

Efectos iniciales de la Alianza del Pacífico para Colombia

Initial Effects of the Pacific
Alliance for Colombia

Efeitos iniciais da Aliança
do Pacífico para a Colômbia

Cómo citar

este artículo en APA:
Vargas-Alzate, L. (2016).
Efectos iniciales de la
Alianza del Pacífico para
Colombia. *Analecta
política*, 6 (10), 11-41.

Recibido:
15 de agosto de 2015
Aprobado:
10 de diciembre 2015

LUIS FERNANDO VARGAS-ALZATE

Magíster en Estudios Políticos de la Universidad Pontificia Bolivariana. Profesor asistente de carrera académica, y coordinador del área de Relaciones Internacionales de la Universidad Eafit. Miembro del grupo de investigación en Estudios Internacionales de la misma universidad. Correo electrónico: lvargas3@eafit.edu.co / orcid.org/0000-0002-9628-6263. Dirección postal: Carrera 49, número 7 Sur 50. Bloque 26, oficina 605. AA 3300. El Poblado. Medellín, Colombia.



Resumen

Este trabajo se presenta como apertura de una secuencia mayor de estudios sobre los efectos de la combinación entre un esquema asociativo latinoamericano (Alianza del Pacífico) y diversos acuerdos de liberalización comercial vigentes desde épocas previas al citado esquema integrador. Su autor propone un repaso a la teoría de las alianzas y se aproxima, con la elaboración de un recorrido estadístico simple, a lo que ha sido la realidad de la Alianza del Pacífico (AP) para Colombia, una vez se formalizó en 2012. En su parte final, luego de establecer una directa, aunque sucinta evaluación del tema para Colombia, el texto concluye que el país no recibe los beneficios sugeridos por la teoría y, antes que eso, advierte la existencia de un deterioro en la balanza comercial entre Colombia y los restantes miembros de la alianza, siendo la relación con México una correspondencia desigual y muy preocupante para el país. El vínculo comercial con Chile y Perú, aunque también deteriorado, es menos profundo en su afectación si se compara con el país centroamericano.

Palabras clave:

Alianza del Pacífico, política exterior, equilibrio de poder, Colombia, cooperación internacional.

Abstract

This paper appears as a greater opening sequence studies on the effects of the combination of a Latin American association scheme (The Pacific Alliance) and others trade liberalization agreements in force since previous times to the cited integration mechanism. The author proposes a review of the theory of alliances and approaches, from a basic statistical course, what has been the reality of the Pacific Alliance (PA) for Colombia, once formalized in 2012. In its final section, after establishing a direct, albeit succinct assessment of the issue for Colombia, the text concludes that the country is not receiving the benefits suggested by theory. On the contrary, this work highlights the existence of a decline in the trade balance between Colombia and the other members of the alliance. The relationship with Mexico remains uneven and very worrying for the country correspondence. The business relationship with Chile and Peru, although damaged, is less profound in its involvement when compared to the Central American country.

Key words:

Pacific Alliance, foreign policy, balance of power, Colombia, international cooperation.



Resumo

Este artigo é oferecido como abertura de uma maior sequência de estudos sobre os efeitos da combinação do um esquema de associação latino-americana (a Aliança do Pacífico) e vários acordos de liberalização comercial em vigor a partir de períodos anteriores ao referido esquema de integração. O autor propõe uma revisão da teoria de alianças e abordagens, desde um recorrido estatístico, a o que ha sido a realidade da Aliança do Pacífico (PA) para Colômbia, uma vez formalizado em 2012. Na sua parte final, depois de estabelecer uma direita, ainda sucinta avaliação da questão para a Colômbia, o texto conclui que o país não está recebendo os benefícios sugeridos pela teoria e, antes disso, sugere a existência de uma deterioração da balança comercial entre Colômbia e os outros membros da aliança. A relação com México continua sendo desigual e muito preocupante para o país. O relacionamento comercial com Chile e Peru, ainda que danificado, é menos profundo em sua afetação quando é comparado com o do país da América Central.

Palavras-chave:

Aliança da Pacífico, política externa, equilíbrio de poder, Colômbia, cooperação Internacional.

Introducción

Este artículo se presenta como resultado de un estudio preliminar sobre los efectos de la combinación entre un esquema asociativo latinoamericano (Alianza del Pacífico) y diversos acuerdos de liberalización comercial vigentes desde antes que existiera el citado esquema. El recorrido sugerido por el autor se acerca a la conceptualización de las alianzas y avanza hasta la evaluación del mecanismo en el ejercicio de formulación e implementación de la estrategia de política exterior colombiana.

Para el caso de la Alianza del Pacífico, la propuesta es hacer un seguimiento cuantitativo para visualizar las posibilidades de éxito en relación con el aumento de los flujos comerciales entre sus miembros. Colombia, Perú, Chile y México tienen en común que optaron por liberarse de manera recíproca¹ y han apostado directamente a esa estrategia en su diálogo con el Pacífico. A su vez, la mutua interacción sobre la que avanzan se ha convertido en un mecanismo productivo para la integración regional.

El lector encontrará una conceptualización y aproximación estadística que permite leer el comportamiento de los actores involucrados en la AP con una mirada prospectiva. El artículo se enfocará en el caso colombiano y, a partir del ejercicio cuantitativo propuesto, dejar planteadas las posibilidades existentes para Colombia bajo la sombrilla de este mecanismo.

Las alianzas y su conceptualización

Existen autores a los que se les ocurre dar terminación a los procesos en los que se sitúa a los Estados y su acontecer internacional, incluso con la evidencia del reciente reacomodamiento global, que impide tal contundencia. Primero fue el sociólogo Daniel Bell (2001) quien predijo el fin de las viejas ideologías, cuando escribió su obra del mismo nombre: *The end of ideology*². Hoy está demostrado que las ideologías que nacieron en el siglo XIX no murieron, solo se reacomoda-

-
- 1 Las cuatro naciones tienen negociados, ratificados y puestos en marcha, acuerdos útiles a la liberación comercial entre ellas. De hecho, una de las condiciones para ser miembro pleno de la AP es tener firmados y ratificados TLC con todos los miembros de la Alianza. Es lo que ha retrasado el ingreso de Costa Rica.
 - 2 La primera edición de su libro fue publicada en 1962, por Harvard University Press. La consultada es la reimpresión del año 2001.

ron con nuevas circunstancias de la política internacional. Luego, Francis Fukujama (2006) escribió sobre el fin de la historia (*The end of the history and the last man*)³ para señalar el triunfo de Occidente sobre las democracias populares prosoviéticas. Pero más aún, para insistir en la desaparición del socialismo. Como se sabe, el socialismo sigue vigente en las circunstancias del siglo XXI. Por último, Rojan Menon (2003) escribió sobre el fin de las alianzas. Su obra, *The end of alliances* perdió de vista el análisis estratégico innovador de los acuerdos establecidos entre Estados y se limitó al tema militarista de la OTAN, lo que le llevó a plantear el final de las alianzas de manera apresurada. Incluso, se quedó sin acierto cuando indicó que la OTAN misma desaparecería, pues hoy es una de las alianzas de mayor actividad. Textualmente, Menon (2003) escribió:

Surge la pregunta, ¿hacia dónde nos dirigimos? Será común, permítame decirlo, notar que las alianzas aparentemente eternas y extraordinariamente exitosas, que anclaron la gran estrategia estadounidense durante la Guerra Fría, están destinadas a desaparecer en el transcurso de la próxima década. Sin duda se harán esfuerzos heroicos para rediseñarlas y revivirlas, pero estos van a resultar estériles. (p. 16)

Lo apresurado de la sentencia expresada por Menon coincide con el resurgimiento de las alianzas de toda clase y con el mantenimiento de algunas del tipo militar que, a pesar de su descontextualización, se niegan a desaparecer. Un claro ejemplo de las nuevas tendencias lo sugiere la Alianza del Pacífico que, con su reciente empuje, ha puesto en discusión el tema.

Hacer referencia a las alianzas desde la óptica conceptual implica ahondar en desarrollos históricos. Kenneth N. Waltz (1979) incluyó en *Theory of international politics* algunas precisiones útiles para esta conceptualización. Expresó Waltz que las alianzas pueden entenderse vinculadas con el tema de las causas estructurales de los sistemas internacionales conformados por liderazgos duales. Sin embargo, en su trabajo prevaleció el rol militar y las alianzas se mostraron estructuradas para efectos de contrarrestar intentos desestabilizadores del *statu quo*.

La estrategia de generar alianzas estuvo, por tanto, ligada con el ámbito militar durante mucho tiempo. Los indicadores definidos por Waltz (1979) para determinar el correcto funcionamiento o no de una estrategia de alianzas en un sistema político internacional estuvieron basados en dos factores: el primero, que

3 Texto originalmente escrito en 1992, luego de haberse dado la publicación de un *paper* al respecto por el *Journal The National Interest* en 1989.

el sistema se mantenga anárquico, es decir, que no exista un poder central que domine a los demás⁴; el segundo, que no existan variaciones significativas en el número de actores que constituyan el sistema mismo. Así lo pudo evidenciar en un seguimiento histórico que realizó a los sistemas internacionales entre 1700 y 1979, y adaptó el gráfico de los grandes poderes desarrollado por Wright (1965).

También Stephen Walt se mantuvo por esa misma línea. En *Alliances in theory and practice: what lies ahead?* (1989) expuso generalidades sobre la conceptualización de las alianzas que resultan útiles para este trabajo, pero que permanecieron ancladas hacia la bipolaridad de la Guerra Fría, y que diferenciaron claramente entre *balancing* y *bandwagoning*⁵. Para Walt (1989), aunque se pueden identificar diversos motivos para el establecimiento de un acuerdo asociativo entre Estados, la principal razón para ello, y coincide con Waltz (1979), es balancear el sistema internacional contra una amenaza externa, que no necesariamente deberá situarse en el terreno militar. La conjunción de los últimos dos autores citados y sus planteamientos sobre las alianzas entre Estados, lleva a que las explicaciones para la concreción de esta clase de acuerdos se relacionen normalmente con la teoría del balance del poder expuesta por Hedley Bull (2002) y traída desde Hans Morgenthau en *Politics among nations* (1993), a partir de sus análisis sobre la política internacional de los siglos XIX y XX: los Estados con capacidades inferiores o limitadas procuran la construcción de alianzas contra los superiores o más fuertes (Walt, 1989).

Superando la rígida estructura de la Guerra Fría, las alianzas han permanecido como una característica central de la política internacional. En ellas, también se puede percibir el carácter ideológico que expone Walt (1989) y sirve de base para fundar lazos de identidad entre naciones. Durante la Guerra Fría, por ejemplo,

4 Hedley Bull en su obra, *The anarchical society* (2002), expone las funciones del equilibrio de poderes, fundamentado en la construcción de alianzas como estrategias para su propio mantenimiento. Literalmente lo plantea así: "Preservation of a balance of power may be said to have fulfilled three historic functions in the modern states System: (i) the existence of a general balance of power throughout the international system as a whole has served to prevent the system from being transformed by conquest into a universal empire [...]" (Bull, 2002, p. 102).

5 Walt (1987) diferencia claramente entre equilibrar (*balancing*) y ponerse de lado del poderoso (*bandwagoning*). La explicación es relevante porque denota la naturaleza de la alianza y justifica su existencia: "When confronted by a significant external threat, states may either balance or bandwagon. Balancing is defined as allying with others against the prevailing threat; bandwagoning refers to alignment with the source of danger. Thus two distinct hypotheses about how states will select their alliance partners can be identified on the basis of whether the states ally against or with the principal external threat. (...) If balancing is more common than bandwagoning, then states are more secure (...) but, if bandwagoning is the dominant tendency, then security is scarce, because successful aggressors will attract additional allies, enhancing their power while reducing that of their opponents" (Walt, 1987, p. 17).

Estados Unidos se ubicó en favor de las democracias liberales, mientras la Unión Soviética dominó las corrientes de izquierda o regímenes de tipo marxista. En este esquema primó, en muchos casos, el tema del *bandwagoning*. Para efectos del terreno latinoamericano de la actualidad, el esquema ideológico cobra especial atención por cuanto existen alianzas o asociaciones entre Estados que se han apegado a ello y la Alianza del Pacífico es un resultado de la interacción entre democracias liberales que consideran esencial al mercado como vía para la obtención de máximos niveles de desarrollo, no sólo económico sino también social.

En contraposición a una alianza como la citada, existen otras con orientaciones diferentes. Se cita, entre otras, a la Alianza bolivariana para los pueblos de nuestra América (Alba) y la Comunidad de Estados latinoamericanos y Caribeños (Celac). Ambos son esquemas asociativos que poseen algún componente ideológico. No obstante, la alianza ideológica posee falencias claras. Walt (1989) lo reseñó en su trabajo, indicando que así como la solidaridad ideológica puede reforzar el deseo de establecer una estrategia común contra una amenaza externa conformada, una ideología común puede ser también una poderosa fuente de conflicto y división, tal como aconteció en su momento en el “mundo socialista”.

Las alianzas son, en términos de Lerche & Said (1970), las manifestaciones más importantes de los métodos contemplados en el equilibrio del poder. Son descritas como un acuerdo tácito entre dos o más Estados con propósitos defensivos o agresivos de sus miembros contra un Estado u otros Estados que actúan por fuera de ellas. Dentro del liderazgo de las alianzas contemporáneas habría que listar a la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), la Cumbre o Pacto de Río (TIAR), la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Asean), la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur), el Grupo de Visegrado (V-4) la Liga Árabe y la Alianza del Pacífico, como algunas de las más representativas⁶. No obs-

6 Una alianza como la del Pacífico, conformada por México, Chile, Perú y Colombia, tiene su origen en el tercer patrón de poder político que ha emergido en las relaciones internacionales, según Lerche & Said (1970), solo a partir de mediados del siglo XX. Para ellos, los tres patrones de poder político giran en torno a: (i) los acuerdos entre los grandes poderes para generar una alianza de la magnitud del Congreso de Viena de 1814, por ejemplo, una vez derrotado Napoleón; (ii) el patrón trazado por las doctrinas *Truman* y *Brezhnev*, posterior a la Segunda Guerra Mundial, generador de la Guerra Fría que, aunque acordada por dos grandes superpotencias, dispuso de espacios bélicos y violentos en sus áreas de influencia; (iii) un tercer patrón que emergió con la aparición del Sistema de Naciones Unidas, en el que los Estados pequeños desarrollaron un interés común, un punto de vista y una amplia estrategia para administrar sus respuestas ante los Estados poderosos, facilitador de la concreción de alianzas entre Estados de relativo medio poder. La política global contemporánea, en la que el multilateralismo tomó su mejor forma, es una demostración de ese patrón de comportamien-

tante, si se consideran respuestas a posibles amenazas del sistema internacional, es claro que existe desacuerdo en lo que tiene que ver con la naturaleza de la respuesta pues, como se planteó en líneas previas, cuando se ingresa en determinada alianza, los Estados pueden optar bien por el *balancing* o por el *bandwagoning*. Podría considerarse más común orientarse por lo primero que por lo segundo; en ello los Estados estarían más seguros, dado que los “agresores” se enfrentarían a una oposición combinada (cf. Walt, 1985; 1989).

Las alianzas son entidades clave para el sistema internacional y están establecidas por la creencia de que, a través de ellas, un Estado puede incrementar su propio poder o actuar respaldado asociativamente para movilizarse en contraposición a los intereses de sus competidores, sea desde la óptica política, militar, económica o cultural. Lerche & Said (1970) destacan su dinamismo y señalan que los patrones de cambio de sus propias dinámicas no son dados por principios específicos sino por intereses y conveniencias de los Estados participantes.

Para estos autores, aunque los intereses típicos con los que se unen los Estados en una alianza específica ante un determinado oponente se hacen explícitos, son realmente menos precisos en lo que se relaciona con las políticas y los objetivos perseguidos. Cierran sus argumentos con la siguiente frase que se transcribe textual:

Las alianzas pueden ser vistas como métodos esenciales en el proceso de regulación de la política internacional. Son instrumentos de gran importancia para la adaptación del Estado-nación en el sistema internacional, y ayudan a cerrar la brecha entre los ideales de las organizaciones y las realidades de la relativa anarquía del mismo sistema. (Lerche & Said, 1970, p. 119)

Fedder (1968), por su parte, concibió las alianzas como estrategias pensadas para prevenir las transformaciones no deseadas y promover cambios sin que provengan de las intenciones de los principales actores de la estructura básica del sistema internacional. Sin embargo, se le hizo un tanto complejo definir las, tal como queda demostrado en este párrafo que se extrae de su trabajo:

to político internacional. Y un (iv) cuarto patrón fue expuesto por Lerche & Said (1970) en su trabajo, pero lejos de favorecer las alianzas, se ha centrado en los Estados involucrados en el desorden político, la falta o, al menos, incipiente comunicación y la hostilidad mutua, convirtiéndose –según los autores– en el más común de todos los patrones, sobre todo a partir de la descolonización.

La alianza ha sido un término vago, que ha permitido generar una definición ampliamente divergente por parte de profesionales y académicos. Muchos autores la describen como un proceso o una técnica del arte de gobernar; otros ven la alianza como un tipo de organización internacional, que se aproxima a la condición de federación internacional. (Fedder, 1968, p. 68)

No obstante, ver en las alianzas la posibilidad de confeccionar una organización internacional no es tan común como analizar en ellas la opción de una naciente federación, que es donde pudiera situarse a la novedosa Alianza del Pacífico. George Liska (1968) escribió, por ejemplo, en *Nations in alliance* sobre la importancia de los patrones tradicionales de alianzas en el sistema internacional contemporáneo de Guerra Fría e insinuó que este tipo de estrategias era uno de los artefactos que permitirían el restablecimiento de una clase más familiar de equilibrio internacional, que pudiera ser más operacional cuando los más recientes Estados dejaran de ser “menos nuevos” y más “Estados”. Así mismo, afirmó que económicamente las alianzas buscan maximizar sus ganancias y compartir las responsabilidades. La decisión de aliarse, de qué manera hacerlo, con quién o con quién no, se logra con base en los intereses nacionales previamente establecidos (cf. Fedder, 1968).

Sin embargo, para Fedder (1968) esta clase de estrategia de integración está lejos de parecerse a los grandes grupos de negocios, a las organizaciones internacionales, o a las intergubernamentales y supranacionales. Son estructuras que tienden a ser menos constituidas, integradas e institucionalizadas que otras organizaciones internacionales. Más aún, cuando se trata del campo exclusivamente militar, la jurisdicción de la alianza tiende a ser más restrictiva y menos adaptable a las necesidades de sus miembros.

Aunque la literatura sobre integración y construcción de comunidades está soportada sobre alianzas, Fedder (1968) señala que realmente su contribución es menor de lo que puede asumirse o desearse. Conceptualmente para este autor hay mucha confusión, pues en sus términos una cosa es la integración, otra la unificación y una tercera diferente la construcción de comunidades. De acuerdo con sus análisis, a pesar de las presunciones populares, la existencia de una alianza no indica intereses comunes sustantivos de sus miembros, excepto en lo que un inmediato adversario esté preocupado. Además, las consideraciones ideológicas pueden estar articuladas como el principal determinante de una alianza específica, pero la evidencia ha sugerido que éstas resultan, en el mejor de los casos, inadecuadas para explicar por qué o cómo una alianza llegó a conformarse.

Los grandes poderes han usado, usan y usarán las alianzas para promover cambios en el *statu quo* de la política exterior que formulan. Las partes más débiles pueden ofrecer concesiones como bases militares o la coordinación de políticas domésticas y exteriores, que facilitan el aumento de libertad de un aliado más fuerte mientras extienden su protección de amenazas exteriores. Las alianzas pueden tener diversos intereses pero compatibles. En consecuencia con este argumento, una nación juzgará el atractivo de una alianza al comparar sus beneficios con la habilidad de la misma para avanzar en sus propios intereses de acuerdo con los costos de progresar en los arreglos que la constituyeron (cf. Morrow, 1991).

Ahora bien, los beneficios o costos de la autonomía en una alianza son negociables. Para que una alianza mantenga su credibilidad a través del tiempo, los aliados deben ajustar sus acciones para demostrar su compromiso continuo con la misma. Altfeld (1984) asume que las alianzas deben reducir la autonomía de ambos aliados, si es que la alianza es de dos actores, o de todos si es múltiple (cf. Morrow, 1991).

Como Fedder (1968) lo ha indicado, el estudio y análisis de las alianzas ha beneficiado la investigación en relaciones internacionales sobre coaliciones, organizaciones, integración y construcción de novedosas comunidades regionales. Los avances en la comprensión de los procesos de coalición tuvieron un punto de inflexión a partir de los años 70 y empezaron a desarrollarse, infortunadamente muy limitados a lo que la Guerra Fría permitiera. Eso explica que se conozca mucho sobre las alianzas militares y no tanto sobre las de otro tipo.

La alianza como mecanismo de la política exterior

Existen múltiples definiciones de política exterior y, en muchas de ellas (orientadas a la concreción de una estrategia de largo aliento, coherente con los objetivos nacionales), el aserto de las alianzas y su correcta afiliación puede llevar a la obtención de los resultados planificados. Sin embargo, existe también la opción de asociarse con otros Estados por simple inercia geográfica.

En procura de una comprensión más acertada de las dinámicas de creación y formulación de la política exterior, es preciso acercarse al concepto de la misma. Para efectos de este artículo, se retoma una definición trabajada anteriormente

por su autor, aunque con alguna modificación. Entiéndase por política exterior la estrategia que conjuga prioridades, principios y valores de una nación (o conjunto de naciones) determinada(s), convertida en instrumento de búsqueda en el exterior, de aquellos elementos necesarios y útiles para el logro de objetivos previamente diseñados y establecidos en la política pública doméstica. Dicha estrategia está conformada por elementos específicos que los gobiernos deben contemplar:

La política exterior está compuesta por metas definidas, valores fijados, decisiones tomadas y acciones adoptadas por los Estados y los gobiernos nacionales que actúan en su nombre, en el contexto de las relaciones externas de las sociedades nacionales. Ésta constituye un intento por diseñar, gestionar y controlar las relaciones exteriores de las sociedades nacionales. (Weber & Smith, 2002, pp. 9-10)

Como se infiere en las líneas anteriores, las alianzas entre Estados son parte esencial en el ejercicio de formulación y ejecución de una estrategia de política exterior. Múltiples ejemplos están referidos al estudio de la Guerra Fría y su interpretación a la participación de diversos Estados, bien sea del lado de la OTAN o de su acuerdo adversario, el Pacto de Varsovia. Ambas alianzas contemplaron un profundo componente militar. Sin embargo, estar vinculado con una de las dos implicó suscribirse con el GATT⁷, del lado occidental, o con el Comecon⁸, del lado soviético. En gran medida, el trabajo de Mansfield & Bronson (1997) despliega su tesis sobre los avances resultantes de la interacción en torno a los componentes económicos y comerciales que rodearon a los acuerdos militares referidos.

Cuando los gobiernos visualizan la posibilidad de afiliación a una alianza específica, estos resaltan los lazos existentes entre la posibilidad de tomar tal decisión y una estrategia de política exterior previamente implementada, y de común acuerdo con los actores que han de intervenir en ella. Tal hecho valida la decisión tomada. De lo contrario, será difícil comprenderla en el marco de ejecución de una política exterior clara. Para el caso de Colombia y la decisión de conformar, junto con Perú, México y Chile, la Alianza del Pacífico, la justificación ha radicado en la concordancia de sus objetivos nacionales (domésticos) con los de las otras tres naciones.

7 GATT es la sigla en inglés del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. Originalmente creado como *General Agreement on Tariffs and Trade*, fue establecido en 1947, con el liderazgo de los Estados Unidos de América con objeto de liberalizar la economía global.

8 Comecon es la contraparte del GATT, y posteriormente de la OECD. Es la sigla del Consejo de Ayuda Mutua Económica, originalmente *Council for Mutual Economic Assistance*, creado en 1949, como reacción a la creación de la Organización para la Cooperación Económica Europea.

Colombia, como Estado de afiliación neoliberal, ha diseñado una estrategia de política exterior en la que otorgó gran peso al tema económico y comercial puesto que lo puso, tal vez, como condición al diálogo político. La apertura de embajadas y consulados ha llevado detrás de su acción una intención de intensificar relaciones comerciales y dinamizar lazos económicos con Estados y economías alrededor del mundo, inclusive, no necesariamente identificados con los parámetros de la política pública colombiana (cf. Vargas-Alzate, Sosa & Rodríguez-Ríos, 2012).

Así, las alianzas (la AP es ejemplo de ello) se han convertido en herramientas útiles en la medida que facilitan escenarios para que las compañías y organizaciones nacionales trasciendan los límites geográficos del país y arriben, mediante la utilización de estrategias de internacionalización, a territorios que demandan su presencia.

Los actores más representativos y de mayor peso en la toma de decisión de la política exterior colombiana (PEC)⁹ han estado orientados hacia la consolidación y el desempeño económico de la nación. Fundamentalmente la conjunción de labores entre los ministerios de Exteriores y de Comercio, sumado al interés diplomático del Ejecutivo, apoyado en los gremios y el sector privado en general, ha llevado a esta orientación del ejercicio internacional de Colombia.

Alianzas, acuerdos y comercio

Para las décadas más recientes se han presentado algunos cambios en relación con el estudio de las alianzas, su formación, estructura y utilidad. Si bien el presente análisis ha demostrado su tradicionalidad militar, existe ya evidencia sobre la transformación metodológica en su estudio, como también en la manera como los Estados las abordan desde áreas diferentes de lo exclusivamente militar. La segunda mitad del siglo XX y la primera década del XXI facilitaron el terreno para

9 En relación con los actores que intervienen, tanto en la formulación como en la implementación de la política exterior del país, es importante el trabajo de Martha Ardila et. al. (2008) para reconocer el rol que desempeñan algunos de ellos, entre los que se destacan la Cancillería, el Congreso de la República, los gremios económicos, la Comisión Asesora de Relaciones Exteriores (CARE), las ONG, los grupos de interés y las comunidades de migrantes localizados en el exterior. James Rosenau (1996) abrió el camino para que se estudiaran los factores y actores internos en esta clase de decisiones. Por tanto, su obra –inscrita en el tradicional *Foreign Policy Analysis* (FPA)– debería ser también centro de atención para profundizar la cuestión.

que se presentara una evidente proliferación de acuerdos comerciales que llevó al replanteamiento de la utilidad de las alianzas.

Uno de los mecanismos económicos más utilizado en las últimas tres décadas para afianzar vínculos internacionales entre Estados ha sido el Tratado de Libre Comercio (TLC). Colombia, al igual que México, Perú y Chile, emprendió una carrera por incluirlos en su política exterior, pues la herramienta ha estado en apogeo, particularmente entre y desde naciones que procuran el desarrollo como objetivo central de sus procesos de inserción y que consideran el crecimiento económico como esencia del mismo.

El fenómeno se hace bastante notorio en Asia (Park, Urata & Cheong, 2005), pero también se hizo cotidiano en América Latina, básicamente a partir de la implementación de las medidas del Consenso de Washington (Gudynas, 2005)¹⁰. Lo anterior, no obstante el fracaso de la manera como fueron implementadas estas medidas en la región y con una generalización inadecuada. Salvo casos esporádicos, entre los que se destaca Brasil, supieron adaptar el set de prescripciones a su realidad (Santiso, 2003).

La PEC de la actual administración, le apostó al continuismo en relación con las negociaciones para la liberación comercial del sistema productivo nacional. Con Álvaro Uribe se pusieron en marcha acuerdos de ese tipo¹¹ mientras se consolidaron otros ya existentes y se dio comienzo a nuevas negociaciones. En la(s) administración(es) Santos hay nuevos arreglos vigentes y otras negociaciones que se adelantan¹². Se constata que el uso de la herramienta TLC tiene valor para fundar relaciones más cercanas y profundas. A la vez que se deja establecido en el

10 Tal tendencia cambió de manera rotunda para la mayoría de los países a partir de los resultados de la implementación del Consenso de Washington y con el giro sugerido por el Consenso de Monterrey desde 2002 (Santiso, 2003) que, combinado con el arribo de la nueva izquierda latinoamericana (Castañeda, 2006), llevó a que el libre comercio se restringiera en muchos de los países de la región. Colombia ha sido un caso singular. Junto con México, y más recientemente con Perú y Chile, se identificó con mantener la tendencia iniciada con los Programas de Ajuste Estructural (PAE), sugeridos desde 1989. La concreción de la Alianza del Pacífico es prueba de ello.

11 Los acuerdos, además de los parciales que ya se encontraban vigentes con la Comunidad Andina de Naciones (CAN), México y Venezuela (G-3) y el ACE 59 con Mercosur, se establecieron con Guatemala, Honduras, El Salvador, Canadá, Suiza, Liechtenstein, Noruega y Chile. No todos entraron en vigencia.

12 Acuerdos de libre comercio puestos en vigencia durante la actual administración: Canadá, Estados Unidos y la Unión Europea. Firmados sin entrar en vigencia: Corea del Sur y Costa Rica. Actualmente se negocia con Turquía, Panamá, Japón e Israel.

Plan Nacional de Desarrollo, “Prosperidad para Todos”, que la internacionalización del país comienza por el tema de los mercados. La inserción productiva a los mercados internacionales se define como tarea fundamental, dentro de la cual se formulan lineamientos estratégicos que contienen una política arancelaria definida: la negociación, implementación y administración de acuerdos comerciales; la atracción de inversión extranjera al país y la facilitación del comercio (DNP, 2011). Lo anterior, se confirma con el siguiente extracto de la segunda Directiva Presidencial (2012) del actual Gobierno colombiano:

En el marco del Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014 - Prosperidad para Todos y de la política exterior de Colombia es una prioridad del Gobierno alcanzar una mayor relevancia internacional en los mercados internacionales, en las relaciones internacionales, y en la agenda multilateral del desarrollo y de la cooperación. (República de Colombia, 2012, p. 1)

El ejercicio internacional de Colombia descansa sobre una plataforma de actividad económica y comercial. Tanto en la propuesta oficial del plan “Prosperidad para Todos”, como en el ejercicio mismo de aplicación de la PEC es evidente que los flujos de comercio resultan relevantes (Vargas-Alzate et al, 2012). La administración Santos trabaja en mecanismos que permitan su mejoramiento constante y eso explica, también, el ascenso de las exportaciones colombianas en tiempos de Álvaro Uribe, desde 2000 hasta 2009, año de la crisis internacional.

Mansfield & Bronson (1997) trabajaron sobre un modelo gravitacional útil para explicar los vínculos interestatales de las alianzas en relación con los flujos de comercio internacional. De acuerdo con su interpretación, la citada cantidad de acuerdos comerciales ha llevado a que los estudiosos entre su fusión y las alianzas desarrollen mayor investigación empírica, mucha de la cual ha encontrado que estas estrategias ejercen un efecto sustancial sobre los flujos comerciales.

El trabajo de Mansfield & Bronson (1997), basado en métodos empíricos cuantitativos, analiza los efectos de las alianzas y los acuerdos preferenciales sobre los flujos de comercio bilateral. Su desarrollo académico defiende el hecho de que aunque ambos esquemas son útiles para promover las dinámicas del comercio entre sus miembros, lo realmente importante es la intensidad de su interacción.

La teoría señala que una vez puesta en marcha una alianza o un acuerdo comercial, se inicia un proceso de avances en múltiples sectores. Uno de ellos se refiere al entorno regional y su componente de seguridad. Como resultado de flujos comerciales dinámicos, existen autores que defienden la explicación de un

entorno más seguro (Mansfield & Bronson, 1997; Gowa, 1995; Gartzke, 2007). La tesis de la paz capitalista, en la que se defiende el argumento de un escenario más seguro si los países de un determinado contexto fortalecen sus vínculos comerciales, ya sea a través de una alianza o un acuerdo del orden económico, cobra vida en este aparte. Eric Gartzke (2007), al igual que Mansfield & Bronson (1997), aduce que como resultado de un acuerdo liberalizador del mercado, se evidencia que el comercio crea externalidades de seguridad.

En contraste, el comercio entre adversarios es contraproducente. Este se cuestiona porque facilitaría que los socios comerciales, aunque ajenos a cualquier alianza o acuerdo, se fortalezcan en sus ingresos nacionales y pongan en jaque la seguridad de los Estados de un mismo entorno. Joanne Gowa (1995) expone la necesidad de la discriminación, especialmente entre Estados con el suficiente poder de mercado que les permita influir sobre los términos del comercio. En su análisis es común encontrarse a los gobiernos que trabajan en la discriminación de su política económica exterior y marcan diferencias entre aliados y adversarios.

Los inversionistas y empresarios están envueltos en un sistema de incentivos que las alianzas crean para facilitar su desempeño. Y los gobiernos se interesan definitivamente en suscribir las para aumentar los niveles de confianza con su entorno. El comercio abierto promueve la seguridad de los miembros de una alianza determinada, pues tienen menores incentivos para actuar y toman ventaja de las firmas aliadas.

El estudio de Mansfield & Bronson (1997) defiende el hecho de fusionar los acuerdos alcanzados en una alianza determinada con uno del tipo comercial preferencial común, útil a los miembros de la misma. Aducen que los acuerdos preferenciales de comercio constituyen un medio institucional que controla el oportunismo de los gobiernos para tomar ventaja de sus pares. Tal como sucede con las alianzas, los acuerdos comerciales preferenciales tienden a promover la relación específica de inversión entre agentes privados que, a su vez, estimulan el comercio entre los actores involucrados. En términos generales, un trato preferencial recíproco facilita el flujo del comercio entre los miembros. Menos claro, sin embargo, resulta el alcance dado al comercio por los simples acuerdos preferenciales, desvinculados de la conectividad ofrecida por la confección de un esquema de alianzas.

Se obtiene hasta acá que la combinación de una alianza con un acuerdo preferencial de comercio provee múltiples y consolidados incentivos para que los Estados tomen decisiones en favor de la liberación y para las firmas desarrollar relaciones específicas de inversión útiles a los mercados externos, lo que produce un flujo mayor de comercio entre sus miembros, tanto en volumen como en valor.

La Alianza del Pacífico y Colombia

Para efectos del análisis específico sobre la Alianza del Pacífico y del recorrido estadístico sugerido en el presente texto, resulta adecuado partir del siguiente cuadro comparativo sobre sus Estados miembro, con información básica correspondiente al año 2014, y realizado con el objetivo de ofrecer un panorama genérico de las cifras que rodean a los actores de la AP:

Tabla 1. Indicadores macro de los miembros de la Alianza del Pacífico

Indicador base (2014)	Chile	México	Perú	Colombia
PIB (US\$), en miles de millones*	258,1	1.282,7	202,9	377,7
Población	17'772.871	123'799.215	30'769.077	48'929.706
PIB per cápita US\$ **	23.000	17.900	11.800	13.400
Exportaciones (bienes y servicios US\$)***	86.641	419.309,8	39.532	63.918
Importaciones (bienes y servicios US\$)***	83.339	431.798,1	48.465	81.186
Crecimiento del PIB	1,9%	2,1%	2,4%	4,6%
Inversión extranjera directa US\$***	22.001	22.794,6	7.606	16.053
Inflación (IPC)	4,4%	4,0%	3,2%	2,9%
Desempleo (% de la fuerza laboral total)	6,4%	4,80%	6,0%	9,1%
Deuda externa (2013) US\$***	140.965	438.032	56.470	101.231
% PIB en gasto de defensa	2,0%	0,6%	1,4%	3,4%

Fuentes: Banco Mundial. **World Factbook* de la CIA, a tasa de cambio oficial. **Con base en la paridad de poder adquisitivo ***Cifras en miles de millones. Elaboración del autor.

A partir de esta información es menester evaluar las posibilidades contenidas en el ejercicio de poner en diálogo los sistemas productivos de las cuatro economías involucradas en la Alianza del Pacífico y determinar si es que efectivamente los flujos de comercio e inversión, a la vez que las oportunidades de intercambio, facilitarán cambios en América Latina, pero fundamentalmente para las personas que se encuentran inmersas en las cuatro naciones suscritas al acuerdo interestatal. Antes de ello, se pasa a una descripción básica de cómo está estructurado el pacto y en qué estado se encuentra.

Por definición, la AP es un mecanismo de articulación política, económica y de cooperación e integración entre Chile, Colombia, México y Perú, establecido en abril de 2011 y constituido formal y jurídicamente el 6 de junio de 2012, con la suscripción de su Acuerdo Marco (Mincomercio, 2013).

La alianza comenzó como una iniciativa del presidente de Perú, Alan García, mediante un comunicado enviado al presidente de Colombia, Juan Manuel Santos, en octubre de 2010, y hoy cuenta con más de 32 países observadores. En ella, se propuso la creación de una “área de integración profunda”, incluida la plena libertad para la circulación de bienes, servicios, capitales y personas (Mincomercio, 2013). Posteriormente, en diciembre de 2010, durante la Cumbre Iberoamericana de Mar del Plata, los presidentes de los países miembros determinaron hacer una reunión ministerial para definir los pasos a seguir.

Para Colombia, la AP es una estrategia de integración innovadora porque se constituye en un proceso abierto y flexible, con metas claras, pragmáticas y coherentes con el modelo de desarrollo y la política exterior del país (Mincomercio, 2013). Es, además, una oportunidad para ampliar su mercado, tanto en América Latina como en el resto del mundo y mejorar los índices de empleo y la prosperidad nacional (Cancillería, 2013).

Según el Ministerio de Comercio (Mincomercio, 2013), en términos económicos la alianza es la quinta subregión más poblada del mundo, con 210 millones de habitantes. El PIB de los países de la Alianza representa el 35% del total regional. La tasa de crecimiento del PIB de sus miembros fue de 5% en 2012, cifra superior en 1.9 puntos respecto del crecimiento promedio de América Latina y el Caribe, y superior en 2.8 puntos respecto al crecimiento promedio mundial (2.2%). Para 2013, a pesar de lo crítico del panorama internacional, el promedio de crecimiento de sus miembros fue de 3,63%, por encima del 2,6% regional y del 2,1% mundial, de acuerdo con la revista América Economía.

En conjunto la Alianza tiene un potencial alto en términos económicos y ha generado un interés grande en Asia Pacífico y en otros países para mejorar las relaciones comerciales. Es un mecanismo comercial dinámico y, dado que cerca del 16% del comercio total de la Alianza se hace entre sus países, hay oportunidades de seguir creciendo hacia afuera, especialmente hacia el continente asiático, mientras se aumenta el comercio intrarregional (Mincomercio, 2013).

Las cifras de comercio y su evolución

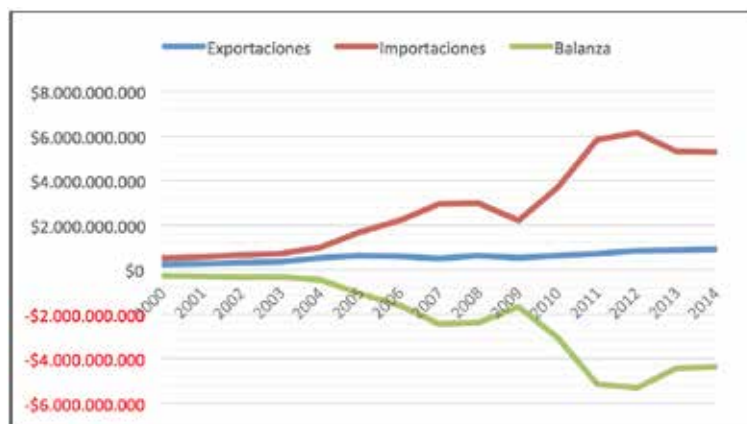
Las cuatro economías adscritas al esquema asociativo de la Alianza del Pacífico, han tomado ligeras ventajas de sus acuerdos comerciales y de su relación de reciprocidad para ampliar el nivel de sus transacciones comerciales. No obstante, Colombia ha presentado comportamientos adversos a lo que señala la teoría. Esto es, al determinar su ingreso a la Alianza del Pacífico y conjugarlo con los acuerdos de libre comercio que tiene establecidos con México, Perú y Chile, las cifras están en contra de lo sugerido por el marco conceptual adoptado para el despliegue de este artículo. Las siguientes son las cifras de la balanza comercial con cada una de las economías miembro de la Alianza del Pacífico, que permitirán visualizar los resultados obtenidos durante los primeros años de participación en dicho acuerdo por parte del Estado colombiano (recuérdese que la AP se formaliza en el año 2012).

Estadísticas del comercio entre Colombia y los miembros de la Alianza del Pacífico durante el siglo XXI

Tabla 2. Balanza comercial con México

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza
2000	\$ 230.474.411	\$ 516.897.707	-\$ 286.423.296,00
2001	\$ 262.144.677	\$ 563.240.159	-\$ 301.095.482,00
2002	\$ 311.470.663	\$ 644.307.968	-\$ 332.837.305,00
2003	\$ 359.996.886	\$ 708.174.080	-\$ 348.177.194,00
2004	\$ 525.667.767	\$ 990.074.395	-\$ 464.406.628,00
2005	\$ 610.934.196	\$ 1.683.325.686	-\$ 1.072.391.490,00
2006	\$ 581.598.951	\$ 2.197.254.744	-\$ 1.615.655.793,00
2007	\$ 495.448.172	\$ 2.947.285.307	-\$ 2.451.837.135,00
2008	\$ 616.956.833	\$ 2.986.260.852	-\$ 2.369.304.019,00
2009	\$ 535.705.615	\$ 2.199.089.503	-\$ 1.663.383.888,00
2010	\$ 638.214.736	\$ 3.694.137.905	-\$ 3.055.923.169,00
2011	\$ 704.938.268	\$ 5.849.097.827	-\$ 5.144.159.559,00
2012	\$ 835.104.453	\$ 6.150.169.514	-\$ 5.315.065.061,00
2013	\$ 863.806.444	\$ 5.299.806.265	-\$ 4.435.999.821,00
2014	\$ 914.415.882	\$ 5.272.631.645	-\$ 4.358.215.763,29
2015*	\$ 542.286.843	\$ 1.932.241.275	-\$ 1.389.954.431,80

Fuente: Mincomercio, Banco de la República, Dane, Dian. Elaboración del autor. *Información disponible hasta junio de 2015.

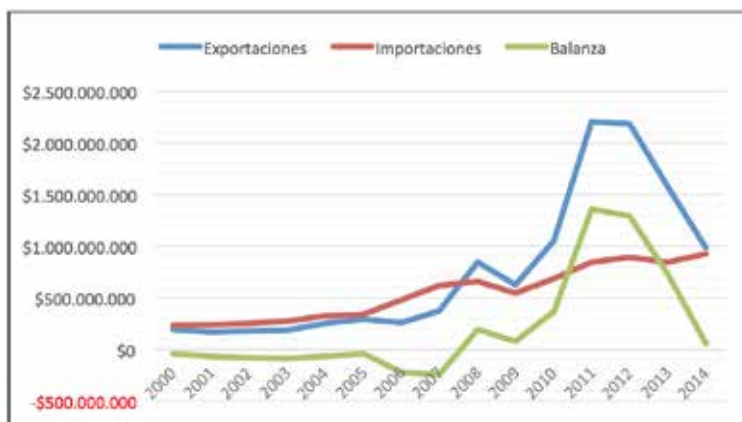
Gráfico 1. Balanza comercial entre Colombia y México durante las dos últimas décadas

Fuente: Mincomercio, Banco de la República, Dane, Dian. Elaboración del autor.

Tabla 3. Balanza comercial con Chile

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza
2000	\$ 191.371.553	\$ 234.869.399	-\$ 43.497.846
2001	\$ 167.805.186	\$ 238.400.756	-\$ 70.595.570
2002	\$ 176.801.409	\$ 255.867.991	-\$ 79.066.582
2003	\$ 189.364.316	\$ 275.614.882	-\$ 86.250.566
2004	\$ 254.964.895	\$ 324.347.786	-\$ 69.382.891
2005	\$ 296.174.094	\$ 337.784.003	-\$ 41.609.909
2006	\$ 258.760.033	\$ 476.649.368	-\$ 217.889.335
2007	\$ 375.830.630	\$ 621.422.445	-\$ 245.591.815
2008	\$ 848.855.409	\$ 659.262.059	\$ 189.593.350
2009	\$ 627.076.615	\$ 549.077.615	\$ 77.999.000
2010	\$ 1.055.981.103	\$ 687.608.017	\$ 368.373.086
2011	\$ 2.205.006.468	\$ 846.522.858	\$ 1.358.483.610
2012	\$ 2.189.220.351	\$ 895.049.219	\$ 1.294.171.132
2013	\$ 1.571.632.867	\$ 845.487.128	\$ 726.145.739
2014	\$ 988.881.861	\$ 929.207.992	\$ 59.673.868
2015*	\$ 382.013.146	\$ 409.223.295	-\$ 27.210.149

Fuente: Mincomercio, Banco de la República, Dane, Dian. Elaboración del autor. *Información disponible hasta junio de 2015.

Gráfico 2. Balanza comercial entre Colombia y Chile durante las dos últimas décadas

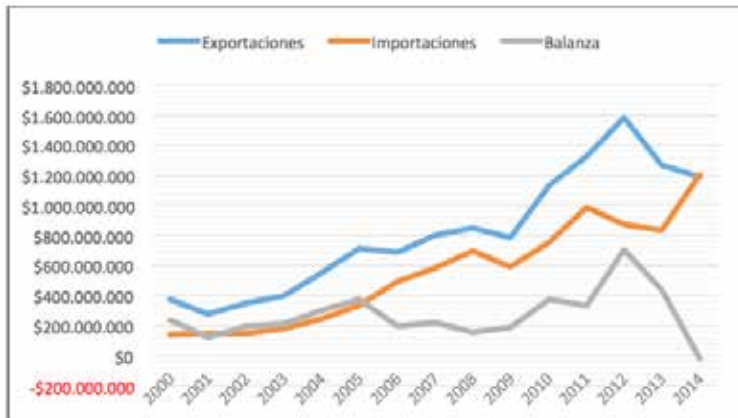
Fuente: Mincomercio, Banco de la República, Dane, Dian. Elaboración del autor.

Tabla 4. Balanza comercial con Perú

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza
2000	\$ 372.539.483	\$ 137.514.451	\$ 235.025.032
2001	\$ 276.996.771	\$ 150.079.671	\$ 126.917.100
2002	\$ 352.591.391	\$ 151.804.268	\$ 200.787.123
2003	\$ 395.973.381	\$ 184.821.065	\$ 211.152.316
2004	\$ 548.273.959	\$ 247.097.834	\$ 301.176.125
2005	\$ 710.088.721	\$ 331.870.658	\$ 378.218.063
2006	\$ 692.046.282	\$ 497.871.455	\$ 194.174.827
2007	\$ 806.059.545	\$ 585.925.286	\$ 220.134.259
2008	\$ 854.617.979	\$ 699.944.902	\$ 154.673.077
2009	\$ 788.032.059	\$ 596.446.748	\$ 191.585.311
2010	\$ 1.131.840.170	\$ 755.149.213	\$ 376.690.957
2011	\$ 1.322.794.851	\$ 988.165.548	\$ 334.629.303
2012	\$ 1.582.089.270	\$ 876.914.252	\$ 705.175.018
2013	\$ 1.273.932.797	\$ 837.771.171	\$ 436.161.626
2014	\$ 1.186.627.273	\$ 1.204.810.671	-\$ 18.183.398
2015*	\$ 609.862.977	\$ 495.672.273	\$ 114.190.703

Fuente: Mincomercio, Banco de la República, Dane, Dian. Elaboración del autor. *Información disponible sólo hasta junio de 2015.

Gráfico 3. Balanza comercial entre Colombia y Perú durante las dos últimas décadas



Fuente: Mincomercio, Banco de la República, Dane, Dian. Elaboración del autor.

De acuerdo con las estadísticas presentadas en las tablas y gráficos anteriores, puede señalarse que Colombia ha tenido una relación comercial dinámica con los otros tres miembros de la Alianza del Pacífico. Tal relación está soportada por lazos de cooperación pero, sobre todo, mejorada a partir de la negociación de acuerdos que han servido a los sectores productivos de cada nación. Colombia y México, junto con Venezuela, fueron suscriptores del acuerdo G-3 en 1994, (puesto en vigor en 1995). Actualmente el acuerdo se transformó en un TLC entre la nación centroamericana y Colombia. A propósito de la entrada en vigencia del acuerdo, la economía mexicana ha aprovechado profundamente esta relación. Un claro indicador de ello es notar que durante los años 90 y 2000 sus niveles de exportaciones hacia Colombia se han incrementado de manera exponencial. Para 2013 el desequilibrio entre estas dos economías se situaba en favor de México, con un valor de \$4.435,9 millones de dólares. Y aunque para 2014, dentro del oscuro panorama ofrecido por la balanza comercial, las cifras fueron favorables al país en relación con el año anterior, las perspectivas están lejos de ser positivas para Colombia en su relacionamiento con la economía mexicana.

En relación con Chile, el bilateralismo estuvo acentuado por la negociación de un TLC entre ambas naciones durante 2006, y puesto en vigor en mayo de 2009. De acuerdo con las cifras, dicho mecanismo catapultó las exportaciones

colombianas a ese mercado, a la vez que fomentó las importaciones. A diferencia de la relación con México, el bilateralismo con los chilenos ha traído réditos a la economía colombiana que dejó, para 2013, una balanza favorable al país en \$726,1 millones de dólares. Sin embargo, el comportamiento comercial del año 2014 arrojó cifras poco alentadoras para Colombia, en la medida que la ponderación comercial se quedó en apenas \$59 millones de dólares favorables a la Nación cafetera. Además, en lo que va corrido de 2015, hay déficit frente a la economía chilena. De acuerdo con las estadísticas, el país austral está recibiendo mayores beneficios de la AP que Colombia, en su relación fundamentalmente comercial.

Con Perú se acude al marco regulador de la Comunidad Andina de Naciones para analizar el tema del comercio con Colombia. Ello explica que el avance en temas de exportaciones e importaciones desde los años 90 haya sido gradual, aunque con algunas irregularidades. Tal como se desprende de las tablas y gráficas, hubo cifras positivas para Colombia en esa relación bilateral con el país andino durante toda la primera década. Sin embargo, debe notarse que en el último año, a pesar de la firma y puesta en marcha del esquema asociativo de la Alianza del Pacífico, las cifras presentaron un comportamiento decadente. La balanza comercial con los peruanos se situó, para 2013, en \$436,1 millones de dólares pero, para 2014, las ventas nacionales a ese país fueron superadas por las compras hechas por Colombia. Así las cosas, una ponderación negativa de \$18 millones de dólares no es resultado que demuestre progreso para Colombia en tal materia.

Como ha quedado dicho hasta acá la Alianza del Pacífico surgió en 2011 y se formalizó en 2012. A partir de la consolidación de dicho proyecto se ha esperado que los resultados de la relación comercial entre sus miembros sea cada vez más progresiva y dinámica. Sin embargo, vista desde Colombia, las estadísticas reflejan situaciones desfavorables en las relaciones estrictamente comerciales con cada uno de los miembros. Con México, además de una balanza comercial notablemente desfavorable, en los cuatro últimos años no se han presentado avances en las ventas hacia ese mercado, como sí un aumento en las compras. Con Chile, desde 2011 hasta la fecha, las exportaciones muestran descensos, hecho que ha llevado a reducir el superávit de la balanza comercial que se tenía con ese mercado hasta el punto en el que se podría considerar crítico. Y con Perú, si bien hubo un aumento de las exportaciones en 2012, para 2013 hubo un descenso del 19,5% en las mismas, y para 2014 la caída fue tal que culminó con balanza comercial deficitaria por primera vez durante el siglo XXI, lo que puso en desventaja a la economía nacional frente al mercado peruano, dado que hasta el año anterior no había ocurrido que se tuviera una balanza deficitaria, por lo menos en este siglo.

Conclusiones

A partir de un recorrido conceptual sustentado en diversas fuentes que han defendido el hecho de fusionar las alianzas con acuerdos liberadores de comercio para obtener mejores y mayores flujos, el presente artículo planteó la utilidad de la Alianza del Pacífico como un mecanismo útil para la política exterior colombiana para llevar a cabo un mayor dinamismo comercial del país. En desarrollo de actividades estadísticas se obtuvo evidencia que refleja los flujos de comercio entre el país y los restantes tres actores involucrados en el esquema asociativo.

Si bien puede señalarse que la concreción de la Alianza ha servido para alcanzar un balance regional, como el propuesto por Waltz (1979), sobre todo en relación con el papel que cumplen en la región el Mercosur y el ALBA, se ha demostrado que no es del todo cierto, específicamente para el caso colombiano, que los números del comercio le resulten favorables al fusionar los anteriores TLC con la Alianza del Pacífico.

Las críticas de Fedder (1968) cobraron importancia puesto que acertó al señalar que la contribución de las alianzas es, en ocasiones, menor que lo deseado o asumido por sus miembros. Lo categórico de las negativas cifras comerciales para Colombia coincide con el hecho, citado por Fedder (1968), y contrariando a muchos autores expuestos con anterioridad, de que la existencia de una alianza no indica necesariamente intereses comunes sustantivos de sus miembros.

Un aspecto relevante, que se desprende del trabajo que se ha desarrollado y que efectivamente resulta concluyente, es notar que las precisiones teóricas defendidas por autores como Mansfield & Bronson (1997), Gowa (1995) y Gartzke (2007) aciertan en la definición de entornos seguros y confiables entre los miembros de una alianza específica. Las relaciones, tanto bilaterales entre los miembros de la Alianza del Pacífico, como multilaterales en su reciprocidad, han llevado a un entorno apacible, de diálogo y conjunción de múltiples factores. A su vez, ha servido a algunas economías para fortalecer su posición regional. Colombia, por su parte, no está recibiendo beneficios de haber firmado dicho esquema y, antes que ello, se refleja rezagada al analizar el ejercicio estadístico. Para el caso colombiano, gran parte de la teoría no está siendo útil. Hasta ahora, la Alianza del Pacífico no figura como un buen mecanismo para proyectarse al exterior, específicamente en el tema comercial.

El consolidado de los flujos comerciales presenta descensos en los tres destinos analizados. Inclusive, el tema de las compras hechas a esas economías también

figura deteriorado; no obstante las recuperaciones observadas en los casos peruano y chileno. A todas luces, la evidencia empírica está contradiciendo la premisa conceptual. Las balanzas comerciales, y los flujos de bienes en general, son menos dinámicos hoy que en 2012, año en que tuvo su inicio oficialmente la Alianza del Pacífico.

Referencias

- Ardila, M., Carvajal, L., Garay, J., Marín, M., Niño, J. & Puyana, J. (2008). *La toma de decisiones en la política exterior colombiana*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Altfeld, M. (1984). The decision to ally: a theory and test. *Western Political Quarterly*, 37, 523-544.
- Bell, D. (2001). *The End of Ideologies. On the Exhaustion of Political Ideas in the Fifties*. Glencoe: The Free Press.
- Bull, H. (2002). *The Anarchical Society. A Study of Order in world Politics*. New York: Colombia University Press.
- Cancillería, Ministerio de Relaciones Exteriores. (2013). *Alianza del Pacífico*. Recuperado de <http://www.cancilleria.gov.co/international/consensus/pacific-alliance>
- Castañeda, J. (2006). Latin America's Left Turn. *Foreign Affairs*, 85(3), 28-43.
- Departamento Nacional de Planeación (2011). *Plan Nacional de Desarrollo: Prosperidad para Todos*. Bogotá: Imprenta Nacional.
- Fedder, E. (1968). The Concept of Alliance. *International Studies Quarterly*, 12(1), 65-86.
- Fukuyama, F. (2006). *The End of the History and the Last Man*. New York: Free Press.
- Gartzke, E. (2007). The Capitalist Peace. *American Journal of Political Science*, 51(1), 166-191.
- Gowa, J. (1995). *Allies, adversaries, and international trade*. New Jersey: Princeton University Press.
- Gudynas, E. (2005). Dos caminos distintos: tratados de libre comercio y procesos de integración. En A. Acosta & A. Falconi (eds.), *TLC, más que un tratado de libre comercio* (pp. 41-62). Quito: Ildis, FES, Flacso.
- Lerche, C., & Said, A. (1970). *Concepts of International Politics*. New Jersey: Prentice-Hall, Inc.
- Liska, G. (1968). *Nations in Alliance: the limits of interdependence*. Baltimore: John Hopkins University Press.
- Mansfield, E., & Bronson, R. (1997). Alliances, preferential Trading Arrangements, and International Trade. *The American Political Science Review*, 91(1), 94-107.
- Menon, R. (2003). The End of Alliances. *World Policy Journal*, 20(2), 1-20.
- Ministerio de Comercio (2013). *ABC de la Alianza del Pacífico*. Recuperado de <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=7179>
- Morgenthau, H. (1993). *Politics among Nations: the struggle for power and peace*. Nueva York: McGraw-Hill/Irwin.

- Morrow, J. (1991). Alliances and Asymmetry: an Alternative to the Capability Aggregation Model of Alliances. *American Journal of Political Science*, 34(4), 904-933.
- Park, Y., Urata, S., & Cheong, I. (2005, febrero). The Political Economy of the Proliferation of FTA's. En Paftad 30m meeting. Evento realizado en Honolulu, Hawaii. Recuperado de http://www.eastwestcenter.org/fileadmin/stored/misc/Paftad_30_Park_Urata_Cheong.pdf
- República de Colombia. *Directiva Presidencial N° 2 /2012 sobre la coordinación de la cooperación internacional y creación de la APC* (2012). Bogotá. Recuperado de http://www.sic.gov.co/es/c/document_library/get_file?uuid=82e74860-745b-49ab-87ef-b1629422abbe&groupId=10157
- Rosenau, J. (1996). Pre-theories and theories of Foreign Policy. En J. A. Vázquez (ed.), *Classics of International relations*, 179-190. Upper Saddle, New Jersey, Prentice Hall.
- Santiso, C. (2003). Another lost decade? The future of reform in Latin America. *Public Administration and Development*, 23(4), 297-305.
- Vargas-Alzate, L., Sosa, S., & Rodríguez-Ríos J. (2012). El comercio como plataforma de la política exterior colombiana en la administración de Juan Manuel Santos. *Colombia Internacional*, 76, 259-292.
- Walt, S. (1985). Alliance Formation and the Balance of World Power. *International Security*, 9(4), 3-43.
- Walt, S. (1987). *The Origin of Alliances*. New York: Cornell University Press.
- Walt, S. (1989). Alliances in Theory and Practice: What Lies Ahead? *Journal of International Affairs*, 43(1), 1-17.
- Waltz, K. (1979). *Theory of International Politics*. Long Grove, Illinois: Waveland Press, Inc.
- Webber, M. y Smith, M. (2002). *Foreign policy in a transformed world*. Londres: Pearson Education Limited. Prentice Hall.
- Wright, Q. (1965). *A Study of War*. Chicago: University of Chicago Press.