



**VENTAJAS COMPARATIVAS ENTRE LOS PAISES DE LA ALIANZA  
DEL PACÍFICO**

**AUTORES**

**LAURA AGUILERA PALACIO**

**MARÍA ALEJANDRA HERNÁNDEZ CEBALLOS**

**DIRECTOR DEL PROYECTO**

**JULIO CÉSAR ALONSO**

**BRIGITTE MUECES**

**UNIVERSIDAD ICESI**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**SANTIAGO DE CALI**

**2018**

# Ventajas comparativas entre los países de la Alianza del Pacífico

Laura Aguilera Palacio - María Alejandra Hernández

Estudiantes de Economía y Negocios Internacionales

Julio César Alonso - Brigitte Mueces

Tutores

## Resumen

Este trabajo tiene como objetivo principal describir y analizar el comportamiento de indicadores bilaterales de ventaja comparativa para los países que hacen parte de la alianza del Pacífico, teniendo como base a Colombia. Para lograr este objetivo se calcularon cuatro indicadores bilaterales de ventaja comparativa, tanto agregados - Índice de Balanza Comercial Relativa e Índice de Krugman- como desagregados -Indicador de Ventaja Comparativa Revelada e Indicador de Comercio Intraindustrial- para evaluar la relación entre los países. Los resultados de esta investigación arrojaron que de manera específica, ciertos grupos de productos intercambiados entre estos países aumentaron su comercio justo después del año de creación de la Alianza; sin embargo de manera general, teniendo en cuenta todos los productos de sus balanzas comerciales, no fue significativo el crecimiento comercial entre Colombia y los demás países miembros.

*Palabras Clave:* Alianza del Pacífico, Ventajas Comparativas, Balanza Comercial

## Abstract

The main objective of this work is to describe and analyze the behavior of bilateral indicators of comparative advantage for the countries that are part of the Pacific alliance, based on Colombia. To achieve this objective, four bilateral indicators of comparative advantage were calculated, both aggregated - Relative Commercial Balance Index and Krugman Index - and disaggregated - Revealed Comparative Advantage Indicator and Intraindustrial Trade Indicator - to assess the relationship between countries. The results of this investigation showed that specifically, certain groups of products exchanged between these countries increased their trade just after the year of creation of the Alliance; However, in general, taking into account all the products of its trade balances, the commercial growth between Colombia and the other member countries was not significant.

*keywords:* Pacific Alliance, Comparative Advantage, Balance of Trade

## Índice

<b>Introducción</b>	<b>5</b>
<b>Motivación</b>	<b>6</b>
<b>Marco Teórico</b>	<b>6</b>
<b>Revisión de Literatura</b>	<b>7</b>
<b>Metodología y Datos</b>	<b>10</b>
Descripción de Datos . . . . .	12
<b>Resultados</b>	<b>16</b>
Relación Colombia - Perú . . . . .	16
Indicador de Balanza Comercial Relativa . . . . .	16
Indicador de Ventaja Comparativa Revelada . . . . .	18
Indicador de Comercio Intraindustrial . . . . .	19
Indicador de Krugman . . . . .	20
Relación Colombia - México . . . . .	21
Indicador de Balanza Comercial Relativa . . . . .	21
Indicador de Ventaja Comparativa Revelada . . . . .	23
Indicador de Comercio Intraindustrial . . . . .	24
Indicador de Krugman . . . . .	25
Relación Colombia - Chile . . . . .	26
Indicador de Balanza Comercial Relativa . . . . .	26
Indicador de Ventaja Comparativa Revelada . . . . .	28
Indicador de Comercio Intraindustrial . . . . .	29
Indicador de Krugman . . . . .	30
<b>Conclusiones</b>	<b>31</b>
<b>Referencias</b>	<b>32</b>

### Índice de cuadros

1.	Estadísticas Descriptivas . . . . .	12
2.	Exportaciones (miles de dólares) . . . . .	13
3.	Importaciones (miles de dólares) . . . . .	13
4.	Exp - Imp entre Colombia y Perú . . . . .	14
5.	Exp - Imp entre Colombia y México . . . . .	14
6.	Exp - Imp entre Colombia y Chile . . . . .	15

### Índice de figuras

1.	IBCR Colombia - Perú . . . . .	16
2.	IVCR Colombia - Perú . . . . .	18
3.	ICI Colombia - Perú . . . . .	19
4.	IK Colombia - Perú . . . . .	20
5.	IBCR Colombia - México . . . . .	21
6.	IVCR Colombia - México . . . . .	23
7.	ICI Colombia - México . . . . .	24
8.	IK Colombia - México . . . . .	25
9.	IBCR Colombia - Chile . . . . .	26
10.	IVCR Colombia - Chile . . . . .	28
11.	ICI Colombia - Chile . . . . .	29
12.	IK Colombia - Chile . . . . .	30

## Introducción

La Alianza del Pacífico (AP) nació como una iniciativa económica y de desarrollo entre cuatro países de América Latina: Chile, Colombia, México y Perú. Según la página oficial de la Alianza, esta puede entenderse como “un mecanismo de articulación política, económica, de cooperación e integración que busca encontrar un espacio para impulsar un mayor crecimiento y mayor competitividad de las cuatro economías que la integran” (*¿Qué es la Alianza? | Alianza del Pacífico.*, s.f.).

Los objetivos de la AP son:

- Construir, de manera participativa y consensuada, un área de integración profunda para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales, personas y economía.
- Impulsar un mayor crecimiento, desarrollo económico y competitividad de las economías de sus integrantes, con miras a lograr mayor bienestar, superar la desigualdad socioeconómica e impulsar la inclusión social de sus habitantes.
- Convertirse en una plataforma de articulación política, integración económica y comercial, y proyección al mundo, con énfasis en la región Asia-Pacífico.

Los anteriores objetivos muestran los pasos a seguir de la Alianza. Sin embargo, la efectividad en términos de comercio, tanto bilateral como multilateral entre los países que la conforman lleva a cuestionarnos sobre ¿Cómo se han comportado los indicadores de ventaja comparativa para Colombia respecto a los países de la Alianza, durante los años 2005 a 2016?

Para responder a este interrogante, nos hemos trazado los siguientes objetivos. Con el fin de determinar si la existencia de la Alianza ha aumentado el comercio entre los países miembros, como lo plantean los objetivos mencionados, se hizo un análisis del comportamiento de algunos indicadores de ventaja comparativa para Colombia respecto a los países de la Alianza, durante los años 2005 a 2016. Para llevar a cabo este análisis, se trazaron los siguientes objetivos:

- Comprobar si la Alianza del Pacífico consolidó las ventajas comparativas entre cada uno de los países y Colombia.
- Comprobar si Colombia es importador o exportador neto con cada uno de los países miembros de la Alianza.
- Identificar los productos en los que Colombia tiene ventaja comparativa con Perú, México y Chile.
- Determinar si el comercio de Colombia es intraindustrial o interindustrial respecto a cada uno de los países miembros de la Alianza.
- Identificar si el tipo de mercado predominante en Colombia es de competencia o de monopolio.

## Motivación

Debido a que la bibliografía sobre este tema no es amplia, es pertinente demostrar la conexión que existe entre las teorías de ventaja comparativa y datos del comercio, entendiendo el comercio como las exportaciones e importaciones de las industrias de cada país, que se ha dado hasta el 2016 en los diferentes sectores económicos entre los países miembros de la Alianza del Pacífico.

Si bien, la creación de la Alianza del Pacífico ha sido un mecanismo político y económico para hacer frente de manera más contundente como bloque ante el resto del mundo, en especial ante Asia pacífico, este trabajo únicamente se centrará en el comercio que existe entre las cuatro economías que componen la Alianza.

Por tanto, para su realización se abordará un trabajo de Alonso, Arcila, García, Espinosa, y Godoy (2012), en donde se da cuenta de indicadores de ventaja comparativa. Dichos indicadores son relevantes para esta investigación dada la interacción entre los países de la Alianza. Además, estos indicadores son el resultado de diversas teorías planteadas por grandes pensadores de siglos pasados como Adam Smith, David Ricardo, entre otros. Sus principales aportes, útiles para esta investigación serán descritos en la siguiente sección.

## Marco Teórico

El fenómeno de la globalización ha llevado a los países a integrarse en diferentes ámbitos, siendo el comercial uno de ellos y surge por la necesidad que tienen los estados de intercambiar bienes y servicios con otros, incentivando así sus balanzas comerciales dado que el comercio en un ámbito internacional promueve las exportaciones y facilita las importaciones de los países. Para los fines de este trabajo es fundamental explicar las diversas teorías de ventaja comparativa de autores como Adam Smith, David Ricardo y Hecksher y Ohlin con el fin de encaminar al lector en un contexto teórico.

El contexto histórico que vivió Adam Smith se enmarcó con la revolución industrial en Inglaterra, la independencia de Estados Unidos en América y la presencia del mercantilismo como principal corriente económica. Los sucesos vividos en este período, hicieron que Smith decidiera reflexionar sobre las ideas, para él erróneas, del mercantilismo. Por lo tanto, planteó que dos países pueden ganar por medio de la especialización productiva debido a que de ese modo son capaces de producir mayor cantidad de bienes, y el excedente se puede intercambiar por otros que no son producidos domésticamente (Berumen, 2006). Lo anterior se conoce con el término de Ventaja Absoluta; en otras palabras, se trata de una relación suma positiva porque ambos países se benefician a través del comercio.

Por ejemplo, si España produce por trabajador 10 toneladas de naranja, y Francia solo produce una tonelada por trabajador, mientras que Francia produce por jornalero 10 toneladas de cerveza y España solo una tonelada, se puede decir que España tiene Ventaja Absoluta en la producción de Naranja y Francia, a su vez, tiene Ventaja Absoluta en la producción de cerveza, dado que se especializan en los productos que hacen mejor, se liberan recursos y se reducen sus costos de producción (Berumen, 2006).

David Ricardo, da continuidad a estudios desarrollados por Smith. Sin embargo, considera que todas las naciones pueden beneficiarse con el comercio, incluso si no son productivas en todas las ramas de la industria. Es decir, Ricardo pensó que “aún si un país no puede competir en ninguna industria, debido a sus bajos niveles de productividad, podría obtener ganancias derivadas del comercio” (Berumen, 2006). Lo anterior dado que un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien si el costo de oportunidad –aquel costo en el que se incurre al tomar una decisión y no otra- en la producción de un bien en términos de otros bienes es inferior en este país de lo que lo es en los otros. Por lo tanto, cada país exportará los bienes en los que tenga ventaja comparativa respecto a los demás países.

Por ejemplo, en una economía existen dos países: Portugal e Inglaterra productores de queso y vino. Portugal tiene ventaja absoluta en los dos bienes, porque el costo de producción para el vino es 80 y para el queso es 90 y en Inglaterra el costo de producir vino es 100 y el de queso es 120 (Berumen, 2006). Ahora bien, en términos relativos, el costo de producir una unidad de vino para Portugal es menor que el de Inglaterra, y viceversa, el costo relativo de producir una unidad de queso en Inglaterra es menor que en Portugal. Esto quiere decir que Portugal tiene ventaja comparativa sobre el vino e Inglaterra tiene ventaja comparativa en la producción de queso.

Por otro lado, Eli Heckscher y Bertil Ohlin proponen la teoría Heckscher-Ohlin, la cual define el comercio internacional entre dos países en términos de la cantidad relativa de factores productivos existentes en cada uno (Krugman y Obstfeld, 2006). Para dar un ejemplo, en una economía coexisten dos países los cuales producen dos bienes, zapatos y manzanas; además, para esta producción requieren de dos factores productivos: tierra y trabajo. En términos relativos, la producción de manzanas requerirá más tierra que trabajo, y la producción de zapatos requerirá más trabajo que tierra. Por lo tanto, cuando haya comercio, el país que tenga una relación factorial de tierra/trabajo mayor respecto al otro, será el país tierra intensivo, es decir, el que tendrá ventaja comparativa en la producción de manzanas. Por ende, el país trabajo intensivo, se especializará en la producción de zapatos.

Finalmente, el comercio internacional permite no sólo la especialización en la producción de los países, sino que amplía el mercado interno, genera empleo, fortalece las relaciones industriales, genera riquezas en las naciones, fortalece el desarrollo económico y genera bienestar colectivo (Arévalo Luna, 2014)

## Revisión de Literatura

A pesar de que la Alianza del Pacífico es y ha sido relevante dentro de las agendas de carácter nacional e internacional, es pertinente considerar que el análisis de las ventajas comparativas, en cuanto a comercio en las principales áreas económicas de cada país miembro, no ha sido abordado de manera explícita. Ejemplo de esto son las múltiples investigaciones sobre la fortaleza que da un bloque económico ante la comunidad internacional, la relación política entre los países miembros de la Alianza y el resto del mundo, la proyección hacia Asia Pacífico que se planea con la ejecución de la alianza, entre otras, siempre dejando

de lado la importancia en términos de comercio exterior que tiene esta coalición para los cuatro países miembros.

Esta sección se concentrará inicialmente en mostrar las diferencias más relevantes entre la alianza del Pacífico y algunos de los bloques regionales de América Latina. Posteriormente, identificará la importancia de los estudios sobre teoría de comercio internacional y las investigaciones sobre competitividad proyectadas en bienes, sectores o regiones, medidas a través de indicadores de ventaja comparativa. Esto último enfocado no en estudios relacionados específicamente con la Alianza del Pacífico sino en investigaciones cuyo objeto es mostrar algunas similitudes en contenido respecto al presente trabajo.

La alianza como bloque económico regional ha sido una respuesta clara a los intentos, tal vez fallidos, de otro tipo de organizaciones regionales. Según García (2013), “La Alianza del Pacífico se puede definir como una nueva etapa en los procesos de integración latinoamericano, dejando atrás modelos más ideologizados y cerrados como el mencionado ALBA y el propio Mercado Común del Sur (Mercosur)”. Lo anterior, debido a que respecto a los demás bloques regionales, la AP ha logrado atraer mayor participación internacional a sus asuntos, viéndose reflejado en la cantidad de países observadores que posee. Esta situación no se ve reflejada por ejemplo en Mercosur, que no ha tenido acuerdos comerciales importantes con principales socios como la Unión Europea con quienes vienen negociando desde el año 2000 (García, 2013)

Por otro lado, la salida de Venezuela de la CAN en el 2006 dejó a este bloque de alguna manera dividido entre Colombia y Perú quienes culparon al entonces presidente Hugo Chávez de la salida de Venezuela dado que defendían la integración económica del bloque -a pesar de los tratados de libre comercio firmados con Estado Unidos, los cuales fueron la principal causa de la salida de Chávez de esta integración- y por otro lado Ecuador y Bolivia que apoyaron la decisión de Venezuela (Malamud, 2006). Además, la CAN solo refleja una zona de libre comercio y no aspira a constituirse en una unión aduanera.

El ALBA, una integración más de carácter político que económico, liderado principalmente por Venezuela se vino abajo con el fallecimiento de Hugo Chávez, ya que la mayor parte de países miembros se mantienen en este bloque debido a los subsidios energéticos que proporcionaba Venezuela a través de Petrocaribe y la incapacidad de liderazgo de Nicolás Maduro debilitó esta iniciativa integracionista.

Se puede notar que las integraciones nombradas anteriormente se han visto envueltas en situaciones que dependen de los gobiernos internos en los diferentes países; es decir, de acuerdo al presidente que esté en determinado país, se toman o no ciertas decisiones en los bloques regionales, como es el caso de Venezuela con Mercosur, la CAN o ALBA, o de Bolivia con la CAN. Esta es una conducta que no ha sido notoria en las decisiones tomadas en las diferentes cumbres de la Alianza del Pacífico hasta el momento a pesar de los cambios de mandatarios, y por ende de tipo de gobierno como es el caso de Perú, Chile y México, desde que se conformó la Alianza hasta la actualidad.

Coaliciones como la Alianza del Pacífico y bloques como los mencionados con anterioridad son de igual forma una muestra clara de la influencia del comercio internacional en el alcance de los objetivos de los países integrantes. Según González Blanco (2011), dicho



comercio puede entenderse de dos formas: la primera, se basa en la teoría tradicional del comercio explicada en función de las diferencias entre países por dotaciones factoriales y tecnologías, es decir, ventajas comparativas; la segunda hace referencia a la nueva teoría del comercio internacional explicada a través de los beneficios que el comercio genera en los países pero que no tienen que ver con sus diferencias sino con la intención de los mismos en lograr economías a escala y acceso a una variedad más amplia de mercancías.

Este trabajo aborda de forma directa el comercio internacional explicado a través de la teoría tradicional y de forma indirecta, los beneficios que el comercio les genera a los países integrantes tanto de la AP como de las demás integraciones o bloques económicos, esto a través de la nueva teoría del comercio. Ahora bien, esos beneficios son determinados por cada país, según sus intereses, en el momento en que se realiza cualquier tipo de integración.

Por otro lado, la teoría del comercio internacional expuesta por Mendoza Juárez, Hernández Villegas, y Pérez Méndez (2014) plantea algunas de sus ventajas que para los países o bloques pueden verse reflejadas en un aumento en el nivel de exportaciones, una mayor oferta y diversificación de los productos que antes no existían, mayor desarrollo y crecimiento de las economías, mejora en la calidad de vida de los habitantes, creación de nuevos puestos de trabajo, implementación de colaboración y mejora de relaciones económico-políticas entre los países y apertura de nuevos mercados, entre otros. Es importante resaltar que estas ventajas no se cumplen en todos los casos de integración económica, sin embargo es pertinente decir que como ya se han estudiado, este trabajo no se concentrará en explicarlas.

Los estudios de competitividad para un bien en específico, un sector y una región han sido relevantes en el ámbito económico y comercial. Un ejemplo para el caso del bien específico, puede evidenciarse en el estudio de Valencia Sandoval, Duana Ávila, y Hernández Gracia (2017), que tienen como objetivo analizar el comercio de la Carica Papaya en el mundo, específicamente en el mercado estadounidense que es considerado como uno de los destinos de exportación más grandes para este fruto. Esto con el fin de analizar su grado de competitividad. Para llevar a cabo esta investigación se calcularon indicadores como el VCR (Ventaja Comparativa Revelada), el IC (indicador de especialización internacional de Lafay), entre otros. Los resultados arrojaron una disminución en la competitividad de este fruto tanto a nivel internacional como en el mercado estadounidense por lo que los autores concluyeron que para mejorar esto se debe solidificar el tipo de cambio real, la producción y el precio pagado.

En el caso del sector; Rémi y Danna-Buitrago (s.f.) estudian la competitividad de los productos agropecuarios de Colombia respecto a los estadounidenses para analizar en qué medida el TLC (Tratado de Libre Comercio) entre estos países representa una oportunidad o un riesgo para estos productos. Para ello, calculan las VCR en la zona de intercambio entre Colombia y Estados Unidos teniendo en cuenta el método del Centro de Estudios Prospectivos y de Información Internacional (CEPII) para 60 grupos de productos agropecuarios. Los resultados de esta investigación arrojaron que en su mayoría los grupos no muestran ventajas o desventajas comparativas, por lo que concluyen que es necesario fortalecer su competitividad para lograr una mayor contribución a la economía colombiana a través de los intercambios de estos productos.

Finalmente para el caso de la Región, Heredia Pérez y Huarachi Chávez (s.f.) aplican el IVCR (Índice de competitividad revelada) a la región Lambayeque en Perú, con el fin de determinar cuáles son sus productos competitivos. Los resultados arrojaron que los productos realmente competitivos si se comparan con otros países de América Latina como Chile y Brasil, son los mangos y los espárragos. Dado lo anterior, los autores concluyen que como la mayoría de los productos que se exportan son Commodities entonces las ventajas competitivas se deben principalmente al bajo precio de producción y las ventajas comparativas se atribuyen a las condiciones del suelo y del clima.

En estas investigaciones se utilizaron indicadores como el “Indicador de especialización internacional de Lafay” y el “Indicador de ventaja comparativa revelada” con el fin de medir la competitividad, ya sea del bien, del sector o de la región a través del concepto de ventaja comparativa. Como se mencionó en la sección de metodología, este trabajo hará uso igualmente de ciertos indicadores que les permitirán a los investigadores reconocer los sectores económicos de Colombia cuyos niveles de comercio internacional son mayores respecto a los demás países integrantes de la AP.

En síntesis, se encontraron artículos que abordan temas de la efectividad o no de algunas alianzas, o de ventajas comparativas para productos, sectores o regiones; sin embargo, hasta donde llega el conocimiento de los autores, no fue posible encontrar en la literatura una investigación que aborde de manera específica las ventajas comparativas que tiene Colombia y sus principales productos respecto a los demás países que hacen parte de la Alianza del pacífico, en términos de comercio internacional.

### Metodología y Datos

El análisis que se desarrolló tuvo en cuenta indicadores de ventaja comparativa bilateral desagregada. "Los indicadores desagregados son indicadores específicos que permiten analizar la ventaja comparativa entre productos o industrias en particular"(Alonso y cols., 2012).

Tomando como base el trabajo de Alonso y cols. (2012), se calcularán cuatro indicadores. Su notación será la siguiente:

$X$ : Exportaciones

$M$ : Importaciones

$i$ : País objeto de estudio

$j$ : país con lo que se compara

$k$ : producto objeto de estudio

$t$ : Total productos.

- **IBCR o Índice de balanza comercial relativa:** Es un indicador que permite analizar todo el flujo comercial o de un sector, de manera bilateral o multilateral de un país. En este caso, con este índice se identificó qué países de la alianza del pacifico son importadores o exportadores netos. Así mismo y con un cálculo desagregado,

teniendo en cuenta los diversos sectores económicos, dicho indicador arrojó cuales son los mercados potenciales de cada país.

La forma de calcular el indicador es la siguiente:

$$IBCR_{ij}^k = \frac{X_{ij}^k - M_{ij}^k}{|X_{ij}^k + M_{ij}^k|} \quad (1)$$

Cuando el índice se calcula de menra agregada y toma valores cercanos a 1 significa que el país en análisis es un exportador neto. De la misma manera, un país será un importador neto cuando el índice toma valores cercanos a -1; es decir, el país puede ser considerado como un mercado interno potencial. Si el índice se calcula de manera desagregada, y toma valores cercanos a 1 significa que el producto en comparación es exportador neto. De la misma manera, un producto serán importador neto cuando el índice tome valores cercanos a -1.

- **Indicador de Ventaja Comparativa Revelada:** identifica las ventajas comparativas de una economía para productos o industrias en particular. Para este trabajo, dicho indicador es de utilidad dado que permite reconocer cuáles de los productos más importantes de Colombia tienen ventaja comparativa respecto a los demás países de la alianza del pacífico.

La forma de calcular el indicador es la siguiente:

$$IVCR_{ij}^k = \frac{\frac{X_i^k}{X_i^t}}{\frac{X_j^k}{X_j^t}} \quad (2)$$

En este caso, la(s) industria(s) que muestren un IVCR mayor a 1 serán las que mayor participación, en términos relativos y de exportación, mostraron en su país respecto al otro. Es decir, que el país  $i$  está exportando más del producto  $k$ , en términos relativos, al país  $j$ , de lo que el país mismo hace con los demás productos.

- **Indicador de Comercio Intraindustrial:** Refleja el nivel de exportaciones que cubren las importaciones, en los intercambios internacionales en una determinada industria o productos. Es decir, representa la participación de los flujos netos comerciales con respecto al total de flujos comerciales, para el producto  $k$  en el país  $i$  con respecto al país  $j$ . Este índice ayudará a reconocer el tipo de comercio, intraindustrial o interindustrial, de las industrias poseedoras de ventaja comparativa.

La forma de calcular el indicador es la siguiente:

$$ICI_{ij}^k = \left( 1 - \frac{|X_{ij}^k - M_{ij}^k|}{X_{ij}^k + M_{ij}^k} \right) * 100 \quad (3)$$

Si este indicador es mayor a 0,10 entonces el comercio de esas industrias o productos es intraindustrial. Por otro lado, si es menor a 0,10 entonces el grado de cobertura comercial no podrá ser considerado significativo porque los flujos comerciales se considerarán interindustriales.

- **Índice de Krugman:** Indica la desigualdad en las estructuras de producción en relación con las exportaciones de los dos países.

Con este indicador se detectará la estructura, ya sea monopólica o de competencia, de las industrias colombianas.

La forma de calcular el indicador es la siguiente:

$$IK^k = \sum_{k=1}^n \left| \frac{X_i^k}{X_i^t} - \frac{X_j^k}{X_j^t} \right| \quad (4)$$

Si este índice es cercano a cero entonces las estructuras productivas serán cada vez más iguales. Por otro lado, si es cercano a 2 quiere decir que los productos que exportan son diferentes por lo que no existe mucha competencia entre las estructuras de los países.

## Descripción de Datos

Con el fin de llevar a cabo el análisis de este trabajo se extrajeron datos de la balanza comercial de cada país integrante de la Alianza, por medio de la plataforma virtual “Trademap”<sup>1</sup> Para resumir el comportamiento de estos datos y mostrar mayor claridad en los resultados del presente trabajo, se calcularon las siguientes estadísticas descriptivas sobre las exportaciones e importaciones totales que tuvo Colombia con el resto de países de la Alianza del Pacífico, en el período 2005-2016.

Cuadro 1

### *Estadísticas Descriptivas*

Balanza comercial total entre Colombia y la Alianza del Pacífico (2005-2016)		
Indicador	Exportaciones (Miles USD)	Importaciones (Miles USD)
Promedio	2.745.483	5.406.185
Desviación Estándar	1.029.618	1.925.822
Valor Mín	1.532.405	2.484.318
Valor Máx	4.606.413	8.228.512

<sup>1</sup>Esta plataforma se alimenta de diferentes bases de datos a nivel mundial relacionadas con comercio exterior.

Cuadro 2

*Exportaciones (miles de dólares)*

Export/Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Col-Chile	296174	258760	375831	848855	627077	906925	2205006	2189220	1571633	988882	736749	670048
Col-México	610934	581599	495448	616957	535706	638215	704938	835104	863806	914416	914260	936878
Col Perú	710089	692046	806060	854618	788032	1131840	1396867	1582089	1273933	1186627	1148078	1052097

Cuadro 3

*Importaciones (miles de dólares)*

Import/Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Col-Chile	377144	512283	660597	705723	589753	736503	901631	954381	903839	929208	780651	721052
Col-México	1757068	2290571	3072565	3125980	2297888	3856674	6059027	6362176	5495958	5272632	3852940	3410737
Col Perú	350106	517428	607676	731529	623286	786249	1024539	911955	870181	1204811	937226	682253

Los cálculos arrojan que, en promedio, Colombia a lo largo del período 2005-2016 importa 2.660.702.000 miles de millones de dólares más de lo que exporta al resto de países que conforman la alianza del Pacífico. Además, con los totales anuales de exportaciones e importaciones entre Colombia y el resto de la Alianza es posible observar que desde la creación de la misma, en el año 2011, estas relaciones comerciales incrementaron respecto a años anteriores.

Adicionalmente es importante resaltar que en términos de exportaciones totales entre Colombia y el resto de países que conforman la Alianza del Pacífico, el valor máximo se presentó en el año 2012 y fue de UD\$4.606.413.000 y el valor mínimo fue de UD\$1.532.405.000 en el año 2006. En contraste, el valor máximo de importaciones entre Colombia y el resto de la Alianza fue de 8.228.512 miles de dólares también en el año 2012 y el valor mínimo fue de 2.484.318 miles de dólares para el año 2005.

De lo anterior, es posible concluir dos cosas. Primero, Colombia tiene una relación más importadora que exportadora con el resto de países que conforman la Alianza del Pacífico, según lo que arrojan los datos desde el año 2005 hasta el año 2016. Segundo, en el año 2012 tanto la relación de importación como de exportación entre Colombia y Alianza alcanzaron su máximo valor total.

Con la intención de simplificar los resultados de esta investigación, se tomaron datos sobre los cinco principales productos en términos de comercio entre Colombia y el resto de países integrantes de la alianza, teniendo en cuenta el mismo período (2005-2016). El criterio de selección para estos productos fue la representación en términos de mayor ingreso (Miles de USD) en la balanza comercial de cada país a lo largo del periodo.

Para cada caso, los sectores más destacados fueron:

- **Colombia - Perú**

Cuadro 4

*Exp - Imp entre Colombia y Perú*

<b>Colombia exporta a Perú</b>	<b>Colombia importa desde Perú</b>
27- Combustibles Minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas	8 - Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (Cítricos), melones o sandías
17 - Azúcares y artículos de Confitería	39 - Plástico y sus manufacturas
33 - Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética	40 - Caucho y sus manufacturas
39 - Plástico y sus manufacturas	74 - Cobre y sus manufacturas
48 - Papel y Cartón, manufacturas de pasta celulosa, de papel o Cartón	79 - Cinc y sus manufacturas

- **Colombia - México**

Cuadro 5

*Exp - Imp entre Colombia y México*

<b>Colombia exporta a México</b>	<b>Colombia importa desde México</b>
27 - Combustibles Minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas	27 - Combustibles Minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas
33- Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética	85 - Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción
38 - Productos diversos de las industrias químicas	84 - Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas
39 - Plástico y sus manufacturas	72 - Fundición, hierro y acero
87 - Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	87 - Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios

- **Colombia - Chile**

Cuadro 6

*Exp - Imp entre Colombia y Chile*

<b>Colombia exporta a Chile</b>	<b>Colombia importa desde Chile</b>
27 - Combustibles Minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas	8 - Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
17 - Azúcares y artículos de Confitería	39 - Plástico y sus manufacturas
30 - Productos farmacéuticos	44 - Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera
85 - Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción	48 - Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón
39 - Plástico y sus manufacturas	74 - Cobre y sus manufacturas

Con esta descripción se puede concluir, sin intención de generalizar los resultados, lo siguiente:

- Colombia-Perú muestran una relación comercial mutua en el sector de plástico y sus manufacturas, con partida arancelaria 39.
- Colombia-México muestran una relación comercial mutua en los sectores: Combustibles Minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas, con partida arancelaria 27, y Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios, con partida arancelaria 87.
- Colombia-Chile muestran la misma relación comercial que Colombia-Perú en el sector de plástico y sus manufacturas.
- A simple vista Colombia exporta a Perú, México y Chile, tanto productos del sector Plástico y sus manufacturas como productos del sector Combustibles Minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas. Sin embargo, el valor de estas exportaciones difiere entre países, porque según los datos extraídos de TradeMap, las exportaciones que Colombia ha realizado a Perú con relación al sector Plástico y sus manufacturas, desde el 2005 hasta el 2016, son de 1.689.268 millones de dólares, muy por encima de las que ha tenido con México (867.354 miles de USD) y Chile (765.592 miles de USD) para el mismo sector. Ahora, respecto al otro sector en común “Combustibles Minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosa”, el país al que Colombia ha exportado más ha sido Chile (7.070.526 millones de dólares) para el mismo período.

## Resultados

Ahora bien, para verificar cuáles son los mercados potenciales de cada país, en cuáles de los sectores expuestos Colombia tiene ventaja comparativa; para reconocer si el comercio entre los países de la AP es intraindustrial o interindustrial y para identificar la estructura de las industrias colombianas, se calcularon los indicadores expuestos con anterioridad.

### Relación Colombia - Perú

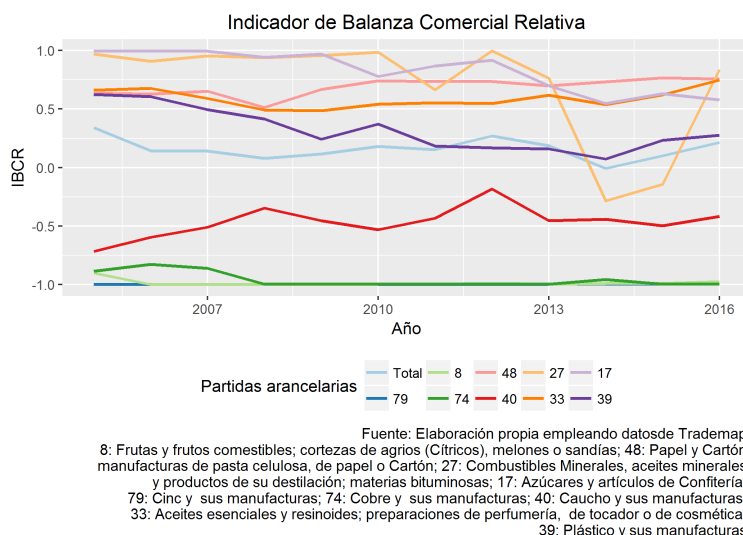


Figura 1. IBCR Colombia - Perú

**Indicador de Balanza Comercial Relativa.** De manera particular, este indicador muestra que Colombia es exportador neto en los productos como 33: Aceites esenciales y resinoides, preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética; 17: Azúcares y artículos de Confeitería; 48: Papel y Cartón, manufacturas de pasta celulosa, de papel o Cartón y 27: Combustibles Minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas.

Por otro lado, es importador neto para productos como 79: Cinc y sus manufacturas; 8: Frutas y frutos comestibles, cortezas de agrios (Cítricos), melones o sandías y 74: Cobre y sus manufacturas.

De esto se pueden concluir que Colombia tiene ventaja comparativa en algunos de los productos más representativos que exporta a Perú y desventaja comparativa en algunos de los intercambios comerciales de los productos que importa de Perú.

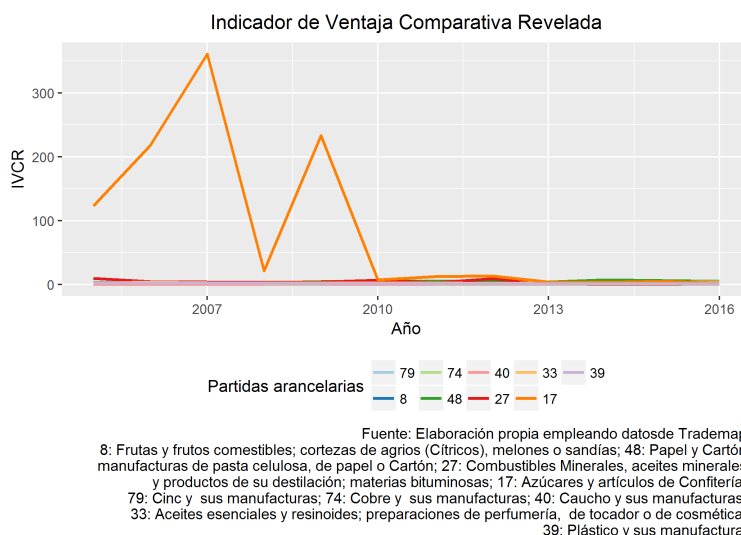
Sin embargo, el IBCR también muestra que: primero, Colombia no puede considerarse exportador neto de Plástico y sus manufacturas a pesar de que el indicador se encuentra entre 0 y 1 a lo largo del período, debido a que es un producto de comercio mutuo; es decir, Colombia también importa Plástico y sus Manufacturas de Perú; y segundo, los productos de Caucho y sus Manufacturas a pesar de que presenta un índice negativo que oscila entre



-0,5 y -0 , a lo largo del período, es un producto que Colombia importa pero del cual no puede considerarse netamente importador si se compara con los demás productos en análisis.

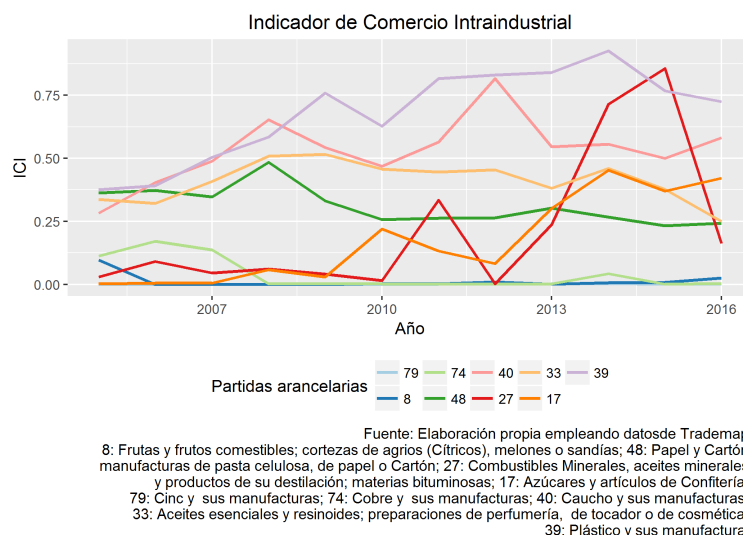
De esto es posible concluir que en Colombia, por un lado, el Plástico y sus manufacturas puede ser un producto exportador potencial; y por otro, que la industria de Caucho y sus manufacturas es un producto que carece de competitividad y potencial, comparado con Perú.

Teniendo en cuenta el total de productos de los países, el IBCR entre Colombia y Perú presenta un comportamiento poco variable, pues su rango de movimiento oscila entre 0 y 0.3 a lo largo del período 2005-2016. Con este análisis no es posible concluir que Colombia es un país netamente exportador; por el contrario, el comportamiento de este índice permite inferir que Colombia es un país neutral frente a las relaciones comerciales que maneja con Perú, es decir que tiene una balanza comercial en su medida equilibrada debido a que muestra una mayor participación de las exportaciones respecto a las importaciones que hace desde Perú.



*Figura 2.* IVCR Colombia - Perú

**Indicador de Ventaja Comparativa Revelada.** De manera desagregada, este gráfico refleja la poca ventaja comparativa que tuvieron los diferentes productos Colombianos en análisis respecto a los mismos productos en Perú. Esto a excepción de los productos de Azúcares y artículos de Confeitería, debido a que desde el 2005 hasta el 2010 mostraron una alta competitividad en el mercado Colombiano respecto al mercado Peruano; lo que en otras palabras significa que Colombia exportó, en términos relativos, más de este producto a Perú de lo que Perú exportó a Colombia. Sin embargo, posteriormente y hasta el 2016 esta industria reveló una gran pérdida de dicha ventaja.



*Figura 3.* ICI Colombia - Perú

**Indicador de Comercio Intraindustrial.** Los mayores niveles del ICI se muestran en los productos de las industrias de 39: Plástico y sus Manufacturas; 40: Caucho y sus manufacturas; 33: Aceites esenciales y resinoides, preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética y 27: Combustibles Minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas (sólo del 2013 al 2015). Estas industrias “reflejan niveles de complementariedad productiva explicados por los esfuerzos de integración” de Colombia y Perú (Durán y Alvarez, 2008). En otras palabras, reflejan la existencia de comercio intraindustrial.

Por otro lado, los productos de las industrias de 8: Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (Cítricos), melones o sandías; 74: Cobre y sus manufacturas y 79: Cinc y sus manufacturas presentaron los más bajos niveles del ICI a lo largo del período en análisis. Esto quiere decir que “el grado de cobertura comercial no podrá ser considerado significativo por lo que esos flujos comerciales se consideran interindustriales” (Alonso y cols., 2012). En este caso, es Perú quien exporta cantidades significativas de estos productos a Colombia, mientras que Colombia no produce los mismos para exportar a Perú.

Otra observación importante es que solo un grupo de productos -27: Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas- aumentó su participación comercial de manera significativa entre Perú y Colombia después del 2011 alcanzando valores de más de 75 % después de haber mostrado valores cercanos a 0 %

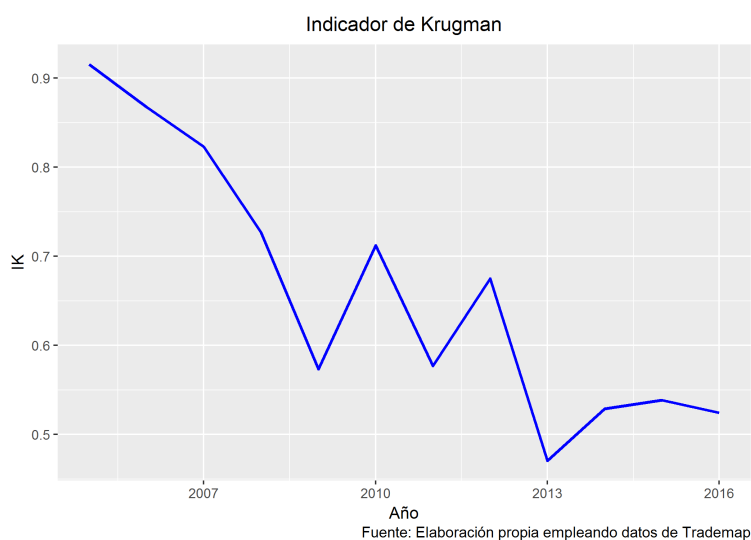


Figura 4. IK Colombia - Perú

**Indicador de Krugman.** Este índice oscila entre 0 y 1 a lo largo del período y muestra, además de un comportamiento variable, una tendencia decreciente. Lo anterior quiere decir que las estructuras de producción al principio del periodo eran heterogéneas, es decir que los productos que Colombia exportó a Perú no eran en esencia los mismos que Perú exportó a Colombia o que el comercio entre estos dos países era principalmente interindustrial; sin embargo, en los últimos años del periodo las estructuras de producción, dentro de las fluctuaciones, se fueron homogeneizando. Esto quiere decir que, en términos generales, el ambiente de intercambio de bienes entre estos países es más competitivo que antes, lo que se traduce en mayor diversidad de cada uno de los productos evaluados. En otras palabras, la presencia de comercio intraindustrial entre Colombia y Perú.

Adicionalmente, con esta gráfica se puede observar que la sección en donde el indicador es más bajo, está después del año 2011, año en el que se creó la Alianza.

En resumen y desde una perspectiva general, se puede ver que: el IBCR de la mayoría de los productos permaneció con pocas variaciones durante el periodo evaluado. Los productos exportadores netos conservaron este estado desde el 2005 hasta el 2016, salvo Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas que tuvo una variación en los años 2013 a 2015, y los productos importadores netos se comportaron de la misma manera; El IVCR indicó que solo un producto mostró ventaja comparativa significativa, y dicha ventaja fue en los primeros años evaluados; El ICI muestra que la mayoría del comercio de los productos evaluados es intraindustrial, salvo por 8: Frutas y frutos comestibles, cortezas de agrios (Cítricos), melones o sandías; 74: Cobre y sus manufacturas y 79: Cinc y sus manufacturas quienes no muestran datos de exportación hacia Perú, y por último, el índice de Krugman muestra que el comercio tiende a ser más competitivo, o tener estructuras de producción más homogéneas, al final del periodo (2011-2016). Por lo anterior, se puede concluir que aunque ha habido comercio entre los dos países, la Alianza del Pacífico no influyó de manera significativa en el aumento de este desde su creación hasta el 2016.

## Relación Colombia - México

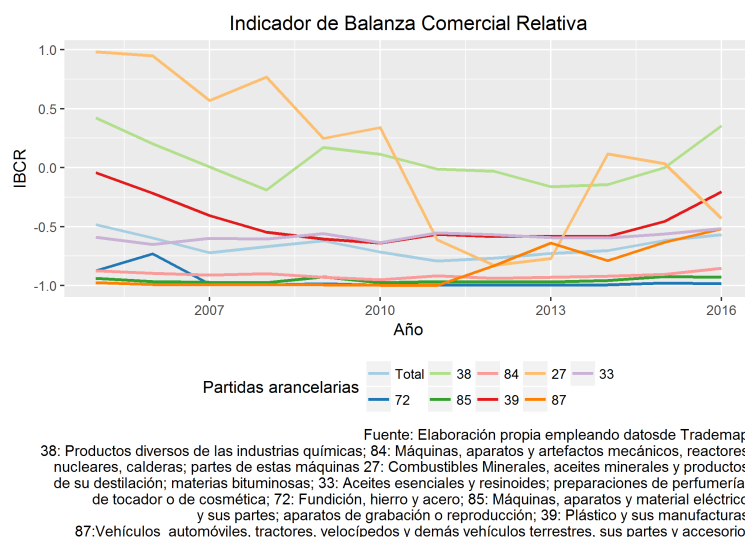


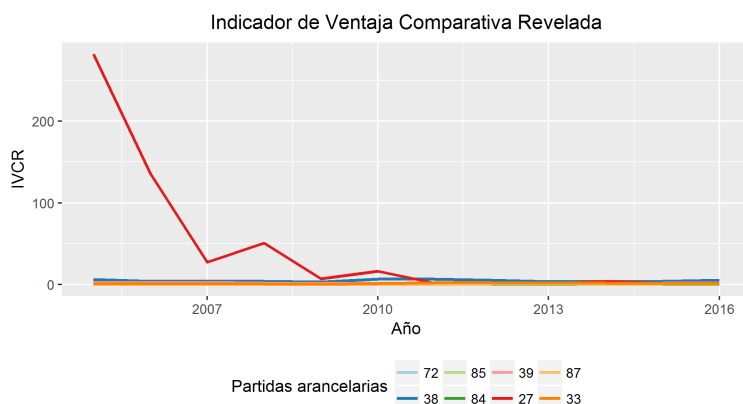
Figura 5. IBCR Colombia - México

**Indicador de Balanza Comercial Relativa.** Este indicador, desde una perspectiva específica, mostró que Colombia se inclinó más por ser un país importador neto respecto a México. Lo anterior porque de los productos escogidos y analizados, no hay ninguno sobre el cual Colombia pueda clasificarse como exportador neto. Sin embargo, es importante resaltar que dos de esos productos: 27: Combustibles Minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas y 38: productos diversos de las industrias químicas, se comportaron como exportadores netos pero sólo en los primeros años del período en análisis. Esto, debido a que posteriormente los mismos fluctúan sobre ambos sectores comerciales por lo que no es posible clasificarlos totalmente como netamente exportadores o importadores.

Es importante aclarar que entre Colombia y México hay presencia de comercio intraindustrial marcado en dos productos en especial: el primero es de 27: Combustibles Minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas y el segundo es de 87: Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios. Esto significa que Colombia no debería ser considerado como exportador/ importador neto de ninguno de estos productos. Sin embargo, es curioso ver que el segundo producto durante todo el período se ubica principalmente en el sector de los productos netamente importados, esto debido posiblemente a que México tiene ventaja comparativa en la producción de productos vehiculares y sus accesorios respecto a Colombia.

De esto se pueden concluir dos cosas; primero, que México tiene ventaja comparativa en la mayoría de los productos y desventaja comparativa en los intercambios comerciales de algunos de los productos que Colombia le exporta; segundo, que los productos farmacéuticos podrían considerarse como una industria que muestra poca variación en los intercambios comerciales entre estos países a lo largo de este período.

Teniendo en cuenta el total de productos de los países, el IBCR entre Colombia y México presentó un comportamiento poco variable y con valores negativos a lo largo del período 2005-2016. Con este gráfico se confirmó que la relación comercial entre Colombia y México se da bajo términos comerciales netos, es decir, Colombia es considerada un país netamente importador para México y México es considerado un país netamente exportador para Colombia.

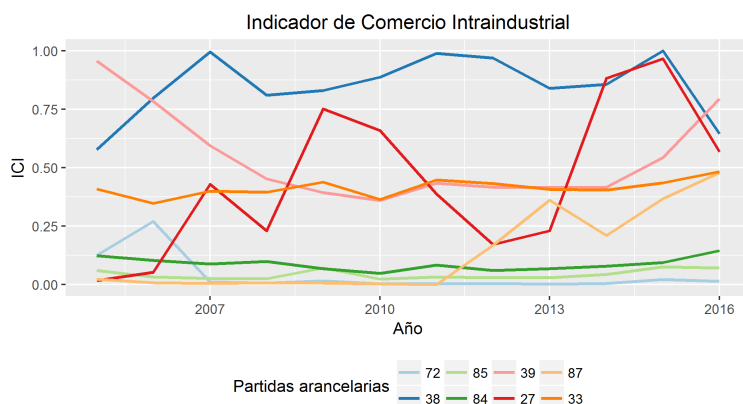


Fuente: Elaboración propia empleando datos de Trademap

38: Productos diversos de las industrias químicas; 84: Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas 27: Combustibles Minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; 33: Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética; 72: Fundición, hierro y acero; 85: Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción; 39: Plástico y sus manufacturas; 87: Vehículos automotores, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios

*Figura 6.* IVCR Colombia - México

**Indicador de Ventaja Comparativa Revelada.** De manera desagregada, este gráfico refleja la poca ventaja comparativa que tuvieron los diferentes productos Colombianas en análisis respecto a los mismos productos en México. Esto a excepción de los productos de la industria de Combustibles Minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas, debido a que desde el 2005 hasta el 2008 esta industria mostró una alta competitividad en el mercado Colombiano respecto al mercado mexicano; lo que en otras palabras significa que, Colombia exportó, en términos relativos, más de este producto a México de lo que México exportó a Colombia. Sin embargo, posteriormente y hasta el 2016 este producto reveló una gran pérdida de dicha ventaja.



Fuente: Elaboración propia empleando datos de Trademap

38: Productos diversos de las industrias químicas; 84: Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas 27: Combustibles Minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; 33: Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética; 72: Fundición, hierro y acero; 85: Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción; 39: Plástico y sus manufacturas; 87: Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios

*Figura 7. ICI Colombia - México*

**Indicador de Comercio Intraindustrial.** Los mayores niveles del ICI se evidencian principalmente en 38: productos diversos de las industrias químicas. Sin embargo, es importante resaltar que los productos de 27: Combustibles Minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas; 33: Aceites esenciales y resinoides, preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética y 39: Plástico y sus manufacturas, a pesar de presentar variaciones a lo largo del período se ubican en un rango medio de los niveles del ICI. Lo anterior quiere decir que estas industrias reflejan la existencia de comercio intraindustrial.

Por otro lado, los productos de 72: Fundición, hierro y acero; 84: Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas; 85: Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes, aparatos de grabación o reproducción y 87: Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes, presentaron los niveles más bajos del ICI a lo largo del período en análisis. Esto quiere decir que “el grado de cobertura comercial no podrá ser considerado significativo por lo que esos flujos comerciales se consideran interindustriales” (Alonso y cols., 2012). En este caso, es México quien exporta cantidades significativas de estos productos a Colombia, mientras que Colombia produce mínimas cantidades (en comparación) de los mismos para exportar a México.

También es importante observar que aunque para algunos productos el indicador se muestra muy estable, para otros muestra fluctuaciones sin algún patrón definido. Además, dichos comportamientos parecen no verse afectados por la creación y funcionamiento de la Alianza del Pacífico.



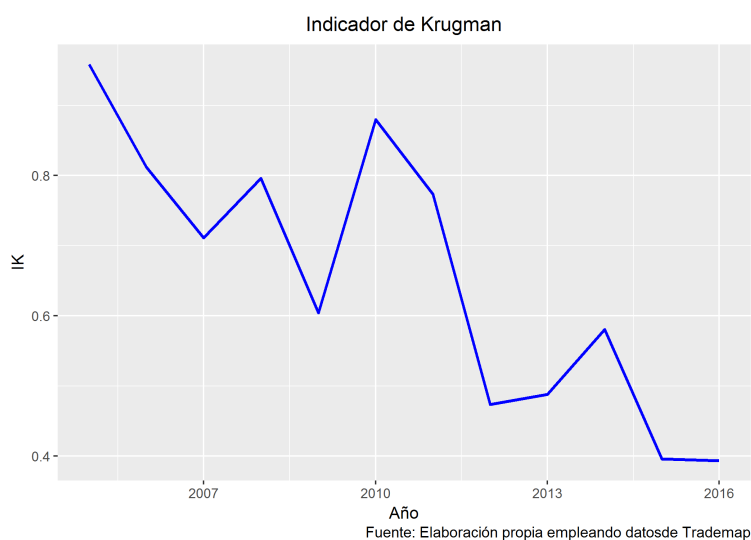


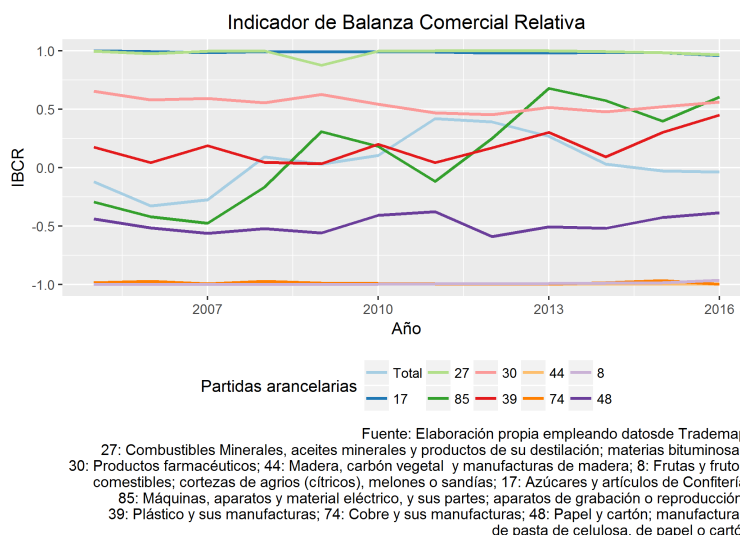
Figura 8. IK Colombia - México

**Indicador de Krugman.** Este índice a lo largo del período oscila entre 0 y 1 y esto muestra, además de ciertas fluctuaciones, una tendencia decreciente. Al igual que la relación entre Colombia y Perú, las estructuras de producción en relación con las exportaciones entre Colombia y México en un inicio muestran un comportamiento desigual. Esto quiere decir que en general, los productos que se exportan de Colombia a México no son los mismos, o no se exportan en misma medida que los productos que se exportan de México a Colombia.

Sin embargo, en el 2011 y a partir de este año las estructuras de producción son más homogéneas dado que en este par de países hay mayor competencia en los productos. Es justo en este año que la Alianza del Pacífico se crea, y la competencia homogénea que muestra el indicador puede deberse a esta integración económica.

En resumen y desde una perspectiva general, se puede ver que: el IBCR de la mayoría de los productos permaneció con pocas variaciones durante el periodo evaluado. Los productos evaluados en su mayoría son importadores netos, sin embargo, hay dos productos que tienen variaciones diferentes a las de los demás. En un principio del periodo evaluado eran exportadores netos, y al final del periodo uno de ellos se muestra como importador neto y el otro se muestra como lo contrario. El IVCR indicó que solo un producto mostró ventaja comparativa significativa, y dicha ventaja fue en los primeros años evaluados. El ICI muestra grandes fluctuaciones en algunos de los productos evaluados; sin embargo, 5 de los 9 grupos de productos tienen comercio de carácter intraindustrial. Por último el índice de Krugman muestra que el comercio tiende a ser más competitivo, o tener estructuras de producción más homogéneas, al final del periodo (2011-2016) aunque este indicador, al igual que el de comercio intraindustrial, muestra grandes fluctuaciones. Por lo anterior, se puede concluir que aunque ha habido comercio entre los dos países, su comportamiento ha sido muy variable y no se puede considerar a la Alianza del Pacífico como un factor que afecte de manera significativa el aumento del comercio entre estos países.

## Relación Colombia - Chile



*Figura 9.* IBCR Colombia - Chile

**Indicador de Balanza Comercial Relativa.** De manera particular, este indicador muestra que Colombia es exportador neto en dos grupos de productos: el de Azúcares y artículos de Confitería y el de Combustibles Minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas. Así mismo y como puede observarse en el gráfico, Colombia es exportador neto de productos farmacéuticos aunque en menor magnitud.

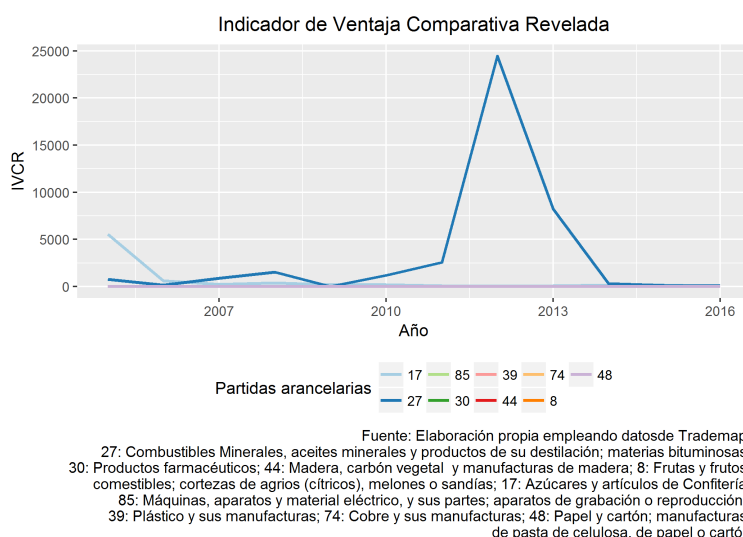
Por otro lado, es importador neto para productos que hacen parte de la industria de Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (Cítricos), melones o sandías, de Cobre y sus manufacturas y de Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera.

Adicionalmente, el IBCR también muestra: primero, que Colombia no puede considerarse exportador neto de Plástico y sus manufacturas debido a que es un producto de comercio mutuo, tal y como ocurre en la relación Colombia-Perú; segundo, los productos Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón es un producto que Colombia importa, de forma constante a lo largo del período en análisis, pero del cual no puede considerarse importador neto si se compara con las demás industrias en análisis; y tercero, que la industria de Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes, aparatos de grabación o reproducción, a pesar de ser un producto que Colombia importa, presenta un comportamiento variable y creciente pasando de ser un producto que podría considerarse “Importador neto” a uno del que Colombia es “Exportador neto”.

De esto es posible concluir que en Colombia los productos de 39: Plástico y sus manufacturas y 85: Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes, aparatos de grabación o reproducción pueden verse como productos exportadores potenciales.

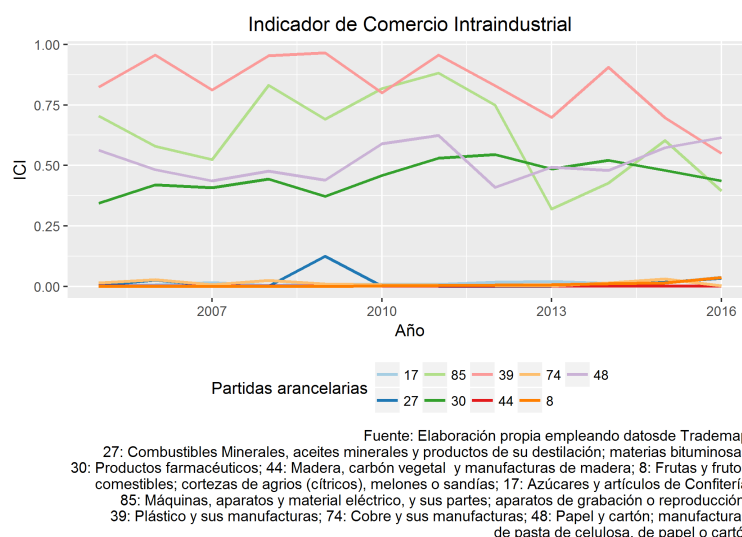
Teniendo en cuenta el total de productos de los países, el IBCR entre Colombia y Chile presenta un comportamiento variable y con tendencia inicialmente hacia valores negativos y posteriormente hacia valores positivos, a lo largo del período 2005-2016. Este

comportamiento puede atribuirse a la variabilidad de los flujos comerciales que han tenido estos países. Con este análisis no es posible concluir si Colombia es un país netamente exportador o netamente importador; pero lo que sí es posible inferir es que Colombia se muestra como un país neutral frente a las relaciones comerciales que maneja con Chile, es decir que tiene una balanza comercial en su medida equilibrada debido a que durante los primeros cuatro años se inclina más como importador, luego mantiene un comportamiento neutral hasta el 2010 y finalmente muestra mayor participación en sus exportaciones.



*Figura 10.* IVCR Colombia - Chile

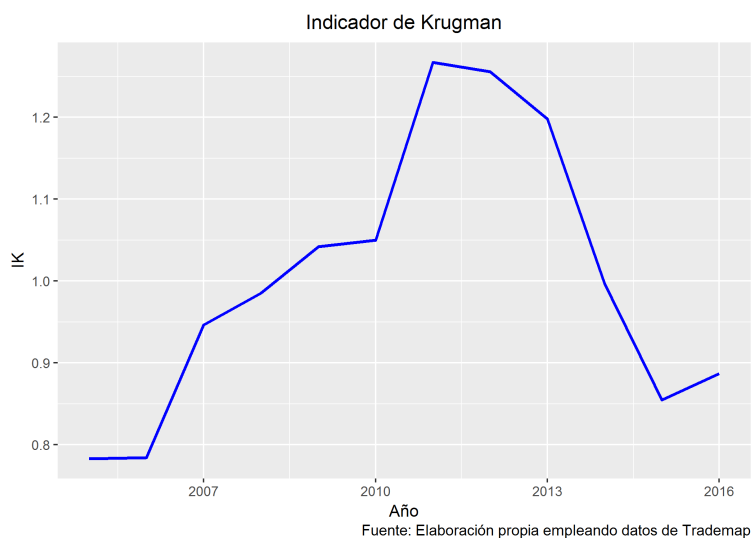
**Indicador de Ventaja Comparativa Revelada.** De manera desagregada, este gráfico refleja la poca ventaja comparativa que tuvieron los diferentes productos colombianos en análisis respecto a los mismos productos en Chile. Esto a excepción de 27: Combustibles Minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas, y 17: Azúcares y artículos de confitería; el primero muestra que desde el 2009 hasta el 2014 estos productos tienen alta competitividad en el mercado Colombiano respecto al mercado chileno, el segundo muestra su competitividad en los años 2005 a 2006; lo que en otras palabras significa que, Colombia exportó, en términos relativos, más de estos productos a Chile de lo que Chile exportó a Colombia. Sin embargo, posteriormente y hasta el 2016 estos productos revelaron una gran pérdida de dicha ventaja.



*Figura 11.* ICI Colombia - Chile

**Indicador de Comercio Intraindustrial.** Los mayores niveles del ICI se evidencian principalmente en los productos de 39: Plástico y sus Manufacturas y de 85: Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes, aparatos de grabación o reproducción. Sin embargo, también hay que resaltar que productos como 48: Papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón y 30: Productos farmacéuticos, a pesar de presentar variaciones a lo largo del período se ubican en un rango medio de los niveles del ICI. Lo anterior quiere decir que estas industrias reflejan la existencia de comercio intraindustrial.

Por otro lado, es posible observar que los demás productos en análisis que no han sido mencionadas, presentaron los más bajos niveles del ICI a lo largo del período (2005-2016). Esto quiere decir que “el grado de cobertura comercial no podrá ser considerado significativo por lo que esos flujos comerciales se consideran interindustriales” (Alonso y cols., 2012). En este caso, Colombia exporta cantidades significativas de 39: Plástico y sus manufacturas y 27: Combustibles Minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas, mientras que Chile produce mínimas cantidades (en comparación) de estos productos a Colombia. Por otro lado, Chile exporta cantidades significativas de 44: Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera, 74: Cobre y sus manufacturas y 8: Frutas y frutos comestibles, cortezas de agrios (Cítricos), melones o sandías a Colombia, mientras que Colombia produce mínimas cantidades (en comparación) de estos productos para exportar a Colombia.



*Figura 12.* IK Colombia - Chile

**Indicador de Krugman.** Este índice muestra un comportamiento creciente hasta el año 2011, lo que quiere decir que las estructuras de producción en relación a las exportaciones entre Colombia y Chile cada vez eran más heterogéneas. En otras palabras, los productos que Colombia exportó a Chile no eran los mismos o al menos no en la misma medida, que los que Chile exportó a Colombia. Sin embargo, a partir del 2011 este indicador decrece de manera continua hasta 2015, lo que demuestra que la competencia de los productos seleccionados aumentó durante estos años y por tanto las estructuras de producción son más homogéneas. Una vez más, este cambio se dio en 2011, año de la creación de la alianza.

En resumen se puede ver que en general, el IBCR de la mayoría de los productos permaneció con pocas variaciones durante el periodo evaluado. Los productos evaluados en su mayoría son exportadores netos. Sólo un producto -85: Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación o reproducción- tuvo una tendencia ascendente a través de los años evaluados, pues pasó de ser importador neto en 2005 a exportador neto desde 2012 a 2016. El IVCR indicó que solo dos productos mostraron ventaja comparativa significativa; el primero se observó en los primeros dos años evaluados (2005-2006) y el segundo se observó en la mitad del periodo evaluado. El ICI muestra ciertas fluctuaciones en cuatro productos evaluados; sin embargo, dichas fluctuaciones se encuentran todas por encima del 25 % lo que comprueba que el comercio es de carácter intraindustrial. Por último, el índice de Krugman muestra un comercio desigual (o de estructuras de producción heterogéneas) hasta el año 2011; sin embargo a partir de ese año hasta el 2015, este índice decreció sustancialmente lo que indica que las estructuras de producción se tornaron más homogéneas. Por lo anterior, se puede concluir que las variaciones mostradas principalmente en el primer y último indicador muestran que la Alianza pudo ser un factor influyente en el aumento del comercio entre estos países, pues los cambios fueron notorios desde el año de creación de la Alianza hasta el 2016.

## Conclusiones

El análisis de los resultados de este proyecto de investigación permiten concluir que: primero y desde una perspectiva agregada, la Alianza del Pacífico no incrementó el comercio entre los países que la integran de manera significativa puesto que los indicadores agregados calculados muestran que desde la creación de la Alianza los cambios en las balanzas comerciales no fueron muy notorios; segundo, el fortalecimiento de la competitividad entre estos países puede verse con mayor claridad pero en los productos más representativos de cada relación comercial, por ejemplo, en la relación Colombia-Chile los productos de Combustibles Minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas, y de Azúcares y artículos de confitería, se mostraron competitivos respecto a Chile en diferentes años del período analizado; tercero, gracias al IBCR calculado para cada relación comercial, es posible afirmar que Colombia es un país importador neto respecto a México y un país con una balanza comercial en su medida equilibrada respecto a Perú y Chile; cuarto, el IVCR calculado en la relación Colombia-Perú mostró que el producto en el que Colombia tuvo mayor ventaja comparativa con Perú después de la creación de la Alianza es 27: Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas; quinto, el IVCR para Colombia-México mostró que el producto en el que Colombia tuvo mayor ventaja comparativa con México, fue el mismo que el que tuvo con Perú a diferencia de que esta se presentó sólo antes de la creación de la Alianza del Pacífico; sexto, el IVCR calculado para Colombia-Chile mostró que Colombia tuvo mayor ventaja comparativa con Chile principalmente en dos productos: 17: Azúcares y artículos de confitería antes de la creación de la AP, y nuevamente en los productos de 27: Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas antes y durante la creación de la alianza; séptimo, el ICI calculado para cada relación mostró que entre Colombia y los demás países de la Alianza se evidencia un comercio más intraindustrial que interindustrial, a excepción de algunos productos para cada relación comercial; octavo, el Índice de Krugman mostró que las estructuras comerciales entre Colombia y los tres países restantes de la Alianza se fueron homogeneizando después de la creación de la AP, por lo que la predominancia de un mercado de Competencia podría atribuirse a la creación de este mecanismo de desarrollo, cooperación e integración económica y política. Por último, es importante aclarar que estas conclusiones se limitan al análisis y descripción del comportamiento de los indicadores de las ventajas comparativas entre los países que conforman la Alianza del Pacífico, es decir que esta investigación evalúa solo una de las diferentes esferas en las que opera la Alianza.

## Referencias

- Alonso, J., Arcila, A., García, M. A., Espinosa, J. R., y Godoy, B. I. (2012, 12). Indicadores de ventaja comparativa.
- Arévalo Luna, G. A. (2014). La alianza pacífico: geopolítica e integración económica. *Revista vía iuris*(16).
- Berumen, S. (2006). *Introducción a la economía internacional*.
- Durán, J., y Alvarez, M. (2008). Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial. *Santiago de Chile: Cepal*.
- García, J. (2013). Alianza del Pacífico. ¿Hacia dónde vamos? *Agenda Internacional*, XX(31), 43-54.
- González Blanco, R. (2011). Blanco - resumen teorías comercio internacional.
- Heredia Pérez, J., y Huarachi Chávez, J. (s.f.). EL ÍNDICE DE LA VCR ENTRE EL PERÚ Y LOS PRINCIPALES EXPORTADORES DEL MUNDO EL ÍNDICE DE LA VENTAJA COMPARATIVA REVELADA (VCR) ENTRE EL PERÚ Y LOS PRINCIPALES EXPORTADORES DEL MUNDO El caso de la Región Lambayeque THE REVEALED COMPETITIVENESS INDEX COMPARI.
- Krugman, P., y Obstfeld, M. (2006). *Economía Internacional Teoría y Política*. doi: 978-84-7829-101-4
- Malamud, C. (2006). *La salida venezolana de la Comunidad Andina Naciones y sus repercusiones sobre la integración regional latinoamericana (DT) - Elcano*. Descargado 2017-11-27, de [http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/\\_es/contenido?WCM\\_GLOBAL\\_CONTEXT=/elcano/elcano/\\_es/zonas/\\_es/dt28-2006](http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano/_es/zonas/_es/dt28-2006)
- Mendoza Juárez, S., Hernández Villegas, J. B., y Pérez Méndez, J. A. (2014). La importancia del comercio internacional en latinoamérica. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*(201).
- ¿Qué es la Alianza? | Alianza del Pacífico. (s.f.). Descargado 2018-05-10, de <https://alianzapacifico.net/que-es-la-alianza/>
- Rémi, S., y Danna-Buitrago, J. P. (s.f.). Competitividad de los productos agropecuarios colombianos en el marco del tratado de libre comercio con los Estados Unidos: análisis de las ventajas comparativas 1.
- Valencia Sandoval, K., Duana Ávila, D., y Hernández Gracia, T. J. (2017). Estudio del mercado de papaya mexicana: un análisis de su competitividad (2001-2015). *Suma de Negocios*, 8(18), 131-139. Descargado de <http://linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/S2215910X17300241> doi: 10.1016/j.sumneg.2017.10.002