado de México. Facultad de Economía (México)

obecerrilt@uaemex.mx

Rosa Azalea Canales García

Universidad Autónoma del Estado de México. Facultad de Economía (México)

racanalesg@uaemex.mx

Resumen

El objetivo del presente artículo es determinar y analizar el arduo proceso de integración latinoamericana y el efecto sobre los principales flujos comerciales y su re-direccionamiento, el cual ha dado como resultado la conformación de la Alianza del Pacífico en 2011. Lo interesante de este acuerdo es el vínculo con Asia-Pacífico, después del incipiente protagonismo del TPP y el abandono por parte de Estados Unidos. Esto permitió a los países miembros de esta Alianza negociar en mejores condiciones sus acuerdos o alianzas con el continente asiático. En la actualidad la mayoría de los países asiáticos negocia bilateralmente con los países miembros de la Alianza, en términos comercialmente ventajosos. Por lo tanto, las negociaciones con un bloque que ya cuenta con experiencia implican menores ventajas potenciales.

Palabras Clave: Integración Económica; Latinoamérica; Alianza del Pacífico; Intercambio Comercial.

Código JEL: F5; F15.

Recibido: 4/10/2017

Aceptación definitiva: 4/06/2018

Abstract

The objective of this article is to determine and analyze the arduous process of Latin American integration and the effect on the main commercial flows and their re-addressing, which has resulted in the formation of the Pacific Alliance in 2011. The interesting thing about this agreement is the link with Asia-Pacific, after the incipient prominence of the TPP and the abandonment by the United States. This allowed the member countries of this Alliance to negotiate in better conditions their agreements or alliances with the Asian continent. Currently, most Asian countries negotiate bilaterally with the Alliance member countries, in commercially advantageous terms. Therefore, negotiations with a block that already has experience imply minor potential advantages.

Key words: Economic integration, Latin America, Alliance of the Pacific, Commercial exchange.

JEL Code: F5; F15.

Received: 4/10/2017

Final Acceptance: 4/06/2018

1. Introducción

La búsqueda del bienestar común a través de la cooperación, y la ayuda han estado presentes como objetivos en los diversos acuerdos, y tratados que durante años han signado los países de América Latina. Con el inicio de una nueva década se precisa conocer como ha avanzado la actividad comercial entre los países de la región. Si bien los flujos comerciales son un indicador básico de la interrelación comercial entre ellos, a través de éste se ha denotado las posibilidades de una integración latinoamericana más regionalizada en los próximos años.

En esta perspectiva de la internacionalización y de la tendencia a la regionalización o formación de bloques regionales, han cobrado una nueva presencia, en términos no sólo geopolíticos sino también geoeconómicos, tendiendo a desaparecer o a reaparecer con nuevas características, pero también a flexibilizarse, y/o solidificarse, de acuerdo a los intereses de las naciones que allí se encuentran (Tanski, 1997).

Ahora bien Latinoamérica ha dejado de ser la gran olvidada, los procesos de integración económica tienen lugar cada vez más en los países geográficamente más cercanos, con el objeto de incrementar sus niveles de bienestar. No obstante, en algunos casos estos acercamientos son de carácter político, donde el objetivo final, sigue siendo: el de obtener un beneficio económico. Un caso claro es la Alianza del Pacífico.

Así la historia económica ofrece un cúmulo de experiencias previas; pero la nueva generación de acuerdos presentan características diferenciales. La aparición de procesos de integración norte-sur, donde participan países con niveles diferentes de desarrollo, significa un nuevo fenómeno. Así, el objetivo del presente artículo es determinar y analizar el arduo proceso de integración latinoamericana y el efecto sobre los principales flujos comerciales y su re-direccionamiento, el cual ha dado como resultado la conformación de la Alianza del Pacífico. La hipótesis de la cual se parte es que la Alianza del Pacífico es resultado de un proceso arduo de integración latinoamericana y no una casualidad.

El trabajo está estructurado en seis apartados: inicia con un breve recorrido histórico, seguido del contexto latinoamericano, el cálculo del índice de integración latinoamericana, presentación de resultados, análisis, discusión y las conclusiones del mismo.

2. Recorrido teórico de Integración económica latinoamericana

No existe una definición única del término integración económica, pero generalmente se define como "el proceso en que dos o más naciones participan en la construcción de un espacio económico común, aunque no único" (González, 1995). Como dicho proceso entraña una trayectoria en el tiempo, resultado de una experiencia histórica de mercado con repercusiones y manifestaciones políticas y sociales. La integración económica, "se percibe como una combinación de distintas economías nacionales en una unidad territorial más amplia. De hecho, la constitución de muchos Estados modernos se ha producido a través de auténticos procesos de integración regional y de establecimiento de mercados únicos" (Galduf, 1995).¹

Tugores (1997) señala que teóricamente podrían irse eliminando los obstáculos entre todos los países, para ir hacia una "economía mundial integrada". Se dice entonces que se asiste a un proceso de regionalización, especialmente cuando los avances en la integración afectan a países de un ámbito geográfico.

1. "Entre los proponentes de la solución liberalista podemos encontrar a Allais, Röpke y Heilperin. Estos autores consideran la integración económica como equivalente a la liberalización del comercio. Allais declara que en la práctica, la única regla mutuamente aceptable para una cooperación económica estrecha entre sociedades democráticas es la regla del mercado libre. Röpke opina que la integración económica europea no es sino un intento para remediar la desintegración del periodo posterior a 1941, en el que se destruyó la antigua integración de las economías nacionales. Una posición menos extrema es la adoptada por Heilperin, quien rechaza el enfoque conforme a planes de desarrollo regional y subsidios a las industrias con fines de reconversión, pero acepta la responsabilidad estatal de la inversión en ciertas áreas de actividad" (Balassa, op. cit., p. 9).

Es necesario destacar que Latinoamérica, se encuentra todavía muy lejos de constituir una verdadera integración económica, ya que los tratados que se han signado no han implicado un mercado común o una unión económica como ocurre en Europa. Si bien a partir de los años 50, comenzaron a gestarse las primeras propuestas relativas a la integración económica de América Latina, como parte de los análisis sobre los problemas del desarrollo de la región que la CEPAL venía realizando desde fines de la década anterior, aun hoy en día estamos lejos de esta Unión Económica y mucho mas lejano una unión monetaria o política (CEPAL, 1962).

La propuesta original de mercado común latinoamericano, publicada en 1959, tenía como punto de partida que dada la población excedente frente a la masa de capital disponible "...no sería admisible fórmula alguna que trajera consigo fenómenos persistentes de desempleo de factores productivos" (Tavares, et al , 2002).

Otros aspectos que complementaban este enfoque de integración latinoamericana era la necesidad de combinar el proceso integracionista con la expansión y diversificación del comercio con otras regiones del mundo, en particular con los países desarrollados, debido a que los países de la región carecían de poder de negociación. Por consiguiente, era necesario establecer una política común frente a los países industrializados, a partir de nuevas condiciones de negociación y del aumento de la competitividad de las exportaciones resultantes de la unión económica. Lo cual se pretendía a partir del replanteamiento de los términos en que se desarrollaba el comercio de productos básicos (Rodríguez, 2014).

Estas ideas vendrían a plasmarse en una iniciativa práctica promovida por Raúl Prebisch (la creación de la UNCTAD) y formaron parte permanente del programa del Grupo de los 77, cuya lucha se mantendría activa hasta la década de 1980. (Tavares, et al. 2002).

Así las experiencias acumuladas por América Latina desde los primeros intentos de integración, pero sobre todo aquellas experiencias directamente relacionadas a la posición hegemónica de Estados Unidos dentro del hemisferio dejaban en claro la necesidad de un re-direccionamiento

político-económico de los proyectos de cooperación e integración regional latinoamericanos (Vera-Fluixa, 2000).

Uno de los principales acuerdos multilaterales, que asentó las pautas de integración en América Latina, fue la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) creada a través del Tratado de Montevideo de febrero de 1960. El Tratado fue suscrito por nueve países (Argentina, Brasil, Bolivia, Colombia, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay), quienes impulsaron, entre otros objetivos, la progresiva complementación de las economías de los países de la zona y la creación de una zona de libre comercio que se debía realizar en el lapso de doce años a partir de la entrada en vigor del Tratado (CEPAL, 1994).

Esto condujo a una iniciativa subregional de integración, que dio lugar en 1969 a la creación del Pacto Andino, el cual se entendía como un esquema subregional tendiente a "facilitar su participación en el proceso de integración previsto en el Tratado de Montevideo (ALALC)". Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú se comprometieron en el Tratado de Cartagena a la realización de un proyecto intenso de integración, abarcando un mayor número de áreas, creando instituciones comunes, implementando programas sectoriales de desarrollo industrial, y estableciendo, para lograr evitar disparidades internas, el trato preferencial a los países de menos desarrollo, Bolivia y Ecuador (CEPAL, 1994).

Cabe destacar dentro de este análisis la existencia de dos zonas geográficas con procesos de integración regional propios: Centroamérica y el Caribe, donde se dio lugar al Mercado Común Centroamericano en 1960, logrando introducir con éxito medidas de reducción arancelaria, un arancel externo común y la coordinación de las políticas económicas y monetarias (a través de la Cámara de Compensación Centroamericana). Este proceso demostró ser el más exitoso de toda América Latina y el Caribe, habiendo logrado un alto nivel de coordinación interestatal entre los países miembros.

Con respecto al Caribe, las circunstancias y condiciones para un proceso de integración regional son netamente distintas a las existentes en Centroamérica y el resto de Latinoamérica. A

Nombre	Año	Países miembros
Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) ALADI (1980)	1960	Argentina, Brasil, Bolivia, Colombia, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay
Pacto (Comunidad) Andina	1969	Chile, Colombia, Ecuador y Perú
Mercado Común Centroamericano	1960	República de Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua
La Comunidad del Caribe (CARICOM)	1973	Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, Sant Kitts and Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Suriname y Trinidad y Tobago
MERCOSUR	1991	Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay
TLCAN	1994	Estados Unido, Canadá, México
Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América - Tratado de Comercio de los Pueblos o ALBA-TCP)	2004	Venezuela, antigua y Barbados, Bolivia, Cuba, Dominicana, Ecuador, Granada, Nicaragua, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente de las Granadinas, Surinam,
UNASUR (La Unión de Naciones Suramericanas)	2006	Mercosur y la Comunidad Andina, así como la experiencia de Chile, Guyana y Suriname.

Fuente: elaboración propia con base en <http://www.sice.oas.org/trade/camers.asp>

ello contribuye en gran parte la geografía de la zona: insularidad de los países, reducido tamaño de los mismos, escasez de tierra propias para la agricultura y el tamaño de las poblaciones. La cooperación e integración regional adquiere aquí un carácter casi obligatorio.

Cabe mencionarse que después de la iniciativa de establecer una zona de libre comercio (CARIFTA, 1968), doce países insulares firmaron el Tratado fundador de la Caribbean Community and Common Market (CARICOM, 1973), que continuó el propósito de reducción arancelaria en aras de establecer el mercado común (Vera-Fluixa, 2000).

Como se puede observar en el cuadro anterior, la integración económica de América Latina, inicialmente dificultada por la acción de los Estados Unidos y minada por la falta de empeño de los grupos empresariales nacionales y transnacionales y de los propios gobiernos latinoamericanos, poco ha avanzado en términos del patrón de inserción internacional de la región propuesto originariamente por la CEPAL.

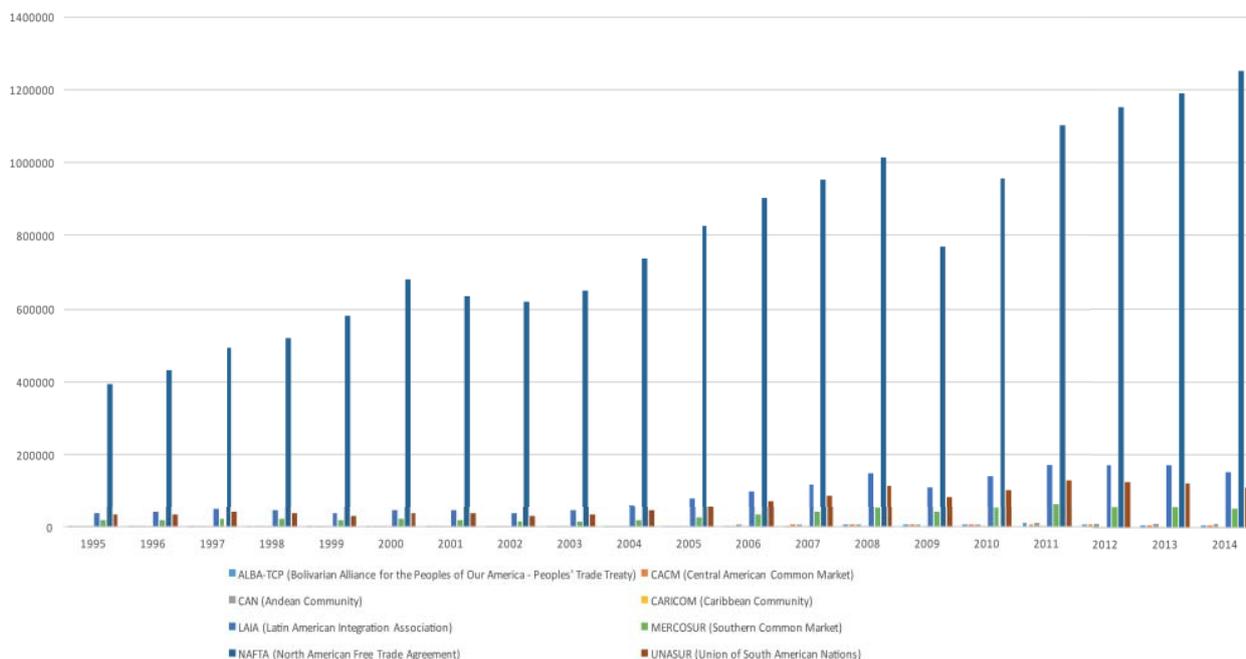
Dentro de este neorregionalismo (basado más en las soluciones que en los conflictos políticos y de intereses entre los gobiernos), existen redes de acción colectiva privadas y públicas que se superponen unas a otras desde lo local, lo

regional (subnacional), lo nacional y lo regional (esquema de integración) (Balme, 1996).

En el caso del TLCAN, la cooperación en términos financieros, productivos o tecnológicos y comerciales o de distribución (Silva, 1993) ya se ha hecho notar y provee un buen ejemplo del hecho que la integración parece darse entre grandes regiones económicas funcionales más que entre naciones (Aguilar Barajas, 1995). De tal manera, muchas veces los acuerdos de integración no hacen más que institucionalizar relaciones económicas preexistentes en torno de "zonas económicas naturales" (Ohmae 1993).

Es importante denotar, que en particular, los países que se ubican sobre el Pacífico, han visto progresar significativamente sus intercambios con países del Asia, lo que los ha conducido a participar de las actividades de la APEC y el fallido TTP. Se puede observar en la Gráfica 1, que los países que exportan más sus productos intra-regionalmente en Latinoamérica son los países que forman parte de bloques conformados como TLCAN, ALADI y UNASUR. Aun cuando existen grupos que aun tienen interés en formar un área de libre comercio completa como fue el ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas, desechado en 2005), el intercambio es poco significativo y la balanza comercial ha sido altamente desfavorable para ciertos países.

Grafica 1.- Exportaciones Intrarregionales de los ocho principales bloques Latinoamericanos 1995-2014



Fuente: elaboración propia con base en UNCTADSTAT (2018)

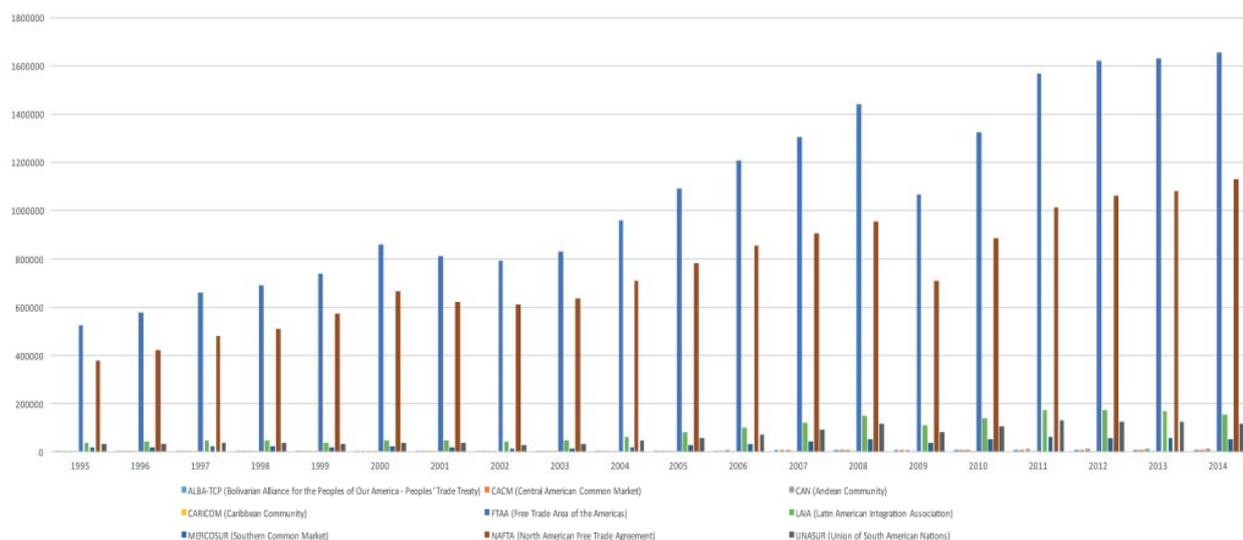
En cuanto a sus Importaciones de puede observar en la Gráfica 2, que el intercambio es mucho menor en comparación con las exportaciones, y que vuelven a ser líderes en estos bloques, el TLCAN, ALADI Y UNASUR.

cuanto a este rubro con cerca del 79% del comercio es intrarregional, siendo solo 21% de sus exportaciones dirigidas a otros países fuera de la zona.

Hoy en día, se puede observar los esfuerzos por parte de los tres principales grupos de integración en Latinoamérica por realizar comercio. Tal es el caso de las exportaciones en las cuales TLCAN representa la mayor participación en

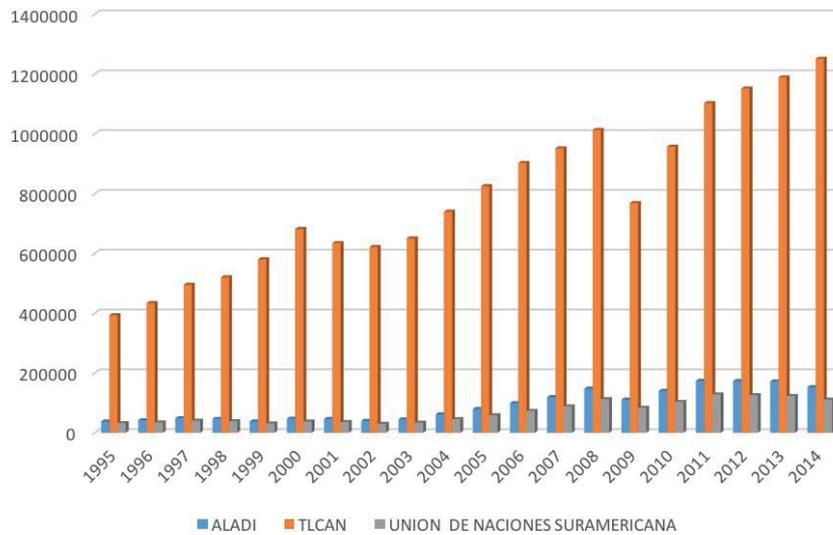
Los datos indican un avance importante en cuestión de la integración latinoamericana donde se observa la presencia de un líder; México en el Norte y Brasil en el Sur, logrado sumar los esfuerzos de los demás países en un proyecto común la “Alianza del Pacífico”. Lo mismo ha

Grafica 2.- Importaciones Intrarregionales de los ocho principales bloques Latinoamericanos 1995-2014



Fuente: elaboración propia con base en UNCTADSTAT (2018)

Grafica 3.- Exportaciones de los tres principales bloques Latinoamericanos 1995-2014



Fuente: elaboración propia con base en UNCTADSTAT (2018)

sucedido con la Organización de Estados Americanos (OEA), la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) o la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); instituciones creadas con fines específicos como cooperación mutua, reducción de pobreza, así como las que se enfocan a aspectos comerciales, como son el MCCA(Mercado Común Centroamericano), el MERCOSUR, la CAN y la Alternativa Bolivariana de las Américas (ALBA) entre otros, donde se logran conjugar un marco de integración regional que contenga aspectos económicos, políticos, sociales y culturales.

Ahora bien al realizar un análisis de las importaciones realizadas por los tres principales bloques latinoamericanos podemos observar que existe un menor grado de compra de productos

procedentes de los bloques latinoamericanos, y mucha mas exportaciones (venta de productos) entre ellos. En los datos de las Importaciones se denota que el TLCAN ha desarrollado una fuerte dependencia entre los países miembros de este Acuerdo comercial, incluido entre ellos México.

Cabe señalarse que para poder hablar de la Alianza del Pacífico como una consecuencia del arduo proceso de integración latinoamericana debemos recordar que dentro de la Unión “UNASUR” se encuentran Colombia, Chile y Perú (como Comunidad o Pacto Andino).

La Alianza del Pacífico es una iniciativa de integración regional por la que apuestan los países de mayor desarrollo económico de la cuenca del Pacífico latinoamericana. Tanto Chile,

Grafica 4.- Importaciones de los tres principales bloques Latinoamericanos 1995-2014



Fuente: elaboración propia con base en UNCTADSTAT (2018)

Colombia, Perú y México reconocen la importancia de la cooperación y la integración para el avance del desarrollo económico y social de sus países, es por ello que buscan propiciar las condiciones necesarias para un mayor crecimiento y diversificación de los flujos de comercio y competitividad de su industria textil, el cual es uno de los sectores más importantes en la economía mexicana en términos de empleo, unidades económicas y valor agregado bruto que genera (Martínez y Neme, 2003). Cada uno de los aspectos antes mencionados requiere un análisis y evaluación particular, por lo que en este trabajo se muestra la evaluación para el aspecto comercial de la región.

3. Metodología de la Integración latinoamericana

El índice de comercio intrarregional es el indicador más conocido y sencillo para medir la importancia de los flujos de comercio intrarregionales. Se calcula relacionando el total del comercio recíproco entre los miembros de una unión aduanera o acuerdo comercial (sea por exportaciones, importaciones o ambos intercambios comerciales), sobre el total de las exportaciones que el grupo de países destina.

$$ICI - \text{exportaciones} = \sum_{i=1}^n x_{ij} / \sum_{i=1}^n X \text{Totales}_i$$

$$ICI - \text{importaciones} = \sum_{i=1}^n m_{ij} / \sum_{i=1}^n M \text{Totales}_i$$

$$ICI - \text{Intercambio comercial} = \sum_{i=1}^n (x_{ij} + m_{ij}) / \sum_{i=1}^n (X \text{Totales}_i + M \text{Totales}_i)$$

Donde:

X_{ij} : Exportaciones del bloque seleccionado

X_{totales} : Exportaciones totales intracomunitarias

M_{ij} : Importaciones del bloque seleccionado

M_{totales} : Importaciones totales intracomunitarias

El índice muestra en forma directa la proporción que representa el comercio entre los miembros de una agrupación regional, y parece obvio que es una medida inteligente y rápida de la interrelación de los países de un grupo comercial. Pese a ello, hay economistas que cuestionan

su utilidad dado el sesgo que podría causar una medida como esta para grupos de países que mantienen niveles altos de participación en el comercio mundial, como lo son los países de Latinoamérica. Una forma de resolver tal problema es sugerida por Brown (1949), posteriormente desarrollada por Kojima (1964), que consiste en corregir el índice original con el peso del grupo en el comercio mundial (según sea el caso, exportaciones, importaciones o intercambio comercial).

4. Resultados

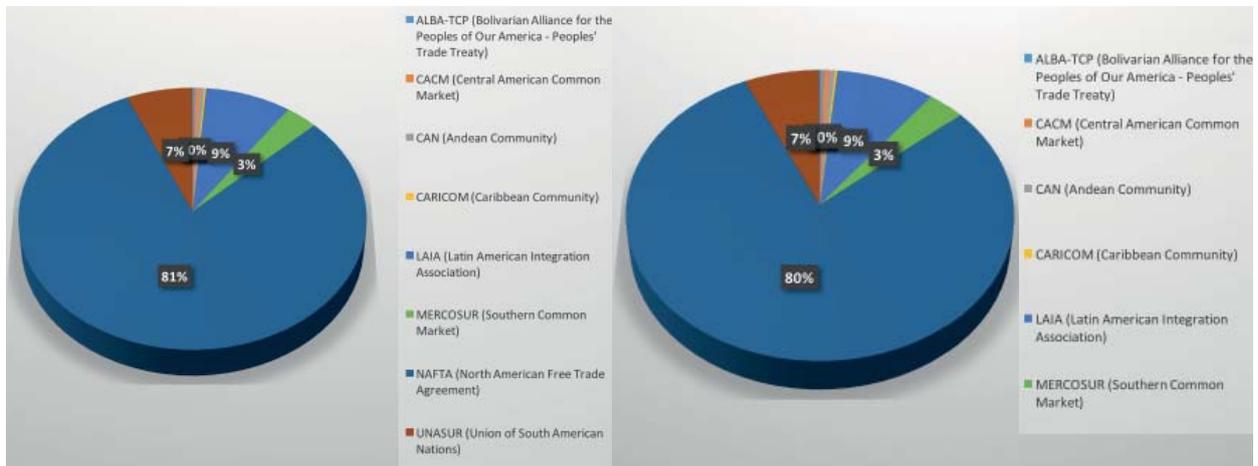
Para evitar sesgos se consideraron los 8 principales acuerdos y tratados de integración en Latinoamérica como son: ALBA, Comunidad Andina, Mercado Común Centroamericano, CARICOM, ALADI, MERCOSUR, TLCAN y UNASUR. La Tabla 1 muestra que el porcentaje de participación intrarregional de los ocho principales bloques latinoamericanos tanto para exportaciones como para importaciones.

Tabla 1.- Cálculo de Índice de comercio Intrarregional de Exportaciones e Importaciones de los 8 bloques 1995-2014

Año	Cálculo de índice Importado	Cálculo de índice Exportado
1995	0,36	0,31
1996	0,37	0,32
1997	0,38	0,32
1998	0,40	0,33
1999	0,41	0,33
2000	0,41	0,34
2001	0,41	0,33
2002	0,40	0,33
2003	0,39	0,32
2004	0,38	0,31
2005	0,37	0,30
2006	0,36	0,30
2007	0,35	0,29
2008	0,33	0,28
2009	0,32	0,27
2010	0,33	0,27
2011	0,31	0,27
2012	0,32	0,27
2013	0,32	0,27
2014	0,33	0,27

Fuente: elaboración propia en base a UNCTADSTAT (2018)

Grafica 5 y 6: Calculo de participación por bloque de integración latinoamericana de Exportaciones e Importaciones 1995-2014 (promedio)



Fuente: elaboración propia con base en UNCTADSTAT (2018)

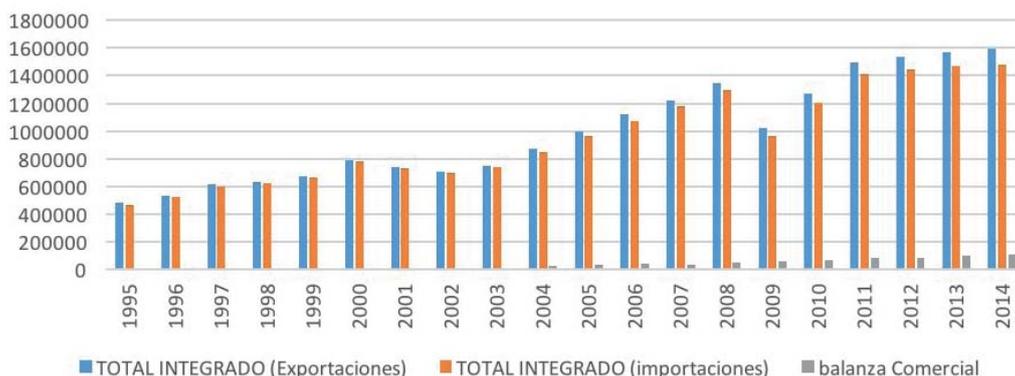
Para el caso de lo exportado se obtuvo en promedio un 36.19 % de participación intrarregional, siendo el año 1999 el que mayor ponderación de participación en conjunto tuvo con el 40.89%.

Ahora bien, en el rubro de importaciones se muestra el porcentaje de participación intrarregional con respecto al total importado de los ocho principales bloques latinoamericanos los cuales en promedio arrojan un resultado del 30.15 % de participación. Siendo el año 2000 en que mayor ponderación de participación se obtuvo con el 33.51%, cifra mucho menor que la proyectada por la participación de las exportaciones para el mismo año la cual fue de 41.28%.

Mas allá, en un análisis por bloque se puede observar que la ALADI aporta el 8.4% de las Exportaciones al comercio intrarregional, el TLCAN aporta el 81% del total comercializado, UNASUR 7%, tal y como se observa en la gráfica 5. En un análisis por bloque se puede observar en la Gráfica 6, que la ALADI aporta el 8.8% de las Exportaciones al comercio intrarregional, el TLCAN aporta el 79.48% del total comercializado, UNASUR 6.7%, denotando que tanto en importaciones como exportaciones es el TLCAN el acuerdo que mas vigorosamente intercambia entre sus países miembros.

Por su parte, en un calculo de intercambio comercial de los ocho principales bloques lati-

Grafica 7: Calculo integrado del total comercializado de los 8 bloques 1995-2015



Fuente: elaboración propia con base en UNCTADSTAT (2018)

noamericanos se observa una balanza comercial superavitaria para todos y cada uno de los años analizados. Sin embargo se nota un aumento del superávit comercial a partir del año 2004, el cual se ha ido acentuando conforme pasan los años.

Como se observa en el cálculo integrado de importaciones y exportaciones el flujo comercial asciende a 39,138,057 mmd. El comercio intra-comunitario representa un 32% del total.

5. Análisis y Discusión

Como se ha ido denotando a lo largo de la elaboración de este trabajo: los acuerdos preferenciales comerciales firmados entre los países de América Latina, exceptuando al TLCAN, tienen como objetivo básico ampliar los flujos comerciales entre ellos, sin embargo el análisis de los mismos indica que esto no se ha logrado del todo, existiendo particularidades entre los bloques y países, así como por tipo de productos (Durán, 2010).

Donde la gran mayoría de los países analizados presentan como uno de sus principales socios comercial a Estados Unidos (con rangos entre el 40% al 80%), así mismo se denota la presencia de China en la última década, donde la firma de Acuerdos de libre comercio con Chile, Perú y Costa Rica, han favorecido esta relación comercial (CEPAL, 2012).

Latinoamérica es un importante productor de varios productos agrícolas. Productos en los cuales China manifiesta un interés particular. Sin embargo, la región de Asia y el Pacífico a su vez compite directamente con América Latina en algunos productos y mercados. Existe una competencia significativa con algunas economías desarrolladas, como Australia, el Canadá, los Estados Unidos y Nueva Zelanda, y con los países vecinos en desarrollo en los sectores de la agricultura, la pesca y la silvicultura, tres sectores en los que América Latina posee tradicionalmente ventajas comparativas (Rosales, 2012).

Como ya se ha mencionado, los acuerdos de integración, los países latinoamericanos y del Caribe han establecido, en esta última década, una multitud de acuerdos bilaterales o plurila-

terales entre países y regiones, de dentro y fuera del continente, por ejemplo, una gran cantidad de esos acuerdos tienen como eje a Chile, por un lado, y a México, por el otro, países que no están involucrados en acuerdos de integración con ninguno de los del resto de América Latina y del Caribe. En todos los casos, esos acuerdos han resultado en una expansión sumamente significativa del comercio entre los países involucrados.

Para entender la lógica de estas varias iniciativas hacia la integración económica, es de suma utilidad examinar el patrón geográfico del comercio exterior de los distintos países y áreas de la región así como el carácter y magnitud de las barreras a este comercio.

En esa dinámica comercial, Asia desempeña un papel cada vez más relevante, tanto en las exportaciones como en las importaciones, y desplazó rápidamente a países Europeos como principales socios comerciales de Latinoamérica.

Además, los países de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN-6) han alcanzado un nivel similar al de la República de Corea (o incluso lo han superado) como fuente de importaciones para América Latina y el Caribe y destino de exportaciones de la región.

Los países de Centroamérica y el Caribe dependen menos de Asia como origen de sus importaciones, aunque su dependencia es mucho más alta en comparación con sus exportaciones. Destaca México, que compra a Asia, principalmente a China, casi el 14% del total de sus bienes y servicios importados, superando la cuota correspondiente a la Unión Europea como origen de importaciones, que bordea el 12% (Rosales, 2012).

Latinoamérica presenta un escenario complejo en que junto a su participación en los diversos mecanismos multilaterales de regulación del comercio, y de formar parte de instancias subregionales de integración y suscribir un amplia gama de tratados acuerdos comerciales, algunos países miembros aun insisten en firmar unilateralmente tratados y acuerdos (Allard, 2010).

Así la Alianza del Pacífico viene a preservar la unión entre los países latinoamericanos a

pesar del distanciamiento relativo entre Estados Unidos y algunos países de Latinoamérica, siendo más latente con América del Sur.

6. Conclusiones

La integración latinoamericana se encuentra en un camino minado por las recurrentes crisis de la economía mundial, mismas que pueden ser atenuadas si existe mayor vinculación entre los países de la región y se aprovechan los acuerdos preferenciales comerciales entre ellos (O' Connell, 2001).

Así al analizar la participación de América Latina en estas nuevas configuraciones, concretamente a través de la subregión de la AP en la que participan Chile, Perú, México y Colombia, se observa un nuevo ingrediente, pues estos países latinoamericanos proponen firmar un acuerdo de tipo B, (que busca crear un espacio económico donde circulen libremente todos los factores productivos, bienes y servicios, mano de obra y capital) para impulsar un proceso de integración que vaya más allá de un tratado de libre comercio.

Por lo que en la actualidad, la economía regional ha alcanzado una nueva y doble relevancia. Por una parte se asocia con la formación de bloques de países según distintos esquemas de integración, pero también por otra parte exige tomar en consideración las capacidades económicas de distintas áreas nacionales de sus países miembros dentro de esos esquemas (Bendesky 1994). El caso que demuestra con mayor claridad este doble fenómeno asentado sobre una base tanto económica como geográfica, es el del TLCAN en México. Puede señalarse al respecto que la conformación de bloques de libre comercio como el del TLCAN no abarca a los países en su conjunto, sino que los segmenta en regiones (Bendesky 1994).

Así la existencia de una nueva configuración de la región del Asia-Pacífico con un nivel intermedio de formalización, ha implicado en la práctica en la creación de subregiones basadas en la firma de tratados de libre comercio tanto de carácter horizontal, es decir, entre países con similares niveles de desarrollo, como de tipo vertical, entre países con distintos niveles de

desarrollo.

Por lo tanto, se concluye diciendo que en cuestión de integración la utilización del concepto de "América Latina", no es una casualidad sino totalmente deliberado puesto que implica la inclusión principalmente de México y los países del Caribe, no considerados en otros procesos de integración regional (como el MERCOSUR o UNASUR), en donde se utiliza el concepto de Suramérica, o América del Sur. A ello hay que agregar que la Alianza del Pacífico, en junio de 2013, ha aceptado la integración de Costa Rica, una vez que ratifique el Tratado de Libre Comercio con Colombia, así como el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, logrando así conjuntar a los países con mayor aportación al comercio intrarregional latinoamericano.

Donde lo interesante de este bloque con relación al vínculo Asia-Pacífico es que podrá, en la medida que se consolide internamente y sea capaz de coordinar sus políticas comerciales, negociar en mejor pie con el continente asiático, puesto que en la actualidad China negocia bilateralmente con la mayoría de los miembros de la Alianza del Pacífico en una relación asimétrica que la beneficia enormemente. Por lo tanto, si tuviese que negociar con un bloque, la asimetría podría ser menor.

Cabe mencionar que hoy se presenta una situación en que el ampliar y simplificar las preferencias arancelarias y comerciales al interior de Latinoamérica permitirá avanzar en la liberalización del comercio intrarregional y la armonización y homogenización de esquemas y acuerdos comerciales. Así la integración regional latinoamericana debe servir de base o plataforma para facilitar el acceso a los mercados de otros países y regiones del mundo.

3. Referencias

- Álvarez R., Giacalone R. y Sandoval J. M. (2005). *Globalización y Fronteras en América Latina*, Universidad de los Andes, Mérida, Venezuela
- Aguilar, I. (1995). "Monterrey: formas de integración a la economía del sur de Estados Unidos", *Comercio Exterior* (mayo).

- Allard, R. (2010). "Diez desafíos para América Latina en la década de 2010-2020: ¿Hacia un neo regionalismo emergente?", *Revista de Estudios Internacionales*, n.167, Universidad de Chile.
- Balme, R. (1996). "Introduction. Pourquoi le gouvernement change-t-il d'échelle?", en R. Balme, ed. *Les politiques du néo-régionalisme*. Paris.
- Bendesky, L. (1994). "La economía Regional en la era de la globalización", *Comercio Exterior*, vol. 44. Num 11, Noviembre, Banco de Comercio Exterior México.
- Álvarez R., Palomares Lerma G.y Bustamante M. (1998). *Globalización y Regionalización. Su impacto en las soberanías nacionales*. Mérida: CEFIConsejo de Publicaciones, Universidad de Los Andes.
- CEPAL (1962) *La CEPAL y la integración económica de América Latina*, Santiago, Chile.
- CEPAL (1994). *El regionalismo abierto en América Latina. La integración económica al servicio de la Transformación productiva con equidad*. Santiago, Chile.
- Di Filippo, Armando, (1994), "Regionalismo abierto y empresas latinoamericanas" *Pensamiento Iberoamericano* 26 (julio-diciembre)
- Durán Lima J., Lo Turco A. (2010) "El Comercio intrarregional en América Latina. Patrón de especialización y potencial exportador". En *Revista CEPAL* No. 3.
- Estay Reyno, J.(coord.) (2000). "La nueva integración económica de América Latina y el Caribe. Balance y perspectivas en el cambio de siglo", AUNA (Cuba)-BUAP-UMSNH. *Revista de la Facultad de Economía-BUAP*. Año vi n. 17.
- Barajas, I. (2006). "Del mundo sin fronteras al mundo fortificado: La vigencia económica de las fronteras políticas. Algunas lecciones de la frontera Canadá-Estados Unidos". *Foro Internacional*, 46(4 (186)), 663-692.
- Frieden, J. (1991). *Debt, Development, and Democracy. Modern Political Economy and Latin America, 1965-1985*. Princeton University Press.
- Garavito R. y Bolívar A. (1990). "México en la década de los ochenta. La modernización en cifras". Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, México.
- Garza Toledo, E. (coord). *Democracia y política económica alternativa*. La Jornada Ediciones, México.
- González, C (1995). "Los Senderos de la integración Económica, las Experiencias de México y España", *Revista de Comercio Exterior*, febrero.
- Galduf, J. (1995). *Economía de la Unión Europea*. Madrid: Mc Graw Hill.
- Juárez C. (1993). "Economía política y apertura económica: desarrollo económico y comercio exterior en Colombia". Monografía 36 de Facultad de Administración, UNIANDES, Bogotá.
- Mace, G. (1991). "Consensus Building in the Andean Integration System: 1968- 1985", XV Congreso de la Asociación Internacional de Ciencia Política, Buenos Aires, julio.
- Maxfield, S. (1992). "The International Political Economy of Bank Nationalization: Mexico in Comparative Perspective", *Latin American Research Review* 27: 1(Spring)
- Mytelka, K. (1979). *Regional Development in a Global Economy: The Multinational Corporation, Technology, and Andean Integration*. New Haven & London: Yale University Press.
- O'Connell A. (2001). "Los Acuerdos de integración Económica en América Latina y el Caribe; las negociaciones hemisféricas y extrahemisféricas". en *Chile Impactos y desafíos de las Crisis Internacionales*. FLACSO Chile.
- Ohmae,K. (1993). "The Rise of the Region Satate", *Foreign Affairs*, spring.
- Polese, M. y Pérez Mendoza S. (1995), "Integración económica norteamericana y cambio regional en México" *Comercio Exterior* (febrero).
- Rodríguez, I. (2014). "Nuevas Configuraciones Económicas en el Asia-Pacífico y sus Consecuencias para América Latina: Desde el APEC a la Alianza del Pacífico". DADOS.

Rosales, O. K. (2012). *China y América Latina y el Caribe*. Santiago, Chile: CEPAL.

Sistema de Información sobre Comercio Exterior (2016). Bases de datos en línea, disponible en: <http://www.sice.oas.org/trade/camers.asp>

Tanski, J. M. y Blum, A. (1994). "México: ¿Un modelo para países en desarrollo?", *Problemas del desarrollo* XXV: 97(abril-junio).

Tavares, MA. y Gomes, G. (2002) "CEPAL y la integración económica de América Latina". *Revista de la CEPAL - Número Extraordinario: CEPAL cincuenta años*. LC/G.2037-P.

Toro L. (1999). "Venezuela entre el G-3, CAN y el Mercosur". *Revista Economía* No. 15, 145-159.

Tugores, J. (1997). *Economía Internacional e Integración Económica*, 3º ed. Madrid: Mc Graw Hill.

UNCTAD.(2016). YearBook, bases de datos en línea. Disponible en: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx>

Vera-Fluixa, X. (2000). Principios de Integración Regional en América Latina y su análisis Comparativo con la Unión Europea. ZEI Discussion Paper C73/2000.