

Programa de
Estudios de la
Alianza del
Pacífico



MEMORIAS DE LA XII CUMBRE DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO: LOS ESTADOS ASOCIADOS

Editores académicos:
Vladimir Rouvinski, Julio Cesar Alonso, José Roberto Concha,
José Miguel Terán, Oscar Gómez y Cristian Camilo Hoyos

SERIE DOCUMENTOS DE TRABAJO DEL PEAP

ISSN 2462-8905 (En línea)
Número 7 | Noviembre 2017

Rector: Francisco Piedrahita Plata
Secretaria general: María Cristina Navia Klemperer
Director académico: José Hernando Bahamón Lozano

Decano de la Facultad de Derecho y Ciencias sociales: Jerónimo Botero Marino
Decano de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas: Hector Ochoa Diaz
Decano de la Facultad de Ingeniería: Gonzalo Vicente Ulloa Villegas

Director del Centro de Investigaciones CIES: Enrique Rodríguez Caporalli
Director del Programa de Estudios de la Alianza del Pacífico: Vladimir Rouvinski
Director del Consultorio de Comercio Exterior: Jose Roberto Concha Velasquez
Director Centro de Investigación en Economía y Finanzas: Julio Cesar Alonso Cifuentes
Directora de la Oficina de Relaciones Internacionales: Piedad Gomez Franco

Universidad Icesi

Programa de Estudios de la Alianza del Pacífico (PEAP)
Calle 18 No. 122-135 (Pance), Cali - Colombia
Teléfono: +57 (2) 555 2334
Fax: +57 (2) 555 1441
www.icesi.edu.co/peap

Comité editorial	Julio Cesar Alonso Cifuentes
Jerónimo Botero Marino	Piedad Gomez Franco
Francisco Hector Ochoa Diaz	Uram Anibal Sosa Aguirre
Gonzalo Vicente Ulloa Villegas	Vladimir Rouvinski
Jose Roberto Concha Velasquez	Adolfo A. Abadía
Juan Pablo Milanese	

Edición
Programa de Estudios de la Alianza del Pacífico (PEAP)

Coordinación editorial PEAP
José Miguel Terán | jmteran@icesi.edu.co

Diseño editorial y diseño portada
Johanna Trochez
LaDeLasVioletas | ladelasvioletas@gmail.com

El Programa de Estudios de la Alianza del Pacífico (PEAP) no se hace responsable de las ideas expuestas bajo su nombre, las ideas publicadas, los modelos teóricos expuestos o los nombres aludidos por el(los) autor(es) de los artículos. El contenido es responsabilidad exclusiva del(los) autor(es), y no reflejan la opinión de las directivas de la Universidad Icesi, del Programa de Estudios de la Alianza del Pacífico (PEAP), de las Facultades de Derecho y Ciencias Sociales, Ciencias Administrativas y Económicas, Ingeniería o de los editores de la SERIE DOCUMENTOS DE TRABAJO DEL PEAP.

Contenido

Memorias de la XII Cumbre de la Alianza del Pacífico: los Estados Asociados

Los Estados Asociados a la Alianza del Pacífico. Una nueva visión del Asia-Pacífico

Introducción	6
La región Asia-Pacífico	7
La AP como plataforma de acercamiento a Asia-Pacífico: lo que se dijo en la Cumbre de Cali	9
Los Estados Asociados a la Alianza del Pacífico	11
Mandato de creación	11
¿Qué es un Estado Asociado?	12
Indicadores de las relaciones AP-EA	13
Una nueva puerta a Asia-Pacífico	18
Bibliografía	18

Perfiles económicos de los Estados Asociados a la Alianza del Pacífico

Australia	22
Pequeña reseña histórica de la economía de Australia	22
Balanza de pagos	24
Balance fiscal	25
Inflación	26
Tipo de cambio	26
Canadá	27
Pequeña reseña histórica de la economía de Canadá	27
Nivel de actividad económica	28
Balanza de pagos	29
Balance fiscal	30
Inflación	30
Tipo de cambio	30
Nueva Zelanda	31
Pequeña reseña histórica de la economía de Nueva Zelanda	31
Nivel de actividad económica	32
Balanza de pagos	33
Balance fiscal	34
Inflación	34
Tipo de cambio	34

La serie de DOCUMENTOS DE TRABAJO DEL PEAP son informes o avances que documentan la actividad realizada por académicos, estudiantes y otros actores que comparten el interés común de estudiar los aspectos sociales, económicos, políticos y naturales que acontecen en la zona geográfica conformada por la Alianza del Pacífico con el propósito de consolidar un trabajo investigativo de carácter multidisciplinar para comprender y aprovechar las oportunidades que ofrece la región en un lenguaje sencillo y accesible.

Programa de
Estudios de la
Alianza del
Pacífico



Singapur	35
Pequeña reseña histórica de la economía de Singapur	35
Nivel de actividad económica	36
Balanza de pagos	37
Balance fiscal	38
Inflación	38
Tipo de cambio	39
Bibliografía	39

Oportunidades de negocios con los Estados Asociados de la Alianza del Pacífico

Australia	40
Canadá	40
Nueva Zelanda	41
Singapur	42
Tips para negociar con los estados asociados a la Alianza del Pacífico	43
Tips para negociar en Australia	43
Tips para negociar en Canadá	44
Tips para negociar en Nueva Zelanda	45
Tips para negociar en Singapur	46

Memorias de la XII Cumbre de la Alianza del Pacífico: los Estados Asociados

El punto de partida de esta publicación son las memorias de la XII Cumbre de la Alianza del Pacífico (AP), llevada a cabo en Cali, Colombia, el 29 y 30 de junio del 2017, sobre un tema de total trascendencia para el proceso de integración, sus relaciones con Asia-Pacífico. En ese marco, se centra en el principal resultado obtenido en la Cumbre: la creación de la figura de Estado Asociado (EA), la cual se inauguró con cuatro países candidatos que son Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur.

La revista cuenta con tres contenidos que presentan un análisis acerca de la figura de Estado Asociado: 1. Un artículo que se fundamenta en la participación en las actividades de acceso público en la XII Cumbre, el levantamiento de información in situ y las relatorías de las plenarias, paneles y ruedas de prensa en el IV Encuentro Empresarial de la AP, las cuales se realizaron en el marco de una alianza con la Gerencia de Comunicaciones de ProColombia y con la Oficina de Prensa del Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia. Adicionalmente, se realizó una revisión de fuentes primarias y literatura para complementar esos insumos; 2. Perfiles económicos de los cuatro Asociados; y 3. Tips de negociación con cada uno de esos cuatro países y la presentación de algunas oportunidades específicas para el caso colombiano.

La finalidad de la publicación es construir memorias de las Cumbres de la AP y presentar estudios de los logros obtenidos en las mismas. Al ser éstas la principal reunión de la Alianza es un espacio donde se genera conocimiento muy valioso de primera mano. Frente a ese espacio se constata un déficit de información sistematizada y pública, lo que ha ocasionado que una parte importante del conocimiento se pierda. Esta publicación está direccionada a cubrir dicha falencia, para de esa forma promover procesos de rendición de cuentas con este tipo de insumos pioneros que aportan a la gestión de conocimiento.

Los Estados Asociados a la Alianza del Pacífico. Una nueva visión del Asia-Pacífico

José Miguel Terán es coordinador Programa de Estudios de la Alianza del Pacífico (PEAP) de la Universidad Icesi

Correo electrónico:
jmteran@icesi.edu.co

Vladimir Rouvinski es profesor asociado y coordinador del Programa de Estudios de la Alianza del Pacífico (PEAP) de la Universidad Icesi

Correo electrónico:
vrouvinski@icesi.edu.co

José Miguel Terán y Vladimir Rouvinski

Introducción

El Siglo XXI se ha distinguido por un reordenamiento mundial que le ha dado mayor importancia al Pacífico global, por ello se ha caracterizado éste como *The Pacific Age*. En ese marco, China ha venido retomando su papel como potencia global. En los últimos años la tasa de expansión de su economía se encuentra entre el 6% y el 7% anual, lo que implica que sigue siendo una de las economías de mayor crecimiento en el mundo (CEPAL, 2016). Adicionalmente, en la actualidad cuenta con la estrategia denominada “One belt, one road”, con la cual se propone tomar un rol en defensa de un sistema económico mundial de tipo abierto (Leyton, 2017), lo que es una novedad en su interés de tener mayor influencia internacional.

Sin lugar a duda, Asia-Pacífico es una región clave en el contexto actual en la medida que cuenta con casi la mitad de la población mundial e incluye potencias que representan el 40% de la economía mundial y la mitad del comercio internacional, los países de la cuenca del Pacífico cuentan con una inmensa riqueza en recursos naturales y biodiversidad, pero al mismo tiempo, son unos de los mayores emisores de gases de efecto invernadero (The Economist, 2014). El auge de esta región¹ se debe a su gran dinamismo económico y comercial que la posiciona como uno de los principales centros productivos y logísticos en el mundo, y cuenta con bajos costos de producción, en parte debido a las prácticas laborales y empresariales de algunos países, las cuales permiten penetrar los mercados internacionales con gran agresividad (Roldán Pérez, Castro Lara, y Eusse Giraldo, 2013).

Esas realidades no han sido ajenas para los países miembros de la Alianza del Pacífico (AP): Chile, Colombia, México y Perú, dicho reconocimiento es uno de los motivantes primordiales del nacimiento y mantenimiento del proceso de integración (Gómez y Terán, 2017). Por ello, uno de los objetivos específicos de la AP que es “convertirse en una plataforma de articulación política, integración económica y comercial [...] con énfasis en la región Asia-Pacífico” (Alianza

¹ En adelante, región hará referencia al Asia-Pacífico, salvo que se indique explícitamente que se hace referencia a otra región.

del Pacífico, 2016). A pesar de lo anterior, hasta ahora no se habían dado pasos significativos para estrechar las relaciones entre ambas regiones. No obstante, en la Cumbre de Cali se ha tendido un puente para estrechar lazos a través de la creación del status de Estado Asociado (EA) a la AP, del que hoy hacen parte Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur (Leyton, PEAP, 2017).

En razón a lo anterior, y en consideración a la importancia de la creación de la figura de EA para las relaciones de la AP con Asia-Pacífico, el documento presentará, inicialmente, una breve definición de que se entenderá por esa región desde los países de la AP; proseguirá exponiendo las presentaciones y discusiones que se dieron en el marco de la XII Cumbre² al respecto, con base en diferentes insumos levantados en *in situ*; posteriormente se dará una definición de EA y se presentará un análisis de las relaciones AP-EA; finalmente, a manera de conclusión, se expondrá la novedad que implica que las relaciones de la AP con Asia-Pacífico se den a través de los EA, en la medida que son economías de esa región a las que, en general, no se les había dado prioridad: por ello representan una nueva puerta al Asia-Pacífico.

La región Asia-Pacífico

Actualmente es cada vez más común hablar de la región Asia-Pacífico, se habla de la región como algo dado sin tener una comprensión de la misma, por esa razón es necesario especificar a qué se hace referencia cuando se habla de Asia-Pacífico, cuestión difícil de establecer debido a la dinámica conformación de las regiones a nivel internacional.

Por ejemplo, Tremolada (2014) expone que se usan indistintamente los conceptos de cuenca o marco geográfico del océano Pacífico. Ese uso se justifica comúnmente por la conformación de mecanismos como el Foro de Cooperación Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés), que cuenta con 21 miembros, entre estos los países AP sin Colombia. También hace referencia al antecedente del Foro de Cooperación Económica del Pacífico (PECC, por sus siglas en inglés), que surgió en 1980 y que hoy cuenta con veintitrés países, entre los que se encuentran los miembros de la AP. Otro antecedente importante para tener en cuenta es la creación de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (Asean), que en 2004 se transformó en lo que se conoce como ASEAN+6, de la cual hacen parte 3 de los Estados Asociados (Australia, Nueva Zelanda y Singapur).

Para Hillary Clinton, la región Asia-Pacífico se extiende por dos océanos —el Pacífico y el Índico—, que están cada vez más vinculados (Clinton, 2011). Es relevante destacar la agregación del océano Índico, por la importancia que toma India en ese contexto. Una publicación de la CEPAL, desarrollada por el Centro de Estudios Asia Pacífico de la Universidad Eafit, indica que la región comprende

Actualmente es cada vez más común hablar de la región Asia-Pacífico, se habla de la región como algo dado sin tener una comprensión de la misma, por esa razón es necesario especificar a qué se hace referencia cuando se habla de Asia-Pacífico, cuestión difícil de establecer debido a la dinámica conformación de las regiones a nivel internacional.

² Es necesario aclarar que el evento jerárquico es la XII Cumbre Presidencial de la AP (XII Cumbre en el documento), en el marco de ésta se realiza el IV Encuentro Empresarial de la AP (IV Encuentro en el documento), que es el espacio académico y de *networking* donde tienen prevalencia los empresarios de los países miembros de la Alianza y de los 52 Estados Observadores.

18 economías: los diez miembros de ASEAN más China, Japón, República de Corea, Australia, Nueva Zelanda, India, Hong Kong (R.A.E.) y la Provincia China de Taiwán (Roldán Pérez, Castro Lara, y Eusse Giraldo, 2013). El énfasis en la parte asiática de la región es importante, porque es en ella que en mayor medida buscan insertarse los países AP.

Finalmente, para las Naciones Unidas, Asia-Pacífico es una vasta región que abarca cerca de cincuenta países y territorios. En cuanto a extensión y población, éstos se escalonan desde los mayores a nivel mundial hasta países del sin salida al mar y con menos de 100.000 habitantes. Para zanjar el debate abierto, la Organización explica que la agrupación de los países en la región Asia-Pacífico puede recibir definiciones distintas (UNESCO, 2012).

Como se observa, existen diversas formas de entender el Asia-Pacífico, el cuadro 1 sintetiza los países que hace parte de la región recogiendo las categorizaciones presentadas. Adicionalmente, sigue el criterio de dar prioridad a los países donde buscan insertarse los países miembros de la AP.

Cuadro 1. Países de la región Asia-Pacífico

Región Asia-Pacífico	
Asia	China, Hong Kong (R. A. E.), Corea del Norte, Corea del Sur, Japón, Mongolia, Taiwán* (Asia Oriental), Birmania, Brunéi, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Singapur, Tailandia, Timor Oriental y Vietnam (Sudeste Asiático) e India.
América	Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y Perú .
Europa	Rusia.
Oceanía	Australia, Nueva Zelanda y las islas de Nueva Guinea .

Elaboración propia con base en Clinton (2011), Tremolada (2014), UNESCO (2012), Roldán Pérez, Castro Lara, y Eusse Giraldo (2013).

Estados Asociados a la AP (candidatos) subrayados. Estados miembros de la AP en cursiva.

Con esa definición, se busca facilitar la identificación de Asia-Pacífico como región y se torna más sencillo apreciar el vasto espacio que abarca (Coutin, 2014). Sin embargo, es necesario reconocer que los países AP dan prioridad a sus relaciones con algunos de esos países, sobre todo los de la zona oriental de Asia, donde se encuentran las economías líderes del continente (Rojas y Terán, 2016). No obstante, después de la Cumbre de Cali, la priorización se objetiviza teniendo como referente los EA.

Como se observó, la región es clave en el contexto actual y los miembros de la AP hacen parte de ella. Chile, México y Perú, tienen consolidada una

* Todos los países miembros de la AP reconocen el principio de una sola China.

Para las Naciones Unidas, Asia-Pacífico es una vasta región que abarca cerca de cincuenta países y territorios. En cuanto a extensión y población, éstos se escalonan desde los mayores a nivel mundial hasta países del sin salida al mar y con menos de 100.000 habitantes. Para zanjar el debate abierto, la Organización explica que la agrupación de los países en la región Asia-Pacífico puede recibir definiciones distintas.

posición ventajosa en la misma desde los 90, reflejada en su participación en APEC, y más recientemente en el debilitado Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP por sus siglas en inglés) (Rojas y Terán, 2016). Es de destacar que Chile también hace parte del acuerdo denominado P4, junto con Brunei, Nueva Zelanda y Singapur, el cual se considera dio vida al TPP. Por su parte, Colombia tiene una posición relegada si se compara con sus socios, por ello la Alianza debería ser una prioridad en la agenda pública y privada si existe un interés real de dinamizar las relaciones del país con la región. Puede ser una plataforma útil para Colombia.

Finalmente, es necesario reconocer que, a pesar de las asimetrías y las marcadas diferencias según los países, las relaciones entre las dos regiones son importantes tanto por las transformaciones registradas en los países asiáticos, y también por la performance económica de los países de América Latina (Bartesaghi, 2014), principalmente de los países AP, que actualmente están tomando un rol de interlocutores y llaman mucho la atención del otro lado del Pacífico.

La AP como plataforma de acercamiento a Asia-Pacífico: lo que se dijo en la Cumbre de Cali

La anterior identificación sirve para enmarcar las percepciones de los empresarios de los países AP al respecto de la región. Las mismas se hicieron evidentes en un panel del IV Encuentro que tuvo el mismo título de la presente sección.³ En éste, los empresarios compartieron sus perspectivas para aprovechar la AP como una plataforma de acercamiento al Asia-Pacífico. En el mismo se expuso que es parte del ADN de la AP tener acercamientos en bloque hacia los países de esa región. Si bien, tradicionalmente había sido una región exportadora, sobre todo la zona asiática, actualmente adquiere un tercio de las exportaciones del mundo, principalmente debido al crecimiento de la clase media, esto la convierte en un mercado sumamente atractivo para las empresas de Chile, Colombia, México y Perú.

En ese sentido, Miguel Moreno, Presidente de la Industria Colombiana de Café S.A.S (Grupo Nutresa), expresó que en Colombia existe una percepción favorable sobre la AP, considera que se han obtenido grandes beneficios en cuanto a flujos de insumos y acercamiento a cadenas productivas, particularmente en Asia. Lo anterior es visto de manera positiva en la medida que su empresa “desde la primera exportación de café a Japón, ha trabajado continuamente por acercar Colombia al Asia, en este proceso ha sido fundamental la asociación con actores locales que conocen las dinámicas y culturas de los negocios”.⁴

3 Para consultar la Agenda completa del IV Encuentro Empresarial de la Alianza del Pacífico, llevada a cabo el 29 Junio de 2017, en Cali, Colombia, referirse al enlace: <http://www.encuentroempresarialap2017.co/es/agenda-y-conferencistas-0>

4 En su generalidad todas las intervenciones de la XII Cumbre se encuentran en video en YouTube, sin embargo, el panel La AP como plataforma de acercamiento a Asia-Pacífico no. Por ello, la fuente son las grabaciones y contenidos propios generados en la Cumbre.

Es necesario reconocer que, a pesar de las asimetrías y las marcadas diferencias según los países, las relaciones entre las dos regiones son importantes tanto por las transformaciones registradas en los países asiáticos, y también por la performance económica de los países de América Latina, principalmente de los países AP, que actualmente están tomando un rol de interlocutores y llaman mucho la atención del otro lado del Pacífico.

La AP representa una gran oportunidad, inicialmente para reforzar la presencia de productos que están en esos mercados, y se espera que en el corto y mediano plazo nuevos productos lleguen a los mismos.

Junto con el empresario colombiano, compartieron escenario Alfredo Moreno, Valentín Díez y Juan Varillas, Presidentes del CEAP, Capítulos Chile, México y Perú respectivamente. Ellos expusieron sus perspectivas en torno a la importancia de la AP para acercarse a Asia-Pacífico. Para Varillas, la Alianza debe convertirse en un actor principal para obtener beneficios en esa región, sobre todo en el entendido que gracias al proceso de integración los países asiáticos también ven un puente para acercarse a América Latina.

Lo anterior es de particular relevancia para Chile y Perú, países con importantes relaciones comerciales con las economías de la región. Según Alfredo Moreno, Chile es un país muy abierto, muestra de ello es que tiene una tasa efectiva arancelaria del 0,8%. Además, tiene TLC con aproximadamente el 85% del mundo; en Asia se ha firmado TLC con China, Corea, Japón, Tailandia, entre otros: eso ha significado que aproximadamente el 55% de todas las exportaciones tengan como destino ese mercado, y alrededor de un tercio de las importaciones provengan del mismo. Es ese marco, China se erige como el principal socio comercial de Chile, representa alrededor del 50% de las exportaciones y el 40% de las importaciones.

Por su parte, Juan Varillas expuso que en la última década el comercio del Perú ha sido muy dinámico con Asia-Pacífico, presentando un crecimiento del 10% en los últimos años. Actualmente las exportaciones hacia la región ascienden a aproximadamente USD12.000 millones, que representan el 33% de las exportaciones totales. Hace 10 años eran menos del 20%. Asimismo, los socios asiáticos han logrado una penetración en el mercado peruano, con un crecimiento del 16% de las importaciones. En este contexto, existe una perspectiva positiva hacia las estrategias comerciales que desean desarrollar en la región, particularmente en China con la denominada ruta de la seda.

Asimismo, Valentín Díez presentó que México ha trabajado individualmente con los países de Asia-Pacífico, últimamente a través del TPP. El principal objetivo del país es lograr una diversificación de destinos de sus exportaciones, que están concentradas mayoritariamente en Estados Unidos. En ese sentido, la AP representa una gran oportunidad, inicialmente para reforzar la presencia de productos que están en esos mercados, como lo es la industria automotriz, los minerales y la cerveza; y se espera que en el corto y mediano plazo nuevos productos lleguen a los mismos. Al respecto, Ildefonso Guajardo, Secretario de Economía de México, en su intervención referente a la “Modernización del TLCAN” expuso que el país “está preocupado por la diversificación de su comercio, y al mismo tiempo que negocia el TLCAN, se encuentra renegociado con Europa, impulsando el tratado con la AP y no dejando perder los avances del TPP”.⁵

Finalmente, los cuatro participantes coincidieron en afirmar la importancia del apoyo del sector privado para la consolidación de la AP, sobre todo en torno a las relaciones con Asia-Pacífico. Para el colombiano Miguel Moreno, el proceso no puede depender solo de los gobiernos, sino también de los empresarios,

⁵ La intervención acerca del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) puede ser consultada en: <https://youtu.be/mFUUI2HyrMI>

quienes pueden generar la dinámica óptima para que la AP se desarrolle positivamente. Una apreciación similar tuvo Alfredo Moreno, para quien la Alianza se puede constituir como una plataforma de desarrollo hacia estos mercados, en este contexto, la categoría de Estados Asociados podría facilitar el acercamiento del bloque hacia Asia-Pacífico.

En relación a lo anterior, la ex Ministra de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, María Claudia Lacouture, concluyó en su intervención en la “Ceremonia y apertura” que durante la Presidencia Pro Tempore de la AP a cargo de Colombia, hasta mediados de 2018, se producirán avances significativos en la integración con países de la región y en la incorporación de cuatro nuevos Estados Asociados.⁶

Los Estados Asociados a la Alianza del Pacífico

Mandato de creación

La Cumbre de Cali tuvo un denominador común en las temáticas tratadas. Varios de los panelistas y expositores resaltaron que actualmente el mundo pareciera estar en una tendencia desintegradora, a la cual la AP se opone. En este contexto, el proceso latinoamericano se erige como un caso extraño en la promoción de la integración y por ello llama mucho la atención a nivel internacional. La muestra más reciente de ese espíritu de apertura e integración es la creación de la categoría de Estado Asociado. Los presidentes de los cuatro países miembros de la Alianza compartieron con los participantes de la plenaria final del IV Encuentro sus visiones relacionadas con su mandato de crear la figura del EA7.

Para Juan Manuel Santos, Presidente de Colombia, la AP invita a terceros países a acercarse, especialmente los de Asia-Pacífico. Las razones para ello son, entre otras: que ha sido una integración jalonada por el sector privado y que los países miembros son respetuosos de las libertades, propiedad privada, libre comercio e inversión extranjera. Michelle Bachelet, Presidente de Chile, destacó que esas características han hecho a la AP atractiva para muchos países alrededor del mundo, muestra de esto es el crecimiento rápido de los Estados Observadores (52 actualmente). Algunos de estos países han querido establecer relaciones más cercanas con la Alianza, “quieren ser algo más que observadores [sin ser] miembros plenos” dijo, haciendo referencia a los EA (Terán, 2017).

En relación con lo anterior, para el Presidente de México, Enrique Peña Nieto, en la AP “no solo hay que integrar los mercados de los cuatro países”, sino construir una plataforma que permita vincular a los países de la Alianza con el resto del mundo. Aseguró que el impulso a la figura de EA permitirá

Para Juan Manuel Santos, Presidente de Colombia, la AP invita a terceros países a acercarse, especialmente los de Asia-Pacífico.

Michelle Bachelet, Presidente de Chile, destacó que algunos de estos países han querido establecer relaciones más cercanas con la Alianza, “quieren ser algo más que observadores [sin ser] miembros plenos” dijo, haciendo referencia a los EA.

⁶ La intervención puede ser consultada en: <https://youtu.be/iTWaC5cRrvo>

⁷ Las intervenciones de los presidentes de Chile, Colombia, México y Perú pueden ser consultadas en: <https://youtu.be/dJPwCdAliOY>

ampliar la relación económica con otros países por fuera de la Alianza y ampliar de forma significativa el mercado de consumidores mediante una relación más intensa con Asia-Pacífico (Gómez, 2017). En un sentido similar expuso el presidente peruano, Pedro Pablo Kuczynski, para quien los nuevos Estados Asociados pueden enseñar bastante a los países de AP en cuanto a buenas prácticas y know-how relacionado con el desarrollo y prosperidad. Sobre esas motivaciones manifestadas por los mandatarios se estructuró la nueva figura de Estado Asociado, los cuales tendrán que cumplir con varios requisitos que ya están definidos por la AP (Terán, 2017).

Para el Presidente de México, Enrique Peña Nieto, en la AP “no solo hay que integrar los mercados de los cuatro países”, sino construir una plataforma que permita vincular a los países de la Alianza con el resto del mundo.

En un sentido similar expuso el presidente peruano, Pedro Pablo Kuczynski, para quien los nuevos Estados Asociados pueden enseñar bastante a los países de AP.

¿Qué es un Estado Asociado?

El viernes 2 de junio de 2017, en la decimoséptima reunión del Consejo de Ministros de la AP, se aprobó y suscribió la Decisión No. 1 por medio de la cual se adoptan los lineamientos aplicables a los EA, en la decisión se especifica que:

Se entenderá por “Estado Asociado a la Alianza del Pacífico” aquel Estado con el cual todas las Partes del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico celebren y pongan en vigor un acuerdo vinculante de altos estándares en materia económico comercial, que contribuya a la consecución de los objetivos del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico (Consejo de Ministros de la Alianza del Pacífico, 2017, pág. 1).

La figura se inauguró con cuatro candidatos que ya se han mencionado: Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur. El proceso para ser considerado EA inicia por invitación de los Estados AP, o a solicitud del Estado interesado, el mismo termina cuando el acuerdo celebrado entre estos esté en vigor. No obstante, se hace la salvedad que las negociaciones “concluirán en el corto plazo y estarán a cargo de los Ministros responsables de Comercio Exterior, o quienes éstos designen” (Consejo de Ministros de la Alianza del Pacífico, 2017, pág. 2).

Con lo anterior, se observa que se le da primacía al comercio. Ello es una muestra de que las interrelaciones entre Asia y América Latina han estado marcadas, desde 1990, por la relevancia que se les ha dado a los vínculos económicos, los cuales han predominado en la agenda (Faust, 2014). Sin embargo, debe considerarse, que a medida que la relación se profundiza, otros fenómenos adquieren importancia. Sobre todo si se considera que las relaciones entre ambos grupos de países han sido variadas y la dimensión comercial no ha sido la más dinámica.

Un trabajo recientemente publicado por Rojas y Terán (2017), que recopila y sistematiza los tratados bilaterales celebrados entre los países miembros de la AP y China, República de Corea y Japón desde 1990, destaca que el 47% de los tratados suscritos en ese periodo correspondieron a temas de donación, donde los países asiáticos se comprometieron a realizar donaciones. Por su parte, los tratados de cooperación y movilidad correspondieron al 26% y 7% respectivamente, y los relacionados con el comercio tienen una representatividad muy baja (Rojas y Terán, 2017). Si bien, el comercio bilateral entre América Latina y Asia-Pacífico ha aumentado exponencialmente en los últimos años, más

notoriamente a partir de la primera década del nuevo siglo (Bartesaghi, 2014), los datos indican que las relaciones AP-EA son incipientes.

Indicadores de las relaciones AP-EA

En el panel “Visión de los Estados Observadores sobre la Alianza del Pacífico”, donde intervinieron Ministros de los EA8 (sin Singapur), se dieron a conocer sus perspectivas acerca de las relaciones con los países AP. Según Steven Ciobo, Ministro de Comercio e Inversión de Australia, a diferencia con otros Estados Observadores, Australia no tiene una historia larga de relaciones con los países de la Alianza. No obstante, los empresarios australianos consideran que, en un nuevo contexto, la ampliación de las relaciones comerciales constituye una de las oportunidades más significativas que han tenido en los últimos años.

Francois Philippe Champagne, Ministro de Comercio Internacional de Canadá, destacó el hecho que el país haya sido el primero, fuera de la región de América Latina y el Caribe, que obtuvo el estatus de Observador, y ahora está buscando transformarse en Asociado. Manifestó que las razones del interés de Canadá son varias, a saber: (i) el hecho de compartir valores con los países de la AP, (ii) la importancia de los acuerdos multilaterales en un escenario de vuelta de ideas proteccionistas y prioridad dada a los acuerdos bilaterales, y (iii) la importancia de los mercados de los países de AP para Canadá (negocios que ascienden a los 49 mil millones de dólares canadienses).

Por su parte, Todd McClay, Ministro de Comercio de Nueva Zelanda, recordó que el país tiene vuelos directos con los países de la Alianza y cuenta con Embajadas en Latinoamérica. Estas dos dimensiones de las relaciones -la conectividad y las relaciones políticas- hacen que los empresarios neozelandeses se sientan más cómodos para poder aprovechar nuevas oportunidades que surgen gracias a la vinculación como Asociado. Por su parte, la ex Ministra Lacouture, en su intervención en la plenaria “Panorama de la IED desde la perspectiva de política pública”⁹ en el IV Encuentro, afirmó que se abre un nuevo escenario con la entrada al juego de los EA, los cuales tendrán facilidades para la inversión. Lo que puede generar buenas perspectivas para los empresarios de estos países.

A pesar de lo anterior, es necesario poner en contexto las relaciones comerciales. Si se atiende a los principales mercados de América Latina en Asia-Pacífico, la concentración y la asimetría son características. Considerando el promedio de la última década, China explicó aproximadamente la mitad del total adquirido y vendido, seguido por Japón explicando casi un 20% del comercio, y la República de Corea con una participación cercana al 10%. Lo anterior con un claro patrón comercial, exportándose bienes de base primaria por parte de América Latina y exportando bienes industriales con elevados niveles tecnológicos por parte de Asia-Pacífico, lo que replica el patrón comercial que poseen los países con Estados Unidos y con Europa (Bartesaghi, 2014).

Según Steven Ciobo, Ministro de Comercio e Inversión de Australia, los empresarios australianos consideran que, en un nuevo contexto, la ampliación de las relaciones comerciales constituye una de las oportunidades más significativas que han tenido en los últimos años.

⁸ Las intervenciones de los Ministros de Australia, Canadá y Nueva Zelanda pueden ser consultadas en: <https://youtu.be/l4DskbwleBw>

⁹ La intervenciones puede ser consultada en: https://youtu.be/RP_xTk6qSg0

Esa caracterización, en conjunto con el contenido que se ha desarrollado en el texto, enmarca las relaciones AP-EA. Inicialmente, es importante seguir caracterizando cada país, el Cuadro 2 muestra en términos totales cuanto importan y exportan por un lado los Asociados y por el otro los países AP. El cuadro confirma la asimetría, siendo los países de la AP más similares a la economía neozelandesa, salvo México. También se observa que los Asociados tiene niveles interesantes de importación, varios miles de dólares.

Cuadro 2 – Importaciones y exportaciones totales de los EA y los miembros de la AP

Los números totales deben ser complementados con un análisis de las potencialidades que tienen los productos de los países AP en esos nuevos mercados. Se debe tener en cuenta que se cuenta con el Protocolo Comercial de la AP, con el cual se puede aprovechar herramientas como la acumulación de origen, y posteriormente se contará con el acuerdo con los Asociados, el cual creará reglas preferentes que los miembros de la Alianza.

	Importaciones (miles de USD 2016)	Exportaciones (miles de USD 2016)
Australia	189.308.125	189.554.713
Canadá	402.954.856	388.962.940
Nueva Zelanda	36.213.018	33.869.936
Singapur	283.008.816	329.871.042
Total EA	911.484.815	942.258.631
Chile	58.804.156	59.884.413
Colombia	44.889.367	30.984.392
México	387.064.351	373.882.951
Perú	36.185.035	36.039.965
Total AP	526.942.909	500.791.721

Elaboración propia. Fuente: International Trade Centre (2017)

Los números totales deben ser complementados con un análisis de las potencialidades que tienen los productos de los países AP en esos nuevos mercados. Se debe tener en cuenta que se cuenta con el Protocolo Comercial de la AP, con el cual se puede aprovechar herramientas como la acumulación de origen, y posteriormente se contará con el acuerdo con los Asociados, el cual creará reglas preferentes que los miembros de la Alianza pueden aprovechar para exportar y también importar productos que luego podrían vender a terceros países. No obstante, la finalidad del artículo es descriptiva y busca presentar como se encuentran las relaciones en la actualidad, por lo que se continúa con el Cuadro 3 que presenta los principales productos de exportación:

Los casos que presentan una mayor concentración en productos son Colombia y México, este último en particular exporta su principal producto a Canadá y Nueva Zelanda, mientras el primero exporta café como su principal producto a tres de los cuatro socios. Perú exporta un mismo producto a Canadá y Singapur, mientras que Chile es el más diversificado, lo que podría explicarse por los tratados que tiene celebrados con los cuatro EA. El Cuadro 5 sintetiza los acuerdos bilaterales entre los miembros de la AP y los EA referidos al comercio:

Cuadro 3 - Principales productos de exportación de los países AP a los EA en 2016

Chile		Colombia	
Principal producto que exporta el país: Cobre y sus manufacturas.		Principal producto que exporta el país: Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas.	
Australia	Cobre y sus manufacturas.	Australia	Café, té, yerba mate y especias.
Canadá	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos.	Canadá	Café, té, yerba mate y especias.
Nueva Zelanda	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar.	Nueva Zelanda	Café, té, yerba mate y especias.
Singapur	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos.	Singapur	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas.
México		Perú	
Principal producto que exporta el país: Vehículos automóbiles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios.		Principal producto que exporta el país: Minerales metalíferos, escorias y cenizas	
Australia	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas.	Australia	Minerales metalíferos, escorias y cenizas.
Canadá	Vehículos automóbiles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios.	Canadá	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos.
Nueva Zelanda	Vehículos automóbiles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios.	Nueva Zelanda	Peletería y confecciones de peletería; peletería facticia o artificial.
Singapur	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas.	Singapur	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos.

Elaboración propia. Fuente: International Trade Centre (2017)

Cuadro 5 – Tratados bilaterales referidos al comercio celebrados entre los miembros de la AP con cada EA

	Tipo	Australia		Canadá		Nueva Zelanda		Singapur	
		Nota	Año	Nota	Año	Nota	Año	Nota	Año
Chile	TLC	X	2009	X	1997	X (P4)	2006	TLC (P4)	2006
	APPRI	No vigente	1999	TLC	1997	TLC (P4)	2006	TLC (P4)	2006
	Fitosanitarios	TLC	2009	X	2013				
Colombia	TLC			X	2011				
	APPRI			TLC	2011			No vigente	2013
	Fitosanitarios			TLC	2011				
México	TLC			X (TLCAN)	1994				
	APPRI	X	2007	TLC	1994			X	2011
	Fitosanitarios			TLC	1994				
Perú	TLC			X	2009			X	2009
	APPRI	X	1997	TLC	2009				2006
	Fitosanitarios			TLC	2009	X	2002	TLC	2009

Elaboración propia. Fuente: Chile: https://www.leychile.cl/Consulta/buscador_tratados; Colombia: <http://apw.cancilleria.gov.co/Tratados/SitePages/Menu.aspx>; México: <http://tratados.sre.gob.mx/>; y Perú: <https://apps.rree.gob.pe/portal/webtratados.nsf>.

El cuadro muestra los tratados relacionados con el comercio, no son todos los que tienen los Estados entre sí. La columna “tipo” indica la naturaleza del tratado, y tiene tres categorías TLC; los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI); y por último los Fitosanitarios, los cuales buscan facilitar el comercio de productos animales y vegetales a través de la reducción de las barreras técnicas al comercio.

Es necesario resaltar el caso de Chile, el cual cuenta con TLC con cada uno de los EA, y en dos casos es multilateral con el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (P4). El APPRI de Chile y Australia perdió vigencia porque el TLC entre estos tiene un capítulo referido a la inversión, por ello lo derogó. El mismo tipo de tratado, pero entre Colombia y Singapur, no fue ratificado por la inacción del Congreso colombiano.

Por su parte Canadá es el más activo de los EA, cuestión razonable por pertenecer al mismo continente. El país cuenta con TLC con cada uno de los socios de la AP, además los tratados tienen tradición: en los casos de Chile y México están vigentes desde los 90, con Perú hace casi una década y con Colombia hace seis años. Lo anterior es de total relevancia por dos razones: la primera, es que los tratados son normas a las que los Estados y empresarios deben adaptarse y conocer, y ello conlleva tiempo, por eso entre más tradición tiene el tratado, más tiempo han tenido los actores para adecuarse a su institucionalidad (Coutin y Terán, 2016). La segunda, es que los tratados celebrados con un país

también dan experiencia en negociación, lo que puede hacer más eficientes las negociaciones posteriores (Aichele, Felbermayr, Fleischhaker, y George, 2016). En ese sentido, países como Canadá y Chile pueden realizar aportes valiosos con la finalidad de suscribir acuerdos comerciales entre la AP y cada EA.

Es necesario reconocer que esa finalidad tiene un panorama difícil. El Cuadro 6 muestra que las relaciones comerciales AP-EA son escasas. Canadá concentra los mayores intercambios con los países de la Alianza, como se comentó resultado razonable, pero la participación en el comercio es baja, del 1% o 2% salvo con las exportaciones de México y Perú, que representan el 3% y 5% respectivamente. A pesar de esto, los miembros de la AP venden más a Canadá de lo que compran, menos Colombia.

Las importaciones y exportaciones de México son, por lejos, las mayores con los cuatro Asociados, las de Colombia son las menores. Singapur, por su parte, presenta una balanza positiva con cada país AP, es el segundo con el que más se comercia -muy por debajo de Canadá- y con el cual se tienen más TLC (Chile y Perú). Le sigue Australia, con un margen muy corto de diferencia en relación a Singapur, y finalmente Nueva Zelanda, muy por debajo de los anteriores.

Cuadro 6 - Comercio entre miembros de la AP y los EA en 2016

Comercio entre miembros de la AP y los EA									
		Australia		Canadá		Nueva Zelanda		Singapur	
		Total 2016*	%	Total 2016*	%	Total 2016*	%	Total 2016*	%
Chile	M	355.900	1	625.918	1	90.258	0	78.473	0
	X	307.721	1	959.510	2	76.278	0	76.818	0
Colombia	M	45.476	0	766.845	2	8.600	0	95.580	0
	X	47.577	0	387.534	1	14.436	0	66.128	0
México	M	527.266	0	9.631.526	2	364.162	0	1.278.854	0
	X	835.999	0	10.427.023	3	93.515	0	850.587	0
Perú	M	102.778	0	669.896	2	62.964	0	92.807	0
	X	259.585	1	1.683.746	5	24.348	0	38.687	0

Elaboración propia. Fuente: International Trade Centre (2017)

*Valores en miles de USD.

Es importante resaltar que TradeMap, fuente de las cifras mostradas, redondea el % de participación a 1 dígito. Por ello se observa la particular posición de Singapur (y Nueva Zelanda) con resultados de cero en todas las interrelaciones con los países AP. Empero, esta aclaración no cambia la realidad de que las relaciones comerciales son escasas, esa realidad puede verse como un espacio de oportunidades para crecer y buscar que el acuerdo que se planea establecer beneficie los intercambios comerciales de las partes y facilite el comercio.

Por su parte Canadá es el más activo de los EA, cuestión razonable por pertenecer al mismo continente. El país cuenta con TLC con cada uno de los socios de la AP, además los tratados tienen tradición: en los casos de Chile y México están vigentes desde los 90, con Perú hace casi una década y con Colombia hace seis años.

Una nueva puerta a Asia-Pacífico

A manera de conclusión, se quiere resaltar lo que el Ministro Steven Ciobo comentó. Para él, la ubicación geográfica de Australia, como la puerta de entrada a Asia, puede ser aprovechada por los países de la AP. Se trata de un escenario diferente, pues anteriormente a este país le consideraron como la “última frontera” de Asia, pero desde la perspectiva de los países de la Alianza, se ha convertido en un punto de entrada. La elección parece adecuada debido a su ubicación geográfica, legislación clara y apta para los negocios.

A manera de conclusión, se quiere resaltar lo que el Ministro Steven Ciobo comentó. Para él, la ubicación geográfica de Australia, como la puerta de entrada a Asia, puede ser aprovechada por los países de la AP. Se trata de un escenario diferente, pues anteriormente a este país le consideraron como la “última frontera” de Asia, pero desde la perspectiva de los países de la Alianza, se ha convertido en un punto de entrada.

En este sentido, Australia, y los otros Estados Asociados, puede jugar un rol de plataforma de lanzamiento para los países de AP que buscan la conquista de los mercados de Asia-Pacífico. Por ejemplo, pueden ser una base logística para la promoción de las exportaciones. Asimismo, Todd McClay destacó que Nueva Zelanda también puede ser considerada como una plataforma de entrada de los países de la AP a la región asiática. Si bien las empresas de los países de la AP cuentan con experiencias de hacer negocio en el exterior, en el caso de las empresas en Asia-Pacífico es importante buscar alianzas con los empresarios de la región que conocen los mercados y como trabajar en ellos.

Finalmente, es necesario resaltar que, a pesar de los escasos vínculos entre la AP y los EA, existen oportunidades de crecimiento comercial. Actualmente los flujos comerciales del bloque con los cuatro países son muy interesantes, incluso superiores a los flujos comerciales intra-alianza. Por ejemplo, las exportaciones desde la AP hacia el bloque superan los USD14.000 millones, mientras que las exportaciones dentro de la Alianza se encuentran por el orden de los USD12.000 millones. Asimismo, se espera una aceleración en la dinámica de inversión proveniente de estos países, por ejemplo, para Colombia en 2016, Canadá, Australia y Singapur, invirtieron más de USD13.000 millones, un poco más del 16% de la IED que atrajo el país en el mismo periodo (Gómez, 2017).

Con la inversión y la transmisión de conocimiento, se espera que la AP pueda reforzar sectores vulnerables para que se genere un comercio más justo. Por todo lo expuesto anteriormente, se puede afirmar que la creación de lazos con los EA representa una nueva puerta al Asia-Pacífico.

Bibliografía

Aichele, R., Felbermayr, G., Fleischhaker, C., & George, S. (2016). *A Chain Reaction? Effects of Mega-Trade Agreements on Latin America*. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.

Alianza del Pacífico. (2016). Alianza del Pacífico. Recuperado el Octubre de 2017, de alianzapacifico.net: <https://alianzapacifico.net/que-es-la-alianza/#la-alianza-del-pacifico-y-sus-objetivos> 2016

Bartesaghi, I. (2014). *América Latina y Asia Pacífico. Realidades que definen la agenda*. Montevideo: Observatorio América Latina Asia Pacífico.

- CEPAL. (2016). *Relaciones económicas entre América Latina y el Caribe y China. Oportunidades y desafíos*. Santiago: Naciones Unidas.
- Clinton, H. (2011). *America's Pacific Century* en foreignpolicy.com. Recuperado el Octubre de 2017, de <http://foreignpolicy.com/2011/10/11/americas-pacific-century/>
- Consejo de Ministros de la Alianza del Pacífico. (2017). Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia. Recuperado el Octubre de 2017, de www.cancilleria.gov.co: <http://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/anexo-lineamientos-estado-asociado-2.pdf>
- Coutin, R. (2014). La inserción al Asia-Pacífico, oportunidades y desafíos para el Valle del Cauca y la región pacífica colombiana. *Revista CS*, 0(14), 111-140. doi:<http://dx.doi.org/10.18046/recs.i14.1852>
- Coutin, R., & Terán, J. M. (2016). La Alianza del Pacífico: ¿apuesta estratégica de la política exterior colombiana? *Estudios Gerenciales*, (32), 346-357.
- Faust, J. (2014). Latin America, Chile and East Asia: Policy-Networks and Successful Diversification. *Journal of Latin American Studies* (36), 743-770.
- Gómez, O. (2017). Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia. Recuperado el Octubre de 2017, de www.cancilleria.gov.co.
- Gómez, O., & Terán, J. M. (2017). *El papel del Valle del Cauca en el proceso de integración de la Alianza del Pacífico*. Cali: Programa de Estudios de la Alianza del Pacífico, Universidad Icesi.
- International Trade Centre. (2017). Trade Map. Obtenido de <http://www.trademap.org>: <http://www.trademap.org>
- Leyton, L. (2017). Fundación Chilena del Pacífico. Recuperado el Octubre de 2017, de <http://funpacifico.cl/en/>: http://info.funpacifico.cl/one-belt-one-road?utm_content=60777897&utm_medium=social&utm_source=twitter
- Leyton, L. (2017). Programa de Estudios de la Alianza del Pacífico, PEAP. Recuperado el Octubre de 2017, de <http://www.icesi.edu.co/peap>: http://www.icesi.edu.co/peap/images/Boletin_9.pdf
- Rojas, D., & Terán, J. M. (2016). La Alianza del Pacífico: nueva muestra del regionalismo en América Latina. *OASIS*, 24, 69-88. DOI: <http://dx.doi.org/10.18601/16577558.n24.05>.
- Rojas, D., & Terán, J. M. (2017). Inmersión de los países de la Alianza del Pacífico en Asia-Pacífico: más allá de las relaciones comerciales. *Desafíos*, 29(2), 237-275. doi: <http://dx.doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/desafios/a.4888>

- Roldán Pérez, A., Castro Lara, A., & Eusse Giraldo, M. (2013). Comercio intraindustrial entre las economías de Asia y el Pacífico y la Alianza del Pacífico, 2007-2011. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Terán, J. M. (2017). Programa de Estudios de la Alianza del Pacífico. Recuperado el Octubre de 2017, de www.icesi.edu.co/peap: <http://mailchi.mp/9cae42bfb8fd/resultados-de-la-xii-cumbre-de-la-ap-primera-entrega>
- The Economist. (2014). The Pacific Age. *The Economist*, Special Report, 1-14.
- Tremolada, E. (2014). ¿La Alianza del Pacífico facilita la inserción de Colombia en la región Asia-Pacífico? *Papel Político*, vol. 19, núm. 2, julio-diciembre, 721-752.
- UNESCO. (2012). Informe Regional sobre la Educación para Todos en Asia-Pacífico. Recuperado el Octubre de 2017, de [unesco.org/fileadmin/MULTIMEDIA/HQ/ED/ED_new/pdf/APA_SP.pdf](http://www.unesco.org/fileadmin/MULTIMEDIA/HQ/ED/ED_new/pdf/APA_SP.pdf)

Perfiles económicos de los Estados Asociados a la Alianza del Pacífico

Julio Cesar Alonso es profesor titular y director del Centro de Investigación en Economía y Finanzas (CIENFI) de la Universidad Icesi.

Correo electrónico:
jcalonso@icesi.edu.co

Cristian Camilo Hoyos es investigador del Centro de Investigación en Economía y Finanzas (CIENFI) de la Universidad Icesi.

Correo electrónico:
cchoyos@icesi.edu.co

Julio Cesar Alonso y Cristian Camilo Hoyos

Australia

	2012	2013	2014	2015	2016
Población	22'728.254	23'117.353	23'460.694	23'789.338	24'127.159
PIB Per Cápita	53.348,39	53.798,36	54.394,33	54.941,91	55.670,92
PIB (Mill. US\$)	1'212.515,7	1'243.675,6	1'276.128,8	1'307.031,7	1'343.181,2
Variación anual del PIB	3,63	2,57	2,61	2,42	2,77
Exportaciones (Variación anual)	-3,75	-1,52	-4,08	-19,46	3,17
Importaciones (Variación anual)	7,01	-5,62	-3,81	-12,49	-3,58
Tasa de desempleo	5,22	5,66	6,07	6,06	5,74
Balance fiscal (% del PIB)	-3,5	-2,8	-2,9	-2,7	-2,7
Inflación	1,76	2,45	2,49	1,51	1,28
Tasa de Cambio (US\$=AUD)	0,97	1,04	1,11	1,33	1,35
Inversión Extranjera Directa (% del PIB)	3,74	3,45	3,15	2,72	3,48

Fuente: Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional

Pequeña reseña histórica de la economía de Australia

En 1901 nace la Mancomunidad de Australia como un dominio del Imperio Británico, y es en 1942 cuando por medio del Acta de Adopción del Estatuto de Westminster se rompen en su mayoría las conexiones constitucionales entre Australia y Reino Unido. Tras ser un miembro de la Mancomunidad de Naciones, Australia es una monarquía constitucional, lo que al igual que Nueva Zelanda implica que el rey o reina es el monarca británico, y su gobierno es una democracia parlamentaria.

Después de la segunda guerra mundial, el sector manufacturero aceleró su crecimiento y se extendió a sectores característicos de una economía industrial desarrollada como lo son los automóviles, productos químicos, equipos eléctricos y electrónicos, entre otros. El crecimiento se sostuvo durante la década de 1950 por factores como la creciente inversión estadounidense, acceso a nuevas tecnologías, condiciones estables de pleno empleo, etc. La época de posguerra generó oportunidades para los mineros australianos de carbón, hierro y otros productos mineros.

La manufactura alcanza su punto máximo a mediados de la década de los 60 (28% de la producción); sin embargo, son los recursos naturales los que siguen comandando las exportaciones australianas. En ésta época Gran Bretaña había dejado de ser el principal cliente de Australia y el lugar lo pasó a ocupar Japón.

Este tiempo estuvo caracterizado por una fuerte inversión en educación y un apoyo a la inmigración. A su vez el proteccionismo era fuerte en Australia y hacia finales de los 60 se hacía insostenible el crecimiento bajo este modelo de dependencia de materias primas, ya que estas no cubrían las necesidades de la economía, una manufactura que empieza a estancarse y altas tasas de desempleo, daban muestras de ello.

Por lo anterior a inicios de los 80 se establecen reformas estructurales en la economía australiana, encaminadas hacia la liberalización, que implicaron la libre flotación del dólar australiano, la desregulación del sistema financiero, la eliminación progresiva de la protección de la mayoría de la manufactura y la agricultura, el desmantelamiento del sistema centralizado de fijación de salarios, una reforma tributaria, la eliminación de los monopolios gubernamentales y la desregulación de sectores como el transporte y las telecomunicaciones. Australia además se une a otras naciones en el Grupo Cairns para negociar reducciones de la protección agrícola durante la ronda Uruguay de negociaciones del GATT y promueve la liberalización regional a través del Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC).

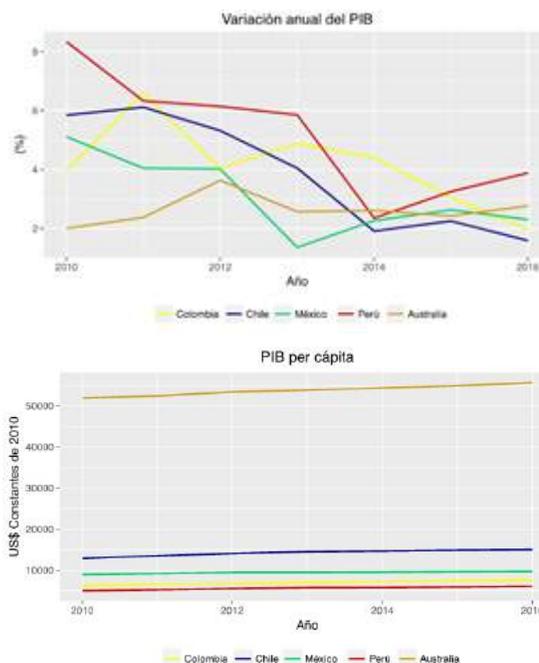
Es en los 90 cuando se empieza a vislumbrar los resultados del cambio estructural, la productividad del trabajo y del capital aumentó considerablemente, y a principios del nuevo siglo los sectores servicios y manufactura lideraban el flujo comercial de Australia.

Además, existieron factores externos que contribuyeron al desarrollo de la economía de Australia, tales como la caída de los costos de transporte, la revolución de la información y la comunicación, la mayor apertura de la economía internacional y el extraordinario estallido del crecimiento económico durante las últimas décadas del siglo XX en el sureste y el este de Asia, sobre todo en China (Stevens, 2008).

Es así como en el nuevo siglo Australia es una de las economías más abiertas, de la mano de una tasa de desempleo de 5,7% en 2016, una alta tasa de inversión en educación 5,22% como porcentaje del PIB, y el segundo puesto en el Índice de Desarrollo Humano de las Naciones Unidas, tan solo superada por Noruega.

Australia es una monarquía constitucional miembro de la Mancomunidad de Naciones, lo que al igual que Nueva Zelanda implica que el rey o reina es el monarca británico, y su gobierno es una democracia parlamentaria. En el nuevo siglo Australia es una de las economías más abiertas, de la mano de una tasa de desempleo de 5,7% en 2016, una alta tasa de inversión en educación 5,22% como porcentaje del PIB, y el segundo puesto en el Índice de Desarrollo Humano de las Naciones Unidas.

Nivel de Actividad Económica



En cuanto a los principales socios comerciales de Australia, se encuentran China, Japón, Estados Unidos, y Corea, tanto en exportaciones como en importaciones.

Fuente: Banco Mundial.

Australia registra un PIB en 2016 de 1343181,2 Millones de US\$ (precios constantes de 2010), estableciéndose así en el puesto 14 en el ranking de PIB del Banco Mundial; la tasa promedio de crecimiento a partir de 2010 y hasta 2016 ha sido de 2,6%. Por otro lado, el PIB per cápita en 2016 se ubicó en 55670,9 US\$ (precios constantes de 2010), con una variación anual promedio entre 2011 y 2016 de 1,18%.

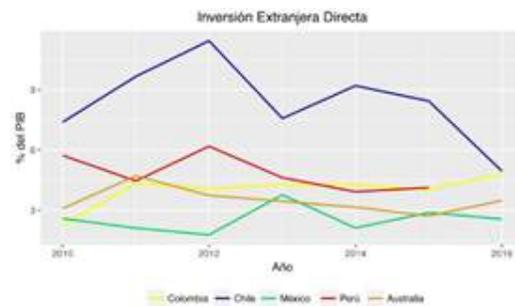
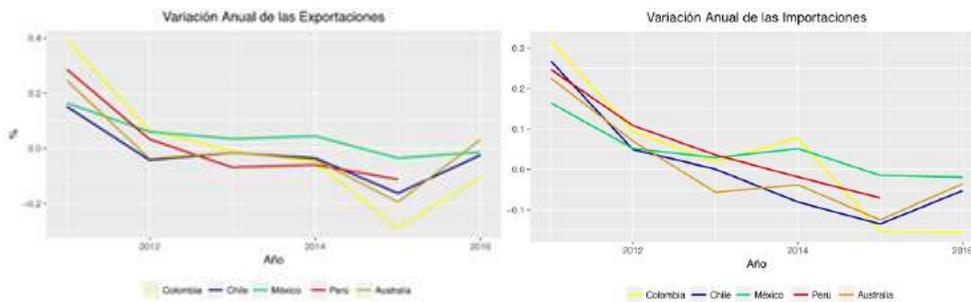
Balanza de pagos

Entre 2008 y 2015 el déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos de Australia, pasó de 52122 Millones de US\$ a 57746 Millones de US\$ según datos del FMI. En cuanto a la cuenta de capital a 2015 se registró un déficit de 402 Millones de US\$.

Las exportaciones presentaron en 2016 una variación anual de 3,17%, cifra positiva por primera vez en los últimos 5 años.

Los principales productos exportados son: hierro, carbón, gas natural, oro no monetario y derivados del aluminio. Dentro de los principales productos importados están: aceites derivados del petróleo, automóviles, medicamentos y aparatos de transmisión para radiotelefonía (World Integrated Trade Solution, 2016).

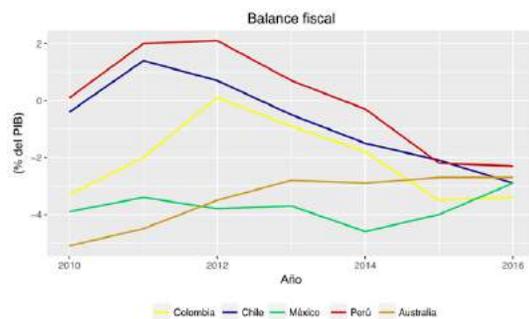
En cuanto a los principales socios comerciales de Australia, se encuentran China, Japón, Estados Unidos, y Corea, tanto en exportaciones como en importaciones.



Fuente: Banco Mundial.

Concerniente a la Inversión Extranjera Directa, en 2010 estuvo cerca del 3,1% como porcentaje del PIB y pasa a 3,5% como porcentaje del PIB en 2016.

Balance fiscal



Fuente: Fondo Monetario Internacional.

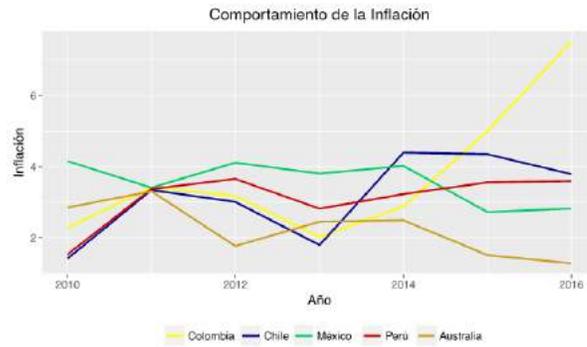
Aunque Australia tiene un déficit fiscal, en los últimos siete años ha presentado una disminución notable. En 2010 el balance fiscal como porcentaje del PIB era cercano al -5,1%, a partir de este año el déficit ha decrecido, de tal forma que en 2016 se situó el balance fiscal en -2,7% como porcentaje del PIB.

Actualmente el gobierno enfoca el gasto hacía la creación de empleo y crecimiento, se espera déficit en los próximos cuatro años y un repunte hacia el superávit en el 2021/2022.

Inflación

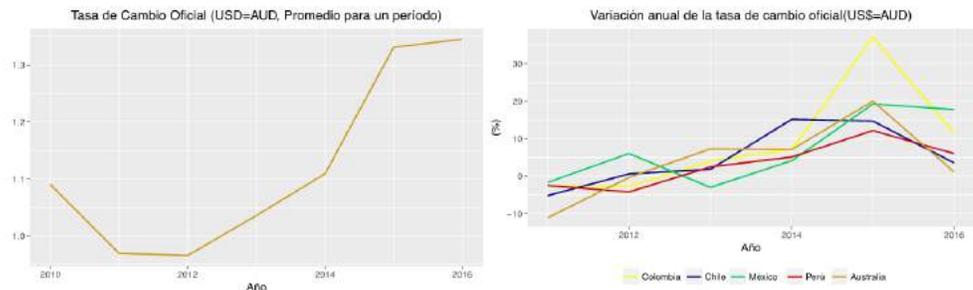
El rango objetivo de inflación fijado por The Reserve Bank of Australia está entre 2% y 3%. Sin embargo, en los últimos dos años ha estado por debajo como observamos en la gráfica, se espera que para este año la inflación cierre cerca del 2,1%.

En 2012, 1 USD equivalía a 0,97 AUD y en el 2016 equivalía a 1,34 AUD. De acuerdo con la situación de China que disminuye la demanda de productos australianos y el posible fortalecimiento del dólar estadounidense, puede existir una presión a la baja del valor del AUD.



Fuente: Banco Mundial.

Tipo de cambio



Fuente: Banco Mundial.

Australia posee un régimen cambiario flotante, ante esto la principal herramienta de política monetaria es el mantenimiento de una inflación baja. Como se observa en la gráfica, el tipo de cambio entre 2012 y 2016 presenta depreciación del dólar australiano con respecto al dólar estadounidense. En 2012, 1 USD equivalía a 0,97 AUD y en el 2016 equivalía a 1,34 AUD. De acuerdo con la situación de China que disminuye la demanda de productos australianos y el posible fortalecimiento del dólar estadounidense, puede existir una presión a la baja del valor del AUD.

Canadá

	2012	2013	2014	2015	2016
Población	34'750.545	35'155.451	35'544.564	35'848.610	36'286.425
PIB Per Cápita	48.724,25	49.355,10	50.067,04	50.109,88	50.231,89
PIB (Mill. US\$)	1'693.194,10	1'735.100,68	1'779.611,21	1'796.369,38	1'822.735,53
Variación anual del PIB	1,75	2,48	2,57	0,94	1,47
Exportaciones (Variación anual)	0,83	0,83	1,91	-13,35	-3,32
Importaciones (Variación anual)	3,31	-0,16	-0,25	-9,68	-3,26
Tasa de desempleo	7,3	7,1	6,9	6,9	7,1
Balance fiscal (% del PIB)	-2,5	-1,5	0	-1,1	-1,9
Inflación	1,52	0,94	1,91	1,13	1,43
Tasa de Cambio (US\$=CAD)	1,00	1,03	1,11	1,28	1,33
Inversión Extranjera Directa (% del PIB)	2,71	3,64	3,58	3,52	2,07

Fuente: Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional

Pequeña reseña histórica de la economía de Canadá

Tras el tratado de París, en 1763, Canadá pasa a ser del Imperio Británico; eventualmente en 1931 con el Estatuto de Westminster Canadá pasa a ser parte de la Mancomunidad de Naciones, sin necesidad de ratificación como otros países; tras esto Canadá se establece como una monarquía constitucional que tiene como implicación que el rey o reina es el monarca británico, y su gobierno es una democracia parlamentaria.

El surgimiento de la economía moderna canadiense se remonta a los años posteriores a la primera guerra mundial. Durante las primeras décadas del siglo XX la agricultura representaba el renglón fuerte en la economía canadiense, pero a finales de siglo la agricultura tan solo representaba el 2% del PIB.

A partir de los años 20, la industria automotriz representó grandes oportunidades de empleo, y por primera vez en la historia de Canadá se registraba mayor población urbana comparada con la población rural, así las principales ciudades empezaron su proceso de desarrollo. A finales de los 60 la industria de automóviles y autopartes era el segundo sector productivo más importante de Canadá. Otros productos como el papel fueron importantes en los períodos de entreguerras, tanto así que Canadá se convirtió en el mayor productor de papel en estos períodos. Materiales como el Níquel, hierro

y cobre también fueron extraídos para suplir la demanda de la creciente industrialización en Estados Unidos y Canadá.

Otro producto con un papel fundamental en el crecimiento económico canadiense fue el petróleo, el cual a finales de los 60 alcanzaba una producción de medio millón de barriles por día. De la mano del petróleo, el gas natural y el carbón se suma en el siglo XXI la energía hidroeléctrica la cual se ha convertido en un bien de exportación significativo en la economía canadiense (Oxford University, 2003).

Aunque han existido grandes cambios en la estructura económica canadiense, los productos básicos y la dependencia de los mercados internacionales continúan siendo elementos representativos de Canadá. Si bien Estados Unidos siempre ha predominado como socio comercial, las nuevas economías asiáticas como Japón y China son ahora socios significativos

Durante los primeros años de los 80, Canadá sufre recesión y se formulan reformas económicas para hacer transición a una nueva economía. Es así como en 1984 se anuncia que alentar la inversión privada incluida la extranjera, reducir deuda nacional, revisar programas sociales y privatizar algunas instituciones, serán el nuevo enfoque en asuntos económicos y fiscales.

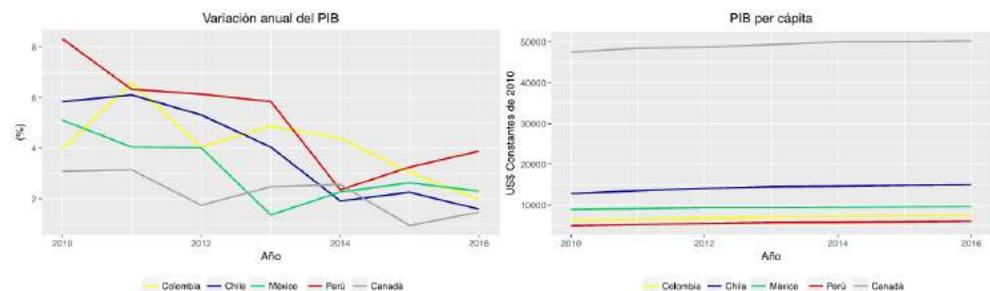
Como estrategias para lograr lo antes mencionado, Canadá firma el Acuerdo Meech Lake en 1987 y el tratado de libre comercio con los Estados Unidos y México, (NAFTA) en 1992.

Los resultados no se hacen esperar y a mediados de los 90 la tasa de desempleo empieza a disminuir, pasó de 11,4% en 1993 a 6,7% en 2008 y a 7,07% en 2016. La deuda del gobierno central como porcentaje del PIB, pasó de 78% en 1996 a 38,7% en 2007 y a 53,25% en 2016. Además el crecimiento del PIB mantiene un promedio de 3,4% entre 1994 y 2004.

Aunque han existido grandes cambios en la estructura económica canadiense, los productos básicos y la dependencia de los mercados internacionales continúan siendo elementos representativos de Canadá. Si bien Estados Unidos siempre ha predominado como socio comercial, las nuevas economías asiáticas como Japón y China son ahora socios significativos (Belshaw, 2012).

Actualmente Canadá, aunque fue duramente golpeado por la crisis del 2008, se mantiene en una posición privilegiada (10) dentro del ranking del Índice de Desarrollo Humano de la ONU, se resalta además su lucha contra la pobreza que desde 2004 mantiene una tasa de pobreza cercana al 5% según *The Fraser Institute*.

Nivel de actividad económica



Fuente: Banco Mundial.

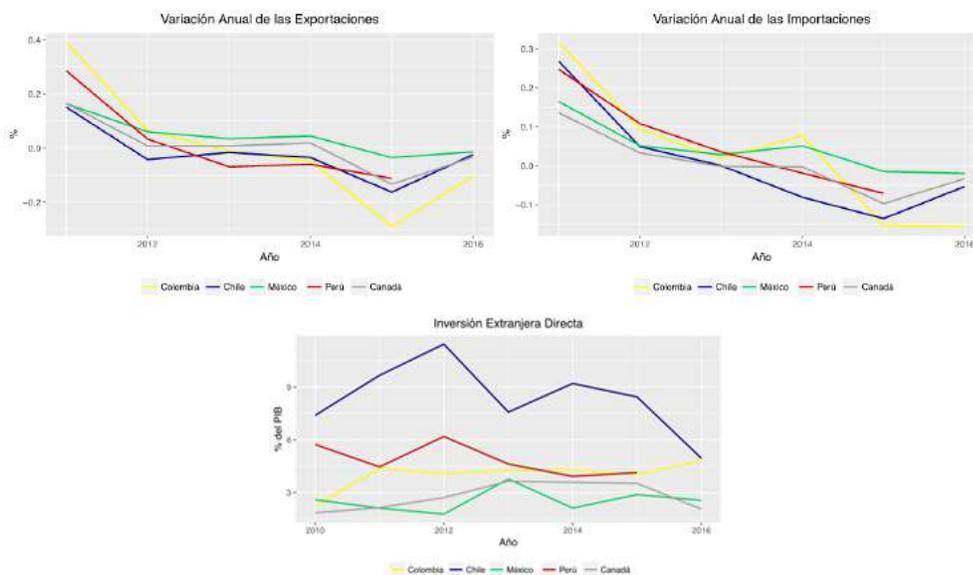
El PIB de Canadá en el año 2016 fue de 1'822.735,53 Millones de US\$ (precios constantes de 2010), lo que lo ubica en el ranking de PIB del Banco Mundial en la 10ª posición, su tasa promedio de crecimiento a partir de 2010 y hasta 2016 ha sido de 2,2%. Referente al PIB per cápita en 2016 se ubicó en 50.231,9 US\$ (precios constantes de 2010), con una variación anual promedio entre 2011 y 2016 de cerca del 1%.

Balanza de pagos

En 2015 la cuenta corriente de la balanza de pagos de Canadá alcanzó un déficit de 49.189 Millones de US\$ según datos del FMI. La cuenta de capital por su parte llega en el año 2015 a un balance de -85 Millones de US\$.

Los productos con mayor participación en las exportaciones son: petróleo y algunos derivados, automóviles y oro. Por el lado de las importaciones, los aceites de petróleo, automóviles y vehículos de transporte de carga, representan la mayor participación (World Integrated Trade Solution, 2016).

El PIB de Canadá en el año 2016 fue de 1'822.735,53 Millones de US\$ (precios constantes de 2010), lo que lo ubica en el ranking de PIB del Banco Mundial en la 10ª posición, su tasa promedio de crecimiento a partir de 2010 y hasta 2016 ha sido de 2,2%. Referente al PIB per cápita en 2016 se ubicó en 50.231,9 US\$.

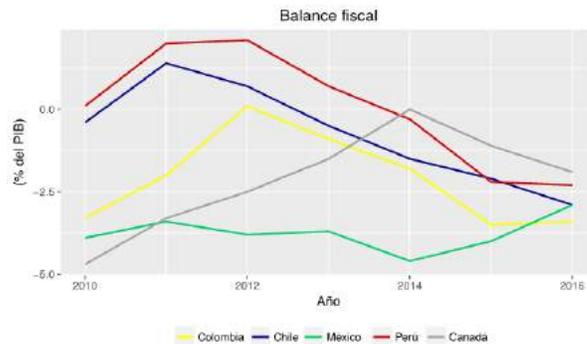


Fuente: Banco Mundial.

En cuanto a los principales socios comerciales de Canadá, se encuentran Estados Unidos, China, Japón y México.

En lo concerniente a la Inversión Extranjera Directa en 2016 se ubicó cerca del 2,1% como porcentaje del PIB.

Balance fiscal



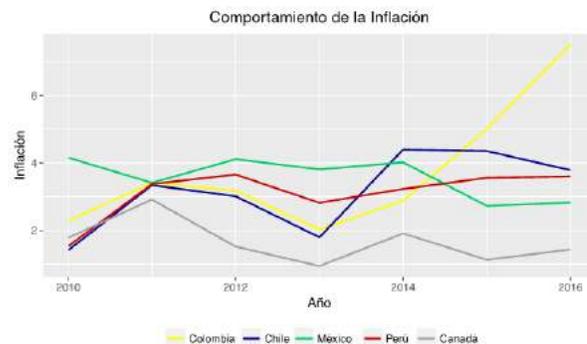
Fuente: Banco Mundial.

Canadá tiene un déficit en balance fiscal que en 2016 llegó a ser de 1,9% como porcentaje del PIB. Cabe mencionar que el balance fiscal tenía una tendencia de disminución del déficit hasta el año 2014 donde fue de 0% como porcentaje del PIB, no obstante, en los últimos dos años ha crecido de nuevo.

Es importante anotar que desde el año 2016 se anunció que se hará una fuerte inversión en infraestructura, educación y seguros de empleo.

El tipo de cambio ha presentado una depreciación desde 2012 con respecto al dólar estadounidense. Esta depreciación en los últimos períodos se debe a la caída de los precios del petróleo y como hemos enunciado anteriormente, Canadá depende en gran medida de ésta materia prima.

Inflación



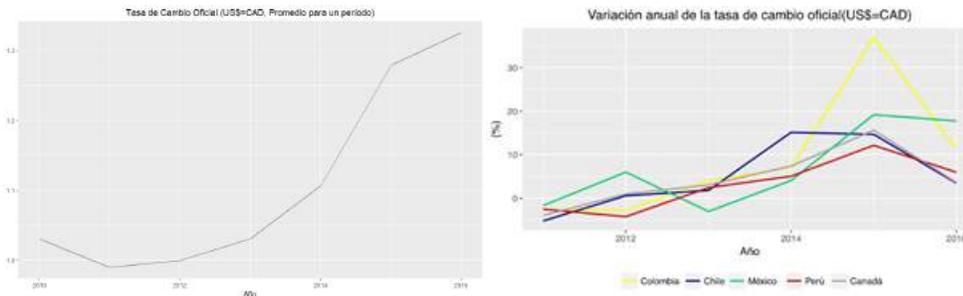
Fuente: Banco Mundial.

El Banco Central de Canadá tiene como rango objetivo de inflación de 1% a 2%, rango acertado en los últimos años a excepción del 2011 cuando la inflación se situó en 2,9%. El Banco central espera además una inflación de 1,6% en 2017 y de 1,8% en 2018.

Tipo de cambio

Canadá desde el período de 1952-1960 adopta un régimen cambiario de flotación. En la gráfica observamos que el tipo de cambio ha presentado una depreciación desde 2012 con respecto al dólar estadounidense. Esta depreciación en los últimos períodos se debe a la caída de los precios del petróleo y como hemos enunciado anteriormente, Canadá depende en gran medida de ésta materia prima.

por lo que su tipo de cambio se ve influenciado por el comportamiento del petróleo. Se espera que a finales de 2017 el tipo de cambio se ubique en 1,30 CAD.



Fuente: Banco Mundial.

Nueva Zelanda

	2012	2013	2014	2015	2016
Población	4'408.100	4'442.100	4'509.700	4'595.700	4'692.700
PIB Per Cápita	34.771,29	35.350,44	36.006,02	36.191,48	36.842,04
PIB (Mmil. US\$)	153.275,34	157.030,21	162.376,36	166.325,21	172.888,65
Variación anual del PIB	2,25	2,45	3,40	2,43	3,95
Tasa de desempleo	6,4	5,8	5,4	5,4	5,2
Balance fiscal (% del PIB)	-1,9	-1	-0,3	0,6	0,6
Inflación	0,9	1,3	0,9	0,3	0,5
Tasa de Cambio (US\$=NZ\$)	1,23	1,22	1,21	1,43	1,44
Inversión Extranjera Directa (% del PIB)	2,27	-0,04	1,64	-0,08	0,83

Fuente: Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional

Pequeña reseña histórica de la economía de Nueva Zelanda

En 1840, mediante el tratado de Waitangi, Nueva Zelanda se convirtió en una colonia del imperio británico y se ratifica la independencia de Francia. Luego en 1907 toma el estatus de dominio al interior del Imperio Británico, y es en 1947 cuando adopta el Estatuto de Westminster pasando a ser un miembro de la Mancomunidad de Naciones. En la práctica lo anterior implica que es una monarquía constitucional, cuyo rey o reina es el monarca británico, y su gobierno es una democracia parlamentaria.

Después de la segunda guerra mundial, Nueva Zelanda se benefició de la demanda creciente de bienes básicos. La década de los 50 representó un nuevo panorama económico donde los términos de intercambio se incrementaron

En la práctica lo anterior implica que es una monarquía constitucional, cuyo rey o reina es el monarca británico, y su gobierno es una democracia parlamentaria.

gracias a la subida de precios. Lo anterior sumado a que la guerra no le afectó gravemente, significaron que Nueva Zelanda alcanzara un alto nivel de ingresos, su PIB per cápita era de 88% el de Estados Unidos en 1950. Resultado de este crecimiento en el poder adquisitivo de su población, el gobierno hizo una fuerte inversión en obras públicas como vías y puentes y sistema hidroeléctrico. Durante la década de los 60 el gobierno impulsó un gran programa de vivienda unido a un modelo de sustitución de importaciones caracterizado por un alto grado de regulación, causando un freno a la innovación y desarrollo de nuevas industrias competitivas a nivel internacional.

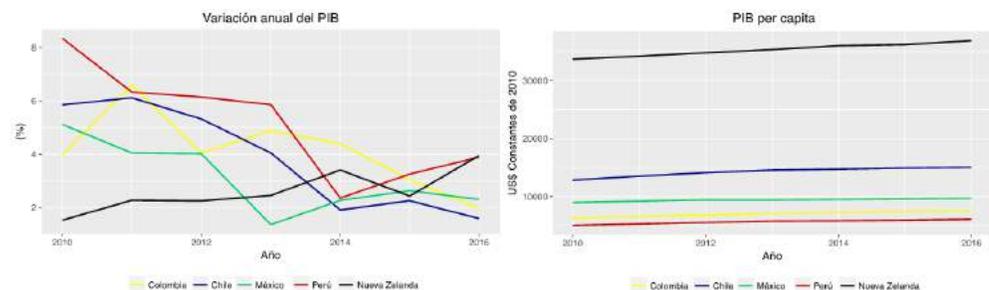
En 1998 la economía neozelandesa entra en un período de crecimiento importante, que en 2006 se convierte en uno de los períodos de crecimiento más largos y robustos que había experimentado el país, siendo la tasa promedio de crecimiento anual del PIB desde 1999 a 2006 de 3,8%.

A principio de los 70, Nueva Zelanda desciende en el ranking de la OCDE, y se vislumbra una crisis económica. Por lo que el último cuarto del siglo XX, fue una época de reestructuración para Nueva Zelanda. Se evidencia entonces, una fuerte liberalización del sistema financiero y se suscribe un acuerdo comercial con Australia. Sin embargo, esto coexiste con una alta deuda externa, presiones laborales, y la necesidad de controlar la inflación. Es solo a partir de 1984, dónde reformas radicales aparecen para la liberalización comercial, la adopción de un tipo de cambio flexible, y la consolidación de las finanzas públicas. Estas medidas implicaron cambios sociales y reestructuración económica. El costo de esta transición fue alto; se presentó un aumento del desempleo, la caída del mercado accionario, entidades bancarias quebradas y aumento de la inflación entre algunos costos.

En la década de los 90, Nueva Zelanda diversifica sus mercados y el turismo se convierte en un sector vital dentro de su marco económico, de igual forma industrias de alta tecnología y manufactura presentan una participación alta en su PIB. En 1990 la industria representaba el 26,8% del PIB y el sector servicios 65% del PIB según datos del Banco Mundial.

En 1998 la economía neozelandesa entra en un período de crecimiento importante, que en 2006 se convierte en uno de los períodos de crecimiento más largos y robustos que había experimentado el país, siendo la tasa promedio de crecimiento anual del PIB desde 1999 a 2006 de 3,8% (Banco Mundial). Nueva Zelanda se convirtió en el primer país de la OCDE en obtener superávits fiscales a largo plazo; esto junto a una baja inflación de 0,78% en promedio en los últimos 5 años, baja tasa de desempleo que se ubica para 2016 en 5,2% y una economía diversificada y desregulada con una tasa arancelaria promedio ponderado de 1,27% (Reserve Bank of New Zealand, 2007).

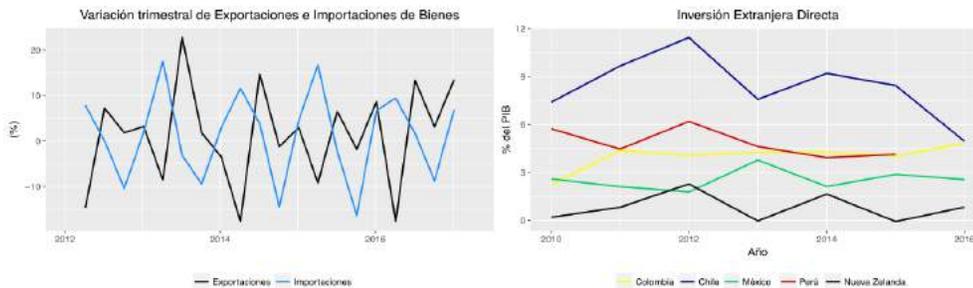
Nivel de actividad económica



Fuente: Banco Mundial.

El PIB de Nueva Zelanda se ubica en 2016 en 172888,653 Millones de US\$ (precios constantes de 2010), estableciéndose así en el puesto 51 en el ranking de PIB del Banco Mundial; su tasa promedio de crecimiento a partir de 2010 y hasta 2016 ha sido de 2,6% anual. En lo concerniente al PIB per cápita, en 2016 se ubicó en 36842,04 US\$ (precios constantes de 2010) lo que sitúa a Nueva Zelanda en el puesto 29 según ranking del FMI. La variación anual promedio del PIB per cápita entre 2011 y 2016 fue de 1,5%.

Balanza de pagos



Fuente: Stats New Zealand's y Banco Mundial.

Entre 2008 y 2015 el déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos de Nueva Zelanda, pasó de 10264 Millones de US\$ a 5500 Millones de US\$ según datos del FMI, lo que muestra una importante disminución del déficit. Por el contrario, en la cuenta de capital a 2015 se registró una cifra de 227 Millones de US\$, mientras que en 2008 la cuenta de capital presentaba un superávit de 119 Millones de US\$.

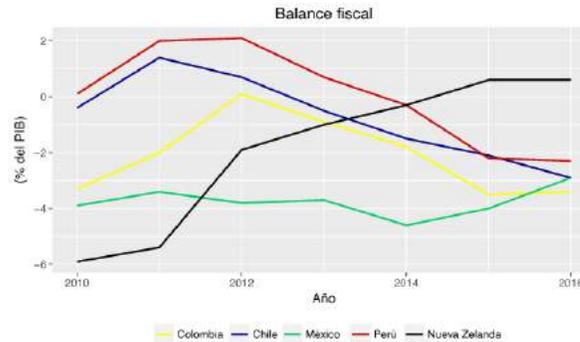
Dentro de los productos de exportación más importantes tenemos: Leche en polvo y derivados sólidos, carne de res congelada, mantequilla y materias grasas derivadas de la leche, madera y carne ovina. Dentro de los principales productos importados están: aceites derivados del petróleo, automóviles, aviones y carros de transporte de carga. (Fuente: World Integrated Trade Solution, 2016)

En cuanto a los principales socios comerciales de Nueva Zelanda, se encuentran China, Australia, Estados Unidos y Japón, tanto en exportaciones como en importaciones.

Referente a la Inversión Extranjera Directa en 2012 estuvo cerca del 3% como porcentaje del PIB. Sin embargo, a partir de ese año decrece y en 2016 se ubica en 0,8% como porcentaje del PIB.

Referente a la Inversión Extranjera Directa en 2012 estuvo cerca del 3% como porcentaje del PIB. Sin embargo, a partir de ese año decrece y en 2016 se ubica en 0,8% como porcentaje del PIB.

Balance fiscal

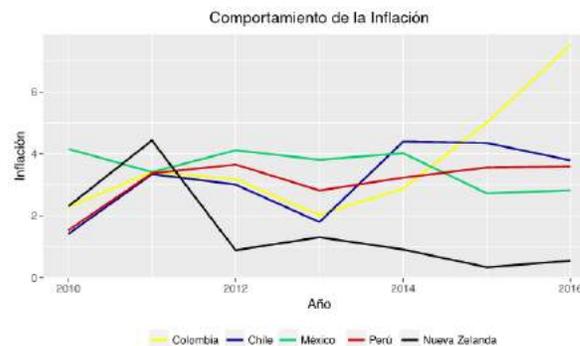


Fuente: Fondo Monetario Internacional.

Es notable el esfuerzo de Nueva Zelanda por dejar atrás el déficit fiscal que se presentó a partir de 2009. En 2011 el balance fiscal como porcentaje del PIB rondaba el -5,7%, a partir de este año el déficit decrece hasta el punto de pasar a cifras positivas, de tal manera que en 2015 y 2016 se situó el balance fiscal en 0,6% como porcentaje del PIB. Destacan sus principales áreas de gasto: educación, salud y seguridad nacional.

Nueva Zelanda desde 2002 fijó su objetivo de inflación en un rango entre 1% y 3%, meta que se evidencia en 2013 cuando la inflación alcanza el 1,3%. Desde 2014 el promedio de inflación ha sido de 0,6%, además la inflación se ha mantenido por debajo del 1% en los últimos tres años.

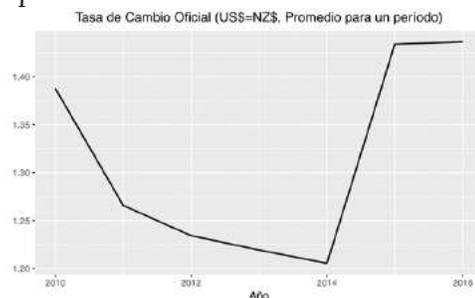
Inflación



Fuente: Banco Mundial.

Nueva Zelanda desde 2002 fijó su objetivo de inflación en un rango entre 1% y 3%, meta que se evidencia en 2013 cuando la inflación alcanza el 1,3%. Desde 2014 el promedio de inflación ha sido de 0,6%, además la inflación se ha mantenido por debajo del 1% en los últimos tres años.

Tipo de cambio



Fuente: Banco Mundial.

El régimen cambiario empleado por Nueva Zelanda es flotante, lo que hace que su política monetaria se base principalmente en mantener la inflación baja. Como observamos en la gráfica el tipo de cambio entre 2010 y 2014 presenta apreciación del dólar neozelandés con respecto al dólar estadounidense. Caso contrario sucede entre 2014 y 2015 donde es evidente una depreciación. En 2014, 1 dólar estadounidense equivalía a 1,2 dólares neozelandeses y en el 2016 equivalía a 1,4 dólares neozelandeses.

Singapur

	2012	2013	2014	2015	2016
Población	5'312,437	5'399.162	5'469.724	5'535.002	5'607.283
PIB Per Cápita	49.103,71	50.731,30	51.865,72	52.244,59	52.600,64
PIB (Mill. US\$)	260.860,36	273.906,49	283.691,16	289.173,89	294.946,68
Variación anual del PIB	3,87	5,00	3,57	1,93	2,00
Exportaciones (Variación anual)	1,77	3,01	1,48	-11,39	-3,21
Importaciones (Variación anual)	3,41	3,43	0,13	-13,29	-3,73
Tasa de desempleo	2,8	2,8	2,8	1,7	1,8
Balance fiscal (% del PIB)	7,9	6,6	5,5	3,7	3,3
Inflación	4,53	2,38	1,01	-0,50	-0,50
Tasa de Cambio (US\$=SGD)	1,25	1,25	1,27	1,37	1,38
Inversión Extranjera Directa (% del PIB)	19,45	21,38	24,01	23,78	20,74

Fuente: Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional

Pequeña reseña histórica de la economía de Singapur

En 1965, Singapur se separa de Malasia y empieza un camino como nación independiente. Los primeros años de independencia no fueron fáciles como lo reflejaron las tasas de desempleo cercanas al 10%.

El gobierno enfocado en la supervivencia de la nación y el mejoramiento de las condiciones de vida de su población, toma dos decisiones para alcanzar el crecimiento económico. La primera es la del cambio del modelo de sustitución de importaciones que esperaba generar una industria nacional dinámica por un modelo de industrialización orientado a exportar. La segunda decisión asociada a la primera fue la de atraer la inversión extranjera directa para lograr el crecimiento del sector industrial.

En 1965, Singapur se separa de Malasia y empieza un camino como nación independiente. Los primeros años de independencia no fueron fáciles.

La tasa de crecimiento del PIB real del período 1985-2010 fue en promedio de 6,7% anual. Esta fase fue un período de transición de una economía con indicadores de país emergente a unos indicadores de país desarrollado. Posicionándose como un referente mundial en los flujos internacionales de comercio, inversión, finanzas y desarrollo de su capital humano.

Estas dos decisiones estratégicas fueron seguidas por políticas públicas que implicaron reformas laborales, inversión en educación, sólidas políticas fiscales y monetarias, garantizaron estabilidad macroeconómica. Para 1975, Singapur tenía un sector industrial que representaba el 22% del PIB, 6 puntos porcentuales por encima de la participación que tenía la industria en el PIB en el año de 1965 (14%). La economía se encontraba en pleno empleo y el nuevo reto era evolucionar a actividades más intensivas en capital.

A finales de la década de los 70 y principios de los 80, se evidenció la aparición del clúster de electrónica e ingeniería de precisión, industrias con un alto valor agregado. Éstas dos primeras décadas de la historia económica de Singapur podrían describirse como la fase de despegue, donde se establecieron finanzas públicas prudentes, relaciones laborales cooperativas, orientación hacia el exterior y estrategias basadas en el mercado. En este período la economía creció un 10% promedio anual.

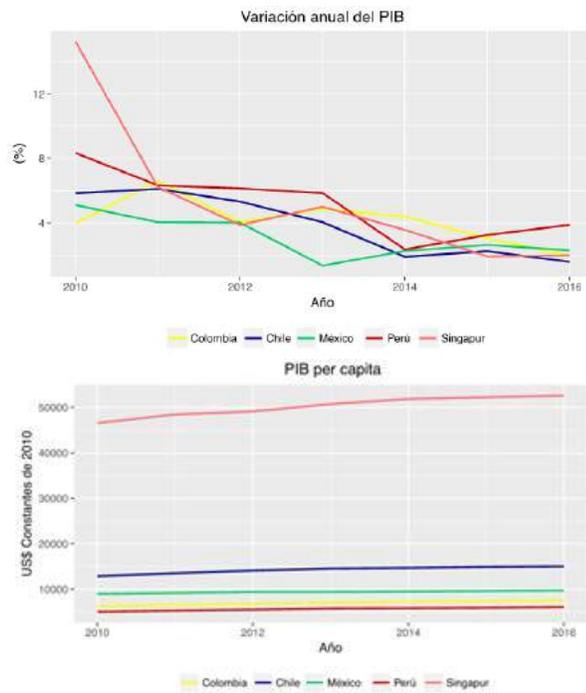
En 1985, entra en recesión Singapur, la única vez en la historia que la economía de Singapur se contrajo mientras la economía mundial continuaba en crecimiento. Durante la década de los 90 se inició un proceso de revisión de las políticas y estrategias, que llevó entre otras medidas a: 1) aumentar la flexibilidad salarial en el mercado trabajo, 2) intensificar el ritmo de la modernización industrial, 3) promover la innovación, la empresa y el espíritu empresarial y 4) liberalizar diversos sectores de servicios.

Este período, hasta la crisis de 2008, se caracterizó por el crecimiento del sector servicios que se convirtió en una segunda fuente de crecimiento, pasando de una participación en el PIB de 24% en 1985 y al 28% en 2010. Los servicios financieros se liberalizaron completamente de la mano de medidas que permitieron abrir el sector bancario nacional a la inversión extranjera. Los servicios de negocios o empresariales consolidaron a Singapur como un centro regional de negocios y de la vida cultural de la región.

La tasa de crecimiento del PIB real del período 1985-2010 fue en promedio de 6,7% anual. Esta fase fue un período de transición de una economía con indicadores de país emergente a unos indicadores de país desarrollado. Posicionándose como un referente mundial en los flujos internacionales de comercio, inversión, finanzas y desarrollo de su capital humano (Menon, 2015).

Nivel de actividad económica

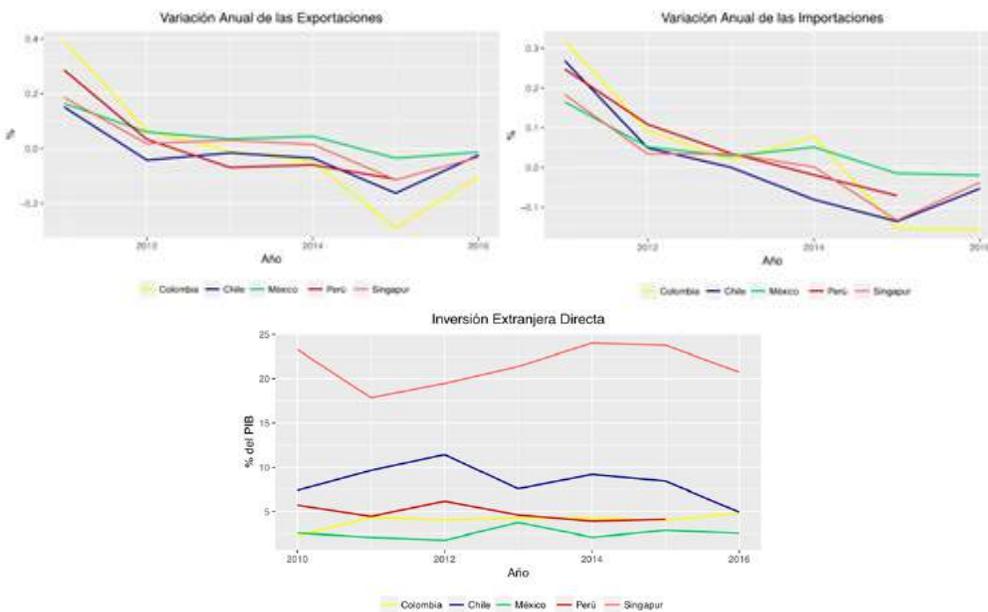
En el año 2016 con un PIB de 294.946.6813 millones de US\$ (precios constantes de 2010), Singapur se ubica en el ranking de PIB del Banco Mundial en la posición 36; su tasa promedio de crecimiento a partir de 2010 y hasta 2016 ha sido de 5,4%. Referente al PIB per cápita en 2016 se ubicó en 52600,64 US\$ (precios constantes de 2010), con una variación anual promedio entre 2011 y 2016 de 2,05%.



Fuente: Banco Mundial.

Balanza de pagos

Entre 2008 y 2015 la cuenta corriente de la balanza de pagos de Singapur se duplicó, pasó de 28.102 Millones de US\$ a 57.922 Millones de US\$ según datos del FMI, lo que evidencia su importante participación en los flujos de comercio mundiales.



Fuente: Banco Mundial.

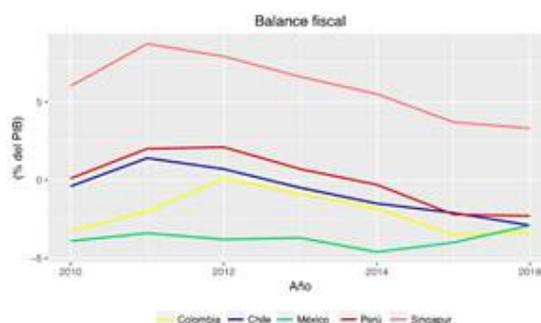
Los principales productos exportados son: circuitos integrados, aceites de petróleo o de minerales bituminosos, aparatos de transmisión para radiotelefonía, partes de aviones y medicamentos (World Integrated Trade Solution, 2016).

En cuanto a los principales socios comerciales de Singapur, se encuentran China, Malasia y Estados Unidos tanto en exportaciones como en importaciones.

Referente a la Inversión Extranjera Directa en 2011 disminuyó con respecto al 2010 pasando de 23,3% a 17,8% como porcentaje del PIB. Sin embargo, a partir de 2012 crece y en 2014 se ubica en 24% como porcentaje del PIB.

Referente a la Inversión Extranjera Directa en 2011 disminuyó con respecto al 2010 pasando de 23,3% a 17,8% como porcentaje del PIB. Sin embargo, a partir de 2012 crece y en 2014 se ubica en 24% como porcentaje del PIB.

Balance fiscal

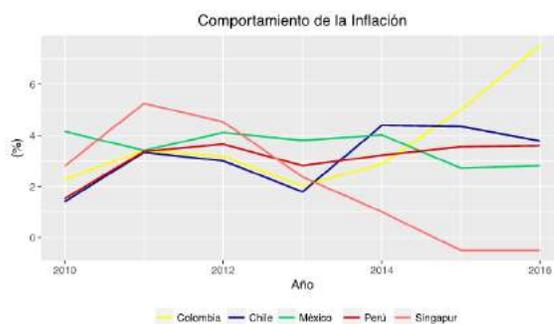


Fuente: Banco Mundial.

Singapur es uno de los pocos países que registra un balance fiscal positivo, gracias a un prudente programa de gasto. En 2011 el superávit fiscal como porcentaje del PIB alcanzó el 8,7%, y aunque a partir de este año ha decrecido se mantuvo en 2016 en un 3,3%. Su enfoque de política fiscal a largo plazo le ha permitido tener altas tasas de inversión. Cabe destacar sus principales áreas de gasto: educación, vivienda, salud y seguridad nacional.

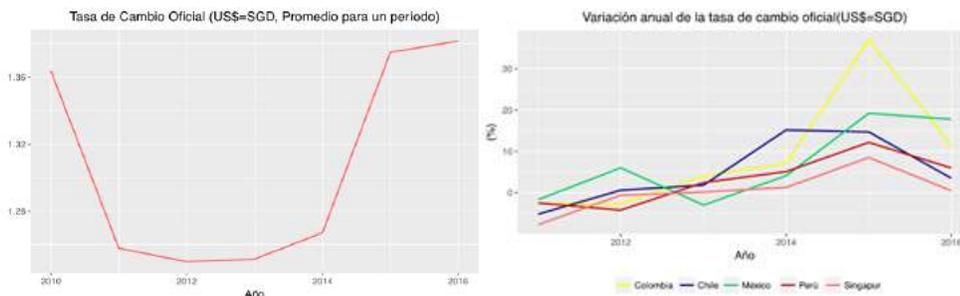
Inflación

Singapur mantiene su objetivo de una inflación baja que promueva el crecimiento económico, lo que ha permitido que en los últimos siete años su inflación sea en promedio 2,1%. No obstante, es importante mencionar que en los años 2015 y 2016 su inflación ha sido cercana al -0,5%.



Fuente: Banco Mundial.

Tipo de cambio



Fuente: Banco Mundial.

Para la Autoridad Monetaria de Singapur (MAS) el tipo de cambio es su principal herramienta de política monetaria. Específicamente, la MAS gestiona el dólar de Singapur empleando como referencia una canasta de divisas compuesta por monedas de sus principales socios comerciales, interviniendo cuando lo cree necesario, para mantener el tipo de cambio dentro de una banda no pública.

Como observamos en la gráfica el tipo de cambio varía entre 2010 y 2012, donde se evidencia una leve apreciación del dólar de Singapur con respecto al dólar estadounidense. Caso contrario sucede entre 2013 y 2016 donde se muestra una depreciación moderada.

Bibliografía

- Belshaw, J. D. (2012). *Canadian History: Post-Confederation*. British Columbia.
- Bercuson, D., Nicholson, N., Hall, R., Krueger, R., & Morton, W. L. (18 de 10 de 2017). *Encyclopaedia Britannica, Inc*. Obtenido de Canada: <https://www.britannica.com/>
- Menon, R. (05 de Agosto de 2015). *Singapore Economic Review Conference 2015. An Economic History of Singapore: 1965-2065*. Singapore.
- Oxford University. (2003). *The Oxford Encyclopedia of Economic History*. New York: Oxford University Press, Inc.
- Reserve Bank of New Zealand. (2007). *The reserve Bank and New Zealand's Economic History*. Wellington, New Zealand: Alexander Turnbull Library.
- Stevens, G. (15 de Mayo de 2008). *Inaugural Faculty of Economics and Business, The University of Sydney. The Austrlian Economy: Then and now*. Sydney.

Para la Autoridad Monetaria de Singapur (MAS) el tipo de cambio es su principal herramienta de política monetaria. Específicamente, la MAS gestiona el dólar de Singapur empleando como referencia una canasta de divisas compuesta por monedas de sus principales socios comerciales, interviniendo cuando lo cree necesario, para mantener el tipo de cambio dentro de una banda no pública.

Oportunidades de negocios con los Estados Asociados de la Alianza del Pacífico. El caso de Colombia

José Roberto Concha es director del Consultorio de Comercio Exterior (Icecomex) de la Universidad Icesi

Correo electrónico: jrconcha@icesi.edu.co

Oscar Gómez es coordinador del Consultorio de Comercio Exterior (Icecomex) de la Universidad Icesi

Correo electrónico: oagomez@icesi.edu.co

José Roberto Concha y Oscar Gómez

Los países asociados representan una gran oportunidad de mercado para las empresas colombianas con carácter exportador, y cuyo producto cuenta con un valor agregado importante. Son múltiples los sectores que pueden favorecerse con esta nueva figura desarrollada en el marco de la Alianza del Pacífico: las manufacturas de media y alta tecnología, la agroindustria, especialmente en la producción de fruta fresca y preparaciones alimenticias, los textiles y los vestidos de baños, entre muchos más. En esta sección se muestra algunas de las oportunidades más relevantes por países.

Australia

Actualmente los trajes de baño de hombres han venido aumentando sus ventas dadas las altas temperaturas que posee el país y el aumento en el número de deportes acuáticos practicados; en el caso de los vestidos de baño para mujeres, el mercado se encuentra en crecimiento dada la cultura de playa del país oceánico y los diseños nuevos e innovadores de los diseñadores colombianos, apreciadas a nivel internacional. La gran mayoría de las ventas se realizan de forma física en establecimientos, destacándose las ventas a través de los supermercados, tiendas de ropa especializada, grandes superficies y e-commerce.

Canadá

En Canadá también existe una oportunidad en trajes de baño tanto para hombres como mujeres, los trajes de baño en los hombres presentan un crecimiento asociado a cambios de temporada e intereses en las actividades de ocio relacionadas con la natación. En el caso de las mujeres existe también un crecimiento en las ventas gracias a las temperaturas cálidas, así como un aumento de turistas canadienses a destinos soleados. Se recomienda distribuir este producto en supermercados, hipermercados, bodegas de descuento, tiendas de conveniencia y tiendas independientes.

Por otro lado, la preocupación por el medio ambiente y el gusto por los alimentos saludables son factores que predominan en la decisión de compra

de los canadienses. Los consumidores buscan productos saludables, por ello las frutas frescas tienen una importante oportunidad en este mercado. Es importante tener en cuenta que la población canadiense ha aumentado sus niveles de ingreso y ha vivido un cambio demográfico, factores que aumentan la demanda. Las frutas orgánicas tienen gran acogida y las favoritas son fresas, plátanos, kiwis, naranjas y manzanas. También tienen espacio el mango, la guayaba y la piña. Certificaciones como Fair Trade son apreciadas por los compradores, ya que agregan valor a los productos. Es necesario destacar que los gustos de los consumidores están enfocados principalmente en sabores exóticos y étnicos, que ofrezcan variedad a precios cómodos. En cuanto a las hortalizas, más del 75% de la oferta en el mercado es importada, destacándose las zanahorias, la cebolla, el tomate, el pimentón, y el brócoli entre otros. Se debe tener en cuenta que las familias canadienses han incrementado la compra de porciones individuales de alimentos naturales y saludables, pues permiten ahorrar tiempo y son fáciles de consumir, por ello las conservas colombianas tienen gran potencial, así como los arándanos, las frambuesas y las frutillas (fresas) congeladas, las verduras frescas pre-empaquetadas y las ensaladas refrigeradas que incluyen verduras frescas de hoja ancha.

Para los alimentos frescos, el canal de distribución consta de tres etapas: un importador que entrega directamente el producto a las grandes superficies, un agente que se encarga de negociar los productos importados para venderlos directamente a las grandes superficies y minoristas, y por último, el canal de alimentos industriales procesados que se encarga de distribuir el producto al sector institucional, al servicio de alimentación del Estado o a los minoristas.

En el caso de los servicios, la animación digital se erige como el gran motor de incursión. El mercado de software en Canadá ha experimentado un gran crecimiento durante los últimos años. Además, posee una excelente reputación en animación digital y ocupa el tercer puesto luego de Estados Unidos y Japón en materia de videojuegos. Hay una gran oportunidad para la animación digital en juegos de consola y para computador, tan solo el mercado local de software y video juegos tiene un valor de USD 2.280 millones. Se debe tener en cuenta que por el modelo de negocio en el que opera la tecnología, el productor, quien es el exportador, debe ponerse en contacto directo con el cliente del producto o servicio.

Nueva Zelanda

En el caso del mercado neozelandés es importante mencionar el incremento de los niveles de ingreso y gasto tras la recuperación económica de 2015 que propició la reactivación del crecimiento, el cual se espera que se mantenga al mediano plazo. Asimismo, los hogares cuentan con un poder adquisitivo relativamente alto (USD 69.300, donde los consumidores neozelandeses vienen adoptando estilos de vida cada vez más activos, centrados en el fitness, por lo cual han comenzado a prestar mayor atención a su alimentación. Esto ha propiciado un fuerte crecimiento de las ventas de productos denominados fortificados o

La preocupación por el medio ambiente y el gusto por los alimentos saludables son factores que predominan en la decisión de compra de los canadienses.

funcionales, jugos de fruta, bebidas energéticas, café orgánico y té verde, entre otros. Se evidencia un incremento de la demanda de presentaciones congeladas listas para su consumo debido a su practicidad, en tanto que las conservas se hacen cada vez más populares entre los sectores de menores ingresos debido al factor conveniencia.

Debido a las redes sociales y al mejor acceso a la información, los consumidores neozelandeses han puesto mayor interés en las consideraciones éticas y sociales al momento de compra lo cual ha traído consigo un notable incremento en las ventas de alimentos certificados (orgánicos, Fair Trade). Es así que, por ejemplo, las bebidas orgánicas que hasta hace poco eran consideradas dentro de los productos de nicho o artesanales y que solamente eran comercializadas en tiendas especializadas, ahora se venden en los principales supermercados del país masificando su consumo.

Por último, mientras que la mayoría de grandes marcas de moda se centran la venta de prendas de vestir para adultos y adolescentes, existe una demanda aún insatisfecha de confecciones para niños y púberes, por lo cual existen oportunidades para marcas y empresas colombianas que puedan cubrir estos segmentos.

La mayoría de grandes marcas de moda se centran la venta de prendas de vestir para adultos y adolescentes, existe una demanda aún insatisfecha de confecciones para niños y púberes, por lo cual existen oportunidades para marcas y empresas colombianas.

Singapur

Singapur es un país que cerró el 2016 con importaciones del mundo por USD 283.000 millones. Principalmente compra máquinas y material eléctrico, perlas finas, aparatos ópticos, aviones, plástico y sus manufacturas, productos químicos, bebidas y líquidos alcohólicos, productos farmacéuticos, papel y cartón, carnes, prendas de vestir, preparaciones alimenticias, pescados, frutas frescas y hortalizas, calzado y juguetes, entre otros muchos.

Los países de la Alianza del Pacífico tienen inmensas oportunidades en Singapur. Se han identificado oportunidades de exportación para aceites y grasas, aguacate, alimentos para animales, azúcares y mieles, bebidas alcohólicas y no alcohólicas, cacao, café, cafés especiales, crustáceos y moluscos, derivados del cacao, flores frescas, frutas frescas, especialmente granadilla, gulupa, limón tahití, pitahaya y uchuva, frutas y hortalizas procesadas, legumbres y hortalizas frescas, preparaciones alimenticias diversas, productos de confitería, productos de panadería y molinería, quinua, semillas y frutos oleaginosos, tilapia y trucha.

También existen oportunidades en artesanías y artículos promocionales, extractos, pigmentos y pinturas, plástico y productos farmacéuticos, bisutería, manufacturas de cuero, ropa, ropa de hogar, textiles e insumos, uniformes y vestidos de baño y servicios de salud.

Tips para negociar con los estados asociados a la Alianza del Pacífico

Cada día más personas se interesan por los negocios internacionales como fórmula eficaz para la expansión de su negocio. Por ello, la entrada en escena de los Estados Asociados desempeña un rol fundamental para la expansión de las oportunidades de los empresarios de la región. Sin embargo aprovechar las oportunidades y desarrollar negocios con éxito no es un asunto sencillo. Es por eso que queremos compartir contigo 12 tips para negociar en cada uno de los Estados Asociados y que te ayudarán en el camino hacia la integración con Asia-Pacífico.

Tips para negociar en Australia

1. Los hombres suelen usar trajes oscuros y corbatas oscuras; las mujeres suelen utilizar vestidos de colores claros para reuniones de negocio.
2. Ser extremadamente puntual.
3. Presentar su tarjeta personal siempre es un plus al inicio de la reunión.
4. Mirar siempre a los ojos a quien uno se dirige durante una reunión de trabajo.
5. Los regalos no son bien vistos dentro de los ámbitos comerciales ni en reuniones de negocios.
6. Saludar dando la mano al iniciar la reunión y al finalizar la misma.
7. Los australianos valoran ampliamente a las personas que opinan libremente y no se quedan calladas. Prefieren que se opine demasiado y que la charla ocupe toda la reunión antes que el silencio.
8. Los australianos, generalmente, no disfrutan de las conversaciones de negocios y técnicas agresivas de negociación, ellos valoran la honestidad y el ser “directos” en el mensaje.
9. Los australianos siempre buscarán una situación o negociación gana-gana.
10. Es una sociedad muy analítica, fría, de pensamiento conceptual, por lo que son muy receptivos de ideas nuevas pero necesitan tiempo para meditarlas y arribar a una conclusión.
11. En las reuniones de negocios, disfrutan y ven con buenos ojos que uno realice analogías con el deporte. Son muy fanáticos de todos los deportes y representan actividades muy nobles para ellos.

Los australianos, generalmente, no disfrutan de las conversaciones de negocios y técnicas agresivas de negociación, ellos valoran la honestidad y el ser “directos” en el mensaje.

12. Procure no presionar a la contraparte, ellos no soportan la presión y son muy inflexibles cuando se sienten sometidos a tener que cerrar un negocio o dar una respuesta inmediata.

Tips para negociar en Canadá

Cuando hay un verdadero interés la respuesta no tarda en llegar, por lo que hay que estar preparado para responder a un encargo. Un contrato formal siempre goza de buena aceptación.

1. Ser puntual, una demora superior a 20 minutos puede suponer el aplazamiento de la reunión. Es conveniente preparar una agenda con los puntos a tratar y ceñirse a ella.
2. La cultura empresarial en Canadá varía de una región a otra, y la mayoría de los canadienses se sienten muy identificados con su provincia. Lo más importante es causar una primera impresión positiva, honesta y fiable antes de intentar vender un producto o servicio.
3. Es preferible concertar una cita para un primer encuentro. Se puede hacer por teléfono o por correo electrónico. Si la persona está realmente interesada fijará un encuentro rápidamente.
4. La clave para iniciar una buena relación es un apretón de manos firme y cortés, mirando a los ojos.
5. Hay que dar la mano y presentarse uno mismo y la empresa que representa, dar las gracias por la cita concedida y asegurarse de que el interlocutor es la persona correcta en caso de que no diga su nombre.
6. Hay que mostrar una actitud segura, sonreír e ir directamente al grano.
7. Los intercambios de regalos se producen particularmente en períodos festivos. A veces se ofrecen pequeños regalos de negocios en el momento de cerrar un acuerdo o al finalizar una misión comercial o una visita oficial. Los regalos procedentes del país de origen son muy apreciados.
8. En Canadá es inaceptable, en el mundo de los negocios, ofrecer un regalo para obtener un tratamiento especial. Esto se considera un acto de corrupción que podría conllevar consecuencias judiciales.
9. Cuando hay un verdadero interés la respuesta no tarda en llegar, por lo que hay que estar preparado para responder a un encargo. Un contrato formal siempre goza de buena aceptación.
10. La manera correcta de vestirse puede variar considerablemente de una empresa a otra. Por ejemplo, en la mayoría de las oficinas gubernamentales y en muchos despachos se viste con traje y corbata en hombres, o vestido en mujeres. Un atuendo más informal es corriente en los sectores de la alta tecnología.
11. Los canadienses no usan perfume en los ambientes de negocios.

12. En Canadá se usan las tarjetas de negocios. Normalmente están escritas en un idioma distinto por cada lado (inglés y francés). Se suelen intercambiar al inicio de la reunión.

Tips para negociar en Nueva Zelanda

1. Los neozelandeses se muestran reservados con las personas que no conocen. Una vez que desarrollan una relación personal, son amigables y sociales. Por ello, no se debe apresurar ni demostrar demasiada amistad al entablar una relación.
2. Las citas previas son necesarias, y deben solicitarse al menos con una semana de antelación por teléfono, fax o correo electrónico. En lo posible no trate de programar reuniones en los meses de diciembre y enero ya que son meses de vacaciones de verano.
3. Se debe ser puntual en la llegada a reuniones incluso es bueno llegar unos minutos antes. Si no se es puntual, su comportamiento puede ser interpretado como una indicación de usted no es de fiar.
4. Por lo general las reuniones son relajadas. Haga una pequeña charla antes de entrar al asunto en cuestión.
5. Si usted hace una presentación, evite las exageraciones, las hipérboles, o sonidos desagradables. Los neozelandeses se interesan en lo que la gente puede hacer, no en lo que dicen que pueden hacer.
6. Presente su negocio con hechos y cifras. Las emociones y los sentimientos no son importantes en el clima de negocios de Nueva Zelanda.
7. Mantenga el contacto visual y unos metros de espacio personal.
8. Demostrar los beneficios de lo que ofrece ya sean producto o servicios es mejor en lugar de hablar sobre ellos.
9. Inicie las negociaciones con cifras realistas. Dado que esta no es una cultura de negociación, a los neozelandeses no les gusta regatear sobre el precio.
10. No haga promesas que no pueda cumplir u ofrezca propuestas poco realistas. Los neozelandeses no confían en las personas que tienden a que exagerar.
11. Los neozelandeses son muy directos y esperan lo mismo a cambio. Ellos aprecian la brevedad y no se impresionan por los detalles.
12. Los acuerdos y las propuestas deberán contener todos los puntos con claridad. Los términos y condiciones deben ser explicados en detalle.

Presente su negocio con hechos y cifras. Las emociones y los sentimientos no son importantes en el clima de negocios de Nueva Zelanda.

Tips para negociar en Singapur

El hecho de ser presentado por un tercero permite que el primer contacto sea mucho más fácil. Esto permite un acceso directo y una mayor credibilidad.

1. Las conversaciones de negocios en general se realizan de manera más directa y formal que en la mayoría de los países occidentales. Hay reglas estrictas de protocolo. La compañía es percibida como un elemento más importante que el individuo.
2. Los habitantes de Singapur controlan su comportamiento y emociones en público, evitan confrontar o criticar abiertamente a otras personas, y utilizan un estilo de comunicación indirecto.
3. El concepto *Kiasu* refleja el valor que le otorgan a la competitividad y a una ética de trabajo muy exigente.
4. El hecho de ser presentado por un tercero permite que el primer contacto sea mucho más fácil. Esto permite un acceso directo y una mayor credibilidad.
5. Las personas más jóvenes o quienes trabajan en compañías multinacionales pueden haber adoptado la costumbre occidental de dar la mano a todo el mundo, pero no es el caso de los mayores o más reservados.
6. Cuando le presenten a alguien del sexo opuesto, mover la cabeza y sonreír en general es suficiente. El saludo debe respetar un protocolo estricto en general basado tanto en el origen étnico como la edad de la persona.
7. Hacer negocios en Singapur implica construir relaciones. Los singapurenses en general prefieren tratar con personas que conocen y en quienes confían. Las relaciones de negocios son sobre todo relaciones personales.
8. Considerando que hay diferencias culturales en la manera que los tres principales grupos étnicos perciben los regalos, lo indicamos por separado:
 - Regalos a alguien de la comunidad étnica china: un regalo puede ser rechazado tres veces antes de ser aceptado. Esto demuestra que el destinatario del regalo no es avaro. Los regalos no serán abiertos cuando se reciben.
 - Regalos a alguien de la comunidad étnica malasia: nunca regalar productos con alcohol.
 - Regalos a alguien de la comunidad india: si regala flores, evite regalar las flores plumerías (*frangipani*), porque se usan en las coronas funerarias. Evite regalar productos de cuero a un hindú.
9. Las comunicaciones verbales y no verbales juegan un rol vital en la comunicación de negocios. Los singapurenses se fijan en las expresiones del rostro, el tono de la voz y la postura.

10. La comunicación es en inglés.
11. La presentación personal en los hombres es pantalones de tono oscuro, camisa de manga larga de tono claro, y corbata. No se requiere usar una chaqueta debido al calor y la humedad. La presentación personal femenina es blusa con pantalones o falda.
12. Las tarjetas de negocios se intercambian después de las presentaciones iniciales, usando ambas manos. Es una buena idea traducir al mandarín la tarjeta por uno de sus lados.

Las tarjetas de negocios se intercambian después de las presentaciones iniciales, usando ambas manos. Es una buena idea traducir al mandarín la tarjeta por uno de sus lados.

OTROS DOCUMENTOS DE LA SERIE DOCUMENTOS DE TRABAJO DEL PEAP

1. Carolina Urrego-Sandoval --- *Alianza del Pacífico: realidad y retos para Colombia.*
2. Anibal Sosa and Jorge Mejía --- *Understanding seismic risks: implications for members of the Pacific Alliance.*
3. Daniel Rojas Lozano --- *Las implicaciones de la Alianza del Pacífico sobre la evolución de la desigualdad en los países miembros.*
4. Alexander Micolta Sabid y Roberto Carlos Granados del Castillo --- *Diseño del plan maestro del desarrollo portuario y logístico de buenaventura.*
5. Grupo de trabajo del PEAP --- *El papel del Valle del Cauca en el proceso de integración de la Alianza del Pacífico.*
6. José Miguel Terán --- *RAP Pacífico: iniciativa de planificación y gestión conjunta del Pacífico colombiano*



Programa de
Estudios de la
Alianza del
Pacífico





Universidad Icesi

Programa de Estudios de la Alianza del Pacífico (PEAP)
www.icesi.edu.co/peap

Calle 18 No. 122-135 (Pance), Cali - Colombia
Teléfono: +57 (2) 555 2334 - Ext. 8558
Fax: +57 (2) 555 1441