

H GUERRERO, "Factores que inciden en los patrones de exportación de Colombia y Perú hacia la región de Asia Pacífico: Una aproximación desde la nueva economía institucional.", Maestría en Análisis de Problemas Políticos, Económicos e Internacionales Contemporáneos, – IAED, 2020.

**FACTORES QUE INCIDEN EN LOS PATRONES DE EXPORTACIÓN DE COLOMBIA
Y PERÚ HACIA LA REGIÓN DE ASIA PACÍFICO: UNA APROXIMACIÓN DESDE
LA NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL**

HÉCTOR FABIO GUERRERO BERRÍO

INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS PARA EL DESARROLLO

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES

UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA

Bogotá, D.C, agosto de 2020

**FACTORES QUE INCIDEN EN LOS PATRONES DE EXPORTACIÓN DE COLOMBIA
Y PERÚ HACIA LA REGIÓN DE ASIA PACÍFICO: UNA APROXIMACIÓN DESDE
LA NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL**

HÉCTOR FABIO GUERRERO BERRÍO

Director:

LUIS ANTONIO LOAIZA MENDOZA

**Tesis de Grado presentada para optar al título de Magister en Análisis de Problemas
Políticos, Económicos e Internacionales Contemporáneos**

INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS PARA EL DESARROLLO

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES

UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA

Bogotá, D.C, agosto de 2020

Agradecimientos

A Dios, por su guía inestimable y permitirme alcanzar este importante logro en mi vida.

A mis Padres, por apoyarme en cada momento y no perder su convicción en mi trabajo.

A Luis Antonio, por su confianza, comprensión y orientación académica.

Al Ministerio de Relaciones Exteriores, el Instituto de Altos Estudios para el Desarrollo y la Universidad Externado de Colombia, por la oportunidad de seguir creciendo profesionalmente.

A Laura, y a todas las personas que siempre estuvieron en el momento adecuado para darme el impulso que necesitaba.

A la vida, a quien espero contribuirle de la mejor manera.

Resumen

La Nueva Economía Institucional, como corriente de pensamiento económico, sostiene que las instituciones formales e informales, entendidas como las reglas de juego, escritas y no escritas de una sociedad, son claves para explicar las decisiones de los individuos. A nivel agregado, la influencia de las instituciones económicas también permite explicar los resultados dispares que han evidenciado Colombia y Perú en los últimos 30 años para exportar a la región de Asia Pacífico. A través del presente trabajo de investigación se realiza un análisis comparativo con el objetivo de identificar, desde el punto de vista de la Nueva Economía Institucional, los factores que inciden en el desempeño exportador de ambos países hacia la región de Asia Pacífico y que han llevado al mejor aprovechamiento de esta zona estratégica global por parte del Perú, así como las lecciones que podría aprender Colombia para fortalecer su desempeño exportador hacia esta región en los próximos años.

Palabras clave: Nueva Economía Institucional, Exportaciones, Importaciones, Cultura, Instituciones Formales, Instituciones Informales, Costos de Transacción, Organizaciones.

Summary

The New Institutional Economics, as a branch of economic thought, holds that formal and informal institutions, understood as the rules of the game, written and unwritten of a society, are key to explaining the individuals' decisions. At an aggregate level, the economic institutions' influence also makes it possible to explain the different results that Colombia and Peru have shown in the last 30 years to export to the Asia Pacific region. Through this research work, a comparative analysis is carried out with the objective of identifying, from the point of view of the New Institutional Economy, the elements that influence the export performance of both countries to the Asia Pacific region, and that have led to the better exploitation of this global strategic zone by Peru, as well as the lessons that Colombia could learn to strengthen its export performance to this region in the coming years.

Keywords: New Institutional Economics, Exports, Imports, Culture, Formal Institutions, Informal Institutions, Transaction Costs, Organizations.

Contenido

Introducción	1
Objeto de estudio	4
Formulación del Problema.....	5
Hipótesis	6
Hipótesis metodológica:.....	6
Hipótesis operativas:	6
Objetivos.....	7
Objetivo General	7
Objetivos Específicos.....	8
Justificación	8
Metodología.....	10
Antecedentes teóricos y estado del arte	11
Marco Teórico	15
La Nueva Economía Institucional (NEI).....	15
Características generales de la NEI.....	16
Enfoque metodológico de la NEI.....	17
Instituciones Formales e Informales	18
Cambio Institucional	19
Instituciones y Organizaciones.....	21
El enfoque cultural de la Nueva Economía Institucional.....	21
Análisis del problema de investigación a partir del Marco Teórico	22
Estructura de Contenido	23
Capítulo I: Características Generales de Perú y Colombia	25
Características generales	25

Indicadores de Desarrollo Humano.....	28
Principales Puertos	35
Diagnóstico de la dinámica comercial.....	38
Exportaciones totales al mundo.....	40
Principales destinos de las exportaciones al mundo.....	41
Composición de las Exportaciones de Colombia hacia el mundo	43
Composición de las Exportaciones de Perú hacia el mundo.....	44
Caracterización de las exportaciones a la región de Asia – Pacífico:	45
Exportaciones a Japón.....	46
Exportaciones a China.....	47
Exportaciones a Corea del Sur.....	48
Comportamiento de las Exportaciones de Perú después de la entrada en vigor de sus Acuerdos Comerciales con los países de Asia Pacífico	50
Comportamiento de las Exportaciones de Colombia después de la entrada en vigor de sus Acuerdos Comerciales con los países de Asia Pacífico	53
Caso de análisis: Comportamiento de las Exportaciones de Colombia y Perú hacia Estados Unidos después de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio	55
Conclusiones del Capítulo.....	56
Capítulo II: Evaluación de las Instituciones Formales.....	59
Tratados de Libre Comercio	59
Colombia.....	60
a. Tratado de Libre Comercio entre Colombia y la República de Corea.....	60
b. Acuerdo de Asociación Económica (AAE) en curso entre Colombia y Japón.....	61
c. Relaciones comerciales entre Colombia y China.....	62
Perú.....	63
a. Tratado de Libre Comercio entre el Perú y China	63

b.	Acuerdo de Libre Comercio entre el Perú y Corea	64
c.	Acuerdo de Asociación Económica entre el Perú y Japón.....	65
	Regulaciones sobre Comercio Exterior	67
1.	Registro, documentación y Licencias de exportación.....	67
2.	Otras cargas sobre las exportaciones y precios mínimos	68
3.	Restricciones a las exportaciones.....	69
4.	Incentivos a las exportaciones.....	70
5.	Financiación, seguro y garantías	71
	Organizaciones	72
	Costos de Transacción.....	74
	Principales hallazgos generales del Reporte Doing Business:.....	75
	Resultados de Indicadores de Doing Business sobre comercio transfronterizo.....	77
	Conclusiones del Capítulo.....	86
	Capítulo III: Diplomacia y presencia institucional en la región de Asia – Pacífico...89	
	Perú.....	89
	Lineamientos de la Política Exterior de Perú hacia la región de Asia – Pacífico.....	89
	Foros Multilaterales.....	92
	El Perú y el APEC.....	92
	El Perú y el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP).....	94
	Perú y el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC).....	94
	Perú y el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC).....	95
	Perú y el Foro de Cooperación América Latina -Asia del Este (FOCALAE)	95
	Perú y la Alianza del Pacífico	96
	Presencia Institucional.....	97
	Oficinas Comerciales (OCEX) del Perú.....	98

Presencia Diplomática del Perú en Asia – Pacífico	99
Relaciones diplomáticas con China.....	99
Relaciones Diplomáticas de Perú con Japón.....	102
Relaciones Diplomáticas de Perú con Corea del Sur	103
Colombia	104
Principios de Política Exterior de Colombia hacia la región de Asia Pacífico.....	104
Presencia Institucional de Colombia en Asia – Pacífico	106
Relaciones Diplomáticas con China.....	107
Relaciones Diplomáticas con Japón.....	109
Relaciones Diplomáticas con la República de Corea.....	110
Organismos de Promoción Comercial (OPC)	111
Oficinas Comerciales (OCEX) de Colombia	111
Foros Multilaterales	112
Colombia y el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC)	113
Colombia y el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC)	113
Colombia y APEC.....	114
Colombia y FOCALAE.....	115
Colombia y la Alianza del Pacífico.....	117
Colombia y el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP).....	117
Conclusiones del capítulo.....	119
Capítulo IV: Evaluación de las Instituciones Informales.....	122
La influencia de la cultura	122
El Factor de la Gente	122
Influencia de la diáspora en Perú y Colombia.....	123
Delimitación de las culturas a través de la idea de “nación”:	128

El idioma como difusor y estabilizador de la cultura	130
La religión como estabilizador cultural	133
Prácticas de comportamiento que inciden sobre el comercio internacional con AP	135
Cuestiones de Estratificación Social.....	136
Seguridad en sí mismo: el índice de masculinidad-femineidad	136
Preferencias de Relaciones	137
Distancia del poder.....	137
Individualismo y colectivismo	138
Comportamiento relacionado con el riesgo	139
Evasión de la incertidumbre	139
Orientación hacia el futuro.....	140
La influencia de la Globalización	140
La influencia de la violencia sobre los patrones de comercio exterior.....	141
La violencia en Colombia	142
Evidencia Empírica: Correlación Gasto Militar y Exportaciones de Colombia	143
La violencia en Perú.....	145
Evidencia Empírica: Correlación Gasto Militar y Exportaciones	147
Conclusiones del Capítulo.....	148
Conclusiones	152
Referencias.....	159

Lista de Tablas

Tabla 1. Características generales de Perú y Colombia.-----	25
Tabla 2. Indicadores de Desarrollo Humano (2018) -----	28
Tabla 3. Indicadores de Coyuntura Económica. -----	30
Tabla 4. Indicadores de Desempeño Portuario (TEUs movilizadas, 2018). -----	35
Tabla 5. Comportamiento de las Exportaciones de Perú después de la entrada en vigor de sus Acuerdos Comerciales con los países de Asia Pacífico. -----	50
Tabla 6. Comportamiento de las exportaciones de Colombia después de la entrada en vigor de sus Acuerdos Comerciales con los países de Asia Pacífico. -----	53
Tabla 7. Evolución de las exportaciones de Colombia a Asia - Pacífico. -----	54
Tabla 8. Índice de Proficiencia del inglés, Asia (EF EPI, 2018).-----	131
Tabla 9. Índice de Proficiencia del inglés, América Latina (EF EPI, 2018). -----	132
Tabla 10. Índice de Globalización (KOFGI) 2017.-----	141

Lista de Figuras

Figura 1. Índice de Apertura Económica. Perú. -----	32
Figura 2. Exportaciones per cápita. Perú. -----	33
Figura 3. Índice de Apertura Económica. Colombia. -----	34
Figura 4. Exportaciones per cápita. Colombia. -----	35
Figura 5. Exportaciones totales de Perú y Colombia hacia el mundo. -----	40
Figura 6. Principales socios de Colombia por destino de Exportación (2018). -----	41
Figura 7. Composición de las Exportaciones de Colombia hacia el mundo. -----	43
Figura 8. Composición de las exportaciones de Perú hacia el mundo. -----	44
Figura 9. Exportaciones de Colombia y Perú hacia países de Asia - Pacífico. -----	45
Figura 10. Exportaciones de Colombia y Perú hacia Japón. -----	47
Figura 11. Exportaciones de Colombia y Perú hacia China. -----	48
Figura 12. Exportaciones de Colombia y Perú hacia Corea del Sur. -----	49
Figura 13. Evolución de las Exportaciones de Perú a Asia Pacífico. -----	51
Figura 14. Rank: Ease of doing business index, 2020. -----	76
Figura 15. Global: Ease of doing business score. 2020. -----	76
Figura 16. Rank: Trading across borders. 2020. -----	77
Figura 17. Trading across borders, score. 2020. -----	78
Figura 18. Time to export: Border compliance (hours). 2020. -----	79
Figura 19. Time to export: Border compliance (hours), score. 2020. -----	80
Figura 20. Time to export: Documentary compliance (hours). 2020. -----	81
Figura 21. Time to export: Documentary compliance (hours), score. 2020. -----	82
Figura 22. Trading across borders: Cost to export: Border compliance (USD). 2020. -----	83
Figura 23. Trading across borders: Cost to export: Border compliance (USD), score. 2020. -----	84
Figura 24. Trading across borders: Cost to export: Documentary compliance (USD). -----	85
Figura 25. Cost to export: Documentary compliance (USD), score. 2020. -----	86
Figura 26. Correlación Gasto Militar (% PIB) y exportaciones a Asia - Pacífico. Colombia. --	144
Figura 27. Correlación Gasto Militar (% PIB) y exportaciones a Asia - Pacifico. Perú. -----	147

Introducción

La región de Asia-Pacífico (AP) es un término en auge desde la década de 1980 y, aunque no existe un consenso sobre este concepto, porque los conceptos de región difieren y cambian por múltiples razones, y en particular porque no se refieren a una región con identidad homogénea (Soto & Hoyos, 2010) podría definirse como los países asiáticos bañados por las aguas del océano pacífico. Esta región varía de tamaño dependiendo del contexto, pero que por lo general incluye a gran parte de Asia del Este, Sudeste de Asia, y Oceanía. Asimismo, esta región, así definida, constituye el principal foco de comercio internacional en los próximos años.

Las estadísticas indican que la región Asia-Pacífico representará, en el año 2020, el 60% del comercio mundial (Cárdenas M. J., 2014). Estas estimaciones se basan en la dinámica comercial que la región ha presentado desde hace varias décadas, así como las proyecciones demográficas y de crecimiento económico sostenido de sus principales economías. Por lo anterior, el incremento de la actividad comercial con esta región es una oportunidad muy importante para impulsar el crecimiento económico de muchos Estados ubicados sobre la cuenca del Océano Pacífico. No obstante, para conceptualizar el término de AP en el presente trabajo, es posible delimitarlo a tres de sus economías más grandes: China, Japón y la República de Corea.

En la región latinoamericana es especialmente importante desarrollar y profundizar el acercamiento hacia el Asia-Pacífico, en la medida que muchos de sus Estados tienen amplias costas sobre el Océano Pacífico y podrían aprovechar su ubicación estratégica para incentivar su relación comercial con esta región a través de las exportaciones. Entre los países que cumplen con estas características geográficas se encuentran México, Perú, Chile y Colombia, los cuales, además, conforman la llamada *Alianza del Pacífico*, una iniciativa de integración regional nacida en 2011 para “avanzar progresivamente hacia el objetivo de alcanzar la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas” (Cumbre de Lima para la Integración Profunda, 2011, p. 2) y favorecer un mayor acercamiento con el Asia-Pacífico.

Con relación a lo anterior, uno de los casos más representativos de la inserción comercial con esta región, delimitada a los tres Estados asiáticos mencionados, lo constituye la República de Perú, que en el periodo 2012-2019, de acuerdo con el International Trade Center (2020) ha exportado

un volumen de USD \$104.307 millones. Este número supera en casi tres veces el valor de las exportaciones realizadas por Colombia a estos países en el mismo lapso, la cual se calcula en USD \$34.806 millones.

Los principales productos de exportación de Perú a la región son: minerales de cobre y sus concentrados, harina, polvo y "pellets", de carne, de pescado o de crustáceos, minerales de hierro, aceites de petróleo o de mineral bituminoso, y gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos. En general, sus principales exportaciones son productos primarios, con muy bajos niveles de sofisticación, aunque involucran un grado básico de manufactura sobre la base de las materias primas.

No obstante, el índice Herfindahl-Hirschmann, que ha sido utilizado en la literatura sobre economía industrial como indicador de la concentración o diversificación de los mercados - y a través del cual, un índice mayor de 0.18 se considera como un mercado “concentrado”, uno ubicado entre 0.10 y 0.18 como “moderadamente concentrado”, y uno en el rango entre 0.0 y 0.10 como “diversificado” -; indica que, para Perú, el valor de referencia a partir de 2011 ha estado por debajo de 0.16 (Márquez, 2016) lo cual indica que su producción exportadora se ha concentrado moderadamente en estos productos primarios.

Por su parte, Colombia también posee una amplia costa sobre el Océano Pacífico, que se extiende a lo largo de 1.300 kms y un potencial muy importante para desarrollar relaciones comerciales hacia la región de Asia Pacífico. Sin embargo, y como se expuso previamente, sus cifras de exportación a la región son muy bajas en comparación con Perú. Las exportaciones de Colombia a la región de Asia Pacífico se concentran principalmente en hullas y combustibles sólidos, Café, desechos, de cobre, ferroaleaciones y desperdicios de aluminio (International Trade Center - ITC, 2020), por lo cual, también constituyen productos primarios y con bajo grado de sofisticación. De igual forma, el valor de referencia del índice Herfindahl-Hirschmann para Colombia, a partir de 2011, ha estado por encima de 0.41 (Márquez, 2016), lo cual indica que su producción se ha concentrado principalmente en estos productos primarios, y ha sido mucho menos diversificada que la presentada por Perú, además de haberse incrementado en los últimos años.

Así pues, aunque Colombia y Perú forman parte de organizaciones regionales comunes orientadas hacia la región de AP, como la Alianza del Pacífico, y poseen una ubicación geográfica

privilegiada en cuanto a su ubicación frente al Océano Pacífico, puede notarse que Perú ha aprovechado mucho mejor estas potencialidades que Colombia al momento de incentivar el desarrollo de sus exportaciones hacia esta región e impulsar un mayor grado de diversificación. Por esta razón, dada la importancia que reviste la región de Asia-Pacífico sobre las perspectivas económicas globales y el potencial que tienen los países de Colombia y Perú para desarrollar un mayor acercamiento comercial con esta región, es fundamental indagar por las razones que han devenido en el mayor acercamiento comercial de un país como Perú con esta región, respecto al caso de Colombia.

Entre los elementos que podrían incidir globalmente en el desarrollo de comercio hacia el Asia Pacífico se encuentran las variables geográficas y demográficas, la vocación natural hacia el Pacífico, los patrones históricos de comercio, la violencia, la voluntad política y la presencia diplomática, entre otros. De igual forma, una de las claves que podría ayudar a entender este aspecto, y que se abordará en el presente trabajo de investigación, la constituyen las instituciones económicas. Estas se definen, desde el marco conceptual de la Nueva Economía Institucional, como las normas, usos y costumbres que rigen las relaciones sociales y económicas entre los miembros de una sociedad. Más precisamente, y de acuerdo con la definición de Hodgson, "las instituciones económicas son sistemas durables de reglas sociales establecidas e incrustadas y convenciones que estructuran las interacciones sociales" (Hodgson G. M., 2011, p. 37).

De acuerdo con North (1994), las instituciones se clasifican en formales e informales. Las primeras son las constituciones, códigos, leyes, contratos y demás elementos, generalmente plasmados por escrito, de la pirámide jurídica que rige la vida de una comunidad, mientras que las instituciones informales pueden ser extensiones, interpretaciones y modificaciones de reglas formales; normas de comportamiento social reconocidas que son premiadas o sancionadas; acuerdos, códigos de conducta y convenciones que provienen de costumbres, tradiciones y en general de lo que se conoce como cultura.

Como se presentará más adelante, la estructura de instituciones formales de Perú y Colombia es relativamente similar, en la medida que, por medio de tratados comerciales bilaterales con los Estados de la región de AP, las reglas internas que regulan el comercio internacional y las exportaciones en cada país, las condiciones de infraestructura, y las entidades u organizaciones

encargadas de regular las exportaciones, dichas instituciones se orientan a regular las interacciones económicas entre los agentes, establecer las reglas del intercambio; fomentar el respeto y la previsibilidad de los contratos; proveer información y reducir el riesgo de las transacciones. Sin embargo, las variables culturales, o valores y normas de comportamiento social, pueden presentar diferencias significativas entre Perú y Colombia, en particular, sobre aquellas que se orientan a la relación comercial con AP. Entre los factores que influyen se encuentran el grado de apertura cultural o la influencia de la inmigración.

Por lo anterior, es pertinente analizar la influencia que han tenido las distintas variables sociales, políticas y económicas en el desarrollo divergente de los flujos comerciales de exportación de Perú y Colombia con Asia – Pacífico, así como el papel que desempeñan las Instituciones Económicas como posibles determinantes de la evolución comercial de Colombia y Perú con esta región.

Objeto de estudio

El objeto de estudio que se pretende investigar en el presente trabajo son los elementos que han influido en el desarrollo divergente de los flujos comerciales de exportación de Perú y Colombia con Asia – Pacífico, en particular, en los últimos **20 años** (2000 – 2019), analizado desde el marco teórico de la Nueva Economía Institucional.

En este sentido, las variables del objeto de estudio están delimitadas a través de los siguientes elementos conceptuales:

- En un sentido específico, el tema se enfoca en analizar el desarrollo de las exportaciones hacia la región de Asia Pacífico (AP). Las exportaciones son un factor clave en el comercio exterior en la medida que contribuye a subsanar el déficit de balanza comercial que tradicionalmente han tenido los países de América Latina con aquellos de la región de AP, y permite desarrollar la producción nacional en función de las oportunidades que ofrecen los mercados internacionales. Por esta razón, se elige las instituciones económicas que se relacionan con el desarrollo de las exportaciones nacionales como objeto de análisis para delimitar el estudio.
- Asimismo, la dimensión temporal del tema a investigar se acota desde 2000 hasta 2019. Este espacio de tiempo es importante, en la medida que a partir de allí tienen lugar las

principales reformas institucionales de comercio exterior en Colombia y Perú para fomentar su desarrollo exportador hacia Asia- Pacífico, y favorece la disponibilidad de los datos.

- De igual forma, la pregunta se refiere a la región de Asia-Pacífico, como objeto de estudio. Esta región, para efectos del presente estudio, corresponde a los países de **Corea del Sur, China y Japón**, en tanto representan las tres principales economías de la región y con los cuales se ha fomentado, en mayor grado, la relación comercial de los países de América Latina.
- Por último, en el desarrollo del estudio se plantea el estudio de comparación entre Perú y Colombia, dos países que, además de compartir extensas costas sobre el Océano Pacífico, han seguido modelos de desarrollo basados en la apertura comercial y presentan tamaños de economía similares, con un PIB de USD 228.989,0 millones para 2019 en el caso de Perú, y de USD 327.895,0 millones para 2019 en el caso de Colombia, y un PIB per cápita para dicho año de USD 7.046,8 y USD 6.508,1 respectivamente (International Trade Center - ITC, 2020).

Por lo tanto, es pertinente desarrollar el estudio comparado entre estos dos países en la medida que presentan características similares, lo cual permitirá determinar la influencia de las instituciones económicas informales en cada caso para incentivar o limitar el desarrollo de las exportaciones hacia la región de AP.

Finalmente, los límites en tiempo y espacio vienen dados de la siguiente manera: el estudio tiene como objetivo analizar el desarrollo y la influencia que han tenido las instituciones económicas informales durante los últimos 20 años; y la comparación a nivel espacial se dará entre Perú y Colombia con relación a su acercamiento con la región de Asia-Pacífico, que para el efecto de la investigación, hará referencia a los países de China, Corea del Sur y Japón, puesto que representan sus tres más grandes economías.

Formulación del Problema

Con base en el anterior marco de análisis, el presente trabajo se centrará en responder a la siguiente pregunta de investigación:

¿Qué elementos han contribuido a que Perú, comparativamente con Colombia, haya aprovechado más el comercio con Asia Pacífico, en los últimos 20 años?

Esta pregunta de investigación se deriva de una problemática importante para abordar en el trabajo investigativo, como lo es el bajo desarrollo exportador que ha tenido Colombia hacia Asia-Pacífico. Este factor podría desencadenar una serie de consecuencias negativas para el país, como lo es el desaprovechamiento del potencial mercado que ofrece la región de Asia Pacífico, un menor desempeño en la competitividad y las condiciones generales para exportar y, plausiblemente, un menor crecimiento económico del país respecto a otros países de la región, como Perú.

A su vez, una mejor caracterización de los factores que inciden en el comercio internacional de Colombia y Perú con sus aliados comerciales en Asia Pacífico, y la utilización de dicha información, permitirán incentivar en mayor medida los flujos comerciales entre estos países. Dicho avance, será la contribución del presente documento al estudio sobre el comercio internacional. Además, una precisa interpretación de los resultados podrá ser útil en la construcción de herramientas políticas, con el fin de fomentar el desarrollo del país, no sólo en términos monetarios sino también en términos de la calidad de vida de sus habitantes.

Hipótesis

Hipótesis metodológica:

Como hipótesis metodológica, el presente trabajo de investigación se plantea lo siguiente:

La distinta dinámica comercial exportadora que evidencian tanto Colombia como Perú con Asia Pacífico en las últimas dos décadas, y que han permitido que Perú aproveche mejor que Colombia el comercio con Asia Pacífico, obedece a la influencia de *factores económicos, políticos e institucionales*, formales e informales que han sido más favorables en Perú para fomentar el comercio con dicha región, y que permiten complementar el alcance de los acuerdos comerciales que ha suscrito con estos países y el marco normativo que regula el comercio exterior.

Hipótesis operativas:

Por su parte, a nivel de *hipótesis operativas*, que identifican los conceptos o variables a estudiar, se encuentran las siguientes:

1. Uno de los factores determinantes para explicar la distinta dinámica comercial de ambos países con AP no son la legislación o leyes formalmente vigentes, sino las instituciones informales, entendidas como pautas de comportamiento interiorizadas por los individuos en su proceso de adaptación al orden social, sus percepciones, valores y creencias respecto a Asia Pacífico y el efectivo aprovechamiento de las oportunidades comerciales con la región.
2. A su vez, la entrada en vigor de los TLC o acuerdos comerciales, por sí solos, no incrementan el ritmo de las exportaciones a los países con los cuales se firman, sino que esta dinámica responde a motivos distintos a la entrada en vigor de un acuerdo formal, como las instituciones informales, las variables políticas y sociales, la apertura comercial y la vocación natural hacia el Pacífico.
3. La dinámica de migración de países de la Alianza del Pacífico hacia Perú durante los siglos XIX y XX es importante para explicar la evolución de las instituciones informales orientadas hacia esta región y la efectividad de las políticas comerciales para incentivar las exportaciones de este país hacia dicha región.
4. La presencia de violencia política en Colombia, durante un tiempo comparativamente mayor al de Perú durante las últimas dos décadas, afecta negativamente el desempeño del comercio exterior y las exportaciones a lo largo del tiempo.
5. La diplomacia y la orientación estratégica de la política exterior tiene un papel importante en el fortalecimiento de las instituciones informales en Colombia orientadas hacia AP y, en consecuencia, con el desarrollo exportador de Colombia hacia esta región en los próximos años.

Objetivos

Objetivo General

- Analizar los factores que han contribuido a que Perú, comparativamente con Colombia, haya aprovechado más el comercio con Asia Pacífico, en los últimos 20 años.

Objetivos Específicos

- Presentar las características generales de cada país a nivel geográfico, demográfico, desarrollo humano y apertura comercial, y sus principales diferencias.
- Estudiar la dinámica comercial exportadora que han desarrollado Colombia y Perú con la región de AP en los últimos años.
- Analizar el estado y la influencia de las instituciones formales en Colombia y Perú para incentivar las exportaciones a AP.
- Estudiar el papel que ejercen las instituciones informales de Colombia y Perú sobre las exportaciones comerciales de ambos países a AP.
- Comprender el papel que ha tenido la diplomacia y la orientación estratégica de la política exterior en el desarrollo exportador de Colombia hacia esta región en los próximos años.

Justificación

Abordar el tema de la influencia de las instituciones económicas sobre el desarrollo exportador que han logrado Perú y Colombia hacia la región de Asia Pacífico es importante puesto que, en la actualidad, existen pocos estudios específicos sobre las Instituciones económicas y su influencia en el comercio exterior.

A nivel de estudios comparados entre Perú y Colombia respecto a su relación con la región de AP, la mayoría de los estudios y literatura existente se relaciona con las oportunidades comerciales que ofrecen estos mercados, así como las estrategias de inserción que podrían fomentarse dada el marco de los Tratados de Libre Comercio que se han firmado con algunos países de esta región. No obstante, el análisis no aborda la influencia de la cultura en la dinámica comercial desarrollada por ambos países.

Lo anterior abre una oportunidad para investigar sobre la influencia de las instituciones económicas informales en la dinámica del comercio exterior y contribuir, desde la perspectiva de la Nueva Economía Institucional a la mejor comprensión de las dinámicas propias de las exportaciones que han ocurrido tanto en Colombia como en Perú. De igual forma, tratar este tema en el marco de la investigación podría servir de complemento a la amplia literatura existente sobre las oportunidades comerciales que representa Asia – Pacífico, al identificar el papel que podrían

desempeñar las instituciones económicas informales para generar incentivos de exportación y fomentar el aprovechamiento de estos mercados potenciales.

En este sentido, las implicaciones teóricas del tema de investigación permitirían abordar la problemática definida desde una nueva arista, a saber, la forma en la cual influyen las instituciones económicas en el desarrollo exportador de Perú y Colombia hacia la región de AP, al igual que identificar si las mismas pueden considerarse como un elemento importante para entender esta dinámica, o se requeriría abordar líneas teóricas adicionales, como complemento a los factores sociales, políticos o económicos convencionales.

Por esta razón, una mejor caracterización del comercio internacional de Colombia con sus aliados comerciales, y la utilización de dicha información, permitirán incentivar en mayor medida los flujos comerciales entre estos países. Dicho avance, será la contribución del presente documento al estudio sobre el comercio internacional.

Con relación a sus implicaciones prácticas, el tema de investigación permitiría identificar las condiciones institucionales, sociales, económicas y culturales que limitan el aprovechamiento del comercio exterior en Colombia, respecto al caso de Perú, para exportar a la región de Asia Pacífico, cuando no se tengan en cuenta los demás elementos. En consecuencia, las conclusiones de esta investigación podrían servir como insumo para la elaboración de nuevas normas que promuevan el comercio exterior teniendo en cuenta la influencia de factores que permitan incentivar, en mayor medida, el comercio exterior.

Finalmente, este tema responde a las líneas de enseñanza de la maestría, en tanto su carácter investigativo permite profundizar en la Teoría de la Nueva Economía Institucional, una corriente fundamental en el marco de la asignatura de Ciencia Política investigativa. A nivel general, el tema escogido permite abordar una problemática importante a nivel económico y político para el país en los próximos años desde una perspectiva novedosa, así como contribuir teóricamente a los estudios sobre importancia de las instituciones informales en el desarrollo de comercio exterior.

Metodología

Para desarrollar la investigación sobre la problemática definida se desarrollará un análisis comparativo, basado en una extensa revisión de literatura. Para ello, se hará uso de los siguientes insumos clave:

1. Fuentes: Las fuentes a las que se recurrirá serán primordialmente fuentes primarias y secundarias de información, entre las cuales se encuentran:

- **Documentos oficiales:** leyes, normas y decretos existentes en torno a las exportaciones en ambos países, con el objetivo de determinar el estado del arte en la actualidad y la forma en la cual están diseñadas las instituciones económicas formales.
- **Estudios de análisis cultural:** Se refiere a evaluaciones, indicadores e investigaciones que reflejan información sobre las variables culturales que influyen en la relación comercial y exportadora de los países, así como el sistema de valores, creencias y cultura arraigada en cada sociedad.
- **Bases de datos:** Entre ellas se destacan las estadísticas sobre indicadores sociales y económicos provenientes del Banco Mundial, la Comisión Estadística para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la información sobre comercio exterior proveniente de Trademap - ITC, entre otros.
- **Tratados de libre comercio y acuerdos comerciales establecidos con los países de AP por parte de Colombia y Perú:** Entre ellos destacan, en el caso de Colombia, el TLC firmado con Corea del Sur, que entró en vigor en 2016, así como acuerdos de cooperación económica y técnica con China y el Acuerdo entre la República de Colombia y Japón para la Liberalización, Promoción y Protección de inversiones. Por su parte, para el caso de Perú, destaca el Tratado de Libre Comercio entre el Perú y China (2010), el Tratado de Libre comercio con Corea del Sur (2011), Acuerdo de Asociación Económica entre el Perú y Japón (2012).

2. Instrumentos: El instrumento que se utilizarán en la investigación es el **análisis comparado de contenido**. Por medio de este instrumento se podrá obtener analizar la situación actual de las

instituciones económicas formales e informales en cada país, las diferentes intenciones y propósitos que tuvieron los reguladores y la clase de incentivos que se generan para exportar, a la luz de la teoría de la Nueva Economía Institucional.

3. Técnicas: Las técnicas que se utilizarán en la investigación, entendidas como los medios y sistemas para recolectar y procesar los datos, son las siguientes:

- **Revisión de documentos y análisis comparado:** Consiste en la recolección de diferentes tipos de información proveniente de fuentes sobre Comercio exterior y desarrollo de exportaciones, tanto en el caso de Colombia como de Perú.
- **Análisis de datos:** Consiste en el análisis de la principal información macroeconómica y comercial, tanto de Colombia y Perú, como de la región de AP que es objeto de estudio, con el propósito de realizar una caracterización de los mercados, así como identificar las principales exportaciones y relevancia económica de determinados indicadores, que servirán de insumo transversal a lo largo de todo el proceso de la investigación.

4. Teoría: La principal teoría que se utilizará para desarrollar la investigación será la que ofrece la *Nueva Economía Institucional*, la cual aborda las instituciones formales e informales como las normas, usos y costumbres que rigen las relaciones sociales y económicas entre los miembros de una sociedad.

Antecedentes teóricos y estado del arte

Los antecedentes académicos que existen sobre la relación de Colombia y Perú con la región de Asia – Pacífico (AP) abarcan diferentes áreas del conocimiento, que van desde las relaciones internacionales hasta el plano eminentemente comercial. En el marco del contexto anterior se han *realizado diversos trabajos sobre el relacionamiento de ambos países con la región de AP.*

Un primer grupo se ha basado en estudiar la relación en el plano comercial, indagando sobre las oportunidades que ofrece para América Latina el mercado de esa región. Entre ellos se destaca el estudio de la CEPAL (2008), en el cual se resalta que dinámica actual de la demanda agregada de los países de Asia-Pacífico, y principalmente de China, ofrece oportunidades sin precedentes a la región de América Latina y el Caribe en el ámbito productivo y exportador, tanto de productos

básicos como de manufacturas y servicios. Por lo anterior, la investigación sugiere que las autoridades de América Latina y el Caribe deberían redoblar los esfuerzos para identificar y aprovechar las nuevas oportunidades y ampliar las potenciales complementariedades de sus países. Asimismo, en el caso de Perú, se encuentran estudios como el de Pachas (2008), en el que se destacan las oportunidades de comercio con el mercado de Corea del Sur y su relación con la oferta exportable actual del país, dentro del marco del Foro APEC.

Un segundo grupo ha hecho énfasis en analizar la relación más allá de las relaciones comerciales, entre los que destacan los trabajos de Rojas & Terán (2016). Al respecto, este trabajo reseña que la relación entre Colombia y Perú, como miembros de la Alianza del Pacífico, ha tendido a explicarse en términos de intercambios comerciales, los cuales se han incrementado en los últimos años y tienen una importancia central en las interrelaciones, pero no evidencian el amplio alcance que tienen las relaciones de estos países con Asia-Pacífico, especialmente a través de la suscripción de acuerdos y tratados como un indicador razonablemente fiable de los intereses de política exterior.

A nivel **cultural**, se han realizado algunos estudios que presentan el perfil de creencias, valores y costumbres de ambos países en el entorno de los negocios internacionales. En especial, se destacan los estudios hechos por Enrique Ogliastri (2001) en su libro “*¿Cómo negocian los colombianos?*”, en el cual presenta una variada perspectiva sobre las negociaciones en Colombia, las raíces socioculturales de este comportamiento y la percepción que tienen los extranjeros sobre sus problemas al negociar con los colombianos. Todo ello se contrasta con la teoría de negociación contemporánea, a través de la cual se puede observar una tendencia hacia buscar elementos de interés común y negociar con procedimientos para beneficios mutuos.

De igual forma, el mismo autor publicó el libro “La cultura negociadora en el Perú” (2008), que consiste en una investigación cualitativa acerca de cómo se negocia en el Perú. Se basa en 47 cuestionarios semiestructurados sobre experiencias concretas de negociación en las que estuviera involucrada una parte peruana. La información se clasificó en 23 temas sobre costumbres, tácticas, conceptos, expectativas, creencias y valores que ocurren en procesos de conflicto y negociación en el Perú.

A nivel general, autores como Daniels, Radebaugh y Sullivan han redactado el libro *Negocios Internacionales: Ambientes y Operaciones* (2010), que establece el estándar global necesario para el estudio de los entornos y las operaciones de los negocios internacionales. En él, los autores describen los principales entornos culturales que enfrentan las empresas, así como los determinantes de las exportaciones a nivel global.

De igual forma, existen trabajos académicos sobre los principales *retos que representa la inserción de Colombia en la región de Asia Pacífico*, entre los cuales se destaca el fortalecimiento institucional. Entre ellos se encuentra el trabajo de Roldán (2011), en el cual se identifican otros desafíos para ingresar a la APEC como lo son el dilema de la expansión, la nueva arquitectura del sistema asiático y la proliferación de acuerdos de libre comercio entre las economías de sus miembros. El trabajo señala que, para lograr la inserción en APEC, Colombia debe mejorar sustancialmente su infraestructura, aumentar la presencia institucional en la región, buscar alianzas con socios relevantes que le permitan incrementar los tratados de libre comercio e integrar al sector privado, la academia y el gobierno en el proceso de inserción de Colombia en Asia Pacífico.

En el caso particular de Perú, se encuentran estudios que analizan principalmente la relación comercial con los países del Asia Oriental. Entre ellos se encuentra el realizado por Aquino (2015), en el que inicialmente aborda la historia de las relaciones del Perú con la región asiática, y posteriormente presenta las relaciones comerciales del Perú con los países asiáticos, las inversiones de esos países en el Perú, la magnitud de la cooperación económica y, finalmente, plantea algunas recomendaciones de política.

Asimismo, se encuentran investigaciones como las realizadas por Ponce y Quispe (2010), en el cual se analiza el impacto que ha tenido la incorporación del comercio en la estrategia de desarrollo del país. El estudio refleja que la política comercial del Perú se caracterizaba hasta la década de los 90 por los altos niveles de protección, pero que este escenario cambió cuando Perú se comenzó a enmarcar en un proceso de reformas comerciales como parte prioritaria de su agenda de desarrollo, con el objetivo de impulsar la competitividad para reducir la pobreza e incrementar la inclusión social.

La investigación señala que, en este cambio tuvo un papel protagónico la transformación institucional, pues en julio de 2002, se aprobó la ley que estableció al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) como un ente independiente del Ministerio de Industria, lo que se constituyó como un importante catalizador del fortalecimiento nacional en materia comercial. Desde entonces, y con el apoyo técnico y financiero de entidades como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Mundial, la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos (USAID), entre otras, Perú se ha impulsado un ambicioso proceso de reformas que incluye eliminación y reducción de aranceles y de medidas no arancelarias, a través de negociaciones de nuevos acuerdos comerciales y de medidas unilaterales entre otros, e inversiones en actividades de la cadena productiva.

Otro grupo de trabajos destacados son aquellos que realizan un *análisis comparado de la Política Comercial comparada entre Perú y Colombia*. Entre ellos se encuentra el estudio de la Universidad Jorge Tadeo Lozano (2015), en el cual compara el proceso de Registro, documentación y Licencias de exportación requeridos en cada país, así como las restricciones y apoyo a las exportaciones, la financiación, seguro y garantías que obtienen, los mecanismos de promoción de las exportaciones y ayuda a la comercialización, y las otras cargas sobre las exportaciones y precios mínimos que existen en ambos países. El objetivo final es comparar el proceso que se lleva a cabo en cada etapa del proceso de exportación, así como los incentivos y limitaciones que puede generar en los exportadores de cada país.

Finalmente, se han realizado estudios sobre competitividad y desarrollo para ambos países por parte de instituciones como el Banco Mundial (2020). Estos estudios incluyen el tiempo promedio de transporte logístico, el número promedio de documentos y trámites que se deben cursar para realizar una exportación, y el número de días en que esta puede hacerse efectiva, de acuerdo con el marco regulatorio local. En conclusión, aunque la literatura disponible en la actualidad no ha abordado propiamente el tema de la **influencia que tienen las instituciones económicas informales** para el fomento del desarrollo exportador desde la perspectiva de la Nueva Economía Institucional, sí presenta elementos podrían enriquecer el marco teórico del trabajo, así como datos e investigación cuantitativa que soportaría el análisis que se quiere realizar.

La Nueva Economía Institucional (NEI)

La Nueva Economía Institucional (NEI) es una corriente de pensamiento que sostiene que las instituciones son clave para explicar las decisiones de los individuos. De acuerdo con Urbano, Díaz, & Hernández, citando a Douglas North (1993), “las instituciones son las reglas de juego en una sociedad o, expresado más formalmente, las instituciones serían las limitaciones ideadas por las personas que dan forma a la interacción humana” (Urbano et. al., 2007, p. 8). Estas reducen la incertidumbre y proporcionan una estructura a la vida diaria.

A su vez, de acuerdo con Cárdenas y Ojeda (2002), “la NEI no surge necesariamente como una contraposición de la teoría neoclásica o walrasiana sino como una ampliación de sus postulados, puesto que intenta incorporar elementos que son de gran importancia para entender mejor el comportamiento de los agentes económicos” (Ojeda & Cárdenas, 2002, p. 154). En este sentido, de acuerdo con los autores, citando a North (1993), indican que

el marco analítico es una modificación de la teoría neoclásica. Lo que conserva es el supuesto básico de la escasez y por lo tanto de la competencia, así como los instrumentos analíticos de la teoría microeconómica, mientras que lo que se modifica es el supuesto de la racionalidad, lo que (se) añade es la dimensión del tiempo (2002, p. 154)

Finalmente, de acuerdo con Krause (2014), los supuestos que la Nueva Economía Institucional asume, según North, son los siguientes:

1. Que el individuo persigue su interés personal.
2. Que existen costos de transacción.
3. Que es fundamental, y también costoso, *hacer cumplir* esas normas, y que esas normas se cumplen a través de tradiciones, de códigos éticos y, en la economía impersonal, a través de la figura del estado.
4. Que las preferencias de las personas no solamente se afectan por los incentivos que establecen las normas, sino también por su interpretación de la realidad.

Características generales de la NEI

Ahora bien, de acuerdo con Parada, “el enfoque de la NEI es, en esencia, individualista, pues su punto de partida es el individuo. Las instituciones surgen del comportamiento individual, a través de la interacción entre individuos. En este aspecto, se mantiene fiel a la Economía Neoclásica” (Parada, 2003, p. 95).

A su vez, la NEI subraya el papel de los hábitos, normas e instituciones en la orientación del comportamiento individual, por lo que su paradigma consiste, de acuerdo con Krause, en los individuos que “buscan su interés personal, pero donde las preferencias que pueden satisfacer se encuentran acotadas por el marco institucional existente” (Krause, 2014, p. 1). Esas normas son básicamente los valores y costumbres socialmente arraigados, las normas de acción política y los derechos de propiedad. En particular, el enfoque teórico de la NEI subraya la “necesidad de mostrar cómo grupos específicos de hábitos comunes están incrustados en instituciones sociales específicas y son reforzados por ellas” (Hodgson, 2001, p. 7). De esta manera, y siguiendo a Urbano et. al.:

el comportamiento de las personas está condicionado, en gran medida, por el entorno institucional, el cual establece la estructura sobre la cual se desarrolla la interacción humana, ejerciendo influencia sobre la toma de decisiones de las personas, limitando o guiando las alternativas seleccionadas (Urbano et. al., 2007, p. 10.).

Por otra parte, retomando a Parada, “la NEI parte de la idea vebleniana de que las instituciones son hábitos predominantes de pensamiento acerca de relaciones y funciones particulares del individuo y la sociedad” (Parada, 2003, p. 98), y señala que los hábitos individuales refuerzan las instituciones y son reforzados por ellas. De esta manera, bajo la óptica de la NEI, las instituciones constituyen la estructura de incentivos de una sociedad, por lo que son los determinantes del desempeño económico. Asimismo, según Hodgson, “la mayor parte de las instituciones preceden temporalmente a los individuos que se relacionan con ellas” (Hodgson G. , 2001, p. 11). En línea con lo anterior, Urbano, citando a North, señala que la NEI “pretende explicar, no sólo cómo las instituciones y el cambio institucional afectan el desarrollo económico y social, sino que el análisis del cambio económico se basa en un triple eje: creencias-instituciones-economía” (Urbano, 2007, p.9). Otra característica importante de las instituciones es que, en términos de lo planteado por

Soria “éstas no son creadas necesaria o usualmente para ser socialmente eficientes. Al menos las reglas formales son creadas para servir los intereses que tienen el suficiente poder de negociación para hacerlo” (Soria, 2004, p.63).

Enfoque metodológico de la NEI

A nivel **metodológico**, y de acuerdo con Hodgson, “el institucionalismo opera desde hechos estilizados del sistema macroeconómico, e intenta revelar las características estructurales fundamentales del sistema que ayuden a explicarlos. Esto exige análisis que sean a la vez cuantitativos como cualitativos (Hodgson G. , 2001, p. 12). En este sentido, “los institucionalistas subrayan la necesidad de esbozar los vínculos causales reales implicados” (2001, p. 13). Las explicaciones causales podrían abarcar muchos factores, como la cultura, los sistemas políticos entre otros. Sobre este punto, se destaca que “los neo institucionalistas no están casados con ninguna hipótesis o teoría, pero en general la propuesta institucionalista subraya la importancia del análisis institucional comparativo y del examen de un conjunto de factores en la búsqueda de una explicación causal adecuada” (2001, p.13).

De igual forma, la NEI aplica el método deductivo, igual que la economía neoclásica. De acuerdo con Parada, “su punto de partida es siempre individualista y adopta algunos supuestos de comportamiento a partir de los cuales construye conceptos sobre las instituciones, la autoridad, el Estado, etc.” (Parada, 2003, p. 97). En general, se admite que el institucionalismo “carece de una teoría central sistemática y que no busca una teoría general de todas las cosas, sino que requiere un marco de análisis coherente y una metodología funcional” (Hodgson G., 2001, p.14)

Algunos autores, como Urbano, citando a Eggerstsson (1990), han sintetizado algunos de los rasgos comunes de los nuevos institucionalistas a nivel metodológico:

- a) Se intenta modelizar de forma explícita las restricciones definidas por las reglas y contratos que rigen el intercambio y la estructura idealizada de los derechos de propiedad.
- b) Se reflejan las hipótesis neoclásicas de información completa e intercambio sin costes, otorgan a los costes de transacción un papel fundamental.

- c) Se flexibiliza la hipótesis común de que los bienes que tienen valor poseen sólo dos dimensiones (precio y cantidad), incluyendo también el valor que aporta el sistema de creencias y valores compartidos (Urbano et. al., 2007, p. 9).

En resumen, y de acuerdo con Urbano et. al. (2007, p. 9), se puede decir que la NEI

destaca por su conexión directa con la microeconomía tradicional, diferenciándose de las contribuciones de los institucionalistas clásicos que rechazan ciertos elementos del núcleo duro de la economía neoclásica, tales como el modelo de elección racional, y evitando la formalización en la medida de lo posible (...) El análisis económico realizado por los nuevos institucionalistas respeta los elementos esenciales de la economía ortodoxa, pero incorpora los elementos de la cultura, los costos de transacción y los derechos de propiedad.

Los elementos analizados anteriormente añaden varios elementos novedosos al análisis económico, entre los cuales se destacan, de acuerdo con Hodgson (2001), los siguientes:

- i. Se presta un grado de atención a los factores institucionales y culturales que no se encuentra en la teoría económica neoclásica.
- ii. El análisis es interdisciplinario, al reconocer aportaciones provenientes del análisis político, la sociología, la psicología y otras ciencias.
- iii. No se recurre al modelo del agente racional, maximizador de la utilidad.
- iv. Más que como su esencia, las técnicas matemáticas y estadísticas se reconocen como servidoras de la economía teórica.
- v. El análisis no comienza por construir modelos matemáticos, sino por hechos estilizados y conjeturas teóricas respecto a mecanismos causales.
- vi. Se hace un uso amplio de material empírico histórico y comparativo respecto de instituciones socioeconómicas.

Instituciones Formales e Informales

Ahora bien, de acuerdo con Soria, citando a North (1994), para el institucionalismo

son objetos de estudio tanto las instituciones formales como las informales. Las **instituciones formales** son las constituciones, códigos, leyes, contratos y demás elementos, generalmente plasmados por **escrito**, de la pirámide jurídica que rige la vida de una comunidad; mientras que las **instituciones informales** pueden ser extensiones, interpretaciones y modificaciones de reglas formales; normas de comportamiento social reconocidas que son premiadas o sancionadas; acuerdos, códigos de conducta y convenciones que provienen de costumbres, tradiciones y en general de lo que se conoce como cultura. Las instituciones no sólo conectan el pasado con el presente y el futuro, sino que proporcionan una clave para explicar la senda del cambio histórico (Soria, 2004, p. 61-2).

En este sentido, el autor, siguiendo a North (2003), señala que “las **instituciones informales** son relevantes por sí mismas y no un mero apéndice de las formales y, coyunturalmente, pueden ser más importantes” (2004, p. 62). Como evidencia, se argumenta que una misma constitución o marco legal produce resultados distintos o inclusive opuestos en diversos países, debido a su distinta cultura. De igual forma, y citando a Prats (2001), Soria argumenta que lo importante para realizar el análisis económico, en última instancia, “no es tanto la ‘legislación’ o ‘leyes’ formalmente vigentes, sino las pautas de comportamiento interiorizadas por los individuos en su proceso de adaptación al orden social que generalmente corresponden a la ley escrita, pero pueden no hacerlo” (2004, p. 62). Por lo tanto, de acuerdo con Soria (2004), comprender el sistema institucional de un país no solo significa estudiar su sistema formal, sino que también requiere un análisis cuidadoso de las creencias, valores, principios o creencias que guían el comportamiento real y determinan la interpretación normativa formal.

Cambio Institucional

Además, y con relación a la transición institucional, Soria lo describe de la siguiente manera:

North conjetura que una institución informal, de uso generalizado y persistente, puede convertirse en institución formal con el paso del tiempo y con la transición de una sociedad simple a una más compleja y la especialización y división del trabajo que trae dicha transformación. También se pueden dictar reglas formales para limitar o tratar de acotar las instituciones informales. De igual forma, una institución informal puede evolucionar

gradualmente como extensión de una norma previa formándose una dinámica de construcción del marco institucional (2004, p. 63).

Por su parte, con relación al proceso de transición y cambio institucional, de acuerdo con Soria, citando a North (1993), el cambio institucional consistirá en ajustes marginales al conjunto de limitaciones formales e informales que constituyen el marco institucional. Sin embargo, aunque se tiene control sobre la modificación de las reglas formales que pueden cambiarse con relativa facilidad, el autor advierte que, “cuando las instituciones formales cambian y las reglas informales no lo hacen, pueden generarse incongruencias y por lo tanto tensiones entre ellas” (2004, p. 62).

De esta manera, y de acuerdo con Soria, siguiendo a North (1998),

las reglas informales surgen con la cultura y cambian más lentamente, de manera incremental, y el hombre tiene poco control sobre ellas en el corto plazo, así como en su aplicación, cumplimiento o *enforcement*, que siempre es imperfecto o incompleto y sólo puede ser sancionado socialmente. Una institución informal puede contradecir e imponer una o un conjunto de reglas formales (2004, pp. 62-63).

De igual forma, siguiendo a Soria (2004), es posible afirmar que un cambio institucional en el corto plazo requiere una transformación estructural en los incentivos de las élites y una incorporación gradual de cambios en las instituciones, organizaciones y creencias a lo largo del tiempo. Para llevar a cabo dicho proceso, se necesita una serie de cambios estructurales en las condiciones de transición que impliquen, un incentivo real para que las élites extiendan sus privilegios a la sociedad en general, pues cualquier intento de alterar el equilibrio desde afuera del sistema, o a través de la imposición de medidas contrarias al interés de las élites, puede producir desconfianza e inseguridad en las élites y, a partir de este momento, derivar el caos y la violencia.

Finalmente, con relación a las reformas de las instituciones formales, la NEI indica que solo son efectivas cuando los cambios convienen a las élites, de acuerdo con sus propios intereses y con el contexto que ellas prevean en el entorno social. Asimismo, la NEI es explícita en indicar que la transición adecuada para la implementación de estas reformas se da en forma gradual, a través de la incorporación sistemática de los cambios a nivel de organizaciones, instituciones y creencias que permiten a las élites tratarse entre sí impersonalmente.

Instituciones y Organizaciones

Por otra parte, de acuerdo con Urbano, para North “mientras las instituciones son las reglas del juego, las organizaciones y sus empresarios son los jugadores” (Urbano, et. al. 2007, p.8). En este esquema, la interacción entre instituciones y organizaciones dará forma a la evolución y al cambio institucional y, consecuentemente, éste influirá en el desempeño económico a largo plazo.

De esta manera, de acuerdo con Urbano et. al.,

el empresario como agente responsable y catalizador de la creación de empresas estará condicionado por los factores del entorno, tanto formales como informales, y será el encargado de implementar las normativas y reglamentaciones, así como las normas informales fruto de su aprendizaje y del proceso de socialización, contando además con la incidencia de las otras organizaciones políticas, económicas, sociales y educativas (Urbano, et. al., 2007, p. 12).

Por lo anterior, “las organizaciones y sus empresarios participan, entre otras, en actividades políticas, económicas, sociales y educativas, siendo estos agentes los que dirigen el cambio institucional” (Urbano et. al, 2007, p. 191). Cabe aclarar que, si bien los emprendedores juegan un papel importante como catalizadores del cambio institucional, tanto las reglas formales como informales y su aplicación o implementación condicionan en gran medida sus acciones.

El enfoque cultural de la Nueva Economía Institucional

De acuerdo con Urbano, la NEI considera que “los procesos económicos están insertados en un entorno social muy complejo. La economía está en interacción continua y dinámica, con un sistema sociocultural y político más amplio, no siendo posible distinguir entre procesos económicos y procesos sociales” (Urbano et. al., 2007, p. 10).

Asimismo, siguiendo a Dugger (1990), Urbano expone que “los institucionalistas plantean un enfoque histórico y cultural de la economía. Desde esta perspectiva, el sistema económico de un país, región o territorio determinado (...) es un producto histórico-cultural único y en evolución permanente” (p. 10). Asimismo, siguiendo a Sturgeon (2002), el autor plantea que el concepto de

cultura es una parte integral del análisis económico y, por tanto, no es posible separar los fenómenos económicos de los sociales.

Análisis del problema de investigación a partir del Marco Teórico

En síntesis, de acuerdo con lo expuesto previamente sobre los antecedentes teóricos y el estado del arte de las investigaciones que se han realizado para analizar la relación comercial de Colombia y Perú con AP, así como el enfoque teórico novedoso que brinda la NEI, es posible inferir que esta teoría sería apropiada para brindar un soporte conceptual al problema de investigación expuesto, en la medida que abarca un enfoque holístico de la relación, no solo a partir de las instituciones propiamente dichas, sino también de los hábitos, las reglas y su evolución, que finalmente, pueden aportar un enfoque novedoso y completo para explicar la divergencia existente.

Por lo tanto, en el caso comparativo entre Colombia y Perú, se podría encontrar que, a pesar de tener un esquema institucional formal similar, con el establecimiento de leyes y normativas orientadas a promover las exportaciones a Asia Pacífico, así como el establecimiento de acuerdo comerciales con algunos de estos países, el factor diferenciador de los patrones de conducta que se reflejan en las operaciones comerciales se encuentra en las instituciones informales, es decir, en el sistema de creencias y valores profundamente arraigados.

De esta manera, a través de la NEI este elemento de análisis adicional puede incorporarse en la consideración de las relaciones entre Colombia y Perú con la región de AP, en la cual, la dinámica del intercambio comercial puede no depender, exclusivamente, de las teorías de las ventajas comparativas propuestas en la economía neoclásica, o de los diferenciales de la productividad del trabajo, sino también de las instituciones formales e informales que se han establecido en ambos países. En consecuencia, es pertinente el enfoque que brinda la NEI para abordar el análisis de los sistemas macroeconómicos y, potencialmente, los intercambios comerciales, mediante *el examen de pautas y regularidades en el comportamiento humano, generadas a partir de incentivos de las instituciones*.

Definiciones clave

- **Instituciones:** De acuerdo con Urbano, citando a North (1993), “las instituciones son las reglas de juego en una sociedad, o, expresado más formalmente, las instituciones serían las

limitaciones ideadas por las personas que dan forma a la interacción humana” (Urbano, 2017, p. 8). Estas reducen la incertidumbre y proporcionan una estructura a la vida diaria.

- **Organizaciones:** Las organizaciones son los agentes que participan en el esquema institucional. Son concebidas como jugadores dentro de este sistema, en el cual la interacción entre instituciones y organizaciones da forma a la evolución y al cambio institucional.
- **Instituciones formales e informales:** Las instituciones, como restricciones que dan forma a la interacción social, se distinguen entre las denominadas formales (leyes, normativas, reglamentaciones) y las informales (actitudes, percepciones, creencias, valores).
- **Costos de transacción:** Estos costos se refieren a “los costos relativos a la obtención de la información relevante para establecer las bases de la transacción, el costo de la negociación de las condiciones del contrato, el costo de haber hecho cumplir el acuerdo, y el costo de organizar, coordinar y supervisar las tareas relacionadas con la transacción” (Urbano et. al., 2007, p. 11).
- **Región de Asia Pacífico (AP):** Los países asiáticos bañados por las aguas del océano pacífico. Esta región varía de tamaño dependiendo del contexto, pero que por lo general incluye a gran parte de Asia del Este, Sudeste de Asia, y Oceanía. No obstante, para conceptualizar el término de AP en el presente trabajo, dicha región se delimitará a sus tres economías más grandes: China, Japón y la República de Corea.
- **Exportaciones:** En el sentido más amplio, “exportar se refiere a la venta de los bienes o servicios producidos por una empresa localizada en un país a clientes que residen en otro país.” (Daniels et al., 2010).
- **Cultura:** Por cultura se entienden “las normas aprendidas con base en los valores, actitudes y creencias de un grupo de personas” (2010, p. 52).

Estructura de Contenido

Para lograr el propósito enunciado, el trabajo se compone de cuatro capítulos, adicionales a la presente Introducción, y una sección de conclusiones. El primer capítulo realizará un análisis comparativo de las características generales de Perú y Colombia, a nivel de demografía, características geográficas, indicadores de desarrollo humano, coyuntura económica, coeficiente de apertura económica, exportaciones per cápita, lineamientos de política exterior e infraestructura portuaria. A su vez, desarrollará un diagnóstico de la dinámica comercial, por lo que se presentará

los principales indicadores de la relación comercial de Colombia y Perú con el mundo y, en particular, con la región de Asia - Pacífico.

El segundo capítulo presentará una evaluación de las instituciones formales, por lo cual se examinarán las normas, leyes y acuerdos, las organizaciones encargadas de promover las exportaciones hacia la región de Asia Pacífico en ambos países, y los principales costos de transacción. Finalmente, presentarán las principales conclusiones y hallazgos del trabajo de investigación, retomando las hipótesis planteadas y discutiendo su aprobación o rechazo.

El tercer capítulo analizará los principales rasgos de política exterior de Perú y Colombia hacia la región de Asia – Pacífico, la presencia diplomática y comercial en la región, y la participación en sus Foros Multilaterales.

El cuarto capítulo presentará una evaluación de las instituciones informales, por lo que se expondrán los principales factores culturales en Colombia y Perú que actúan como determinantes de su relación comercial con la región de Asia Pacífico. A su vez, analizará la Influencia de la violencia en los patrones de comercio exterior. Para ello, se presentará una caracterización de la violencia en cada país, una breve Historia del conflicto, el costo social y las implicaciones económicas de la Violencia en Perú y Colombia, así el impacto que se genera en el comercio exterior con la región de Asia Pacífico.

Finalmente, se presenta una sección de conclusiones, que recoge los argumento expuestos para evaluar la hipótesis planteada en el presente trabajo de investigación. En síntesis, el contenido del capitulado del trabajo de investigación se presenta como sigue:

- **Introducción**
- **Capítulo I: Características generales de Perú y Colombia**
- **Capítulo II: Evaluación de las Instituciones Formales**
- **Capítulo III: Diplomacia y presencia institucional en la región de a Asia – Pacífico**
- **Capítulo IV: Evaluación de las Instituciones Informales**
- **Conclusiones**

Capítulo I: Características Generales de Perú y Colombia

Características generales

Tabla 1. Características generales de Perú y Colombia.

1. Características Generales		
Variable / País	Perú	Colombia
Superficie (km²)	1.285.215	1.141.748
Población total (hab.)	32.495.500	48.200.000
Límites geográficos	Al Noroeste a Ecuador y al Noreste con Colombia, al Este con Brasil, al Sureste con Bolivia, al Sur con Chile y al Oeste con el Océano Pacífico, el único litoral con el que tiene límite.	Al norte con el mar de las Antillas, al este con Venezuela, Brasil, al oeste con el océano Pacífico, al noroeste con Panamá y al sur con Perú y Ecuador.
Capital	Lima (11.591.400 hab.)	Bogotá (7.412.566 hab.)
Ciudades principales	Piura (2.053.900 hab.), Arequipa (1.525.900 hab.), Trujillo (1.073.000 hab.), Cuzco (1.336.000 hab.), Chiclayo (882.400 hab.), Iquitos (426.100 hab.) y Chimbote (411.600 hab.).	Medellín (2.4 millones hab); Cali (2.2 millones hab); Barranquilla (1.2 millones hab) y Cartagena de Indias (973 mil hab).
Idiomas Oficiales	Son idiomas oficiales el castellano, y en las zonas donde predominan, también lo son el quechua, el aimara y las demás lenguas aborígenes	El castellano es el idioma oficial de Colombia. Las lenguas y dialectos de los grupos étnicos son también oficiales en sus territorios.
Moneda Oficial	Nuevo Sol (S./)	Peso Colombiano (COP)
Religión predominante	Católica (76%), seguida por la Evangélica (14.1%), Otras (4.8%), y ninguna (5.1%).	Catolicismo (73%), el protestantismo (14%), irreligión (10%), y otras religiones (2%)
Forma de Estado	República Presidencialista	República Presidencialista

Fuente: Elaboración propia, con base en datos de los Ministerios de Relaciones Exteriores y Oficinas Estadísticas nacionales.

Perú: El Perú está ubicado en la parte occidental de América del Sur. Su nombre oficial es República del Perú. Su capital es la ciudad de Lima. Su capital histórica es la ciudad del Cusco (Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú, 2013). Asimismo, “la República del Perú tiene una superficie de 1.285.215 Km², similar a la extensión de Colombia. Tiene como sus límites al Noroeste a Ecuador y al Noreste con Colombia, al Este con Brasil, al Sureste con Bolivia, al Sur con Chile y al Oeste con el Océano Pacífico, el único litoral con el que tiene límite” (ibíd., 2013).

Por su parte, la población total es de 32.495.500 de habitantes (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2020). Asimismo, su capital es la ciudad de Lima, con un total de 11.591.400 habitantes (ibíd., 2020). Otras ciudades importantes son: Piura (2.053.900 hab.), Arequipa (1.525.900 hab.), Trujillo (1.073.000 hab.), Cuzco (1.336.000 hab.), Chiclayo (882.400 hab.), Iquitos (426.100 hab.) y Chimbote (411.600 hab.). De igual forma, de acuerdo con la Constitución Política del Perú, “son idiomas oficiales el castellano y, en las zonas donde predominen, también lo son el quechua, el aimara y las demás lenguas aborígenes, según la ley nacional” (Const., 1993, art. 48). La moneda oficial del Perú es el Nuevo Sol (S/.) dividido en 100 céntimos. Asimismo, la religión predominante es la católica (76%), seguida por la Evangélica (14.1%), Otras (4.8%), y ninguna (5.1%) (INEI, 2017).

Ahora bien, con respecto a las condiciones geográficas, de acuerdo con el Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú, el país se encuentra determinado por la presencia de la Cordillera de los Andes, que atraviesa el territorio del Sur al Norte, configurando tres áreas claramente diferenciadas: la Costa, la Sierra y la Selva. Asimismo, tres son las Cuencas Hidrográficas que se encuentran en el territorio peruano: la Cuenca Hidrográfica del Pacífico (ríos que atraviesan los valles costeros), la Cuenca Hidrográfica del Amazonas y la Cuenca Hidrográfica del Lago Titicaca (Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú, 2013).

Finalmente, su forma de Estado también es la de República Presidencialista. El Poder Legislativo reside en el Congreso, que consta de Cámara Única. El número de congresistas es 130 y se elige por un periodo de cinco años. El sistema electoral congresal en Perú es de lista cerrada no bloqueada con doble voto preferencial opcional.

Colombia: La República de Colombia posee una superficie de área continental de 1.141.748 km² (IGAC, 2020), y cuenta con los límites: Al norte con el mar de las Antillas, al oriente con

Venezuela, Brasil, al occidente con el Océano Pacífico, al sur con Perú y Ecuador, y al noroccidente con Panamá

Su población estimada es de 48 millones de habitantes (Departamento Administrativo Nacional de Estadística - DANE, 2019). Asimismo, de acuerdo con DANE (2019), el 77,1% de su población es urbana, el 7,1% vive en centros poblados, y el 15.8% vive en el área rural dispersa. Sus ciudades principales son su capital, Bogotá, que cuenta con 7.412.566 habitantes. También se destacan otras ciudades como Medellín, con 2,4 millones habitantes, Cali con 2,2 millones de habitantes, Barranquilla: 1,2 millones habitantes, y Cartagena de Indias con 973 mil habitantes (DANE, 2019).

El idioma oficial es el castellano, y tiene numerosas lenguas indígenas, cooficiales en sus respectivos territorios (Constitución Política, 1991, art. 10). La moneda es el peso colombiano (COP) y, de acuerdo con Latinobarómetro, (2018), las principales religiones en Colombia son el catolicismo (73%), el protestantismo (14%), ninguna / agnóstico (11%), y otras religiones (2%).

Por su parte, con relación a la Geografía, Colombia está ubicada en el extremo noroccidental de América del Sur, y tiene costas sobre el Océano Pacífico y el Océano Atlántico. Se encuentra atravesada por la cordillera de los Andes que, cerca de la frontera meridional se ramifica en las Cordilleras Occidental, Central y Oriental. De acuerdo con el (IDEAM, 2011), la distribución de los climas en la escala de Koppen en Colombia abarca los Climas Tropical (Tropical), Seco (tipo B), Templado mesotermal (tipo C), Clima templado microtermal (Tipo D), y Clima Frío de alta montaña (Tipo H).

Finalmente, la forma de Estado es República Presidencialista, con una división administrativa en 32 departamentos y 1 distrito capital; 132 provincias y 1.123 municipio (Datos Abiertos, 2020). La Constitución, vigente desde 1991, define al país como un “Estado Social de Derecho, organizado como República Unitaria descentralizada, con separación de Poderes, con autonomía de sus entidades territoriales, democrática, participativa y pluralista” (Const., 1991, art. 1).

Indicadores de Desarrollo Humano

Tabla 2. Indicadores de Desarrollo Humano (2018)

2. Indicadores de Desarrollo Humano (2018)		
Indicador	Perú	Colombia
Brecha de pobreza a \$1,90 por día (2011 PPA) (%)	0,7	1,7
Densidad de población (personas por kilómetro)	25	44,7
Esperanza de vida al nacer, total (años)	76,5	77,1
Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB)	25,4	15,9
Exportaciones de productos de alta tecnología (% de las exportaciones de productos manufacturados)	4,6	7,3
Formación bruta de capital (% del PIB)	21,3	21,2
Importaciones de bienes y servicios (% del PIB)	23,5	20,8
Índice de Gini	42,8	50,4
Tasa de fertilidad, total (nacimientos por cada mujer)	2,3	1,8
Tasa de mortalidad, menores de 5 años (por cada 1.000)	14,3	14,2
Índice de Desarrollo Humano (IDH)	0,759	0.761

Fuente: Elaboración propia, con base en datos del Banco Mundial (2020) y las Oficinas Estadísticas nacionales.

Perú: En el caso de Perú, de manera general puede notarse que la brecha de pobreza a nivel de US \$1.90 por día, como indicador de referencia del Banco Mundial (2020), ha descendido de manera sostenida a lo largo del periodo analizado. De igual forma, ha presentado una mejora gradual en

indicadores como la tasa de mortalidad, cuya cifra ha descendido de 17.6 muertes de menores de 5 años por cada 1.000 a 14.3, y un incremento de 75.3 a 76.5 años en la esperanza de vida total en el periodo analizado, así como una reducción en el índice de Gini, de 43.9 en 2013 a 42.8 en 2018, lo que refleja una leve mejora en la equidad de distribución de los ingresos.

Asimismo, a nivel de importancia del comercio exterior sobre el desempeño económico global, puede destacarse que la participación de las exportaciones bienes y servicios, como porcentaje del PIB, pasó de 24.8 en 2013 a 25.4%, lo que denota una importancia significativa de este concepto sobre la economía nacional.

Finalmente, de acuerdo con el Informe sobre Desarrollo Humano 2019, publicado a escala mundial por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) desde 1990, Perú es clasificado como un país de Desarrollo Humano Alto, con un valor de Índice de Desarrollo Humano de 0.759 para 2018. Este indicador mide el avance conseguido por un país en tres dimensiones básicas del desarrollo humano: disfrutar de una vida larga y saludable, acceso a educación y nivel de vida digno, y se construye como una media geométrica de índices normalizados que miden los logros en cada dimensión: esperanza de vida al nacer, años promedio de escolaridad y años esperados de escolarización e ingreso familiar disponible o consumo per cápita.

Colombia: En el caso de Colombia, y al igual que Perú, puede notarse que la brecha de pobreza a nivel de US \$1,90 por día, como indicador de referencia del Banco Mundial, ha descendido de manera sostenida a lo largo del periodo analizado, pasando de 2,2 en 2013 a 1,7 en 2018. De igual forma, ha presentado una mejora gradual en indicadores como la tasa de mortalidad de menores de 5 años por cada 1.000, cuya cifra ha descendido de 16,8 muertes a 14,2, y un incremento de 76,1.3 a 77,1 años en la esperanza de vida total en el periodo analizado, así como una reducción en el índice de Gini, de 52,8 en 2013 a 50,4 en 2018, aunque este valor que refleja la desigualdad de la distribución de ingresos sigue siendo uno de los más altos de la región.

Por su parte, en cuanto al nivel de importancia del comercio exterior sobre el desempeño económico global, conviene destacarse que la participación de las exportaciones bienes y servicios, como porcentaje del PIB, se redujo de 18,1 en 2013 hasta 15,9%, lo que denota una importancia cada vez menor de este concepto sobre la economía nacional. Finalmente, de acuerdo con el Informe sobre Desarrollo Humano 2019, publicado a escala mundial por el Programa de las

Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) desde 1990, Colombia es clasificado como un país de Desarrollo Humano Alto, con un valor de Índice de Desarrollo Humano de **0.761** para 2018.

Tabla 3. Indicadores de Coyuntura Económica.

3. Coyuntura Económica		
Indicador	Perú	República de Colombia
PIB (nominal)	USD 228.989,0 millones (2019)	USD 327.895,0 millones (2019)
PIB per cápita	USD 7.046,8 (2019)	USD 6.508,1 (2019)
Tasa crecimiento real del PIB	2,6% (2019)	3,3% (2019) ¹
Tasa de inflación anual	2,2% (2019)	3,8% (2019) ²
Déficit (-) o Superávit (+) Fiscal	-1,4% (2019) ³	-2,4% (2019) ⁴
Desempleo	6,7% (2018)	9,7% (2018) ⁵
	6,7% (2019)	9,3% (2019) ⁶
Deuda pública bruta (Total)	26,9% del PIB ⁷ (2019)	51,0% del PIB (2019)
Deuda externa	34,7% del PIB ⁸ (2019)	43,1% del PIB (2019) ⁹
Perspectiva crecimiento del PIB a 2020	3,6% según estimativos el FMI	3,6% según estimativos del FMI y el Banco Mundial

¹ Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE, enero de 2020.

² Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE, enero de 2020.

³ CEIC; Peru Consolidated Fiscal Balance: % of GDP. 2019.

⁴ Ministerio de Hacienda y Crédito Público. Estimaciones para cierre de 2019.

⁵ Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE.

⁶ Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE. Información a noviembre 2019.

⁷ CIA – The World Factbook

⁸ CEIC; Peru External Debt; % of GDP. 2019.

⁹ Banco de la República de Colombia, Subgerencia de política monetaria e información económica. Deuda Externa de Colombia (boletín trimestral), datos a noviembre de 2019.

Coefficiente de Apertura Económica (2019)	38,2% ¹⁰	27,0% ¹¹
Exportaciones per cápita (2019)	\$1.389 USD	\$805 USD

Fuente: Elaboración propia, con base en datos del Fondo Monetario Internacional (FMI, 2020) y Oficinas Estadísticas nacionales.

Perú: de acuerdo con los indicadores provistos por el Fondo Monetario Internacional (FMI, 2020), la economía peruana creció el 2,2% en el 2019, menor a las predicciones proyectadas a inicio de año, y presentó una tasa de inflación anual del 2.1%, lo que denota un nivel controlado. Asimismo, el PIB en 2019 fue de 228.989,0 millones y el PIB per cápita en 2019 se ubicó en USD 7.046,8.

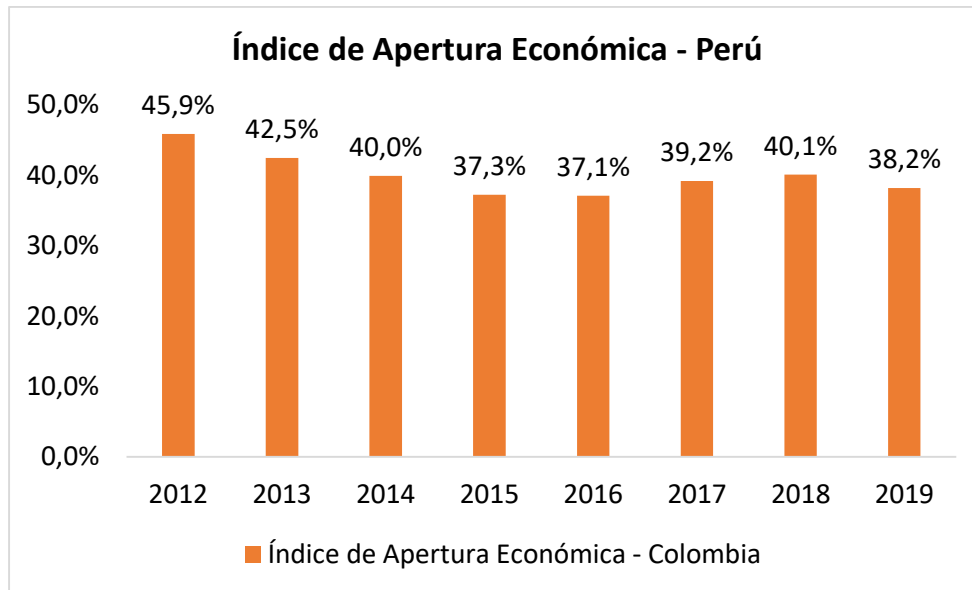
De igual forma, se registró un déficit fiscal en 2019 de -1.4%, y el desempleo fue de 6,7% en el mismo año. Finalmente, la perspectiva de crecimiento económica a 2020 es de -4,5%, debido principalmente al impacto generado por la Pandemia del COVID 19.

Por su parte, con relación al coeficiente de apertura económica, que mide el grado de apertura de la economía de un país, considerando su comercio exterior en relación con su actividad económica general, en el caso de Perú, a partir de datos del Fondo Monetario Internacional y del ITC (2020), se encuentra que este índice corresponde ha oscilado entre 45,9% y 38,2% en los últimos 8 años, por lo que se puede notar que un alto grado de relacionamiento y dependencia del sector exterior por parte de la economía peruana, que ha explicado más de un tercio de su PIB de manera consistente en el periodo analizado.

¹⁰ Elaboración propia a partir de datos de FMI (2020) y Trademap - ITC (2020).

¹¹ Elaboración propia a partir de datos de FMI (2020) y Trademap - ITC (2020).

Figura 1. Índice de Apertura Económica. Perú.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de FMI (2020) y Trademap - ITC (2020).

Ahora bien, con relación, a las exportaciones per cápita, que reflejan un indicador de las exportaciones del país con relación a su cantidad de habitantes, de acuerdo con datos de ITC y el Banco Mundial (2020) se encuentra que el país ha tenido una tendencia decreciente en los últimos 8 años, pasando de USD 1.539 en 2012 a USD \$1.389 en 2018. Lo anterior arroja un valor importante de exportaciones por habitante, que se corresponde con el grado de dependencia del sector exterior presentado previamente.

Figura 2. Exportaciones per cápita. Perú.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de FMI (2020) y Trademap - ITC (2020).

Colombia: Ahora bien, de acuerdo con el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2020), la economía colombiana creció el 3,3% en el 2019, una de las mayores tasas para el continente americano, y presentó una tasa de inflación anual del 3,8%, lo que denota un nivel controlado, muy cerca del rango meta establecido por el Banco de la República.

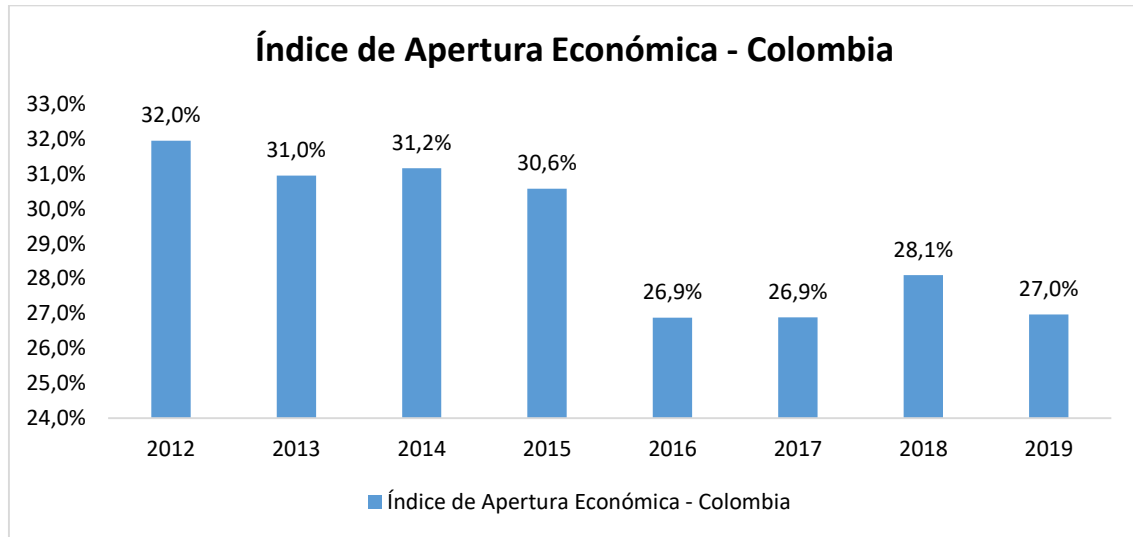
Asimismo, de acuerdo con el FMI (2020), el PIB en 2019 fue de USD 327.895 millones y el PIB per cápita en 2019 se ubicó en USD 6.508,1. Por su parte, se registró un déficit fiscal en 2019 de 2.4% (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 2019), y el desempleo fue de 9,7% en el mismo año (DANE, 2020). Finalmente, la perspectiva de crecimiento económica a 2020 es de -4,5% (FMI, 2020), debido principalmente al impacto generado por la pandemia del COVID 19.

Ahora bien, con relación a la evolución del comercio exterior en los últimos años, se puede observar que la balanza comercial ha sido principalmente deficitaria, registrando un déficit de 7.348,70 en 20109, aunque este valor se ha reducido marginalmente a lo largo de dicho periodo. Esto significa que Colombia ha sido un país principalmente importador desde el mundo.

Por su parte, con relación al Coeficiente de apertura económica, en el caso de Colombia, a partir de datos del Fondo Monetario Internacional e ITC (2020), se encuentra que este índice corresponde

ha oscilado entre 32% y 26,9% en los últimos 8 años, por lo que se puede notar que la dependencia del sector exterior por parte de la economía colombiana no ha sido muy alta y, por el contrario, su economía se ha centrado en la dinámica del mercado interno.

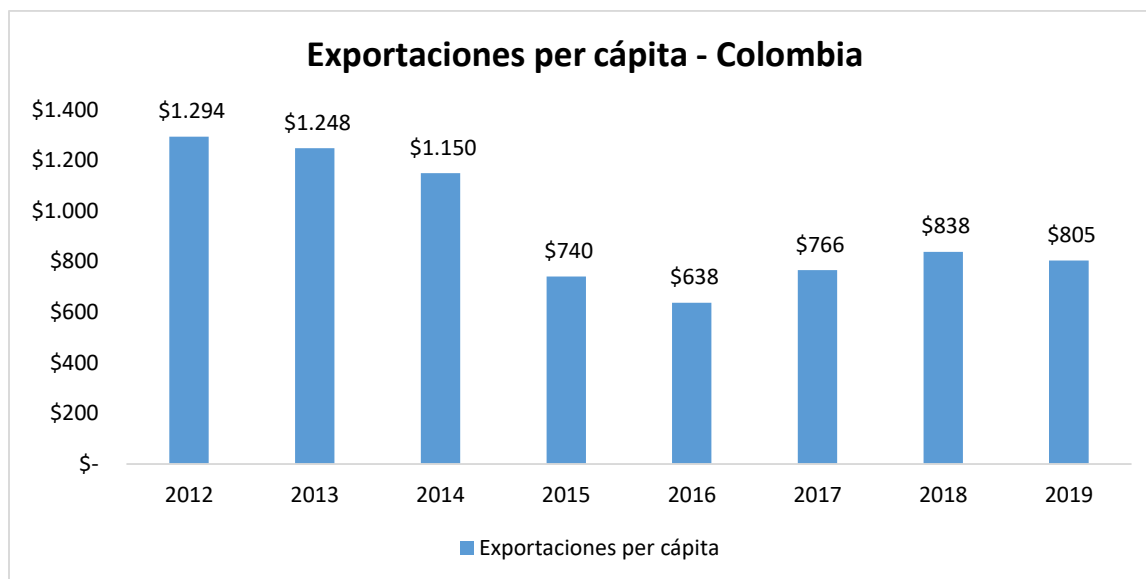
Figura 3. Índice de Apertura Económica. Colombia.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de FMI (2020) y Trademap - ITC (2020).

A su vez, en el caso de las exportaciones per cápita, las cuales reflejan un indicador de las exportaciones del país con relación a su cantidad de habitantes, con base en datos presentados por el Fondo Monetario Internacional e ITC (2020), se encuentra que Colombia ha tenido una tendencia decreciente en los últimos 8 años, pasando de USD 1.294 en 2012 a \$805 en 2018. Lo anterior arroja un valor poco significativo de exportaciones por habitante, pese a la privilegiada posición geográfica del país, y que podría explicarse a partir de la poca diversificación de productos y, a su vez, de destinos de exportación, como se analizará más adelante.

Figura 4. Exportaciones per cápita. Colombia.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de FMI (2020) y Trademap - ITC (2020).

Principales Puertos

Tabla 4. Indicadores de Desempeño Portuario (TEUs movilizadas, 2018).

4. Desempeño Portuario (TEUs movilizadas, 2018)			
Principales puertos de Perú	Perú	Colombia	Principales puertos de Colombia
Total	2.667.794	4.582.712	Total
Callao	2.340.657	2.862.787	Cartagena
Paita	274.151	1.369.139	Buenaventura
Ilo	22.192	154.533	Barranquilla
Pisco	3.217	104.611	Santa Marta

Fuente: Elaboración propia, con base en datos de la Autoridad Portuaria Nacional (2018) y CEPAL.

Perú: De acuerdo con la Autoridad Portuaria Nacional (2018), la carga total movilizada por los terminales marítimos del Perú aumentó 2.7% entre 2017 y 2018, al pasar de 50.4 millones de toneladas en el 2017, a 51.7 en el 2018. Del total, cerca del 50% correspondió a contenedores, y el resto a mercancía como granel o carga rodante. A nivel global, los terminales peruanos movilizaron **2.667.794 TEU** (contenedores de 20 pies de largo) en 2018. Ahora bien, los principales puertos del Perú, según el total de carga que movilizan, son los siguientes:

1. Puerto de Callao: Es un puerto marítimo en la costa sureste del Perú, y también pertenece a la Provincia del Callao. Además, es el puerto de Lima y el puerto más importante de la región del Pacífico de América del Sur. En el 2018, de acuerdo con datos de CEPAL (2019), movilizó **2.340.657 TEU** (87.7% del total nacional), con un alza de 4.0% respecto del año 2017.

2. Puerto de Paita: Se ubica en el departamento de Piura, al norte del Perú. Es el segundo puerto nacional, después del Callao, en cuanto a movimiento de contenedores. Siguiendo a ANP (2018), el puerto de Paita es el principal puerto del norte peruano, movilizandando contenedores de importación y exportación (principalmente productos hidrobiológicos y agrícolas) y carga general. De acuerdo con CEPAL (2019), en 2018 movilizó **274.151 TEU**, 20% más que en 2017, y una cifra de 2.50 millones de toneladas (que implicó un importante avance de 18.47% frente al año 2017). A su vez, el movimiento total de TEU del puerto representa el 10,3% del total del país. Esta situación se explica por su importante infraestructura, en la que destacan un moderno muelle y patio para contenedores (SEX Consulting, 2017).

3. Puerto de Ilo: Está situado en el departamento de Moquegua, y constituye uno de los puertos del Pacífico-Sur del Perú. De acuerdo con ANP (2018), este puerto registró un movimiento de **27.717 TEU**, con un leve decrecimiento de 3,1%.

4. Puerto de Matarani: Se ubica en el departamento de Arequipa, al sur del país. Es operado por Santa Sofía Puertos, y es uno de los más modernos y mejor equipados del país Egúsqi (2019). En el 2018 movilizó carga por 7.17 millones de toneladas (3.3% más que un año antes), principalmente granel sólido en la forma de minerales (6.3 millones de toneladas), cosa que hace por su modernísimo muelle especializado en ese tipo de carga. En cuanto al movimiento de contenedores, tuvo un notable incremento de 22.0% respecto del año previo, con un registro de **22.192 TEU**, ratificándose como el tercero en dicho rubro a nivel nacional (CEPAL, 2019).

5. Puerto de Pisco: Es un puerto marítimo de la costa central del Perú, en el Pacífico sur-oriental, está ubicado en el Departamento de Ica. De acuerdo con la ANP (2018), su movimiento, en 2018, aumentó 2.51%, hasta 1.68 millones de toneladas, y el 80% de la carga de este terminal correspondió a graneles sólidos. Su flujo de contenedores registró **3.217 TEU** en este mismo año.

6. Puerto de Salaverry: Este puerto marítimo se ubica en el distrito de Salaverry, en el departamento de La Libertad. De acuerdo con ANP (2018), movilizó 2.57 millones de toneladas (3.6% menos que en el 2017). Dicha carga estuvo representada principalmente por graneles sólidos (95% del total). Sin embargo, en cuanto a contenedores, sólo movilizó **40 TEU** (CEPAL, 2019).

Colombia: Los puertos colombianos son actores fundamentales en las actividades de comercio exterior del país. De acuerdo con Ports and Logistics (2015), Colombia cuenta 10 zonas portuarias, ocho de ellas en la Costa Caribe: La Guajira, Santa Marta, Ciénaga, Barranquilla, Cartagena, Golfo de Morrosquillo, Urabá y San Andrés; y dos en el Pacífico: Buenaventura y Tumaco.

Ahora bien, con base en los datos presentados por Portafolio, citando a CEPAL (2019) y su informe sobre la actividad portuaria de América Latina y el Caribe en 2018,

Colombia registra operaciones por un total de 4.582.712 TEU (unidad equivalente a veinte pies), la unidad de medida que utiliza la organización. De esta forma, tan solo Brasil (10.041.485 TEU), México (6.987.820 TEU) y Panamá (6.872.369 TEU) están por encima de las cifras nacionales, mientras que otras economías comparables de la región como son Chile (4.276.198 TEU), Perú (2.667.974 TEU) o Argentina (2.574.955 TEU), se ubicaron detrás de los puertos del país (Portafolio, 2019).

En este sentido, teniendo en cuenta los movimientos de carga de las seccionales de aduanas los dos principales puertos de Colombia son:

1. Puerto de Cartagena

De acuerdo con Ventura Group, el Puerto de Cartagena “es el principal puerto de Colombia y del caribe colombiano y, además, es el cuarto de latinoamérica” (Ventura Group, 2019). Asimismo, en este año la dirección seccional de Aduanas de Cartagena reportó más de 64,8 millones de toneladas métricas de carga movilizada, que representan el 33,9% del total nacional, y entre los

productos de mayor movimiento en esta zona portuaria se encuentran aceites, combustibles, café y aceites ligeros (2019).

2. Puerto de Buenaventura

En línea con Ventura Group (2019), el Puerto de Buenaventura es el segundo más importante de Colombia, y el principal en el pacífico colombiano, y en América Latina ocupa el puesto 12. Durante el año 2018, la CEPAL (2019) indicó que el movimiento de contenedores a través del puerto ascendió a 1.369.139, un 48.8% más que 2017.

La ubicación estratégica del Puerto sobre el Pacífico le ha permitido convertirse en un importante apoyo para los productores de azúcar y café del país. De acuerdo con Service Group (2018), citando a la Sociedad Portuaria de Buenaventura (SPB), durante 2017 logró movilizar un total de 558.457 toneladas de azúcar y 321.518 toneladas de café. Por su parte, en productos no tradicionales (aguacate, piña, etc.) la SPB movilizó 821.845 toneladas lo que significó un aumento de 10%. El aguacate Hass, por ejemplo, se convirtió durante el 2017 en el producto de exportación más importante para la SPB, al movilizar 400 toneladas hacía mercados asiáticos, demostrando su potencial en cuanto a cantidades exportadas. A su vez, “a través de la SPB se moviliza el 83% del azúcar y el 67% del café que se exporta por el Pacífico colombiano” (Analdex, 2018).

No obstante, aunque Buenaventura es el principal puerto de Colombia sobre el Pacífico, siguiendo a Ramírez (2016), tiene una infraestructura limitada, y tiene una reputación de corrupción e ineficiencia. Además, de acuerdo con Ayala & Ramírez (2017), “la existencia de múltiples *actores ilícitos en la región* ha limitado la posibilidad de desarrollar puertos alternativos allí, y una de las razones es el abandono estatal de esta región, que es aún una de las más pobres del país” (Ayala & Ramírez, 2017, p. 7).

Diagnóstico de la dinámica comercial

De acuerdo con las teorías económicas neoclásicas, el comercio internacional es una de las claves para el desarrollo económico, y permite a una sociedad alcanzar niveles mayores de bienestar. Básicamente, cada país puede especializarse en las mercancías que produce más eficientemente. Asimismo, siguiendo al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú, “los países se benefician del aumento de la competencia, ya que la apertura del comercio reduce la brecha entre

el costo de producción de una mercancía y su precio de venta” (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2020a). Otros beneficios son el incentivo a la innovación y transferencia tecnológica, y la posibilidad de que, sumada la inclusión, tenga un efecto positivo en el crecimiento económico, el empleo y la reducción de la pobreza.

A su vez, en línea con lo expuesto por Rubio (1996), a través de la teoría de Heckscher-Ohlin los países intervienen en el comercio internacional de acuerdo a su ventaja comparativa, exportando bienes intensivos en sus factores de producción abundantes. Otras teorías desarrollan el concepto de ventaja comparativa dinámica para explicar cómo varios países pudieron dejar de exportar solo bienes basados en recursos naturales a bienes producto de la acumulación de capital y trabajo especializado, o por una política industrial y la acción del gobierno. Por otro lado, los países realizan acuerdos de integración económica para tener, entre otras razones, mercados más amplios y alcanzar economías de escala en la producción, atraer más inversión extranjera, y tener mayor poder de negociación. De igual forma, en línea con lo expuesto por Coutin & Terán,

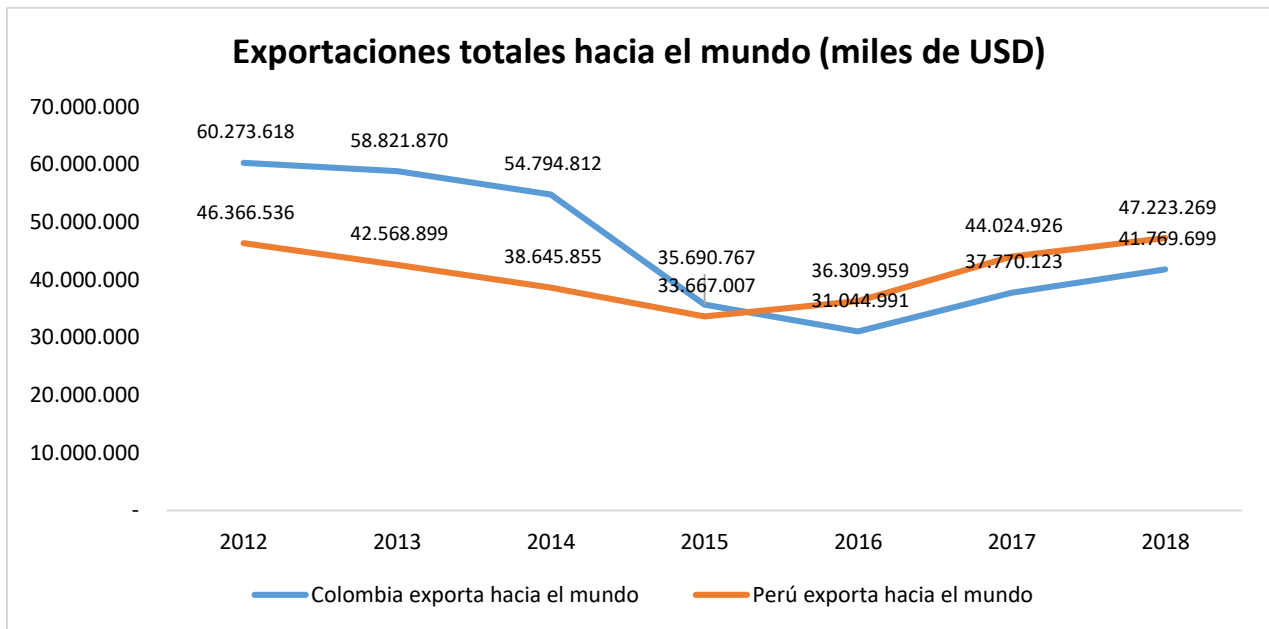
el libre comercio puede traer beneficios para los países en vías de desarrollo, como la diversificación de productos y destinos, así como la sofisticación de su aparato productivo, pero es necesario evaluar sus efectos distributivos, de reprimarización de la economía, entre otros asuntos no deseados de la apertura a través de tratados comerciales (Coutin & Terán, 2016, p. 356).

Ahora bien, en el caso de Colombia y Perú se puede identificar un fuerte periodo de apertura comercial al mundo en la década de los 90 e inicios del nuevo milenio. En el caso de Perú, el país inició su apertura comercial en 1990 con las reformas estructurales que se empezaron a aplicar tanto en el manejo monetario, en la gestión fiscal como en lo referente a los sectores de la economía peruana. De acuerdo con Gestión, citando a Posada (2012), hay “cuatro hitos que marcaron el desarrollo del comercio en los últimos 25 años para el Perú: el Decreto Legislativo n° 668, el ingreso al APEC, la firma del TLC con Estados Unidos y la constitución de la Alianza del Pacífico” (Gestión, 2015). Estos avances lograron construir los pilares de los Tratados de Libre Comercio, así como consolidar la apertura comercial como una política de Estado. De igual forma en Colombia, como en otros países de América Latina, durante este periodo se llevaron a cabo procesos de apertura y liberalización económica.

A continuación, y con base en las cifras obtenidas de ITC (2020), se analizan las principales cifras comerciales de exportación para ambos países en los años más recientes:

Exportaciones totales al mundo

Figura 5. Exportaciones totales de Perú y Colombia hacia el mundo.



Fuente: Trademap – ITC (2020).

Inicialmente, a través de un análisis de las exportaciones hacia el mundo en los últimos años, es posible decir que este rubro desde Colombia representaba un mayor valor que el de Perú durante el periodo 2012-2015, año en el cual la tendencia se revierte y las exportaciones de Perú superan el monto total de exportaciones de Colombia. Lo anterior permite inferir que Perú ha incentivado de una mejor forma esta dinámica del Comercio Exterior que Colombia en los últimos años, no solo hacia la región de Asia Pacífico, sino también hacia el resto del mundo, y lo constituye como un componente importante de su PIB.

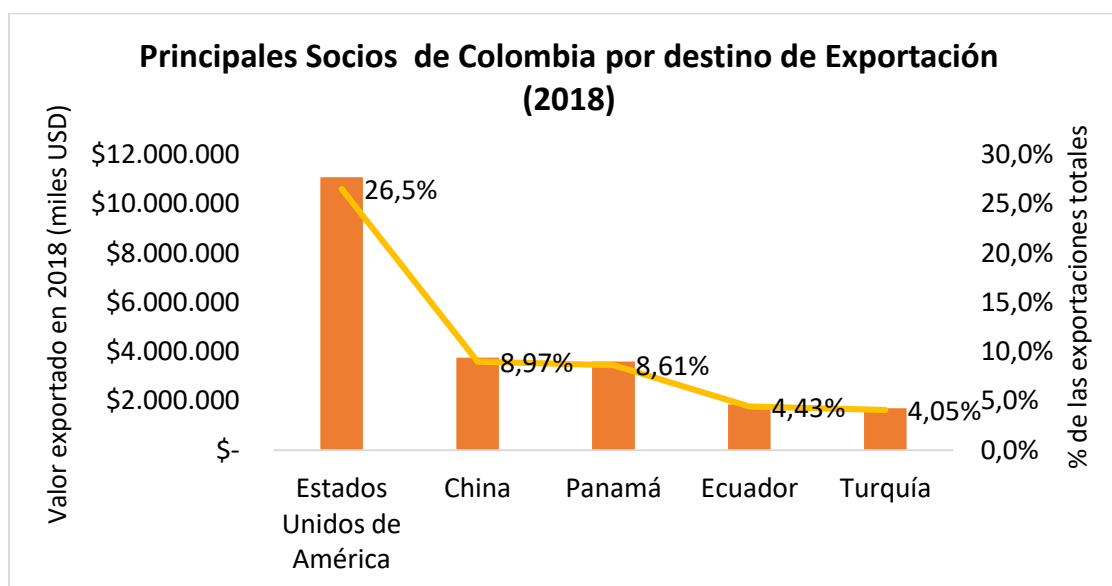
Por esta razón, también se podría inferir que la mayor dinámica exportadora hacia la región de Asia Pacífico que presenta Perú comparativamente con Colombia no obedece exclusivamente a que nuestro país prefiera concentrar su volumen de comercio exterior hacia otros destinos, sino que en efecto no ha desarrollado los factores habilitantes necesarios para promover la relación

comercial con esta región y, en general, promover el comercio exterior de una forma como sí lo ha hecho Perú. Para analizar con detalle esta relación, se presentan las estadísticas de las siguientes secciones.

Principales destinos de las exportaciones al mundo

A su vez, puede realizarse el análisis del relacionamiento comercial de Colombia y Perú con AP a través de la presentación de sus principales socios comerciales por destino de exportación. En el caso de **Colombia**, se encuentra que el único país de AP que se encuentra entre los cinco primeros cinco destinos de exportación es China, que representa el 9,0% de las exportaciones totales en 2018. Los demás países se encuentran dentro del top 20 de destinos, aunque su participación porcentual no es significativa: Corea del Sur con el 1,5% y Japón con el 1.1%, con lo que representan los mercados 14 y 16 por destino de exportación para Colombia. Esta atomización se presenta, en parte, debido a la concentración de las exportaciones en el mercado de los Estados Unidos, que representó el 26,5% en 2018.

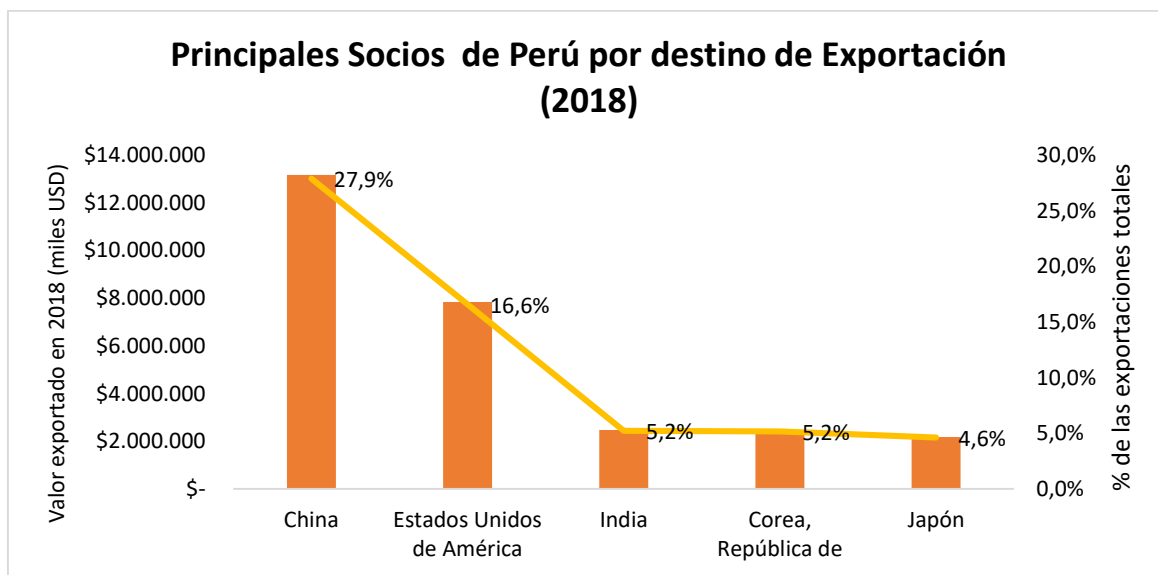
Figura 6. Principales socios de Colombia por destino de Exportación (2018).



Fuente: Trademap – ITC (2020).

Por su parte, en el caso de Perú, se encuentra que, de los principales cinco socios comerciales por destino de sus exportaciones, tres son los países analizados de Asia Pacífico. China ocupa el primer

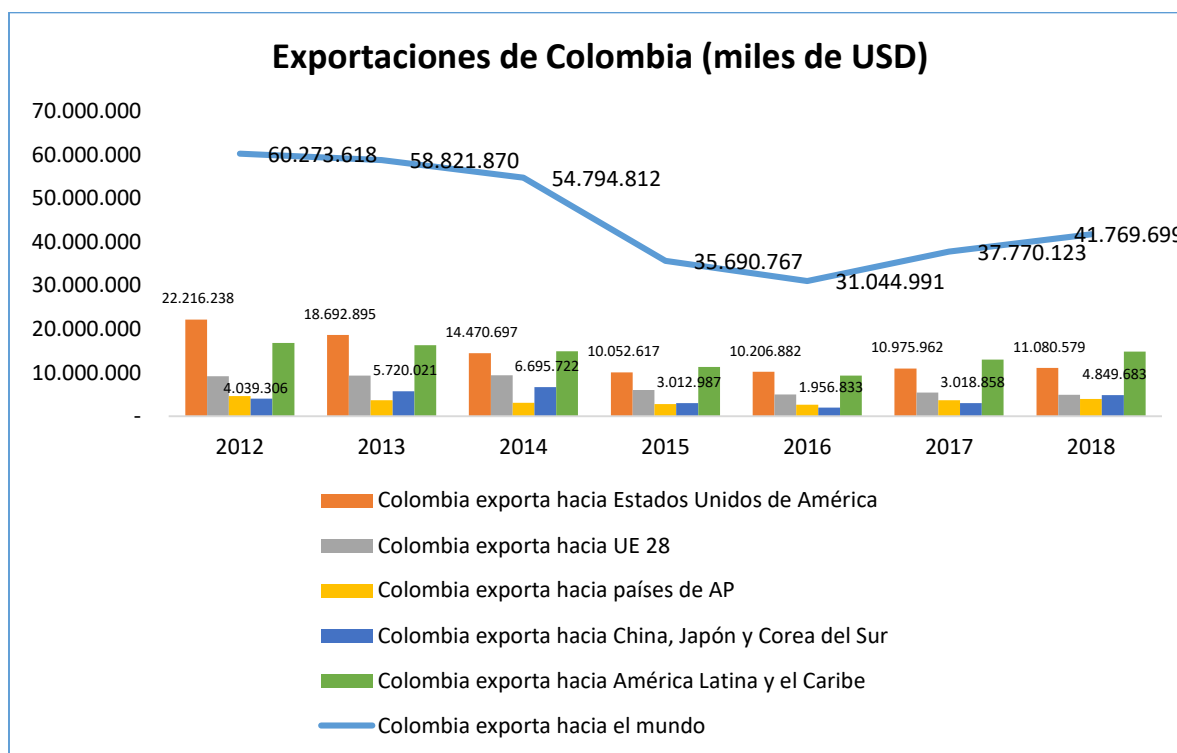
lugar, como destino del 27,9% de las exportaciones peruanas; Corea del Sur ocupa el cuarto lugar, con el 5,2%, y Japón el quinto, con el 4,6%. Asimismo, puede verse que las relaciones comerciales de Perú se encuentran menos concentradas que Colombia, pues el segundo destino para Perú son los Estados Unidos, con un 16,6%.



Fuente: Trademap – ITC (2020).

Composición de las Exportaciones de Colombia hacia el mundo

Figura 7. Composición de las Exportaciones de Colombia hacia el mundo.



Fuente: Trademap – ITC (2020).

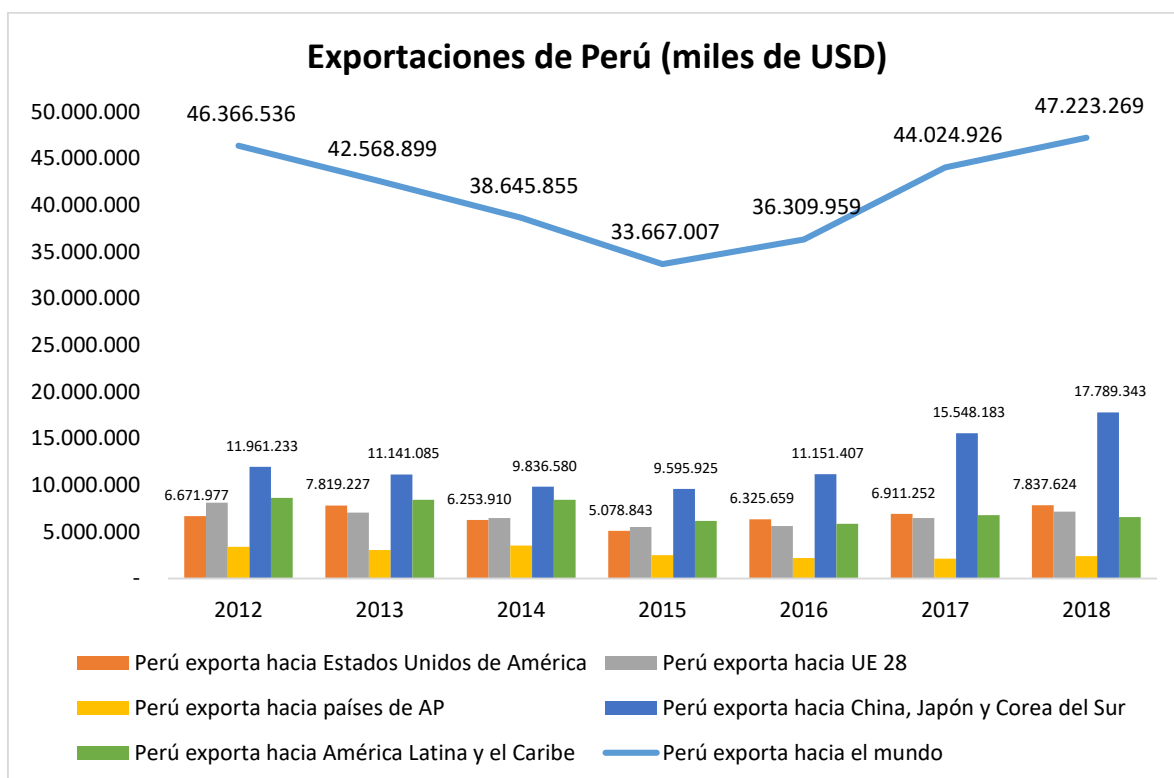
En el caso de Colombia, es posible observar que, en los últimos años, la tendencia ha sido decreciente, pasando de 60 mil millones de USD en 2012 a cerca de 42 mil millones en 2018. De igual forma, la evolución de las exportaciones hacia los principales destinos del mundo ha mantenido una estructura regular, presentándose pequeñas modificaciones en la proporción de las mismas que se dirigen hacia los Estados Unidos de América e incrementando ligeramente las exportaciones que se dirigen a los países de la región de América Latina y el Caribe.

De igual forma, la proporción de las exportaciones hacia los países de Asia-Pacífico definidos en la tesis, como China, Japón y Corea del Sur, aunque sigue siendo notoriamente inferior a la de los dos destinos mencionados anteriormente, ha tenido un comportamiento irregular, alcanzando proporción mayor en 2014 dentro de este periodo analizado, y descendiendo ligeramente en los años posteriores.

Para el año 2018, en particular, se encuentra que la proporción de las exportaciones totales que se dirige a los países analizados de Asia – Pacífico fue del 9%, significativamente inferior a los niveles ubicados alrededor del 30% que representan las exportaciones hacia los países de América Latina o el Caribe y los Estados Unidos.

Composición de las Exportaciones de Perú hacia el mundo

Figura 8. Composición de las exportaciones de Perú hacia el mundo.



Fuente: Trademap – ITC (2020).

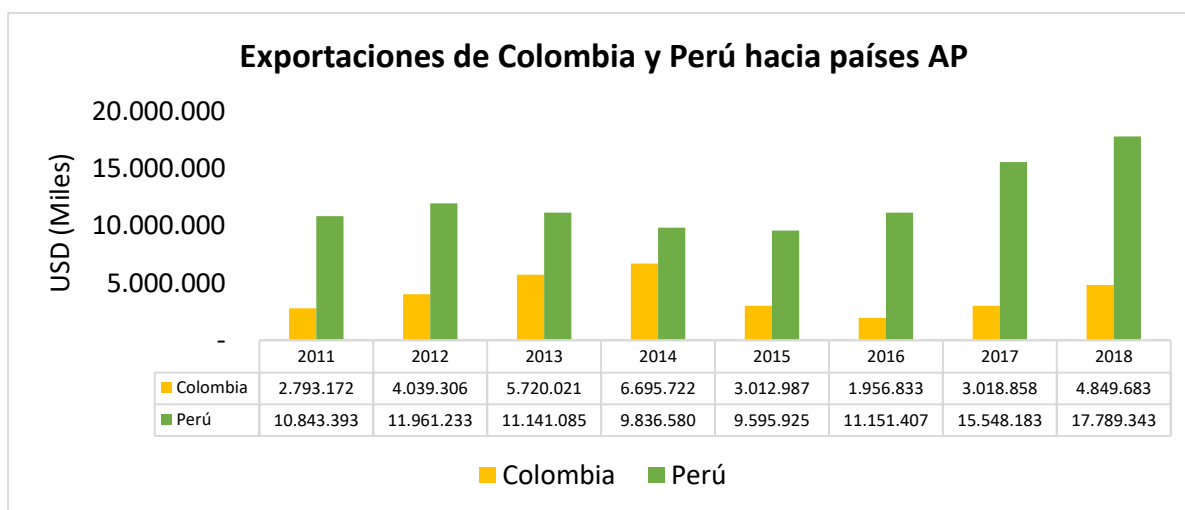
Por su parte, en el caso de Perú, se puede analizar que, en los últimos años, la tendencia general de las exportaciones ha sido irregular pues, aunque se ubicaba en torno a los 46 mil millones de USD en 2012, tuvo un descenso sostenido hasta 33 mil millones de USD en 2015, año a partir el cual se incrementan sostenidamente las exportaciones de nuevo, hasta registrar un valor de 47 mil millones de USD en 2018, ligeramente superior al que había reflejado en el año inicial del periodo analizado.

Al analizar la evolución de las exportaciones del Perú hacia sus principales destinos, es posible apreciar que el aumento en los últimos años estuvo impulsado por el incremento sostenido de las exportaciones hacia los tres países de la región de Asia Pacífico que son objeto de análisis en el presente trabajo. Asimismo, la tendencia de la concentración de exportaciones hacia los demás destinos se mantiene relativamente estable, mostrando un comportamiento irregular hacia los Estados Unidos de América, y un ligero descenso de las exportaciones que se realizan hacia los países de la región de América Latina y el Caribe. Específicamente, para el año 2018, se encuentra que la proporción de las exportaciones totales que se dirige a los países analizados de Asia – Pacífico fue del 16%, muy similar a la que se exporta hacia los Estados Unidos de América y a los países de América Latina y el Caribe.

Caracterización de las exportaciones a la región de Asia – Pacífico:

Uno de los casos más representativos de la inserción comercial en la región de AP, delimitada a los tres países señalados (China, Corea del Sur y Japón), lo constituye la República de Perú, que, en el periodo 2011-2018, ha exportado un volumen de \$97.867 millones de dólares (Comtrade, 2019). Por su parte, Colombia ha exportado un total de \$32.086 millones de dólares a dicha región, es decir, un poco menos del 33% de las exportaciones efectuadas por Perú en el mismo lapso. A su vez, en promedio, las exportaciones de Perú a la región de AP han sido 250% más altas cada año que las realizadas por Colombia, alcanzando un pico de 470% en 2016.

Figura 9. Exportaciones de Colombia y Perú hacia países de Asia - Pacífico.



Fuente: Trademap – ITC (2020).

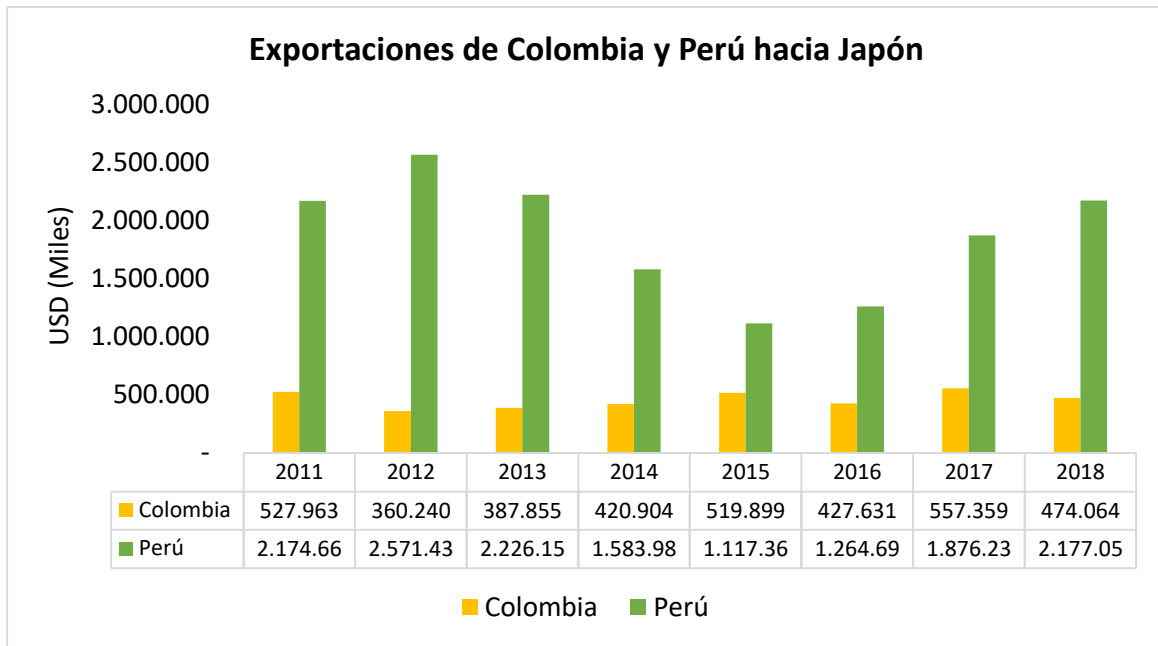
Los principales productos de exportación de Perú a la región son: Minerales de cobre y sus concentrados (58,8%); Harina y polvo de pescado o de crustáceos (7,6%); Minerales de cinc y sus concentrados (6,8%); Cobre refinado (6,7%); y Minerales de plomo y sus concentrados (4,3%). En general, sus principales exportaciones son productos primarios, con muy bajos niveles de sofisticación, aunque involucran un grado básico de manufactura sobre la base de las materias primas. No obstante, el índice Herfindahl-Hirschmann, que ha sido utilizado en la literatura sobre economía industrial como indicador de la concentración o diversificación de los mercados - y a través del cual, un índice mayor de 0.18 se considera como un mercado “concentrado”, uno ubicado entre 0.10 y 0.18 como “moderadamente concentrado”, y uno en el rango entre 0.0 y 0.10 como “diversificado” -; indica que, para Perú, el valor de referencia a partir de 2011 ha estado por debajo de 0.16 (Márquez.,2016), lo cual indica que su producción exportadora se ha concentrado moderadamente en estos productos primarios.

Por su parte, las exportaciones de Colombia a la región de Asia - Pacífico se concentran principalmente en Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso (65,3%), Hulla bituminosa sin aglomerar (102%), Ferroníquel (7,8%), Café sin tostar ni descafeinar (6,1%), y Desperdicios y desechos de cobre (4,4%). De igual forma, el índice Herfindahl-Hirschmann para Colombia, indica que su valor de referencia a partir de 2011 ha estado por encima de 0.41 (Márquez, 2016), lo cual indica que su producción se ha concentrado principalmente en estos productos primarios, y ha sido mucho menos diversificada que la presentada por Perú, además de haberse incrementado en los últimos años. A su vez, las exportaciones de Colombia a la región de Asia - Pacífico representan solamente el 11.6% de las exportaciones totales del país en 2018 (Trademap - ITC; 2019), un nivel significativamente inferior a los niveles presentados por Perú, que arroja un total de 37,7% en el mismo año.

Exportaciones a Japón

En el caso de las exportaciones a Japón, en el periodo 2011-2018 el Perú ha exportado un total de \$14.991 millones de dólares mientras que Colombia ha exportado un total de \$3.676 millones en el mismo lapso. Las exportaciones a este país han sido, en promedio, un 323% más altas en Perú que en Colombia cada año durante el periodo analizado.

Figura 10. Exportaciones de Colombia y Perú hacia Japón.



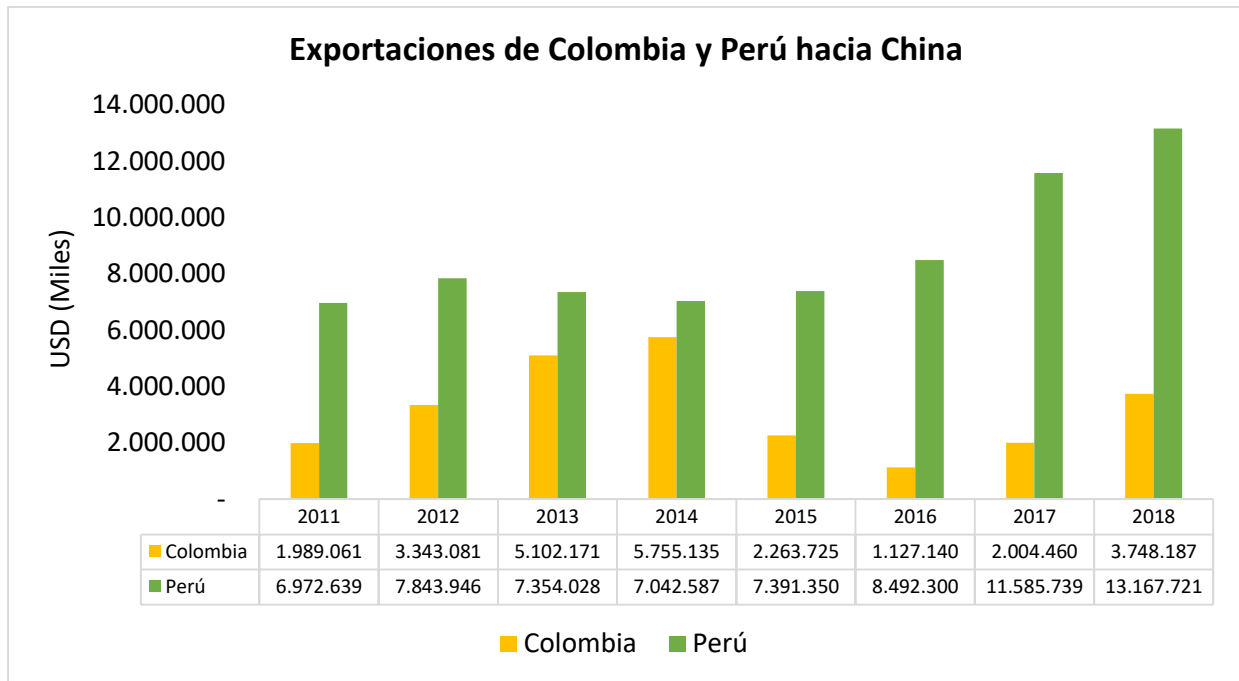
Fuente: Trademap – ITC (2020).

Las principales exportaciones de Perú hacia Japón las constituyen: Minerales de cobre y sus concentrados (60,0%); Minerales de cinc y sus concentrados (8,5%); Gas natural, licuado (5,8%); Aceites ligeros y preparaciones, de petróleo o de minerales bituminosos (4,6%) y Harina y polvo de pescado o de crustáceos (3,5%). Por su parte, las principales exportaciones de Colombia hacia este país de AP son: Café (41,2%); hulla bituminosa, incl. pulverizada, pero sin aglomerar (23,3%); Ferroníquel (11,3%); flores cortadas para ramos o adornos (8,8%); y fungicidas (3,0%). Finalmente, las exportaciones de Colombia a Japón representaron el 1,1% de sus totales al mundo en 2018, mientras que en el Perú este destino concentra el 4,6% de sus exportaciones totales en el mismo año.

Exportaciones a China

Con relación a China, las exportaciones desde Perú hacia este país, en el periodo 2011-2018, han representado un total de \$69.850 millones de dólares, mientras que Colombia ha exportado un total de \$3.748 millones en el mismo lapso. Las exportaciones a este país han sido, en promedio, un 258% más altas en Perú que en Colombia cada año durante el periodo analizado.

Figura 11. Exportaciones de Colombia y Perú hacia China.



Fuente: Trademap – ITC. (2020).

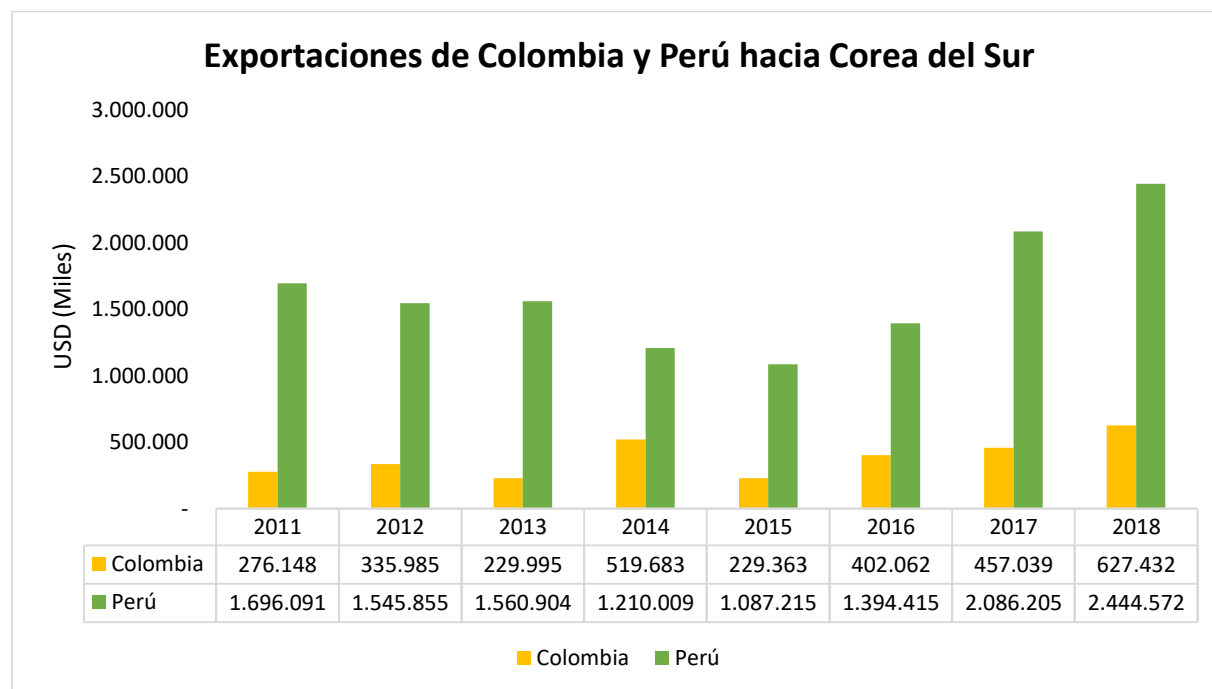
Las principales exportaciones de Colombia hacia China las constituyen: Aceites crudos de petróleo de mineral bituminoso, en un 82,7%; Ferroníquel, en un 7,9%, desperdicios y desechos, de cobre, en un 4,5%, coque de petróleo, en un 1,4% y hulla bituminosa sin aglomerar, en un 0,5%. Por su parte, las principales exportaciones de Perú hacia China son: Minerales de cobre y sus concentrados (63,3%); Harina y polvo de pescado o de crustáceos (9,5%), Cobre refinado en forma de cátodos y de secciones de cátodos (8,7%), Minerales de cinc y sus concentrados (4,6%) y Minerales de hierro y sus concentrados, sin aglomerar (3,5%). Finalmente, las exportaciones de Colombia a China representan el 9,0% de sus exportaciones totales al mundo en 2018, mientras que en el Perú este destino representó el 27,9% de sus exportaciones totales durante este mismo año.

Exportaciones a Corea del Sur

Finalmente, con relación a Corea del Sur, las exportaciones desde Perú hacia este país, en el periodo 2011-2018, han representado un total de \$13.025 millones de dólares, mientras que Colombia ha exportado un total de \$3.077 millones en el mismo lapso. Las exportaciones a este

país han sido, en promedio, un 357% más altas en Perú que en Colombia cada año durante el periodo analizado.

Figura 12. Exportaciones de Colombia y Perú hacia Corea del Sur.



Fuente: Trademap – ITC. (2020).

Las principales exportaciones de Colombia hacia Corea del Sur las constituyen: Hulla bituminosa sin aglomerar (58,3%), Café (13,3%), Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso (10,4%), desperdicios y desechos, de cobre (6,9%), y Ferroníquel (4,5%). Por su parte, las principales exportaciones de Perú hacia este país son: Minerales de cobre y sus concentrados (33,3%); Minerales de cinc y sus concentrados (16,7%); Minerales de plomo y sus concentrados (14,6%), Gas natural, licuado (11,9%) y Sepia y calamar, preparado o conservado (3,6%). Finalmente, las exportaciones de Colombia a Corea del Sur representan el 1,5% de sus exportaciones totales al mundo en 2018, mientras que en el Perú este destino, a pesar de su presentar el menor tamaño de mercado de las tres economías de AP analizadas, representó el 5,2% de sus exportaciones totales durante este mismo año.

Comportamiento de las Exportaciones de Perú después de la entrada en vigor de sus Acuerdos Comerciales con los países de Asia Pacífico

Ahora bien, al analizar la influencia sobre las exportaciones que ha tenido la entrada en vigor de los Acuerdos Comerciales con los países de Asia Pacífico por parte de Perú, así como el comportamiento de las mismas en el periodo 2001-2018 se encuentran algunos datos relevantes, que se presentan en la tabla a continuación:

Tabla 5. Comportamiento de las Exportaciones de Perú después de la entrada en vigor de sus Acuerdos Comerciales con los países de Asia Pacífico.

Socio (Fecha de entrada en vigor del Tratado Comercial)	Estadísticas de Exportaciones – Perú				
	Tasa de crecimiento en el periodo 2001-2018	Tasa de crecimiento después de la entrada en vigor del TLC	Tasa de crecimiento <i>promedio</i> en el periodo 2001-2018	Tasa de crecimiento promedio antes de la entrada en vigor del TLC	Tasa de crecimiento <i>promedio</i> después de la entrada en vigor del TLC
China (2010)	2989%	142%	21,0%	28,5%	10,3%
Japón (2012)	468%	-15%	10,1%	17,1%	-2,4%
Corea del Sur (2011)	2110%	44%	18,8%	23,3%	4,7%
Estados Unidos (2009)	363%	70%	8,9%	16,7%	5,5%

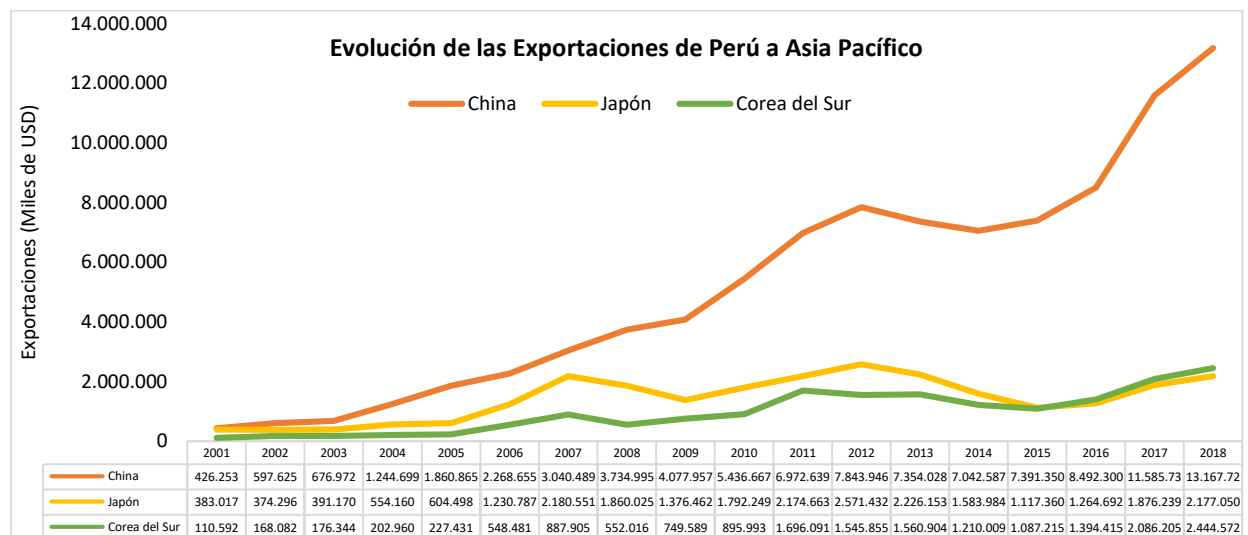
Fuente: Elaboración propia con base en datos de Trademap - ITC. (2020).

En primer lugar, se encuentra que el mayor crecimiento de las exportaciones en este periodo se presentó hacia China, pasando de \$426,2 millones en 2001 a \$13.168 millones de exportaciones, lo que representa una tasa de crecimiento del 2.989%. La segunda tasa de crecimiento más alta se presentó en Corea del Sur, donde el crecimiento alcanzó 2.110%.

Ahora bien, al analizar la relación entre el comportamiento de las exportaciones y la entrada en vigor de los TLC o Acuerdos Comerciales, es preciso indicar que antes de que entrara en vigencia el acuerdo con China, en 2010, la tasa de crecimiento promedio por cada año desde 2001 fue de 28,5%, mientras que después de la entrada en vigor de dicho TLC, la tasa alcanzó 10.3%. Lo anterior ejemplifica un crecimiento promedio más lento después de la entrada en vigor del Acuerdo bilateral, una tendencia que se replica en el caso de los demás países de Asia Pacífico analizados, así como en el de los Estados Unidos de América.

Por lo tanto, aunque las cantidades absolutas de las exportaciones hacia los destinos de la región AP, en general, siguieron aumentando, a excepción del caso de Japón, éstas lo hicieron a un menor ritmo, lo que permitiría inferir preliminarmente que la entrada en vigor de los TLC o Acuerdos comerciales, por sí solos, no incrementan el ritmo de las exportaciones a los países con los cuales se firman. Por el contrario, esta tendencia obedece a una dinámica que se presenta con más vigor en los periodos previos, y que podría responder a motivos distintos a la vigencia de esta institución formal. A continuación, se presenta un análisis más detallado de cada uno de estos casos.

Figura 13. Evolución de las Exportaciones de Perú a Asia Pacífico.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Trademap - ITC. (2020).

A nivel general de las exportaciones, se encuentra que el mayor crecimiento en el periodo de 18 años desde 2001 se ha presentado hacia China, como se mencionó previamente, seguido por Corea del Sur y Japón. En el caso de Japón, se ha presentado una tendencia irregular, mientras que, en el caso de Corea del Sur, las exportaciones peruanas han tenido una tendencia ascendente, pero con un ritmo moderado de crecimiento.

China: En el caso específico de las exportaciones hacia China, se reportó una tasa de crecimiento promedio de 21.0% anual durante el periodo analizado, aunque se reduce después de la entrada en vigor del TLC en 2010, donde alcanza un ritmo medio de crecimiento de 10.3%. No obstante, este ritmo sigue siendo positivo y representa una cifra significativa, motivo por el cual las exportaciones, con excepción de los años 2013 y 2014, presentaron crecimientos sostenidos.

Japón: Por su parte, las exportaciones peruanas hacia Japón han presentado un comportamiento irregular pues, aunque tuvo una tendencia creciente hasta 2007, a partir de esa fecha decreció para luego alcanzar un su valor máximo en el periodo analizado en el 2012, año de entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica con este país, año en el cual las exportaciones alcanzaron los \$2.571,4 millones de dólares. Sin embargo, la tasa de crecimiento medio después de este año fue negativa, alcanzando un -2.4% promedio por año hasta 2018, aunque en los últimos tres años del periodo analizado ha presentado un repunte sostenido, ubicándose en este último año muy cerca del máximo valor alcanzado.

Corea del Sur: En el caso específico de Corea del Sur, las exportaciones peruanas reportan, en general, una tendencia creciente durante el periodo analizado, alcanzando un notable crecimiento de 2.110% a 2018. No obstante, a partir de la entrada en vigor del TLC con este país, en el 2011, la tasa de crecimiento se ralentiza, pasando de 23,3% por año antes de esta fecha, a 4.7% en los años posteriores a dicha entrada en vigor. Sin embargo, este valor positivo permite notar, como se nota en el gráfico, que el mantuvo una tendencia positiva en general, alcanzando en 2018 el valor máximo de exportaciones en este país durante el periodo analizado.

Comportamiento de las Exportaciones de Colombia después de la entrada en vigor de sus Acuerdos Comerciales con los países de Asia Pacífico

Por su parte, al analizar la influencia sobre las exportaciones que ha tenido la entrada en vigor de los Acuerdos Comerciales con los países de Asia Pacífico por parte de Colombia, así como el comportamiento de las mismas en el periodo 2001-2018 se encuentra la información que se presenta en la Tabla siguiente:

Tabla 6. Comportamiento de las exportaciones de Colombia después de la entrada en vigor de sus Acuerdos Comerciales con los países de Asia Pacífico.

Estadísticas de Exportaciones - Colombia					
Socio (Fecha de entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio)	Tasa de crecimiento	Tasa de crecimiento después de la entrada en vigor del TLC	Tasa de Crecimiento <i>promedio</i> en el periodo 2001-2018	Tasa de Crecimiento Promedio antes de la entrada en vigor del TLC	Tasa de Crecimiento Promedio después de la entrada en vigor del TLC
China (ND)	18.728%	NA	33,8%	NA	NA
Japón (ND)	188%	NA	6,0%	NA	NA
Corea del Sur (2016)	1338%	56%	16,0%	11,7%	16,0%
Estados Unidos (2012)	107%	-50%	4,1%	13,7%	-9,5%

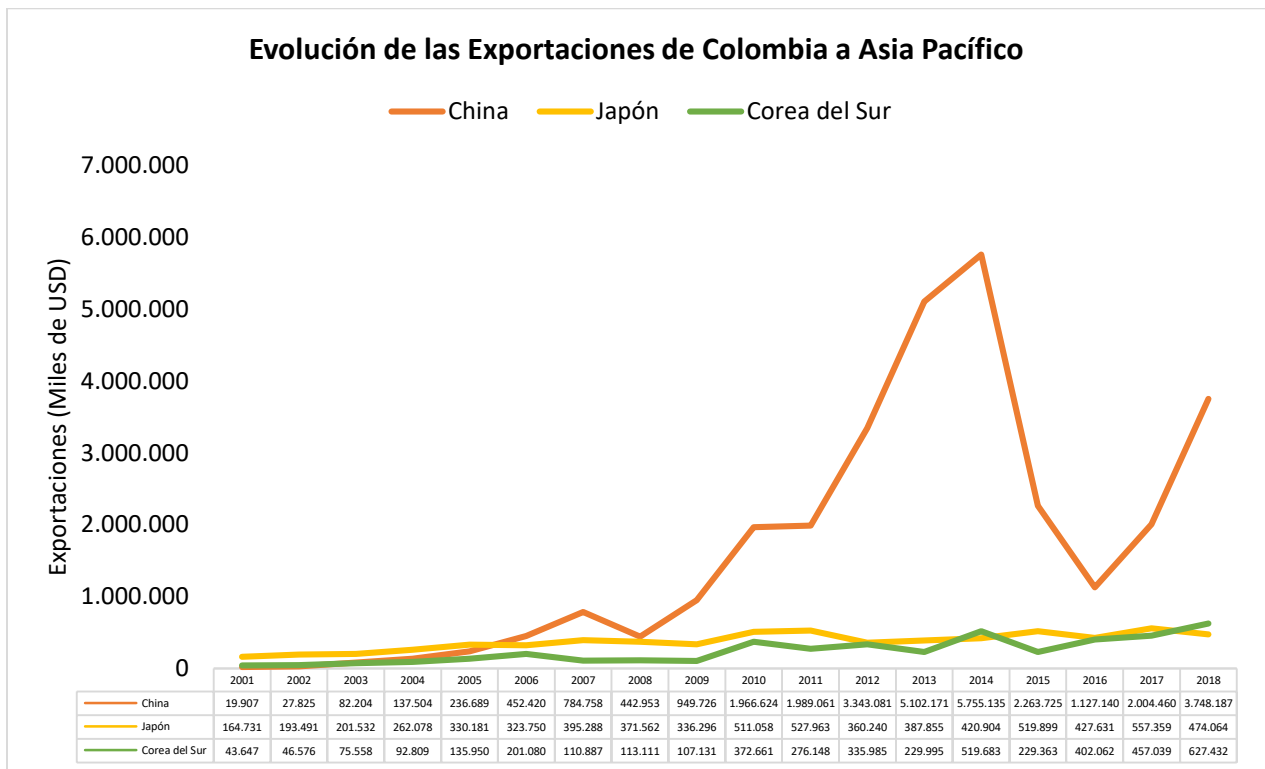
Fuente: Elaboración propia con base en datos de Trademap - ITC. (2020).

En primer lugar, se encuentra que el mayor crecimiento absoluto de las exportaciones en este periodo se presentó hacia China, pasando de \$19,9 millones, en 2001, a \$ 3.748,2 millones de

exportaciones, en 2018, lo que representa una tasa de crecimiento del 2.989%. La segunda tasa de crecimiento más alta se presentó en Corea del Sur, donde el crecimiento alcanzó 18.728%, superior a la registrada por Perú en el mismo periodo, aunque es un factor que obedece a los bajos montos que se exportaban a inicios de siglo, en comparación al país vecino. La tasa de crecimiento anual promedio en este periodo hacia China también fue la más alta, ubicándose en 33.8%, aunque no exista, actualmente, un Tratado de Libre Comercio con este país.

Ahora bien, al analizar la relación entre el comportamiento de las exportaciones y la entrada en vigor de los TLC o Acuerdos Comerciales, es necesario indicar que, de los tres países de la región AP analizados, Colombia solo tiene TLC vigente con Corea del Sur, desde el año 2016. Sin embargo, la tasa de crecimiento medio anual de las exportaciones a este país durante el periodo analizado alcanzó un 16%, inferior al registrado hacia China, país con el cual no se tiene Acuerdo Comercial vigente.

Tabla 7. Evolución de las exportaciones de Colombia a Asia - Pacífico.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Trademap - ITC. (2020).

Al analizar la evolución de las Exportaciones de Colombia a Asia Pacífico, en general, se puede evidenciar que se registran tasas medias de crecimiento anual positivas para las exportaciones a cada uno de los países AP, por lo cual es posible determinar que las cantidades absolutas de las exportaciones hacia los destinos de la región AP, en general, siguieron aumentando, a pesar de no poseer Acuerdos Comerciales vigentes con Japón o China.

Por lo anterior, sería posible inferir que la entrada en vigor de los TLC o Acuerdos comerciales, por sí solos, no incrementan el ritmo de las exportaciones a los países con los cuales se firman, sino que esta dinámica puede incluso reflejar una tendencia positiva más fuerte en aquellos países con los cuales no se suscribe, de tal manera que dicha dinámica, y como se evidenció en el caso de Perú, podría responder a motivos distintos a la entrada en vigor de un Acuerdo formal.

China: En el caso específico de las exportaciones hacia China, se reportó una tasa de crecimiento promedio de 33.8% anual durante el periodo analizado, aunque se presenta un importante decrecimiento de las cantidades exportadas durante los años 2015 y 2016, después de alcanzar un pico histórico de USD 5.755,1 millones en 2014, para fortalecerse nuevamente en los últimos dos años del periodo analizado.

Japón: De igual forma, las exportaciones de Colombia hacia Japón presentan una tendencia creciente, aunque ligeramente irregular, durante el periodo analizado. En general, presenta una tasa medio de crecimiento anal de 6.0% en este lapso, y un crecimiento total entre 2011 y 2018 de 188%.

Corea del Sur: En el caso específico de Corea del Sur, las exportaciones de Colombia reportan, en general, una tendencia creciente durante el periodo analizado, alcanzando una importante tasa crecimiento después de la entrada en vigor del TLC con este país en el 2016, que se ubica en 16%. Asimismo, el valor exportado en 2018 a este destino corresponde al valor más alto del periodo analizado, ubicándose en USD 627,4 millones.

Caso de análisis: Comportamiento de las Exportaciones de Colombia y Perú hacia Estados Unidos después de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio

Un caso de análisis particular para ambos países es el de las exportaciones de ambos países hacia Estados Unidos de América, durante este mismo periodo. En general, se aprecia que, durante el

mismo lapso, las exportaciones de Colombia hacia Estados Unidos fueron mayores para cada año que las realizadas por Perú, aunque ha presentado un comportamiento más irregular a lo largo de los años. En el caso de Colombia, después de la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos, en 2012, se presenta un notorio descenso de las exportaciones hasta el año 2015, fecha a partir de la cual se registra una leve recuperación. La tasa de crecimiento anual promedio después de este año fue negativa, correspondiente a -9.5%, mientras que en el periodo previo alcanzó un crecimiento positivo de 13.7%. Por su parte, en el caso de Perú se registra una tasa de crecimiento moderada, pero estable. En general, se puede apreciar un crecimiento de 363% entre 2001 y 2018, aunque se refleja la misma tendencia de un menor ritmo de crecimiento después de la entrada en vigor del TLC con este país, en el año 2009, fecha a partir de la cual crece a un ritmo medio anual de 5.5%, inferior al 16.7% registrado en el periodo previo.

Conclusiones del Capítulo

A lo largo del capítulo se analizaron, inicialmente, las principales variables sobre las características generales, los indicadores de Desarrollo Humano, de coyuntura económica y de Desempeño Portuario, con el propósito de caracterizar las variables de base para realizar el análisis comparativo que se propone en el trabajo de investigación. Las estadísticas presentadas anteriormente sugieren que, a nivel de características generales, los dos países son muy similares en extensión, clima, sistemas de gobierno y características geográficas y demográficas como el idioma, la presencia y autonomía de comunidades indígenas y las preferencias religiosas. Sin embargo, difieren en el número total de habitantes, siendo significativamente mayor en Colombia y, esencialmente, en el acceso a los Océanos Pacífico y Atlántico que posee Colombia, mientras que Perú solo limita con el Océano Pacífico.

De igual forma, ambos países difieren significativamente en la importancia de su comercio exterior para la economía en general y, específicamente, en el rol de las exportaciones. En el caso de Colombia, el índice de apertura económica ha oscilado entre 32% y 26,9% en los últimos 8 años, mientras que en el Perú este valor ha sido siempre mayor para cada uno de estos años. Esta misma tendencia aplica en el caso de las exportaciones per cápita. Lo anterior refleja que la economía peruana se encuentra vinculada en mayor medida al sector externo, y que las exportaciones desempeñan un papel preponderante.

A su vez, permite inferir que la economía Colombia, en razón a su robustez demográfica, se ha centrado en la dinámica del mercado interno, y que existen algunos determinantes que no permiten el mayor desarrollo del sector externo en el país, como la poca diversificación de productos y de destinos de exportación. En este caso, la necesidad de promover la integración comercial como mecanismo de ampliación de mercados es más clara en el caso del Perú, cuyos mercados locales, por su reducido tamaño, ofrecen escasas oportunidades de negocios y, por tanto, de creación de empleo. Con base en lo anterior, ha sido posible evidenciar que, en el caso de Colombia, la inclinación hacia el aprovechamiento del Océano Atlántico ha sido notoria. Colombia cuenta diez zonas portuarias, pero ocho de ellas en la Costa Caribe: La Guajira, Santa Marta, Ciénaga, Barranquilla, Cartagena, Golfo de Morrosquillo, Urabá y San Andrés; y solo dos en el Pacífico: Buenaventura y Tumaco, de las cuales Buenaventura es la única que presenta movimiento realmente importante.

Finalmente, se destaca que Colombia posee un solo puerto de importancia sobre el Pacífico, con menos salida de TEUS que el de Cartagena, y considerablemente menos que los de Perú. De acuerdo con CEPAL (2019), solo el 29,9% de la carga de Colombia se movilizó a través del Océano Pacífico, a través del Puerto de Buenaventura, y ascendió a 1.369.139 TEUS a diferencia de los 2.667.974 TEUS que se movilizaron en Perú.

Ahora bien, en la segunda sección de este capítulo se realizó una comparación de la dinámica comercial exportadora, especialmente hacia la región de Asia – Pacífico. Las estadísticas presentadas permiten analizar que, en el caso de Colombia, el único país de AP que se encuentra entre los cinco primeros cinco destinos de exportación es China, que representa el 9,0% de las exportaciones totales en 2018. Los demás países se encuentran dentro del top 20 de destinos, aunque su participación porcentual no es significativa: Corea del Sur con el 1,5% y Japón con el 1,1%, con lo que representan los mercados 14 y 16 por destino de exportación para Colombia. Esta atomización se presenta, en parte, debido a la concentración de las exportaciones en el mercado de los Estados Unidos, que representó el 26,5% en 2018.

Por su parte, en el caso de Perú, se encuentra que, de los principales cinco socios comerciales por destino de sus exportaciones, tres son los países analizados de Asia Pacífico. China ocupa el primer lugar, como destino del 27,9% de las exportaciones peruanas; Corea del Sur ocupa el cuarto lugar,

con el 5,2%, y Japón el quinto, con el 4,6%. Asimismo, puede verse que las relaciones comerciales de Perú se encuentran menos concentradas que Colombia, pues el segundo destino para Perú son los Estados Unidos, con un 16,6%. De igual forma, al analizar las exportaciones hacia el mundo en los últimos años, es posible decir que, este rubro desde Colombia representaba un mayor valor que el de Perú durante el periodo 2012-2015, año en el cual la tendencia se revierte y las exportaciones de Perú superan el monto total de exportaciones de Colombia. Lo anterior permite inferir que Perú ha incentivado de una mejor forma esta dinámica del Comercio Exterior que Colombia en los últimos años, no solo hacia la región de Asia Pacífico, sino también hacia el resto del mundo, y lo constituye como un componente importante de su PIB. A su vez, y teniendo en cuenta las exportaciones los principales destinos, se puede inferir que la mayor dinámica exportadora hacia la región de Asia Pacífico que Perú presenta comparativamente con Colombia no obedece exclusivamente a que este último país prefiera concentrar su volumen de comercio exterior hacia otros destinos.

Ahora bien, al analizar la evolución de las exportaciones de Colombia a Asia Pacífico (AP), en general, se puede evidenciar que se registran tasas medias de crecimiento anual positivas para las exportaciones a cada uno de los países AP, por lo cual es posible determinar que las cantidades absolutas de las exportaciones hacia los destinos de la región AP, en general, siguieron aumentando, a pesar de no poseer acuerdos comerciales vigentes con Japón o China. Por su parte, al estudiar la evolución de las exportaciones del Perú hacia sus principales destinos, es posible apreciar que el aumento en los últimos años estuvo impulsado por el incremento general de las exportaciones hacia los tres países de la región de Asia Pacífico; sin embargo, a un ritmo menor al que veía presentando antes de la entrada en vigor de los acuerdos comerciales con estos países, un patrón que también se presenta para Colombia en el caso de Estados Unidos. Por lo anterior, también se encuentra que la entrada en vigor de los TLC o acuerdos comerciales, por sí solos, no incrementan el ritmo de las exportaciones a los países con los cuales se firman, sino que esta dinámica puede incluso reflejar una tendencia positiva más fuerte en aquellos países con los cuales no se suscribe y responde a motivos distintos a la entrada en vigor de un acuerdo formal.

Capítulo II: Evaluación de las Instituciones Formales

Como se mencionó en la sección del marco teórico, de acuerdo con Soria (2004), citando North (1994), las instituciones se clasifican en formales e informales. En este caso, “las primeras son las constituciones, códigos, leyes, contratos y demás elementos, generalmente plasmados por escrito, de la pirámide jurídica que rige la vida de una comunidad” (Soria, 2004, p. 61). En este contexto, se presenta, a continuación, un análisis comparado de las principales instituciones formales de Perú y Colombia, a través de sus tratados comerciales bilaterales con los Estados de la región de AP, las reglas internas que regulan el comercio internacional y las exportaciones en cada país, las condiciones de infraestructura, y las organizaciones encargadas de regular las exportaciones.

Tratados de Libre Comercio

De acuerdo con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, “un Tratado de Libre Comercio es un acuerdo regional o bilateral, a través del cual se establece una zona en la que se eliminan aranceles y se reducen las barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios” (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2020a). Sin embargo, con el propósito de profundizar la integración económica, el Ministerio de Economía y Finanzas del Perú define que

Un TLC incorpora, además, temas sobre el acceso a nuevos mercados y otros aspectos normativos relacionados al comercio tales como propiedad intelectual, inversiones, comercio electrónico, asuntos laborales, temas medioambientales y mecanismos de defensa comercial y de solución de controversias. De manera general, los TLC tienen un plazo indefinido, es decir, permanecen vigentes a lo largo del tiempo por lo que tienen carácter de perpetuidad (Ministerio de Economía y Finanzas, 2020a).

Con relación a los tratados firmados con los países de la región de AP destacan, en el caso de Colombia, el TLC firmado con la República de Corea, que entró en vigor en 2016, así como acuerdos de cooperación económica y técnica con China y el Acuerdo entre la República de Colombia y Japón para la Liberalización, Promoción y Protección de inversiones. Por su parte, para el caso de Perú, destaca el Tratado de Libre Comercio entre el Perú y China (2010), el Tratado de Libre comercio con Corea del Sur (2011), Acuerdo de Asociación Económica entre el Perú y

Japón (2012). A continuación, se presenta un análisis de los Tratados de Libre Comercio y Acuerdos Comerciales firmados por Colombia y Perú con los países analizados de Asia – Pacífico:

Colombia

a. Tratado de Libre Comercio entre Colombia y la República de Corea

- **Contexto y Desarrollo**

De acuerdo con Legiscomex (2020a), “las negociaciones del Tratado con este país asiático iniciaron el 7 de diciembre del 2009 (...) Con anterioridad, ya se habían suscrito varios Memorandos de Entendimiento que destacaban la cooperación industrial, energética y de tecnologías de información y telecomunicaciones”. La negociación del Acuerdo abarcó los 22 capítulos que compone el acuerdo comercial. Estos temas fueron, entre otros: Acceso a Mercados de bienes industriales y agrícolas, Reglas de Origen, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Defensa Comercial, *Inversión, Propiedad Intelectual, Comercio y Desarrollo Sostenible y Cooperación*. Las negociaciones concluyeron en junio del 2012. El Tratado de Libre Comercio Colombia-Corea fue declarado exequible por la Corte Constitucional el 14 de abril de 2016, y entró en vigor el 15 de julio de 2016” (MinCIT, 2019).

- **Alcance del TLC**

En línea con lo expresado por Legiscomex, “las economías de Colombia y Corea del Sur son consideradas complementarias, debido a que cada una tiene un enfoque productivo diferente” (Legiscomex, 2020a), pues la coreana se centra en los artículos tecnológicos y de alto desarrollo, mientras que Colombia produce principalmente materias primas y bienes agrícolas, lo que hace posible la satisfacción mutua de necesidades de abastecimiento.

En un principio, de acuerdo con Procolombia, se estimó que

la entrada en vigencia de este tratado tendría un impacto positivo en el corto plazo sobre las exportaciones nacionales, cercano a US\$9 millones, y en el mediano plazo de US\$1,5 millones, siempre y cuando las exportaciones actuales hacia este mercado aumenten en la misma proporción que la eliminación arancelaria negociada (Procolombia, 2017, p. 6).

Sin embargo, a pesar de los avances logrados a través del TLC, la balanza comercial de Colombia con Corea del Sur continúa siendo negativa, aunque, de acuerdo con MinCIT, desde la entrada en vigencia del acuerdo el déficit comercial de Colombia “ha venido cerrándose, al pasar de US\$858.9 millones en 2015, año previo a la entrada en vigor del acuerdo, a US\$147.3 millones en 2018” (MinCIT, 2019, p. 75).

Desde la entrada en vigencia del acuerdo con Corea del Sur, de acuerdo con MinCIT “Colombia ha exportado alrededor de 50 nuevos productos (por líneas arancelarias), entre los cuales se puede mencionar: partes y accesorios de contadores de gas; cacao en grano; frutas frescas como piña, pitahaya y banano” (MinCIT, 2019, p. 80). Por su parte, “las exportaciones colombianas a Corea de productos del sector agropecuario y agroindustrial sumaron US\$97,3 millones en 2018, con un incremento promedio anual 7% respecto a la fecha de entrada en vigor del acuerdo” (MinCIT, 2019, p. 81).

b. Acuerdo de Asociación Económica (AAE) en curso entre Colombia y Japón

- **Contexto y desarrollo**

Japón es uno de los principales socios comerciales de Colombia. En materia de comercio exterior, de acuerdo con la Federación de Cafeteros, “mientras Japón exporta a Colombia productos de gran valor agregado como maquinaria, vehículos y equipos, Colombia exporta al país del sol naciente productos agrícolas como café y flores, así como recursos minerales, lo que da cuenta de la complementariedad de ambas economías” (Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, 2019).

Dicho acercamiento ha intentado fortalecerse, a nivel comercial, a través de un Acuerdo de Asociación Económica (AAE). En línea con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2020b), “las negociaciones para un AAE con Japón iniciaron formalmente en diciembre de 2012, previo a lo cual ambos países adelantaron un estudio conjunto sobre la posibilidad de adelantar dicho proceso”. En este momento, y de acuerdo con Cárdenas,

se contempló que el Acuerdo incluiría los temas que usualmente incluye un tratado de libre comercio, como lo son los relacionados con el comercio de bienes, de servicios, políticas de competencia, propiedad intelectual, reglas de origen, así como el impulso a la inversión, entre

otros. También incluiría la creación de un comité para el mejoramiento del clima de negocios entre los dos países, y la cooperación (Cárdenas P. , 2012).

- **Proceso de Negociación de un acuerdo comercial entre Colombia y Japón**

Entre los factores de discusión más álgidos para la conclusión efectiva del AAE se encuentra el acceso a mercados para los bienes agrícolas e industriales. Al respecto, Japón ha indicado que las dificultades internas que enfrenta que no le permite realizar mejoras sustanciales en los productos de interés de Colombia, tanto agrícolas como industriales. En opinión de algunos analistas, como Campos (2018), el Japón no ha hecho suficientes concesiones en materia agrícola en el proceso de negociación y, además los contingentes otorgados para algunos productos son insignificantes lo cual sería un argumento a favor de la no finalización del Acuerdo en este momento. Por su parte, el presidente de Colombia, Iván Duque, afirmó que durante su mandato no firmará más tratados de libre comercio y hará énfasis en el aprovechamiento de los acuerdos existentes en el país (El Tiempo, 2018).

- c. **Relaciones comerciales entre Colombia y China**

De acuerdo con Jiménez et. al., “China y Colombia se encuentran en niveles diferentes de desarrollo, considerando que la estructura y dotación de factores son diferentes” (Jiménez, et. al., 2018, p. 149). En este sentido, “la balanza comercial se ha mostrado como uno de los factores más relevantes para tomar en cuenta, de manera que ésta toma fuerza al momento de medir la capacidad comercial de cada país, y en particular, el caso bilateral de Colombia con China” (p. 149). De esta manera, a pesar de la buena relación comercial y de ciertos acuerdos y memorandos firmados entre Colombia y China, tales como el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones suscrito en 2008, y el Memorando de Entendimiento para la realización del Estudio Conjunto sobre la factibilidad de un tratado de Libre Comercio, en 2012, entre otros, “aún falta mucho por hacer para fortalecer y formalizar esta relación comercial” (p. 147).

Al respecto, de acuerdo con Legiscomex, citando a EFE, se ha manifestado en diversas oportunidades que Colombia quiere un TLC con China, “pero quiere uno en el que los dos países ganen” (Legiscomex, 2015). En este caso, se explica que la postura de Colombia ha sido muy clara sobre las marcas, los derechos de autor, y se pretende que quede establecido que China invierta en

tecnología agrícola en Colombia. No obstante, dadas sus posiciones asimétricas, son mínimos los márgenes de maniobra de ambos Estados y, en consecuencia, se aleja a Colombia de China, como un potencial socio a través de un TLC.

Perú

a. Tratado de Libre Comercio entre el Perú y China

- **Contexto y Desarrollo**

De acuerdo con el Ministerio de Economía y Finanzas del Perú (2020b), el Tratado de Libre Comercio entre el Perú y China fue suscrito el 28 de abril de 2009, puesto en ejecución mediante Decreto Supremo N° 005-2010-MINCETUR, publicado en el Diario Oficial el 25 de febrero de 2010, y entró en vigencia el 01 de marzo de 2010. Asimismo, de acuerdo con el Sistema de Información sobre Comercio Exterior – SICE (2020), se suscribió, de manera independiente, un Acuerdo de Cooperación Aduanera y un Memorando de Entendimiento en Cooperación Laboral y Seguridad Social. Finalmente, el acuerdo contiene los siguientes capítulos: Trato Nacional y Acceso a Mercados, Reglas de Origen, Procedimientos Aduaneros, Defensa Comercial, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Comercio de Servicios, Entrada Temporal de Personas de Negocios, Inversiones, Derechos de Propiedad Intelectual, Cooperación, Transparencia, Administración del Tratado, Solución de Controversias y Excepciones (Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Perú y la República Popular China, 2009).

- **Oportunidades que representa el TLC con China para Perú**

Con base en lo expresado por el Ministerio de Economía y Finanzas del Perú, y en línea con la estrategia de convertirse en el centro de operaciones del Asia en América del Sur, “este TLC representa para el Perú el establecimiento de reglas de juego claras, con un marco transparente y previsible, que permite tener un comercio bilateral ordenado” (Ministerio de Economía y Finanzas del Perú, 2020b) con China.

A su vez, de acuerdo con el Ministerio de Economía y Finanzas del Perú, el TLC Perú-China también ha permitido “estrechar las relaciones comerciales con un país cuyo mercado es el más grande del mundo (1.397 millones de personas) y cuyo crecimiento ha sido el más elevado a nivel

mundial en las dos últimas décadas, con tasas de 9,0% anual” (2020b). Además, el TLC ha ofrecido oportunidades comerciales a los productos peruanos con valor agregado para ser exportados a China, como los bordados de fibra sintética, hilados de lana peinada, ropa para bebé de algodón o madera contrachapada. Como resultado, en línea con Chan (2019), durante la vigencia del TLC Perú-China hasta 2019, el valor de las exportaciones peruanas a ese país creció a un promedio anual de 13,5%. Conviene destacar que los envíos de productos tradicionales crecieron en 13,6%, mientras que los no tradicionales crecieron en 11,4%.

b. Acuerdo de Libre Comercio entre el Perú y Corea

- **Contexto y Desarrollo**

De acuerdo con el Ministerio de Economía y Finanzas del Perú (2020c), el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre el Perú y Corea fue suscrito el 21 de marzo de 2011, ratificado mediante Decreto Supremo N° 092-2011-RE, y entró en vigencia el 1° de agosto de 2011. El ALC Perú-Corea contempla los siguientes capítulos: Trato Nacional y Acceso de Mercaderías al Mercado, Reglas de Origen y Procedimientos de Origen, Defensa Comercial, Obstáculos Técnicos al Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Procedimientos Aduaneros y Facilitación de Comercio, Comercio Transfronterizo de Servicios, Telecomunicaciones, Entrada Temporal de Personas de Negocios, Servicios Financieros, Inversión, Comercio Electrónico, Propiedad Intelectual, Políticas de Competencia, Compras Públicas, Cooperación y Fortalecimiento de Capacidades Comerciales, Laboral, Medio Ambiente, Solución de Controversias y Asuntos Institucionales (Acuerdo de Libre Comercio entre la República del Perú y la República de Corea, 2011). A su vez, en línea con el Ministerio de Economía y Finanzas del Perú, durante los primeros 7 años de vigencia del ALC, “el valor de las exportaciones peruanas a Corea del Sur creció a un promedio anual de 7,4. Los envíos de productos tradicionales crecieron anualmente en 6,4%, mientras que los no tradicionales registraron un crecimiento anual de 21,0%” (Ministerio de Economía y Finanzas , 2020c).

De igual forma, a partir de la entrada en vigencia del TLC, “Corea del Sur otorgó al Perú acceso inmediato al 84,5% de su universo arancelario. Asimismo, el 14,6% quedaría desgravado en un periodo de 3 a 16 años, mientras que el 0,9% quedaría excluido de la desgravación” (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2013b, p. 3).. De esta forma, el ALC Perú-Corea ha contribuido

a fortalecer las relaciones comerciales, así como generar un marco y condiciones favorables para el comercio y la inversión entre ambos países. Además, ofrece herramientas de control y seguridad tanto para los inversionistas de las Partes como para ambos Estados, lo cual incentiva el desarrollo de más inversiones en el corto, mediano y largo plazo.

- **Importancia para Perú del ALC con Corea**

Por otra parte, en línea con el Ministerio de Economía y Finanzas del Perú, “el Acuerdo de Libre Comercio Perú-Corea reconoce las complementariedades de ambas economías, brindándoles mayores oportunidades de desarrollo y expansión” (2020c). De igual forma, a través de este Acuerdo Comercial, “el Perú viene experimentando un mayor crecimiento y desarrollo en diversos sectores productivos como minería e hidrocarburos” (2020). El mercado del Corea del Sur es un “gran consumidor de productos frescos de alta calidad, como los productos agrícolas y pesqueros del Perú, por los cuales se paga altos precios, generando oportunidades para mejorar los ingresos y diversificar el riesgo de los exportadores peruanos” (2020). Asimismo, este país “ha desarrollado estándares tecnológicos elevados, convirtiéndose en un importante proveedor global de productos de tecnología de punta. Por lo tanto, el Acuerdo es una herramienta clave para atraer inversión coreana en sectores relacionados con la tecnología y la innovación” (2020).

c. Acuerdo de Asociación Económica entre el Perú y Japón

- **Contexto y Desarrollo**

De acuerdo con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo “Japón es el segundo principal socio comercial de Perú en Asia, y el sexto a nivel mundial, representando alrededor del 4.6% de sus exportaciones totales y el 2.5% de las importaciones totales del mundo” (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2020b), por lo que este instrumento brinda oportunidades relevantes al tener mejor acceso para sus productos y mejorar la capacidad productiva. Asimismo, el Acuerdo de Asociación Económica (AAE) entre el Perú y Japón fue suscrito el 31 de mayo de 2011, ratificado mediante Decreto Supremo N° 094-2011-RE, y entró en vigencia el 1° de marzo de 2012.

- **Alcance del AAE entre Perú y Japón**

Los capítulos negociados que incluye este Acuerdo son: Comercio de Mercancías, Reglas de Origen, Aduanas y Facilitación del Comercio, Defensa Comercial, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Contratación Pública, Comercio Transfronterizo de Servicios, Entrada Temporal de Nacionales con Propósito de Negocios, Telecomunicaciones, Competencia, Propiedad Intelectual, Cooperación, Transparencia, Administración del Tratado, Solución de Controversias y Mejora del ambiente de Negocios (Acuerdo de Asociación Económica Japón-Perú, 2011). De acuerdo con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2020b), durante los primeros 7 años de vigencia del TLC, los envíos no tradicionales crecieron en 4,0%. En este contexto, el Acuerdo de Asociación Económica (AAE) Perú – Japón, ha permitido estrechar las relaciones comerciales con un país cuyo mercado es uno de los más grandes y competitivos del mundo, asegurando un desarrollo futuro con base en el comercio y la inversión.

- **Evolución de exportaciones de Perú a Japón**

Ahora bien, de acuerdo con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo,

en el primer año de vigencia del AAE con Japón, el valor de las exportaciones peruanas hacia ese país alcanzó los US\$ 2.436 millones (+10% con respecto al año previo al Acuerdo). De este total, el 93% se encuentra en la categoría de desgravación inmediata. Asimismo, el 5% de las exportaciones se encuentran en la categoría de desgravación entre 4 y 8 años; mientras que el 1% se desgravará en un periodo de 10 a 17 años. Además, sólo el 1% de las exportaciones se encuentran excluidas del proceso de liberalización (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2013).

Sin embargo, de acuerdo con Villar, la dinámica presentada en el intercambio comercial desde la firma del Acuerdo, a diciembre del 2015, que reflejaba que, a nivel general, el comercio entre Japón y Perú había disminuido, “se debía al estancamiento de la economía mundial, motivo por el cual disminuyeron los envíos de minerales al país japonés. Este insumo hasta entonces conformaba casi el 79% de la canasta exportadora” (Villar, 2016).

Se resalta además las deficiencias de infraestructura portuaria a nivel nacional que no dinamizar las exportaciones e importaciones. Asimismo, otro de los factores importantes han sido las

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF), que actúan como barrera de comercio al representar un impedimento fundamental en las exportaciones de productos agrícolas no tradicionales.

Regulaciones sobre Comercio Exterior

A continuación, se presenta un análisis comparado de las principales regulaciones sobre Comercio Exterior en Colombia y Perú:

1. Registro, documentación y Licencias de exportación

Perú: En el Perú no es necesario estar autorizado por la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) para realizar exportaciones de 2.000 dólares de EE.UU o menos pues, de acuerdo con el Reglamento de la Ley General de Aduanas (Decreto Supremo N° 010.2009-EF), “el despacho de importación o exportación de mercancías que por su valor no tengan fines comerciales, o si los tuvieren no son significativos para la economía del país, se puede solicitar mediante una Declaración Simplificada de Importación o Exportación, respectivamente” (Decreto Supremo N° 010.2009-EF, 2009, art. 191). Asimismo, de acuerdo con los estudios de la Universidad Jorge Tadeo Lozano “los documentos que se requieren para exportar son la declaración de aduana y la factura comercial” (Universidad Jorge Tadeo Lozano, 2015, p. 1). A su vez, La SUNAT somete las exportaciones a un sistema de control aleatorio, tomando en cuenta variables de análisis de riesgo, que pueden ser documentales o físicos.

Colombia: De acuerdo con el Decreto 2883 de 2008, si el valor F.O.B. de la mercancía exportada supera los 10.000 dólares, los trámites se deben hacer por medio de un agente de aduanas (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 2008). Asimismo, en la línea con la Universidad Jorge Tadeo Lozano, “la declaración de embarque (DEX) debe ir acompañada del contrato de compra y venta internacional, factura comercial, lista de empaque, registro sanitario y documento de transporte o embarque” (Universidad Jorge Tadeo Lozano, 2015, p. 1). De igual forma, “las inspecciones aduaneras son realizadas por la autoridad aduanera, los cuales pueden determinar la necesidad de una inspección de los documentos, de una inspección física, o la autorización de embarque automática” (p. 1).

2. Otras cargas sobre las exportaciones y precios mínimos

Perú: De acuerdo con la Universidad Jorge Tadeo Lozano, en el Perú “las exportaciones no están sujetas a ninguna carga o tributo. El impuesto general a las ventas pagado en la adquisición de insumos para la producción de bienes destinados a la exportación resulta en un crédito fiscal a favor del exportador” (p. 1). De esta manera, y siguiendo a Bolívar “la exportación en Perú no está gravada con ningún impuesto. En este sentido, se grava la venta de bienes y la prestación de servicios en el país en el que se consumirán y no en el país de origen” (Bolívar, 2020).

Colombia: En línea con lo expuesto por la Universidad Jorge Tadeo Lozano, “Colombia impone cargas a la exportación con el objetivo de fomentar el desarrollo de determinados sectores (café suave, esmeraldas y el carbón)” (Universidad Jorge Tadeo Lozano, 2015, p. 1). A continuación, se detalla el alcance de dichas cargas:

- **Café:** En el caso del Café, con base en lo dispuesto por la Ley 9 de 1991, por la cual se “dictan normas generales a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias” (Congreso de la República, 1991), se creó la “contribución cafetera” para financiar el Fondo Nacional de este grano. Actualmente, se impone una carga específica de 6 centavos de dólar estadounidense (US ¢) por cada libra de café verde exportado, US¢ 1,08 para café tostado, US¢ 0,48 para café soluble y US¢ 0,36 para extracto de café. Desde el punto de vista de economistas, como Lora “esas transferencias representan fácilmente 15% del ingreso de los caficultores, que en su mayoría son gente pobre, con escasos beneficios para ellos o para la competitividad de la caficultura” (Lora, 2015) y constituye un impuesto al ingreso sin ninguna progresividad.
- **Esmeralda:** De acuerdo con la Ley 488 de 1998, artículo 101, “por la cual se expiden normas en materia Tributaria y se dictan otras disposiciones fiscales de las Entidades Territoriales” (Congreso de la República, 1998) para financiar el Fondo Nacional de Esmeraldas, Colombia estableció una contribución parafiscal a cargo de los exportadores de esmeraldas sin engastar, que se liquida a una tasa del uno por ciento (1%) sobre el valor en moneda extranjera, cuya administración se contrata con la Federación Nacional de Esmeraldas de Colombia (Fedesmeraldas) por parte del Gobierno Nacional.

- **Carbón:** De acuerdo con la Ley 756 de 2002, “por la cual se modifica la Ley 141 de 1994, se establecen criterios de distribución y se dictan otras disposiciones” (Congreso de la República, 2002) se constituye en el territorio nacional el pago de las regalías sobre la producción de carbón, el cual se liquida sobre el precio de referencia fijado por el Ministerio de Minas y Energía; y que utiliza precios mínimos para la exportación de carbón que se fijan teniendo en cuenta criterios técnicos y comerciales pertinentes.

3. Restricciones a las exportaciones

Perú: De acuerdo con lo dispuesto en el Decreto Supremo No. 070-93-EF, el Perú prohíbe la exportación de los “especímenes de uña de gato (*Uncaria Tomentosa* y *Guianensis*) en forma fresca o seca, incluso cortada, trozada, quebrantada, triturada, molida y pulverizada, salvo las que provengan de áreas de manejo autorizados por el Ministerio de Agricultura” (Decreto Supremo No. 070-93-EF, 1993). De igual forma, el Perú “prohíbe la exportación de especies vivas de vicuña, chinchillas y guanacos, así como alpacas y llamas vivas que hayan obtenido premios y distinciones en eventos oficiales, cualquiera sea su raza, color, sexo o edad” (1993). También está prohibida la exportación de especímenes de camu camu (*Myrciaria dubia*), así como sus esquejes sin enraizar e injertos. Esta medida responde a la necesidad de promover la inversión privada ante la creciente demanda del camu camu en los mercados internacionales. Las exportaciones de algunos productos están sujetas a controles y por lo tanto requieren de autorizaciones.

Colombia: De acuerdo con la Universidad Jorge Tadeo Lozano (2015), entre las limitaciones o prohibiciones establecidas por Colombia se encuentran los cupos para la venta interna y para la exportación de recursos pesqueros para satisfacer la demanda nacional, en cuyo caso se podrá exportar más del cupo si se demuestra que el producto no se ha podido vender en el mercado interno. Asimismo, está prohibida “la exportación de bienes que formen parte del patrimonio artístico, histórico y arqueológico de la Nación está prohibida (y únicamente se permite bajo el régimen de exportación temporal)” (2015, p. 7). Asimismo, “está prohibido exportar individuos de especies vivas de la fauna silvestre, salvo los destinados a investigación científica o los autorizados expresamente por el Estado. Finalmente, Colombia restringe las exportaciones de ciertos productos según los compromisos adquiridos como signatario de convenios internacionales” (2015, pp. 7 – 8).

4. Incentivos a las exportaciones

Perú: El Plan Estratégico Nacional de Exportación (PENX) 2025 contempla el desarrollo de un programa de crédito para los compradores extranjeros de productos originarios del Perú. En efecto, en su línea de acción 3.3 sobre “Financiamiento del comercio exterior”, el Plan reconoce que los principales retos que enfrenta el sector en materia de financiamiento son la informalidad de las pequeñas y medianas empresas exportadoras, “lo que dificulta su acceso al sistema bancario, el desconocimiento de las empresas acerca de los mecanismos de financiamiento existentes, la limitada oferta de productos especializados para el sector respecto a adquisición o venta de maquinaria, tecnología y proyectos innovadores” (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2015, p. 66). En ese sentido, el plan establece Mecanismos de financiamiento y fondos de inversión especializados para proyectos de exportación e internacionalización de empresas.

Asimismo, se encuentran las Zonas Económicas Especiales (ZEE), ubicadas, en la actualidad, “en la zona franca de Tacna y las Zonas Especiales de Desarrollo (ZED) de Ilo, Matarani, Paita, Tumbes, Loreto y Puno, siendo que las últimas tres no se encuentran en operación” (Marca Perú, 2019). La legislación peruana ha permitido la creación de las ZEE, como una importante herramienta de comercio exterior donde se desarrollan actividades productivas que gozan de un tratamiento aduanero y tributario preferencial. De acuerdo con cifras de la Plataforma Digital Única del Estado Peruano, “en 2018, las ZEE generaron US\$ 46 millones en exportaciones, sobre todo en el rubro agroindustrial y de manufacturas diversas” (Plataforma Digital Única del Estado Peruano, 2019).

Colombia: En el país existen algunas zonas que manejan un trato especial a manera de procedimiento aduanero. Entre ellas, se encuentran las zonas francas que, de acuerdo con Legiscomex “funcionan como un instrumento para la creación de empleo y para la captación de nuevas inversiones de capital” (Legiscomex, 2020b) con el objetivo de promover la competitividad en la producción de bienes y la prestación de servicios. El establecimiento de estas zonas goza de beneficios tributarios, entre los cuales se encuentran, de acuerdo con Procolombia (2020a), una tarifa única del impuesto sobre la renta del 20%. (la tarifa actual en el Territorio Aduanero Nacional es del 32%), no se causan ni pagan tributos aduaneros (IVA y arancel) en las mercancías que se introduzcan a la Zona Franca, y la posibilidad de exportación desde Zona Franca a terceros

países. A su vez, de acuerdo con González, “los beneficios tributarios y aduaneros antes nombrados lograron que las exportaciones desde las zonas francas asciendan a US\$28.346 millones entre 2005 y 2018. Además, entre 2008 y 2018 casi se triplicaron el número de zonas francas en el país” (González J. , 2019). Asimismo, se encuentra el Certificado de Reembolso Tributario, CERT, que es “un instrumento flexible de apoyo a las exportaciones cuyos niveles fija el Gobierno Nacional de acuerdo con los productos y mercados a los cuales los empresarios colombianos están vendiendo” (Concha, 2008, p.1). A través de este mecanismo, “el Gobierno estimula las ventas internacionales mediante la devolución total o parcial de impuestos indirectos u otros impuestos cancelados por los exportadores, dentro del proceso de producción o comercialización de los productos objeto de comercio internacional” (2008, p.1); y los programas especiales de importación y exportación, como el “Plan Vallejo”, que “consiste en permitir que las empresas colombianas que hacen productos para exportar no tengan que pagar la totalidad de los impuestos o sólo deban pagar parte de éstos al Gobierno por importar artículos que necesiten desde otros países” (Banco de la República, 2020).

5. Financiación, seguro y garantías

Perú: De acuerdo con la Universidad Jorge Tadeo Lozano, “la entidad que administra algunos programas de financiación de las exportaciones es la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), un banco público de desarrollo de segundo piso” (Universidad Jorge Tadeo Lozano, 2015, p. 9), el cual, de acuerdo con COFIDE,

se dedica principalmente a captar recursos financieros de organismos multilaterales, bancos locales y del exterior y del mercado de capitales local e internacional; para luego canalizarlos, a través de instituciones financieras intermediarias, hacia personas naturales y jurídicas con el fin de promover y financiar inversiones productivas y de infraestructura pública y privada a nivel nacional. Su principal accionista, el Estado peruano, posee el 99.2% del accionariado (Corporación Financiera de Desarrollo S.A.-COFIDE, 2016, p. 1).

Asimismo, “la COFIDE también ha administrado un *seguro de crédito* a la exportación para pequeñas y medianas empresas, conocido como SEPYMEX” (Universidad Jorge Tadeo Lozano, 2015, p. 9). En este caso, “si el exportador no paga el crédito, el banco recupera el 50% del valor

del financiamiento a través del Seguro” (Mondragón, 2017), lo cual otorga un respaldo importante de los créditos de Pre-Embarque que contraten con las instituciones financieras.

Colombia: En el caso de Colombia, el Banco de Comercio Exterior (Bancoldex) es la entidad financiera encargada de gestionar el financiamiento de las exportaciones. De acuerdo con la Universidad Jorge Tadeo Lozano (2015), la entidad también presta directamente a intermediarios financieros autorizados; ofrece financiamiento tanto a exportadores directos como a los indirectos, realiza financiamiento al comprador de bienes y servicios, compra de títulos valores, y coberturas. No obstante, es importante resaltar que “Colombia no cuenta con programas oficiales de seguros o garantía de las exportaciones. Este tipo de seguros los proveen las aseguradoras privadas”, (Universidad Jorge Tadeo Lozano, 2015, p. 9) entre ellas Segurexpo, una subsidiaria de Bancóldex, u otras empresas privadas de Seguros en el territorio nacional.

Organizaciones

De acuerdo con Urbano et. al., citando a North (1993), dentro del marco institucional que imponen las instituciones, “las organizaciones y sus empresarios son los jugadores, (...) participan, entre otras, en actividades políticas, económicas, sociales y educativas, y son los agentes que dirigen el cambio institucional” (Urbano et. al., 2007, pp. 8-9). En este contexto, “la interacción entre instituciones y organizaciones dará forma a la evolución y al cambio institucional y, consecuentemente, éste influirá en el desempeño económico a largo plazo” (p. 12). Por lo tanto, la eficiencia de las organizaciones responde a los estímulos e incentivos que le brinda el entramado social, así como las normas, costumbres, tradiciones y usos adoptados como instituciones formales e informales, o reglas de juego. Con base en este contexto, se presenta a continuación un panorama de las principales organizaciones de comercio exterior en Colombia y Perú.

Colombia: En el caso de Colombia, de conformidad con el Decreto Único Reglamentario 1074 de 2015, se encuentra que el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo tiene, como objetivo primordial dentro del marco de su competencia, “adoptar, dirigir y coordinar las políticas generales en materia de desarrollo económico y social del país, relacionadas, entre otras con el comercio exterior de bienes, servicios y tecnología; y ejecutar las políticas, planes generales, programas y proyectos de comercio exterior” (Decreto Único Reglamentario 1074 de 2015, 2015, p. 2).

Con relación a su organización interna, el sector central está a la cabeza de dicha entidad, acompañado de los consejos superiores y organismos de asesoría de la administración, como lo son el Consejo Superior de Comercio Exterior y el Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior. Asimismo, el MinCIT cuenta con tres oficinas (Washington, Bruselas y Ginebra) para gestionar las relaciones comerciales con Estados Unidos, la Unión Europea y la Organización Mundial del Comercio. Al respecto, es importante notar como no existen, hasta el momento, oficinas internacionales de MinCIT en Asia – Pacífico, con el propósito de atender negociaciones comerciales que puedan surgir con sus organismos regionales.

Ahora bien, con relación al sector descentralizado, se encuentran, entre otras, las entidades vinculadas como Bancoldex, Fiducoldex y Procolombia. Esta última entidad, de acuerdo con Olmos, es la encargada de promocionar al país en el exterior, “incluyendo las exportaciones no minero/energéticas, el turismo y la inversión extranjera directa en el país” (Olmos, 2019, p. 20). Asimismo, coordina el funcionamiento de las Oficinas Comerciales en el exterior, y está asociada al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT).

Finalmente, entre las agencias típicas de regulación para las instituciones formales sobre comercio exterior en el caso de Colombia es posible destacar a: la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), las Sociedades Portuarias Regionales (SPR), la Aeronáutica Civil, la Dirección de Gestión de Policía Fiscal y Aduanera de Colombia (POLFA), la Policía antinarcóticos, el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamento (INVIMA), las Zonas francas, la Superintendencia de Transporte, la Superintendencia de Industria, entre otras.

Perú: En el caso de Perú, las principales actividades de promoción de las exportaciones a nivel público son lideradas por MINCETUR, con base en el Plan Estratégico Nacional Exportador formulado en 2003, y abarcan la realización de planes de exportación para sectores económicos y regiones específicos, estudios de mercado, estrategias de facilitación de comercio y actividades de capacitación. Por su parte, de acuerdo con Olmos (2019), “las oficinas en el exterior son coordinadas por la Dirección de las Oficinas Comerciales en el Exterior (OCEX) en el MINCETUR. Hasta 2010, las OCEX dependían del Ministerio de Relaciones Exteriores. Desde 2014 son parte del MINCETUR” (Olmos, 2019, p. 20).

De igual forma, entre los principales organismos del sector privado que participan en actividades de promoción de las exportaciones se encuentran: la Asociación de Exportadores; la Cámara de Comercio de Lima; la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas; la Sociedad de Comercio Exterior; y la Sociedad Nacional de Industrias, entre otras. Finalmente, con relación a otras Organizaciones relacionadas con el Comercio Exterior, en el caso de Perú se encuentran la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria – SUNAT, el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA), el cual es un organismo público técnico especializado adscrito al Ministerio de Agricultura que mantiene un sistema de Vigilancia Fitosanitaria y Zoonosológica (Servicio Nacional de Sanidad Agraria – SENASA, 2015), y el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual – INDECOPI.

En este sentido, se encuentra que tanto Colombia como Perú cuentan con organizaciones para asesorar a los exportadores y permitir que tengan un mejor acceso al mercado internacional. En el caso de Colombia se encuentra a ProColombia, y en el de Perú, directamente al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, que son los encargados de la promoción de las exportaciones. Asimismo, los dos países designan autoridades particulares para controlar la política Cambiaria, Sanitaria, Ambiental, Portuaria y Aérea que influye sobre sus exportaciones, y se evidencia en ambos casos articulación de los sectores público y privado para la promoción de las exportaciones. Sin embargo, con relación a la Estructura Institucional, se destaca que la dependencia de las Oficinas Comerciales de Perú depende directamente del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, mientras que en Colombia se subordinan inicialmente a ProColombia, y del Ministerio solo dependen tres oficinas internacionales específicas en Estados Unidos y Europa para atender las negociaciones en Washington, Bruselas y Ginebra, sin establecerse aún en Asia Pacífico.

Costos de Transacción

De acuerdo con Urbano, citando a Williamson, en el marco de la Nueva Economía Institucional, los costos de transacción “se refieren a los costos relativos a la obtención de la información relevante para establecer las bases de la transacción, el costo de la negociación de las condiciones del contrato y el costo de haber hecho cumplir el acuerdo” (Urbano et. al., 2007, p. 11). En este

sentido, el comercio se llevaría a cabo, con mayor facilidad, entre naciones que logran reducir sus costos de transacción.

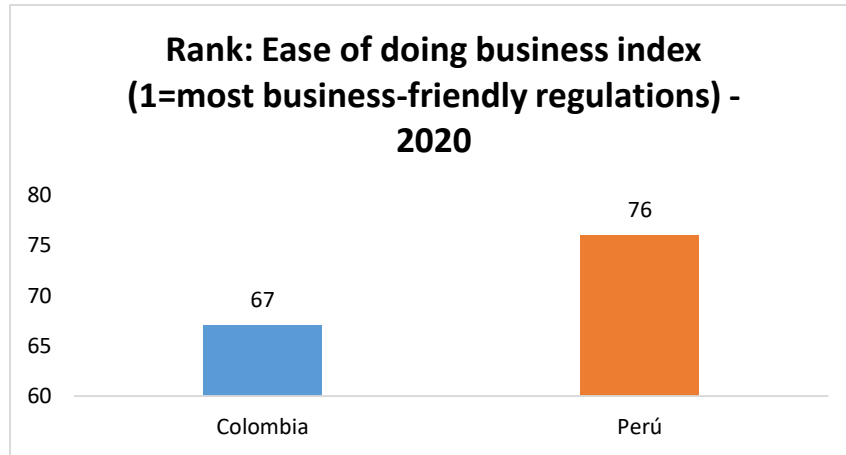
Para estimar los principales costos de transacción en Colombia y Perú se usarán, a continuación los datos proporcionados por el estudio Doing Business del Banco Mundial (2020). Esta publicación consiste en una serie de estudios anuales que evalúan las regulaciones que favorecen o restringen la actividad empresarial, como lo son: apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de los inversionistas minoritarios, pago de impuestos, *comercio transfronterizo*, cumplimiento de contratos y resolución de insolvencia. En particular, los indicadores de Doing Business sobre *comercio transfronterizo* miden el tiempo para borrar los procedimientos oficiales, incluidos los controles aduaneros., así como el esfuerzo relacionado con el proceso logístico de comercio de bienes con el exterior. De acuerdo con el Banco Mundial (2020), en la actual metodología se miden el tiempo y el costo (excluidos los aranceles) de tres conjuntos de procedimientos (preparación de documentos, requisitos en frontera y transporte interno) dentro del proceso general de exportación o importación de un cargamento de mercancías.

A continuación, se presentan los principales resultados generales y sobre comercio exterior que presenta la base de datos de Doing Business 2020:

Principales hallazgos generales del Reporte Doing Business:

A nivel general, el reporte encuentra que las economías de América Latina y el Caribe continúan rezagadas en términos de reformas, pues ninguna economía de la región se encuentra en el grupo de las 50 mejores economías clasificadas para hacer negocios (2020, p. 1). En términos generales, el Banco Mundial (2020) indica que las economías que obtienen buenos puntajes en Doing Business tienden a beneficiarse de mayores niveles de actividad empresarial y menores niveles de corrupción.

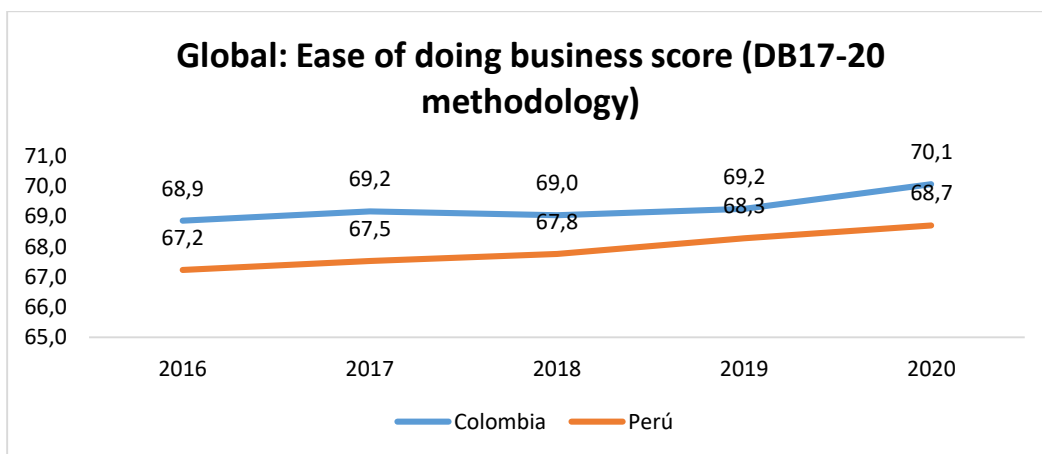
Figura 14. Rank: Ease of doing business index, 2020.



Fuente: Banco Mundial, Doing Business (2020)

Ahora bien, con relación al índice global sobre la facilidad para hacer negocios en 2020, el estudio encuentra que, en Colombia, comparativamente con Perú, hay mejores condiciones e incentivos para hacerlo. Lo anterior se confirma al analizar el puntaje de la facilidad para hacer negocios, que es el promedio simple de los puntajes para cada uno de los temas de Doing Business (iniciar un negocio, tratar con permisos de construcción, obtener electricidad, registrar propiedades, obtener crédito, proteger a los inversores minoritarios, pagar impuestos, comerciar a través de las fronteras, hacer cumplir los contratos y resolver la insolvencia), y que se presenta a continuación:

Figura 15. Global: Ease of doing business score. 2020.



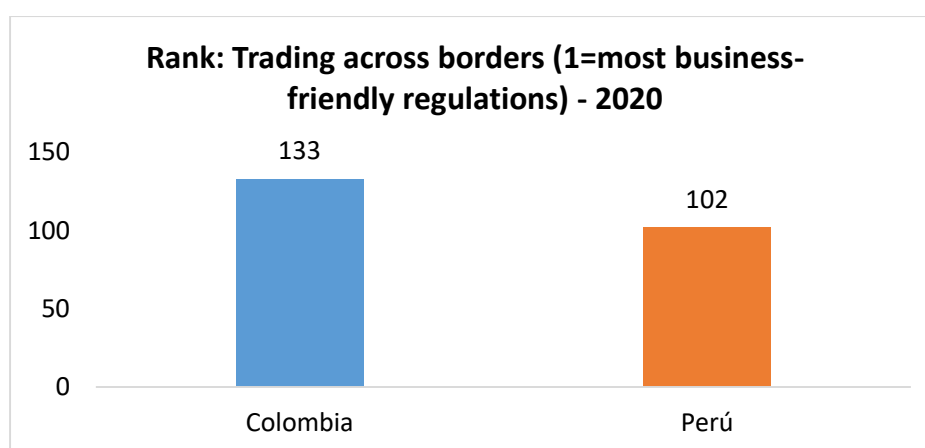
Fuente: Banco Mundial, Doing Business (2020)

Al respecto, es posible notar que ha habido un mejor desempeño de Colombia que Perú a lo largo del periodo analizado; sin embargo, se evidencia una tendencia convergente en los últimos años, en los cuales la diferencia en puntajes generales se ha reducido levemente.

Resultados de Indicadores de Doing Business sobre comercio transfronterizo

Inicialmente, al analizar el indicador correspondiente a Comercio Exterior (o a través de las fronteras) puede notarse un cambio en el desempeño entre ambos países, evidenciando un mejor ranking global para Perú que, sigue alejado de las mejores prácticas globales.

Figura 16. Rank: Trading across borders. 2020.



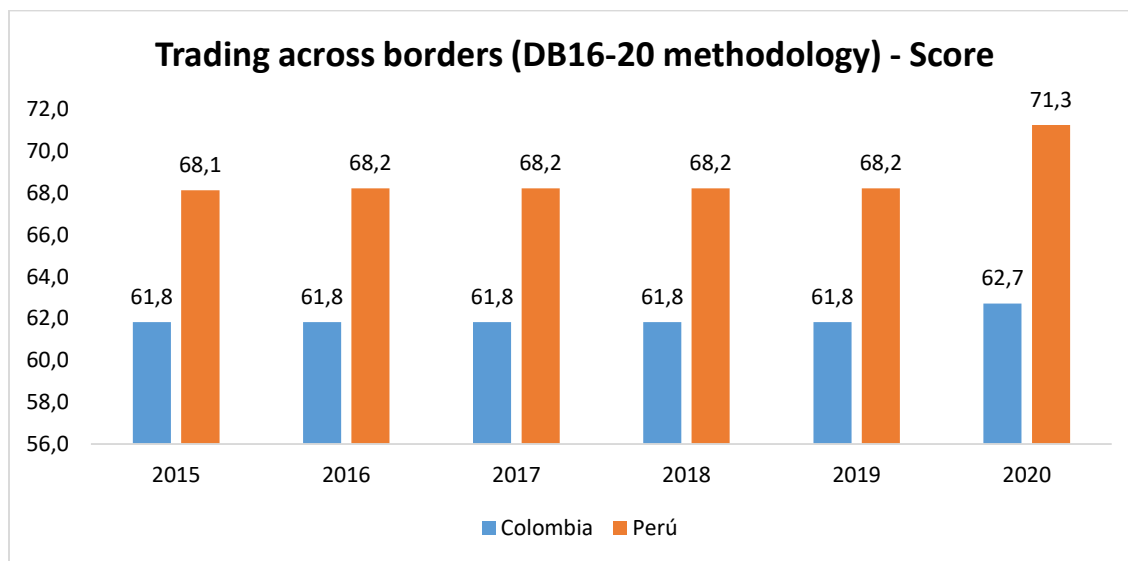
Fuente: Banco Mundial, Doing Business (2020)

Ahora bien, de manera general, al analizar el puntaje de comercio transfronterizo en una escala de 0 a 100, como se presenta a continuación, es posible determinar que Perú ha presentado, desde 2015, un puntaje más alto que Colombia, creciendo notablemente para 2020, lo que denota una mayor eficiencia general de este país en los tres valores de referencia, lo que tiende a favorecer las operaciones de comercio exterior.

En este aspecto, Doing Business mide el tiempo y el costo asociados al comercio exterior con tres conjuntos de procedimientos de exportación e importación de bienes (*cumplimiento documental, cumplimiento fronterizo y transporte nacional*) dentro del proceso general de exportación o importación de un envío de bienes (Banco Mundial, 2020). El puntaje para el comercio

transfronterizo es el promedio simple de los puntajes para el tiempo y el costo del cumplimiento documental y el cumplimiento fronterizo para exportar e importar.

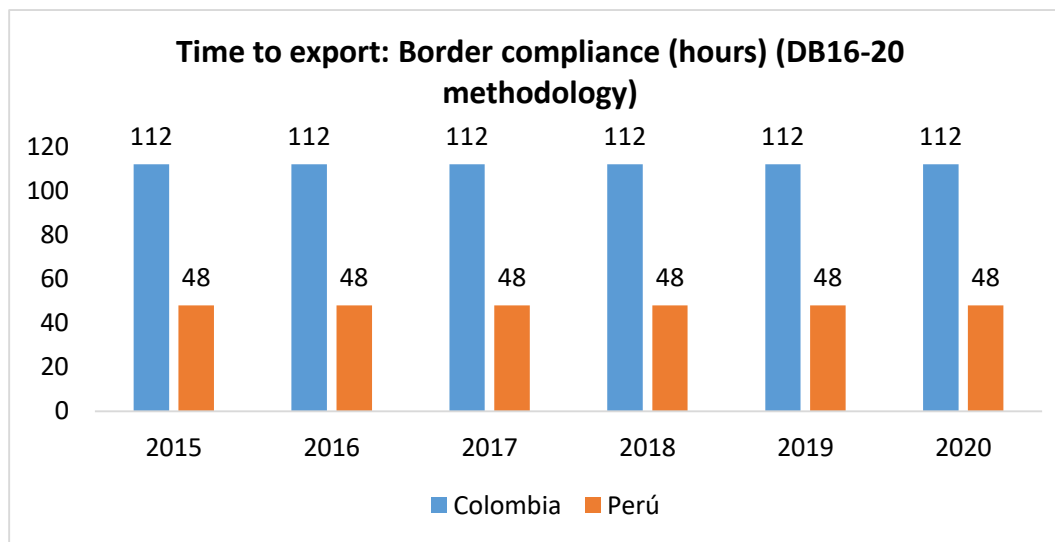
Figura 17. Trading across borders, score. 2020.



Fuente: Banco Mundial, Doing Business (2020)

Por su parte, con relación al tiempo para el cumplimiento de los requisitos de frontera para la exportación, la cual registra el tiempo, en horas, asociado con el cumplimiento de las regulaciones aduaneras de la economía y las relacionadas con otras inspecciones que son obligatorias para que el envío de exportación cruce la frontera de la economía (Banco Mundial, 2020), es posible encontrar que Perú registra un menor tiempo, en horas, durante los últimos 6 años para cumplir con las regulaciones aduaneras e inspecciones necesarias para que la exportación cruce la frontera. Lo anterior denota la existencia de procesos de verificación más ágiles, así como procedimientos más flexibles o eficientes para la realización de operaciones de exportación. Básicamente el tiempo para este segmento incluye: el tiempo para el despacho de aduana y los procedimientos de inspección realizados por otras agencias.

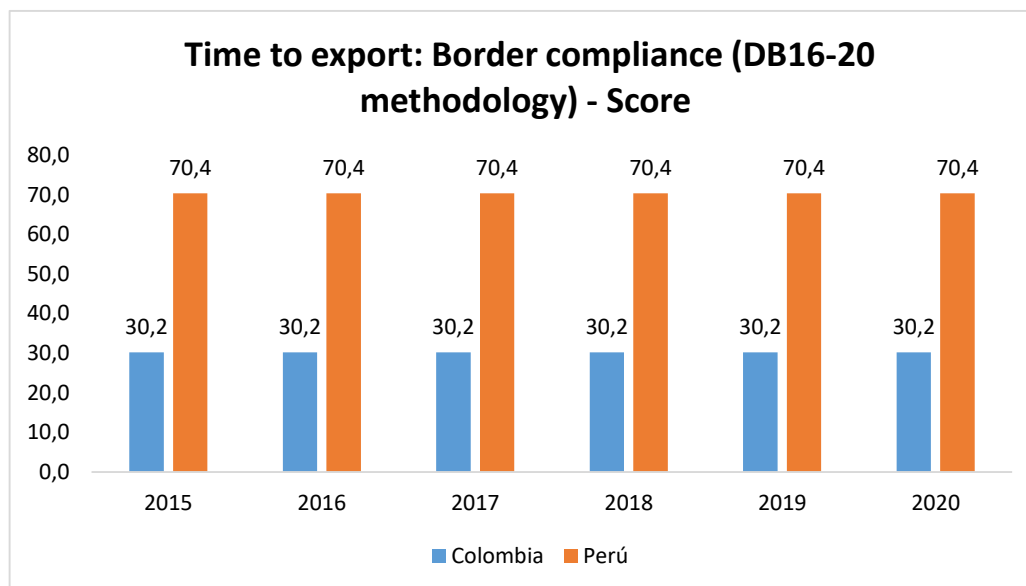
Figura 18. Time to export: Border compliance (hours). 2020.



Fuente: Banco Mundial, Doing Business (2020)

Por su parte, el puntaje para el cumplimiento de los requerimientos de frontera para la exportación, que consiste en una referencia con respecto a las mejores prácticas regulatorias en el indicador (Banco Mundial, 2020), y cuyo puntaje varía de 0 a 100, donde 0 representa el peor desempeño regulatorio y 100 el mejor desempeño regulatorio, indica que Perú posee un notable mejor desempeño que Colombia, cuya diferencia se mantiene constante a lo largo del periodo analizado, lo que permite a su vez confirmar que una mejor eficiencia en los procedimientos en Frontera constituye un incentivo práctico para la exportación en el país.

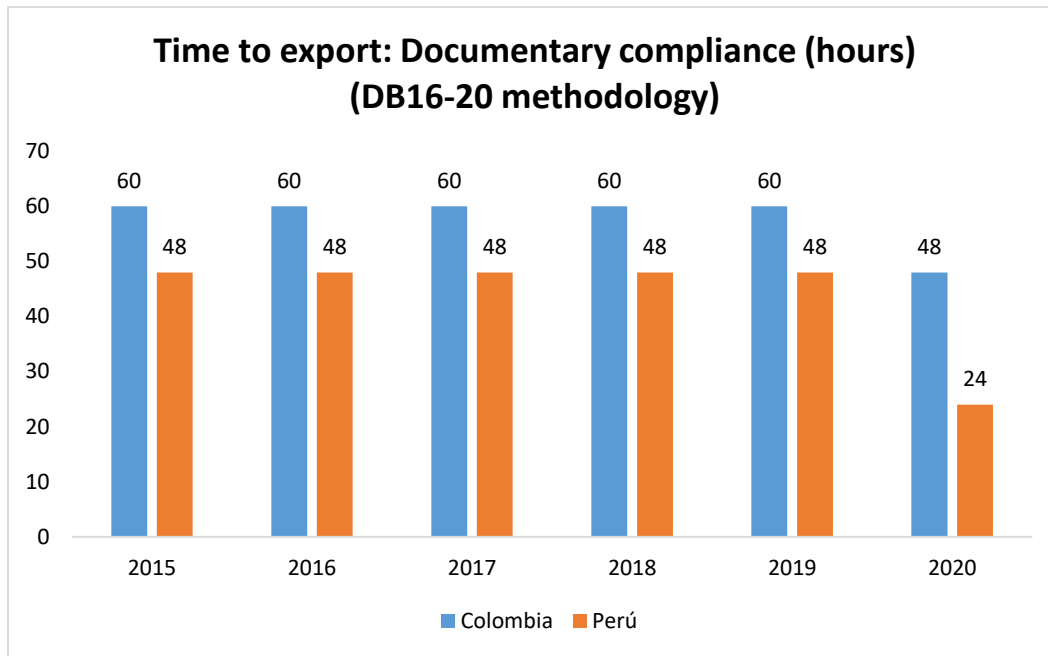
Figura 19. Time to export: Border compliance, score. 2020.



Fuente: Banco Mundial, Doing Business (2020)

Ahora bien, el reporte Doing Business 2020 también presenta la estadística sobre el tiempo de cumplimiento documental para exportar, el cual se refiere al tiempo (en horas) asociado con el cumplimiento de todos los requisitos documentales de exportación de las agencias gubernamentales de la economía de origen, la economía de destino y cualquier economía de tránsito. Este tiempo incluye el tiempo para obtener; preparar; procesar; presentar y publicar los documentos requeridos en el proceso de exportación. Asimismo, abarca todos los envíos electrónicos o impresos de información solicitados por cualquier agencia gubernamental en relación con el envío se consideran documentos obtenidos, preparados y presentados durante el proceso de exportación; y todos los documentos preparados por el agente de carga o el agente de aduanas para el producto (Banco Mundial, 2020).

Figura 20. Time to export: Documentary compliance (hours). 2020.

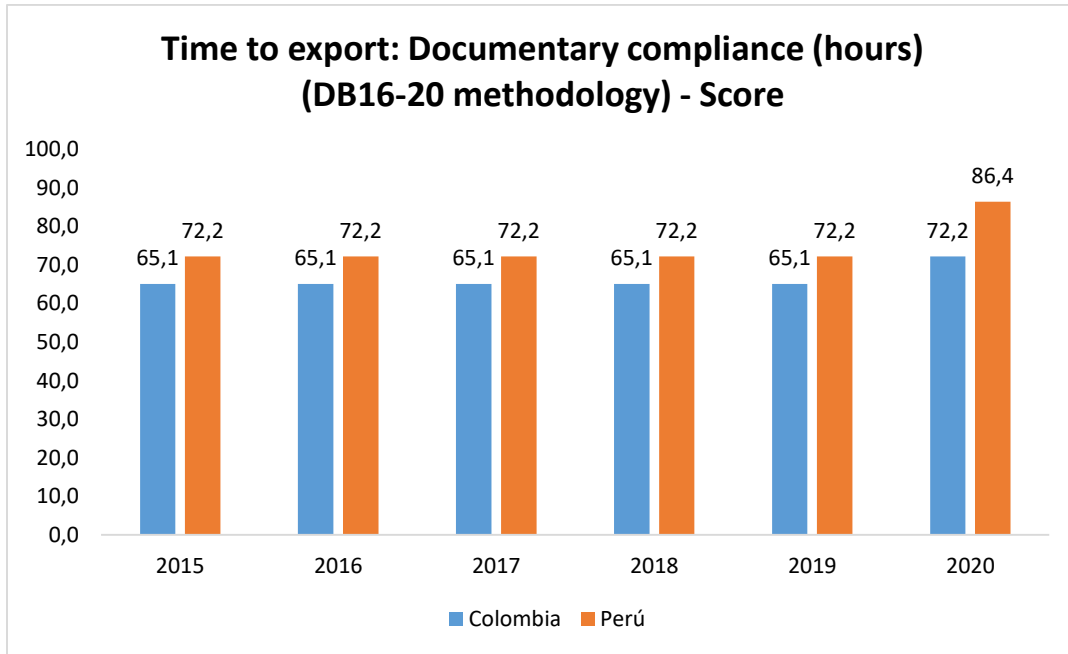


Fuente: Banco Mundial, Doing Business (2020)

El indicador anterior presenta, a lo largo de los 6 años más recientes, un menor tiempo, en horas, requerido por Perú que Colombia para cumplir con los requisitos documentales de exportación, lo que indica una mayor eficiencia para obtener y gestionar estos procesos. Asimismo, aunque en 2020 se registró una mejora del tiempo en ambos países en este proceso, puede notarse que el tiempo promedio de Colombia para cumplir con los requisitos documentales de exportación permanece por encima de Perú, pues la mejora de este último correspondió a una reducción del 50% respecto al tiempo típico de los años anteriores.

Derivado del análisis anterior, el puntaje para el tiempo de cumplimiento documental para la exportación, con respecto a las mejores prácticas regulatorias en el indicador a nivel global, y cuyo puntaje varía de 0 a 100, donde 0 representa el peor desempeño regulatorio y 100 el mejor desempeño regulatorio, representa un mejor desempeño en Perú que en Colombia a lo largo del periodo analizado (con una mejora mayor en 2020, debido a la reducción de tiempo estimado para el cumplimiento documental en dicho año), lo que confirma una mayor eficiencia flexibilidad en el cumplimiento documental requerido en el primer país y un mejor incentivo relativo para la exportación (Banco Mundial, 2020).

Figura 21. Time to export: Documentary compliance (hours), score. 2020.

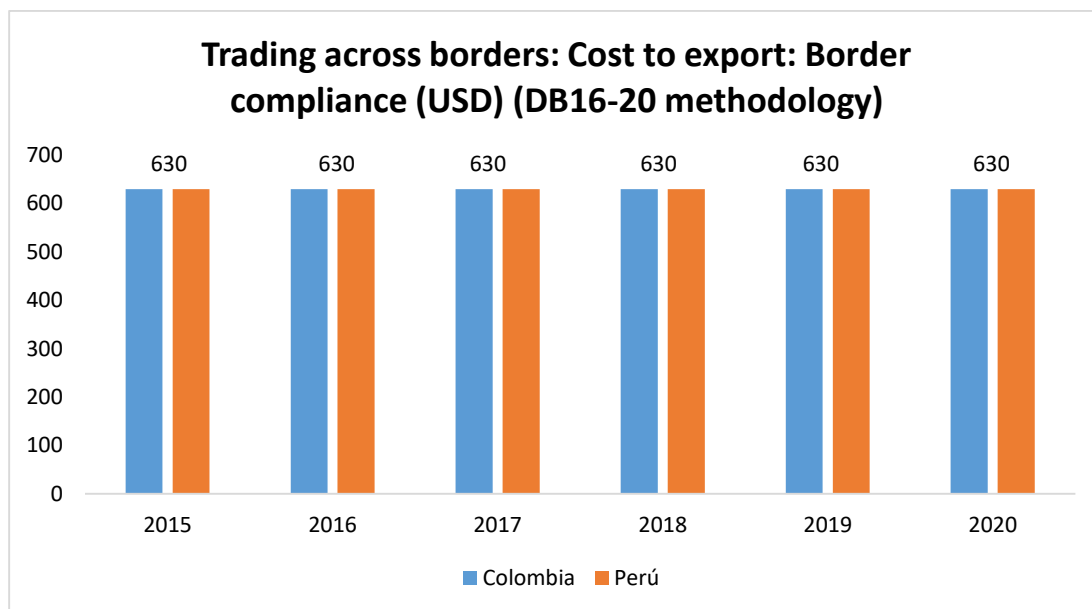


Fuente: Banco Mundial, Doing Business (2020)

Por otra parte, el costo del cumplimiento de exportación en la frontera registra el costo asociado, en USD, con el cumplimiento de las regulaciones aduaneras de la economía y con las regulaciones relacionadas con otras inspecciones que son obligatorias para que el envío de exportación cruce la frontera del país, así como el tiempo y el costo que tiene lugar en el puerto o frontera. El costo de este segmento incluye el costo del despacho de aduana y los procedimientos de inspección realizados por otras agencias, por lo cual, el costo de realizar una inspección fitosanitaria se incluiría aquí, entre otros conceptos (Banco Mundial, 2020).

En el caso de ambos países, se encuentra que el costo promedio es de 630 USD, por lo que puede establecerse que el valor que representan los procedimientos formales de exportación para los empresarios no constituyen un valor o incentivo diferencial para realizar sus exportaciones, como si lo es el costo de oportunidad del tiempo que implica la eficiencia de los procedimientos.

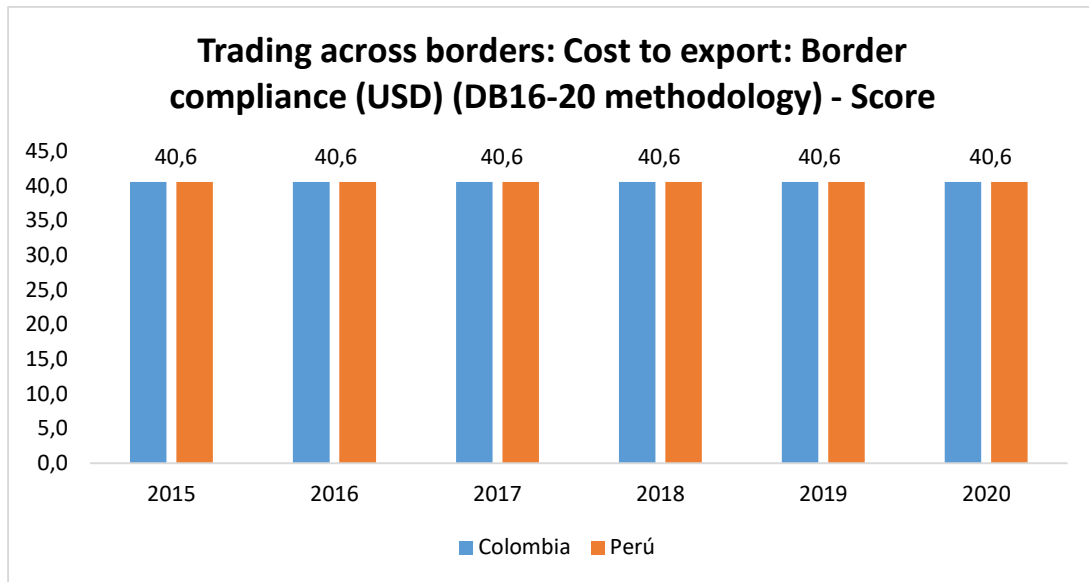
Figura 22. Trading across borders: Cost to export: Border compliance (USD). 2020.



Fuente: Banco Mundial, Doing Business (2020)

Dado el resultado anterior, el puntaje (score) con respecto a las mejores prácticas regulatorias en este indicador, que varía de 0 a 100, donde 0 representa el peor desempeño regulatorio y 100 el mejor desempeño regulatorio, también refleja que, tanto Colombia como Perú no destacan a nivel global respecto al costo en dólares que representan los requerimientos en frontera para exportar, por lo que existe un amplio margen de oportunidad y mejora en este aspecto.

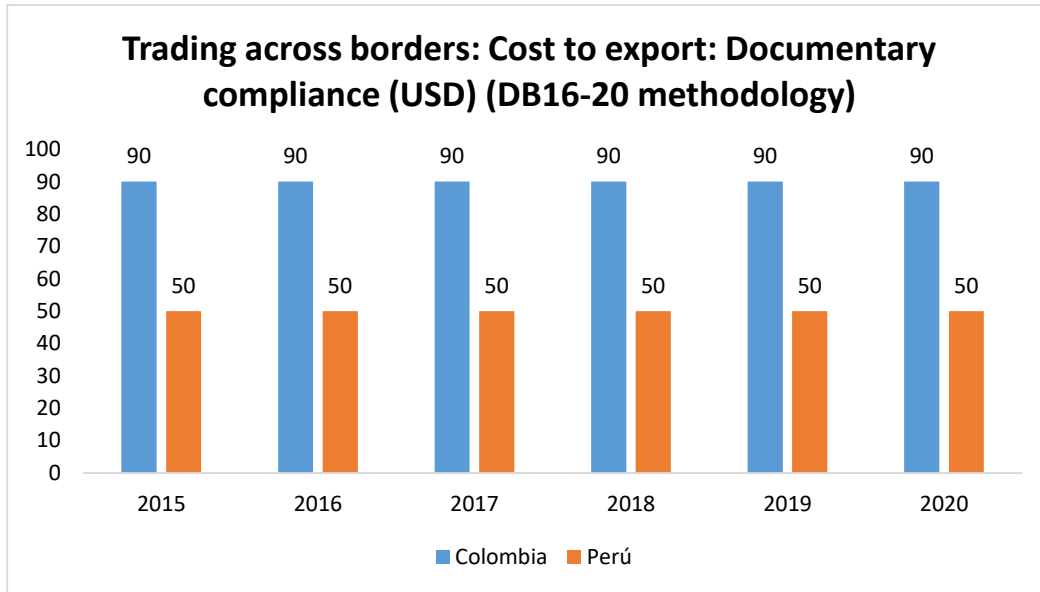
Figura 23. Trading across borders: Cost to export: Border compliance (USD), score. 2020.



Fuente: Banco Mundial, Doing Business (2020)

Por su parte, el costo del cumplimiento documental para la exportación, en USD, que registra el costo asociado con el cumplimiento de los requisitos documentales de exportación de todas las agencias gubernamentales de la economía de origen, la economía de destino y cualquier economía de tránsito (Banco Mundial, 2020) refleja que este valor ha sido significativamente mayor en Colombia que en Perú durante el periodo analizado, tal y como se refleja en el gráfico siguiente. Este valor, que incluye el costo de obtener, preparar, procesar y presentar documentos, y para el cual se excluyen el costo del seguro y los pagos informales que no tienen recibo, indica que los costos de transacción para cumplir con los requerimientos documentales para exportar en Colombia son un desincentivo con relación al caso de Perú.

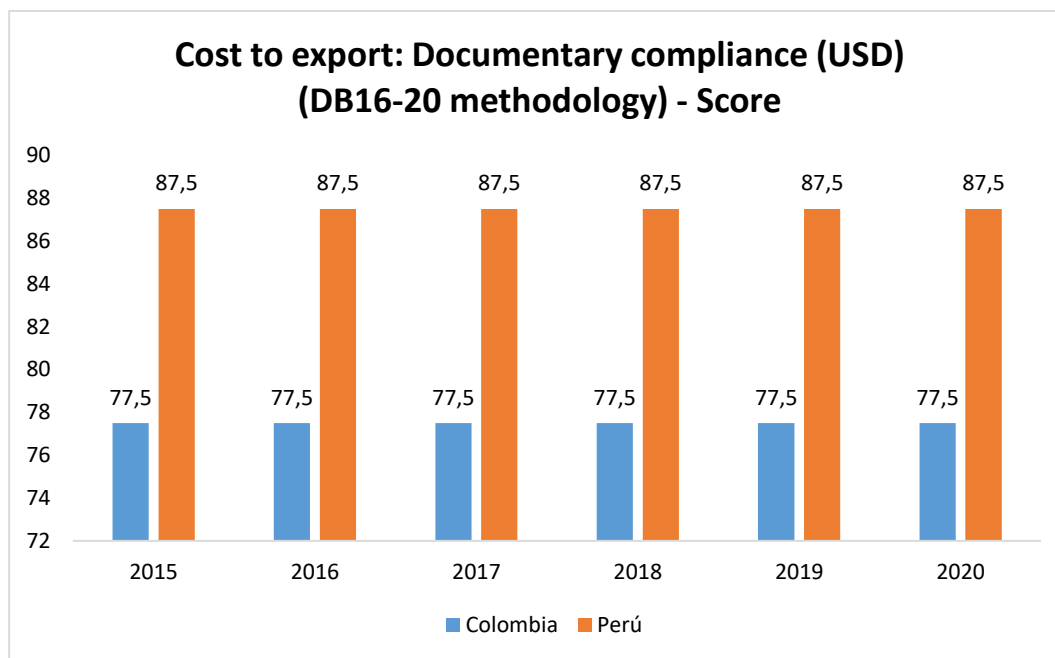
Figura 24. Trading across borders: Cost to export: Documentary compliance (USD).



Fuente: Banco Mundial, Doing Business (2020)

Finalmente, con base en los resultados anteriores, conviene observar que el puntaje por el costo del cumplimiento documental de exportación con respecto a las mejores prácticas regulatorias, que varía de 0 a 100, donde 0 representa el peor desempeño regulatorio y 100 el mejor desempeño regulatorio, refleja que Perú posee un mejor resultado respecto al costo asociados a sus requerimientos documentales para exportar, que confirma una menor barrera de entrada para los empresarios con intención de vender en el exterior.

Figura 25. Cost to export: Documentary compliance (USD), score. 2020.



Fuente: Banco Mundial, Doing Business (2020)

Conclusiones del Capítulo

De acuerdo con la NEI, las instituciones formales corresponden a constituciones, códigos, leyes, contratos y demás elementos, generalmente plasmados por escrito, de la pirámide jurídica que rige la vida de una comunidad. Estas instituciones son creadas y modificadas por los seres humanos, por lo que esta teoría está relacionada con el comportamiento de los individuos, imponen límites y condicionan la toma de decisiones.

En este contexto, el capítulo realizó un análisis de las principales instituciones formales de Perú y Colombia, a través de sus tratados comerciales bilaterales con los Estados de la región de AP, las reglas internas que regulan el comercio internacional y las exportaciones en cada país, las condiciones de infraestructura, y las organizaciones encargadas de regular las exportaciones.

A través de la información analizada, es posible identificar, en general, que la firma de instrumentos como TLC ha generado un impacto positivo para el incremento absoluto de las exportaciones y la reducción de la balanza comercial históricamente deficitaria entre Colombia y

Perú con los países de Asia Pacífico, aunque su impacto no se limita únicamente a la reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias.

El capítulo encontró que los Tratados de Libre Comercio forman parte de una estrategia comercial de largo plazo que busca consolidar mercados para los productos locales con el fin de desarrollar una oferta exportable competitiva, que a su vez genere más y mejores empleos. La experiencia empírica demuestra que los países que más han logrado desarrollarse en los últimos años son aquellos que se han incorporado exitosamente al comercio internacional, ampliando de esta manera el tamaño del mercado para sus empresas.

Además, por medio de un análisis de los Tratados de Libre Comercio suscritos por Colombia y Perú con los países de Asia Pacífico, fue posible encontrar que estos Acuerdos son positivos para la economía en su conjunto pues, además de reducir y en muchos casos eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio; incluyen capítulos sobre muchos otros aspectos que contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas; facilitan el incremento del flujo de inversión extranjera al otorgar certidumbre y estabilidad en el tiempo a los inversionistas; ayudan a competir en igualdad de condiciones con otros países que han logrado ventajas de acceso mediante acuerdos comerciales similares así como a obtener ventajas por sobre los países que no han negociado acuerdos comerciales preferenciales; y, finalmente, fomentan la creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora.

Asimismo, la apertura comercial genera una mayor integración del país a la economía mundial, lo que hace posible *reducir la volatilidad de su crecimiento, el nivel de riesgo-país y el costo de financiamiento de la actividad privada en general*, a pesar de los riesgos inherentes que representa el impacto de su entrada en vigor hacia los sectores de mayor sensibilidad en el proceso de negociación que deben ser protegidos con determinados mecanismos de defensa comercial.

Por lo tanto, el capítulo encuentra, como hallazgo inicial, que la no formalización de instrumentos como Tratados de Libre Comercio limita las posibilidades de incrementar las exportaciones hacia dicha región, y de aprovechar las condiciones de mercados externos para apalancar el crecimiento económico local. Por otra parte, también ha sido posible evidenciar que Colombia presenta más incentivos formales que para promover sus exportaciones, así como más zonas especiales, zonas francas, y normatividad para incentivar las exportaciones que Perú. Sin embargo, los resultados

distintos en el desempeño exportador de ambos países, especialmente hacia la región de Asia – Pacífico, permitirían inferir que la influencia de estos incentivos no ha sido determinante.

Ahora bien, aunque tanto Colombia como Perú cuentan con organizaciones para asesorar a los exportadores y permitir que tengan un mejor acceso al mercado internacional, se destaca que el Perú ha trazado un Plan estratégico exportador de largo plazo, como Política de Estado, en la que directamente se han reforzado los lazos entre ambos sectores, mientras que en Colombia dicha interacción parte de la misión de trabajo de los organismos públicos competentes.

Finalmente, con relación a los costos de transacción, a través del indicador correspondiente a Comercio Exterior del reporte Doing Business, es posible determinar que Perú tiene, en general, un mejor desempeño exportador que Colombia, a través de procesos más eficientes que reducen el costo de oportunidad de la exportación y se constituyen en incentivos formales tangibles para sus empresarios, por medio de una mayor eficiencia en valores de referencia como el cumplimiento documental, cumplimiento fronterizo y transporte nacional.

Capítulo III: Diplomacia y presencia institucional en la región de Asia – Pacífico

Otra de las variables que puede explicar el desempeño exportador de Colombia y Perú hacia el Asia-Pacífico es el ejercicio de la diplomacia y la vocación política de ambos países sobre dicha región. Desde el marco teórico de la Nueva Economía Institucional (NEI), el trabajo diplomático y la presencia institucional podría catalogarse como una institución formal, que se materializa a partir de leyes, normas y otros elementos jurídicos plasmados por escrito por el Gobierno Nacional. Por lo tanto, en este capítulo se analizará la evolución del trabajo diplomático y la postura de política exterior de Colombia y Perú hacia dicha región a lo largo de los últimos años, y se determinará si el comportamiento de estas variables ha incidido en un mayor relacionamiento con Asia-Pacífico, que afecte el desempeño comercial exportador de los países suramericanos.

Perú

Lineamientos de la Política Exterior de Perú hacia la región de Asia – Pacífico

A diferencia del caso colombiano, y de acuerdo con González, “Perú ha construido a través del tiempo un historial de relaciones cercano con la región de Asia Pacífico en aspectos culturales, diplomáticos y comerciales” (González, 2016, p. 20). Las relaciones que el Perú y la región poseen en común tienen una larga historia, que se remonta a un período incluso anterior al de las inmigraciones china y japonesa del siglo XIX.

Como se mencionó previamente, el Perú fue el primer país latinoamericano que aceptó inmigración masiva de China, y desde 1849 hasta 1872, se calcula que “llegaron al Perú unos 100.000 ciudadanos de ese país, como culíes, y por otro lado desde 1899 empezaron a llegar ciudadanos japoneses, y se calcula que, hasta la segunda década del siglo XX, llegaron en un número de 25.000” (Aquino, 2013a, p 1). Posteriormente, también fue el Perú uno de los primeros países en la región en establecer relaciones diplomáticas, en 1971, con la ahora República Popular China, las cuales a partir de la década de los noventa comienzan a incrementarse hasta el 2009, cuando se suscribiría el Tratado de Libre Comercio entre los dos países.

De igual forma, el Perú fue el primer país latinoamericano en establecer relaciones diplomáticas con Japón a través del “Tratado de Paz, Amistad, Comercio y Navegación”, suscrito el 21 de agosto de 1873 (Ministerio de Relaciones Exteriores de Perú, 2016). Igualmente, en el año de 1899, el

Perú fue receptor de una gran ola migratoria *nipona* que permitió un acercamiento cultural importante con la cultura asiática. Esta cercanía ha influido en el fortalecimiento de las relaciones comerciales de Perú con países como Japón y China, debido a un mayor conocimiento o entendimiento de las características socio-culturales de la región asiática. Por lo anterior, podría decirse que la relación de Perú con los países asiáticos se ha venido dando por coyunturas de naturaleza comercial, como la mano de obra o el trabajo.

Ahora bien, con relación a los lineamientos de su Política Exterior, de acuerdo con García, podría decirse que, durante finales del siglo XIX e inicios del siglo XX, el Perú fue “un país integracionista y, al tiempo, en conflicto con los vecinos” (García J. , 2015, p. 40), y en este contexto parecía contradictoria la política exterior del país, “entre la confrontación y sus iniciativas de cooperación” (p. 40). En otros estudios en torno a la política exterior peruana se mantiene el énfasis sobre las dinámicas comerciales y, de acuerdo con Rojas y Terán, autores como Gago (2001) “enmarca dentro del interregionalismo las relaciones comerciales de Perú en Asia-Pacífico, pues analiza dichas relaciones - términos de importaciones y exportaciones -, a la luz de acuerdos de integración regional como Mercosur y el Pacto Andino” (Rojas & Terán, 2016, p. 248).

De igual forma, de acuerdo con Gestión, citando a Posada, a inicios de los años noventa el Perú “era considerado una paria en el escenario internacional. Los múltiples problemas económicos hacían que el país se encuentre excluido del sistema financiero internacional, y no figurara como destino de inversiones ni mercancías” (Gestión, 2015). Sin embargo, se mencionan cuatro hechos importantes que marcaron el desarrollo del comercio del Perú en los últimos 25 años: “el Decreto Legislativo n° 668, el ingreso al APEC, la firma del TLC con Estados Unidos y la constitución de la Alianza del Pacífico” (2015). En ese contexto, el DL 668 liberó el comercio exterior de trabas significativas y regulación burocrática para realizar exportaciones e importaciones y, en general, “significó un cambio de mentalidad no solo en el Estado sino en los empresarios, pues los obligó a mejorar sus estándares de calidad, bajar sus precios y ofrecer un producto competitivo” (2015).

Además, a partir de allí, la acción de la política exterior del Perú no se limitó a la búsqueda de nuevos mercados y socios económicos, sino que incluyó también la suscripción de acuerdos y tratados comerciales que, a su vez, “son un indicador razonablemente fiable de los intereses de política exterior (Rojas & Terán, 2016, p. 347). En este sentido, desde la década de 1990, el Perú

emprendió procesos de apertura y liberalización económica; se dieron reformas constitucionales que se enmarcaron en los preceptos liberales del periodo; así mismo se profundizó el interés en Asia, sobre todo desde el punto de vista económico y comercial. Los resultados de estos esfuerzos han permitido que Perú está presente, desde 1998, en el foro de Cooperación Económica Asia Pacífico, APEC por sus siglas en inglés, con China, Japón y Corea del Sur. Asimismo, y de acuerdo con Aquino,

desde la década de 1990 se inicia un acercamiento político con esa región, al abrirse Embajadas en varios de ellos. Hasta 1990 solo había representaciones diplomáticas del Perú en Japón, China y Corea del Sur. Se abren Embajadas en Malasia, Tailandia, Singapur, Vietnam, Indonesia y Filipinas. Muchos de esos países también abren Embajadas en el Perú. Muchos de esos países también abren Embajadas en el Perú (Aquino, 2013a, p. 6).

Adicionalmente, de acuerdo con Rojas & Terán, citando a Stimmer (2013), otra de las formas de inserción Perú en Asia Pacífico ha sido su participación en organizaciones americanas-asiáticas como el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC), organización no gubernamental fundada en 1967, “el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), fundado en 1989, en donde participan los Estados de Chile, México y Perú; y más recientemente, el TPP” (Rojas & Teran, 2017, p. 248). Por otro lado, Rojas y Terán, siguiendo a Ferrero (2014), indican que el “Perú ha sido uno de los países de América Latina con relaciones más cercanas y longevas con Asia, y en particular con China, Corea y Japón” (2017, p. 248), para lo cual otorgan especial relevancia a los organismos multilaterales dentro del proceso de inserción, particularmente a APEC, foro que, de acuerdo con el autor, “ha permitido una mayor inserción en Asia-Pacífico, especialmente en los ámbitos económicos y financieros” (2017, p. 248).

En síntesis, podría decirse que las relaciones diplomáticas, políticas y comerciales del Perú con la región asiática se han fortalecido en los últimos 30 años y fue, a partir de la década de 1990, que el país reforzó sus relaciones con la región, logrando su membresía en APEC en 1998, al igual que otros países de la región como México y Chile, y “donde Colombia quedó relegada por la moratoria que estableció el mecanismo” (2017, p. 242).

Foros Multilaterales

En el caso de Perú, su ingreso oficial a Organismos Internacionales de la región, como el Foro de Cooperación Económica Asia – Pacífico en 1998, han sido hitos adicionales en materia de su política exterior. Estos hechos permitirían que el Perú pueda catalogarse como un país confiable para sus socios en Asia Pacífico, con el que se podrían, entre otros aspectos, planear acuerdos que se cumplirán en el largo plazo. En este caso, de acuerdo con Ayala & Ramírez, la diplomacia peruana logró que el Perú sea miembro de algunos foros multilaterales que lo acercaron a China: “en 1990 ingresó al Pacific Business Economic Council (PBEC) y en 1991 al Pacific Economic Cooperation Council (PECC). En adición, en 1998 Perú pudo ser parte del Asia Pacific Economic Cooperation Forum (APEC)” (Ayala & Ramírez, 2017, p. 6). A continuación, se presenta un resumen de los principales hitos en materia de estos Foros:

El Perú y el APEC

De acuerdo con Hooker, “El Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico —APEC (Asia – Pacific Economic Cooperation)— se formó en Australia en 1989, como un foro multilateral de cooperación entre doce países con costa en el Pacífico: Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Indonesia, Japón, Corea, Malasia, Nueva Zelandia, Filipinas, Singapur, Tailandia y Estados Unidos” (Hooker, 2015, p. 193). No obstante, en línea con la autora, conviene recordar que un acuerdo de cooperación económica, como el APEC,

“no es un acuerdo comercial propiamente dicho, sino más bien un foro de *consultas informales* creado con el objetivo de promover la cooperación técnica y económica, el crecimiento económico y la expansión del libre comercio entre sus miembros, la liberalización unilateral de las barreras de acceso arancelarias y no arancelarias, con el objetivo de alcanzar y consolidar el desarrollo, y por ende el bienestar de sus socios (2015, p. 193).

Por lo anterior, APEC también sirvió como un escenario propicio para el desarrollo de los primeros Tratados de Libre Comercio, o de primera generación.

En el caso de Perú, que “en los años 90 había hecho ya su tarea de apertura comercial al mundo de manera significativa al adoptar el libre mercado y la libre competencia como uno de los pilares de

su política económica” (2015, p. 194), se identifica la oportunidad para entrar a ese grupo de países distintos, con visiones de desarrollo similares. En ese contexto, de acuerdo con la autora:

durante la X Cumbre de Líderes de las Economías del APEC, el Perú es aceptado junto con Rusia y Vietnam, para formar parte de este importante Foro Multilateral. Luego de ello se impuso una *moratoria* al ingreso de nuevas economías al APEC, vigente hasta el día de hoy, con la finalidad de alcanzar logros concretos en el marco de las *metas de Bogor*, que buscan la profundización de la integración entre sus miembros a través de la liberalización del comercio y la inversión, la facilitación de negocios, y la cooperación técnica y económica (2015, p. 194).

El APEC como foro multilateral le ha permitido a Perú, en consideración de Hooker, acercarse y “entablar relaciones bilaterales cercanas y más activas con sus miembros, que se han visto reflejadas en los Acuerdos de Libre Comercio que ha suscrito con sus socios del APEC” (2015, p. 194). En este sentido, Perú posee “acuerdos comerciales del tipo TLC con China, Corea, Japón, Singapur y Tailandia, por el lado asiático del Pacífico y por el lado americano, cuenta con TLCs con Canadá, Chile, EE.UU. y México” (2015, p. 194). En general, la participación de Perú en el APEC le ha permitido relacionarse de manera concreta con la región a través del desarrollo de relaciones comerciales preferenciales con 9 de las 21 economías del APEC, y “ello ha sido posible por el acercamiento y la generación de confianza que fue posible al compartir la participación en las distintas reuniones que durante todo el año se dan en el APEC” (2015, p. 194).

Además, al tratarse de un foro de naturaleza consultiva, a nivel académico y empresarial le ha permitido al país estar en la “vitrina de una de las regiones más activas e importantes de la economía mundial” (2015, p. 195). Finalmente, es importante destacar que, para el Perú, pertenecer a este Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico ha sido positivo: de acuerdo con Hooker, “desde su creación en 1989 y hasta 2015, el arancel promedio de los países miembros de la región descendió de 16,9% a 6% *ad valorem*” (2015, p. 198). De igual forma, “APEC representó al 2013 el 50% de las exportaciones totales del Perú al mundo y el 60% de las importaciones” (2015, p. 198).

El Perú y el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP)

Por su parte, el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), actualmente conocido como Tratado Integral y Progresivo de Asociación Transpacífico (CPTPP o TPP-11), es un “acuerdo negociado entre doce economías del APEC que, siguiendo los objetivos de lograr un área de libre comercio que contribuya al crecimiento económico, el desarrollo y la generación de empleo para sus países miembros” (2015, p. 198) y que hoy en día representa “el tratado de libre comercio más avanzado del mundo” (2015, p. 198). El CPTPP representa un modelo novedoso de integración bajo el modelo de tratado de libre comercio, con un notable número de Partes con distinto nivel de desarrollo económico pero que, a su vez, alcanzaron un acuerdo amplio de un nuevo estándar de acuerdo comercial con reglas que regirán el comercio internacional de una parte importante del mundo por los próximos años, de la cual Perú es integrante y protagonista.

A su vez, por ser este un acuerdo de nueva generación, “que incluye nuevos temas y estándares para el comercio internacional, trae nuevos parámetros a tener en cuenta en el quehacer comercial internacional” (2015, p. 199). El TPP abarca capítulos tradicionales a los TLC, como lo son: “Acceso a Mercados, Reglas de Origen, Procedimientos Aduaneros, Obstáculos Técnicos al Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Defensa Comercial, Asuntos Institucionales y Solución de Controversias” (2015, p. 199). Posteriormente, se encuentran los capítulos que Perú ya ha negociado en acuerdos anteriores, como “Inversiones, Contratación Pública, Comercio Transfronterizo de Servicios, Servicios Financieros, Telecomunicaciones, Comercio Electrónico, Políticas de Competencia y Propiedad Intelectual” (2015, pp. 199 - 200). Finalmente, los nuevos temas son: “Cooperación y Fortalecimiento de Capacidades, Competitividad y Facilitación de Negocios, Desarrollo, Entrada Temporal de Personas Naturales, Pequeñas y Medianas Empresas, Coherencia Regulatoria y Empresas del Estado” (2015, p. 200).

Perú y el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC)

El Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico, más conocido como PBEC (Pacific Basin Economic Council), es una asociación de carácter privado, de la cual “el Perú es miembro desde 1980, y en total participan 1.100 miembros (compañías) de más de 22 economías” (Aquino, 1998, p. 6). A su vez, de acuerdo con Coci, los objetivos del PBEC son “la promoción de beneficios económicos recíprocos y la generación en cada país y la región de un clima propicio para la

expansión de negocios” (Coci, 2000, p. 1). El gobierno peruano, en coordinación con las principales asociaciones gremiales empresariales del país, ha apoyado la participación del sector privado en la búsqueda de la creación un ambiente de negocios que asegure la expansión de los flujos de comercio e inversión, promoviendo la apertura de mercados y el incremento de la competitividad de las empresas. Sin embargo, algunos académicos como Aquino (1998) han subrayado la necesidad de una mayor participación del Perú en el PBEC.

Perú y el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC)

Por su parte, el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico, PECC (Pacific Economic Cooperation Council) fue creado en 1980 y constituye una “organización privada de carácter tripartito, al estar integrada por representantes de los sectores académico, empresarial y gubernamental de 22 países miembros. Formalmente, el Perú es parte del PECC desde 1991 y participa a través del Comité Nacional o PERU – PEC” (Coci, 2000, p. 1). Por su parte, de acuerdo con Maúrtua,

el Comité Nacional para la Cooperación Económica en el Pacífico (PeruPec) fue creado en 1983 (en ese entonces comisión nacional para asuntos de la cuenca del Pacífico), como entidad de carácter multisectorial y tripartita (funcionarios, empresarios y académicos), encargada de promover y coordinar la participación del Perú en los diversos organismos de cooperación de la cuenca del Pacífico, en especial frente al PECC (Maúrtua, 2001, p. 66 -67).

Sin embargo, Aquino (1998) destaca la necesidad de una mayor participación en el PECC, en donde “participan más académicos que otros representantes que se encargan de preparar estudios sobre cómo lograr una mayor integración económica entre sus miembros” (Aquino, 1998, p. 6). En este sentido, “para tener mayor participación en el PECC se necesita formar expertos en el área de Asia-Pacífico, conocer más la región e incentivar los estudios sobre el continente y los países asiáticos” (1998, p. 6).

Perú y el Foro de Cooperación América Latina -Asia del Este (FOCALAE)

Ahora bien, de acuerdo con Aquino, el Foro de Cooperación América Latina y Asia del Este, FOCALAE, “fue creado en 1999 con la finalidad de incrementar las relaciones entre las regiones

de Latinoamérica y el Asia Oriental, no solo en el tema económico, sino también político, cultural, de cooperación” (Aquino, 2013b). Fundamentalmente, “se creó como un mecanismo de diálogo entre las dos regiones para incrementar el entendimiento mutuo entre ellas y de esta forma acrecentar las relaciones en todos los niveles. Actualmente FOCALAE tiene 36 miembros: 20 de Latinoamérica y 16 del Asia Oriental” (2013b).

Los miembros de FOCALAE en América Latina son: “Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay, y Venezuela” (2013b). Por su parte, en Asia del Este, se encuentran: “Australia, Brunei, Camboya, China, Corea del Sur, Filipinas, Indonesia, Japón, Laos, Malasia, Mongolia, Myanmar, Nueva Zelanda, Singapur, Tailandia, Vietnam” (2013b).

De acuerdo con Aquino, la participación del Perú en el FOCALAE es importante, entre otras razones, porque “es el único foro interregional que agrupa a 16 países del Asia Oriental, la región que más crece en el mundo, y 20 de Latinoamérica” (2013b) y ofrece sectores que el Perú necesita, como capital, tecnología, y mercados en crecimiento.

Perú y la Alianza del Pacífico

En línea con la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú), conformada por México, Chile, Colombia y Perú,

la Alianza del Pacífico, a diferencia de otros bloques, fue creada con una visión más allá de solo un intercambio comercial entre países. En ese sentido, es un mecanismo de integración regional y articulación política que busca impulsar el crecimiento, el desarrollo y la competitividad de los países que la integran, así como mejorar el bienestar y la inclusión social de sus habitantes. Asimismo, entre sus objetivos primordiales se encuentran convertirse en una plataforma de proyección al mundo, principalmente hacia el Asia-Pacífico, con el fin de promover el intercambio comercial entre ambas partes y captar inversiones (Sociedad de Comercio Exterior del Perú, 2019).

De igual forma, de acuerdo con ComexPerú, “la Alianza del Pacífico se ha consolidado como uno de los bloques más sólidos y con mayor potencial del mundo. Por ello, cuenta con 57 Estados

observadores y 4 potenciales Estados asociados: Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur” (2019).

En este sentido, de acuerdo con Aquino, para el Perú, la Alianza del Pacífico presenta la mejor oportunidad, junto con los tratados de libre comercio que ha firmado con varios países asiáticos, de “tener mayores relaciones económicas con Asia, pero especialmente para diversificar lo que exporta, que ahora se concentra principalmente en bienes primarios, como minerales, harina de pescado y gas natural” (Aquino, 2015, p. 8). Con relación a las oportunidades que ofrece, “la formación de clústeres o cadenas de valor globales podría hacerse a nivel de la Alianza del Pacífico” (2015, p.21). Pero, en línea con lo planteado por Aquino, “todavía hay necesidad de la mejora de la infraestructura física, la conectividad y de mano de obra calificada” (2015, p. 21) y, en general, “también hay necesidad de que los empresarios privados de los países de la AP se involucren más en los negocios con Asia” (2015, p. 22).

Presencia Institucional

El desempeño exportador de Colombia y Perú también puede estar ligado a la presencia institucional, a través de embajadas, consulados u oficinas comerciales que ambos países tengan en la región de Asia-Pacífico. Al respecto, es conveniente resaltar que, en línea con lo planteado por Olmos, “algunos autores destacan a la diplomacia económica como un instrumento de la política exterior, dado que los intereses económicos/comerciales y los intereses políticos se debieran reforzar entre sí y, por lo tanto, debieran considerarse conjuntamente” (Olmos, 2019, p. 8).

Por ejemplo, de acuerdo con la autora, “diversos estudios coinciden en la relación positiva que existe entre la labor de las Oficinas de Promoción Comercial —y sus redes externas— y el aumento de las exportaciones” (2019, p. 9), que parecerían ser más efectivas “cuando se concentran en el fomento de las exportaciones no tradicionales o de algún sector específico” (2019, p. 8). A su vez, en la *literatura especializada* se ha analizado en especial el impacto que las representaciones diplomáticas en países extranjeros tienen en el aumento de exportaciones. Al respecto, en línea con Olmos,

Rose (2007) constató una relación positiva entre las representaciones diplomáticas y el aumento de las exportaciones. Según estas estimaciones, por cada *nuevo consulado abierto* en un determinado país, mayor es el aumento de los envíos hacia ese destino. Sin embargo, es el establecimiento de una Embajada lo que se relaciona con un mayor aumento en las exportaciones (en comparación con la apertura de consulados adicionales) (2019, p. 9).

Por su parte, los Organismos de Promoción Comercial (OPC) tienen el objetivo principal de apoyar la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas (pymes), así como apoyar a las empresas exportadoras a ingresar a nuevos mercados. A su vez, junto al apoyo de las exportaciones, algunos OPC y sus redes de oficinas comerciales en el exterior se dedican también a la promoción del turismo y a la atracción de inversiones extranjeras directas. Estos objetivos son “complementarios en el desafío de la internacionalización de las empresas de un país, y requieren de una profesionalización y coordinación creciente” (2019, p. 5). A continuación, se presentan las principales características institucionales en cada país:

Oficinas Comerciales (OCEX) del Perú

En línea con lo planteado por Olmos (2019), en Perú “las oficinas en el exterior son coordinadas por la Dirección de las Oficinas Comerciales en el Exterior (OCEX) en el MINCETUR” (Olmos, 2019, p. 20). A su vez, de acuerdo con Prial, citando al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR),

la finalidad de la creación de las OCEX es contribuir al crecimiento sostenible de Perú, promoviendo la oferta exportable de bienes y servicios, el turismo, la identificación de oportunidades de negocio y la atracción de inversión extranjera (...) cumpliendo con los objetivos del Plan Estratégico Nacional de Turismo (PENTUR) y el Plan Estratégico Nacional de Comercio Exterior (Prial, 2013).

De igual forma, en línea con la Plataforma Nacional de Datos Abiertos del Perú (2020), el país dispone de un total de 35 Oficinas Comerciales, entre las cuales destacan 9 oficinas en el continente asiático, ubicadas en: Beijing, Hong Kong y Shanghái, en la República Popular de China, Yakarta, Seúl, Tokio, Nueva Delhi, Dubái, y China Taipéi. Estas se suman a las ubicadas en la región de Norteamérica, que son: Toronto, Los Ángeles, New York, Miami, Houston y México DF; en

Centroamérica como Panamá, y en América del Sur, que contiene las oficinas de Sao Paulo, Quito, Santiago de Chile, La Paz, Bogotá y Buenos Aires. A su vez, se encuentran las oficinas en Europa: Madrid, Bruselas, Milán, Rotterdam, Londres, Hamburgo, Moscú, París y Estambul. Finalmente, se encuentran las oficinas ubicadas en África (Casablanca, en el Reino de Marruecos), y en Oceanía (Sídney, Australia).

Presencia Diplomática del Perú en Asia – Pacífico

Como se ha mencionado en secciones previas, el Perú tiene una larga historia en cuanto a inmigración, acercamiento diplomático, y de comercio. De acuerdo con Aquino (2017), fue el primer país latinoamericano que aceptó inmigración masiva desde China, y actualmente tiene la comunidad china más grande de Latinoamérica, y la segunda más grande de *nikkei* (descendientes de japoneses), después de Brasil en la región. A su vez, el Perú fue el primer país en Latinoamérica en establecer relaciones diplomáticas con Japón, en 1873, y con China el año siguiente. A su vez, en 1971 establece relaciones diplomáticas con la ahora nueva República Popular China, mientras que, en 1963, había establecido relaciones diplomáticas con la República de Corea. Lo anterior ha influido en el desarrollo de relaciones políticas y diplomáticas fluidas con el país, que puede resumirse en la presencia de 15 Embajadas y Consulados/Secciones Consulares de Perú en Asia (Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú, 2020). A continuación, se presenta una revisión del desarrollo de estas relaciones en los países analizados para la Región de Asia – Pacífico.

Relaciones diplomáticas con China

De acuerdo con Ayala & Ramírez, citando a Novak & Namihás (2016), “el primer antecedente de relaciones diplomáticas entre Perú y China se dio en 1874, cuando la joven república peruana y el imperio chino firmaron en Tientsin un “Tratado de amistad, comercio y navegación” (Ayala & Ramírez, 2017, p. 5). A su vez, en línea con la Embajada de China en Perú, “hacia fines del siglo XIX la comunidad china fue progresando y adaptándose a la sociedad peruana, “expandiendo sus actividades al ámbito comercial (...) Ya para 1908 el número de chinos representaba el 86% de los extranjeros residentes en el Perú, siendo la mayoría de ellos varones y de ocupación, comerciantes” (Embajada de China en Perú, 2013).

Retomando a Ayala & Ramírez, es posible afirmar que, durante las décadas siguientes, la integración cultural de los chinos en Perú tuvo trascendencia a nivel social pero no en materia de política exterior. Por ejemplo, “siguiendo la tendencia de la mayoría de países latinoamericanos, en 1949 Perú optó por reconocer a Taiwán, desconociendo al régimen de Mao Tse-Tung” (Ayala & Ramírez, 2017, p. 5).

Posteriormente, citando a Alcalde & Romero (2014), los autores indican que,

en 1971, motivado por una visión de mayor autonomía en la política exterior, el gobierno peruano decidió reconocer a la República Popular China, la Unión Soviética y Cuba. Con esta decisión, Perú pasó a ser el segundo Estado Sudamericano en reconocer oficialmente a la RPC, después de Chile, y el tercero de toda América Latina, después de Cuba (Samanamud, 2014, p. 246). Desde este acercamiento formal, Perú mantiene la política de “Una sola China” (2017, p. 5).

No obstante, tras la profundización de problemas como el terrorismo (1981-1990) y la crisis económica (1987-1990), los autores refieren, citando a Aquino (2013), que el Perú experimentó un “acelerado retroceso en el ímpetu autonomista de su política exterior. Ello tuvo incidencia en el estancamiento de la relación diplomática de Perú con Asia hasta que, en 1991, el recién electo Alberto Fujimori decidió hacer giras por esa región” (2017, p. 5). Ahora bien, y en línea con lo expresado por Aquino (2013), Ayala & Rodríguez indican que,

como consecuencia de la apertura comercial y las reformas neoliberales realizadas por Fujimori desde la década de los noventa, la política económica de Perú cambió a favor del libre comercio, incrementando paulatinamente el intercambio comercial con países como China. De esta forma, las exportaciones peruanas al gigante asiático pasaron de 140 a 676 millones de dólares, en el intervalo de 1993 a 2003; mientras que, en el mismo periodo, las importaciones desde ese país aumentaron de 90 a 646 millones de dólares (2017, p. 10).

Por otra parte, los autores destacan, siguiendo a Sanborn, Manrique, & Siwaig (2013), que “el hecho más importante de las actuales relaciones diplomáticas de Perú y China se produjo en 2008 cuando se constituyó la denominada Alianza Estratégica Bilateral, establecida por el presidente chino Hu Jintao y su contraparte peruana, Alan García”. A partir de entonces, China ganó mayor

importancia para Perú, al punto de considerarlo un socio estratégico integral. De igual forma, siguiendo a Aquino, destacan que el presidente Ollanta Humala viajó a China en visita oficial en 2013, “siendo uno de los primeros presidentes latinoamericanos en reunirse con el recién elegido presidente Xi Jinping” (2017, p. 6). En una línea similar, el presidente Pedro Pablo Kuczynski (2016-2029), “no tardó en hacer explícito la creciente importancia que tiene China para el Perú, y eligió a China como destino de su primer viaje oficial al extranjero” (2017, p. 6). Finalmente, el Presidente Martín Vizcarra, sucesor de Kuczynski después de su dimisión en 2018, ha preservado las buenas relaciones entre Perú y China, conservando un progreso constante en todas las áreas de intercambios y cooperación bilaterales.

En síntesis, luego de la declaración de asociación estratégica, “la importancia de China para la política exterior peruana aumentó considerablemente. Aunque los propósitos de la cooperación hayan sido, hasta el momento, mayoritariamente económicos, el acercamiento diplomático ha sido indispensable, especialmente el dirigido por las cabezas de gobierno” (2017, p. 6), de tal forma que todos los presidentes peruanos del presente siglo han priorizado la relación con China, por medio de visitas oficiales y suscribiendo convenios y acuerdos de cooperación en diferentes áreas.

Consulados de Perú en la República Popular China

De acuerdo con el Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú, esta entidad es la encargada de cumplir con el mandato constitucional de velar por la observancia de los derechos de sus nacionales en el exterior, a través de sus Oficinas Consulares, “en concordancia con los Acuerdos Internacionales, las normas del país de acogida y la legislación peruana” (Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú, 2020). Ahora bien, con relación a la presencia consular del Perú en China, se destaca la *Sección Consular* de la Embajada del Perú, que tiene circunscripción en todo el país, excepto en Hong Kong y Shanghái. A su vez, se encuentra el Consulado General del Perú en *Guangzhou*, con circunscripción en las provincias de Guanddong, Guangsi, Guizhou, Hainan, Huana y Yunnan; el Consulado General del Perú en *Hong Kong*; y el Consulado General en Shanghái, “con circunscripción en la Municipalidad de Shanghái y en las provincias de Zhejiang, Jiangsu, Anhui, Fujian y Jiangxi” (Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú, 2020).

Relaciones Diplomáticas de Perú con Japón

De acuerdo con Matsushita, el “Perú fue el primer país en tener relaciones diplomáticas con Japón, y el origen de esa relación está en que desde la primera mitad del siglo XIX” (Matsushita, 1987, p. 93), mediante el Tratado de Paz, Amistad, Comercio y Navegación, el 21 de agosto en 1873. Actualmente, los descendientes de inmigrantes japoneses conforman “una de las comunidades nikkei más numerosas en el mundo (en Sudamérica es la segunda, luego de Brasil), conformada por unas 100 mil personas –según cálculos no oficiales– de hasta cinco generaciones” (Asociación Peruana Japonesa, 2020).

A lo largo de su historia en común, el Perú ha recibido a importantes autoridades japonesas, entre las que se destacan las de Sus Majestades Imperiales Akihito y Michiko en 1963, y de Su Alteza Imperial, la Princesa Sayako en 1999, con ocasión de cumplir el Centenario de la Inmigración Japonesa al Perú. A su vez, en el 2009, el Perú recibió la visita de Sus Altezas los Príncipes Hitachi quienes participaron de diversas actividades conmemorativas de los 110 años de la migración japonesa al Perú (Embajada del Japón en Peru, 2009).

Por su parte, la Visita Oficial realizada a Japón por el Presidente Ollanta Humala, entre el 8 y 10 de mayo de 2012, sirvió como un marco ideal para dar un nuevo impulso efectivo a las relaciones bilaterales que existen entre el Perú y Japón. Asimismo, en noviembre de 2016, “el Primer Ministro del Japón Shinzo Abe realizó una visita oficial al Perú y asistió a la cumbre de APEC 2016 realizada en la ciudad de Lima los días 19 y 20 de noviembre” (Embajada del Japón en el Perú, 2016). En la cumbre bilateral se acordó, entre otros aspectos, crear el mecanismo de Diálogo Político, iniciar consultas para celebrar un acuerdo a fin de evitar la doble tributación y designar el año 2019, el cual marca el 120° aniversario de la sistemática inmigración de los ciudadanos japoneses al Perú, como el Año de la Amistad Peruano Japonesa, los cuales fueron publicados en la Declaración Conjunta Japón-Perú” (2016). Otro aspecto muy importante de la relación bilateral es que el Perú y el Japón coinciden en la conveniencia de mantener vínculos muy estrechos de cooperación mutua en el ámbito multilateral y en foros regionales como el APEC y FOCALAE.

Consulados de Perú en Japón

Con relación a la presencia consular del Perú en Japón, se destaca el Consulado General en Nagoya, así como el Consulado General del Perú en Tokio (Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú, 2020).

Relaciones Diplomáticas de Perú con Corea del Sur

De acuerdo con el Ministerio de Relaciones Exteriores, “el Perú y la República de Corea establecieron relaciones diplomáticas el 1 de abril de 1963. Por su parte, la Embajada del Perú en este país abrió sus puertas en 1984” (Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú, 2013).

De igual forma, en línea con lo expresado por Jo (2017),

desde el establecimiento de las relaciones diplomáticas en 1963, la República de Corea y el Perú han venido desarrollando una sólida relación amistosa y cooperativa. Ambos países han trabajado juntos en el escenario internacional, compartiendo sus posiciones para abordar agendas globales de interés común.

En particular, el Tratado de Libre Comercio, en vigencia desde agosto del 2011 y la Asociación Estratégica Integral, acordada en mayo de 2012, han fortalecido aún más la base institucional entre los dos países para la cooperación orientada hacia el futuro (Jo, 2017).

Asimismo, de acuerdo con Jo (2017), en los años más recientes, las relaciones diplomáticas entre Corea y Perú se han concentrado, principalmente, en fortalecer los lazos tradicionales de amistad y cooperación; extender las oportunidades de cooperación bilateral a otros sectores, como energía, infraestructura, tecnología, salud o intercambios culturales; y profundizar el entendimiento entre ambos países.

Consulados de Perú en Corea del Sur

El Perú posee la Sección Consular de la Embajada del Perú en Corea para atender y asistir las consultas de sus connacionales en este país (Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú, 2020).

Colombia

Principios de Política Exterior de Colombia hacia la región de Asia Pacífico

De acuerdo con Ayala & Ramírez, siguiendo a Dallanegra Pedraza (2012); González Arana, (2007) y Tickner, (2007), a nivel ideológico, la relación de Colombia con Asia Pacífico “ha sido relegada debido al predominio del enfoque *Respice Polum* que la política exterior colombiana ha mantenido desde principios del siglo XX” (Ayala & Ramírez, 2017, p. 4). En este sentido, pese a los recientes esfuerzos por fortalecer los vínculos con los países de Asia Pacífico, podría afirmarse que la política exterior colombiana “aún carece de contundencia y continuidad para posicionar al país como un socio de mayor importancia para esta región” (2017, p. 4). Al respecto, la doctrina *respice polum* ("Mirar hacia el norte") fue acuñada en el período presidencial de Marco Fidel Suárez, entre 1918-1921, y establecía, de manera general, que “Colombia debía orientar su política exterior hacia Estados Unidos” (Bermúdez, 2010, p. 189). Siguiendo a Bermúdez, esta doctrina

hizo que, durante gran parte del siglo XX, Colombia presentara un "perfil bajo", de acuerdo con el calificativo del teórico austriaco Gerhard Drekonja Kornat en cuanto a la relaciones con la comunidad internacional, en una tendencia que sólo empezó a modificarse parcialmente a finales de los años sesentas cuando se postuló la doctrina *respice similia* ("Mirar a tus semejantes") (2010, p. 189).

Esta doctrina, además, afianzó una convicción generalizada en las élites políticas colombianas sobre la deseabilidad de estrechar los vínculos con los Estados Unidos como estrategia de política exterior y como defensa de los intereses nacionales. De igual forma, de acuerdo con el autor, siguiendo al investigador Drekonja Kornat (1983), “el *respice polum* cimentó la más importante de las tradiciones de la política exterior colombiana” (2010, p. 200), al fomentar “la lealtad incondicional de Colombia frente a Washington” (2010, p. 200) en las décadas siguientes, y hasta la actualidad, bajo una máxima que le daría a Colombia “una consistencia extraordinaria en materia de política exterior y le ahorro al país riesgos y gastos, pero de ahí se derivó el curioso perfil bajo que ha bloqueado la maximización de los intereses nacionales en el ámbito internacional” (2010, p. 203).

De igual forma, de acuerdo con Bermúdez, aunque algunas décadas después, al final de los años sesenta del siglo XX, “el futuro presidente Alfonso López Michelsen (...) formuló un principio

diferente, que correspondía esta vez con las realidades de su tiempo y con la necesidad de tener relaciones multilaterales” (2010, pp. 206-207), bajo un principio que recibió el nombre de respice similia, “Mira a tus semejantes” este vínculo no fue totalmente efectivo y sostenido en el tiempo. Al respecto, el autor, siguiendo al investigador Luis Alberto Restrepo (2000), señala que, entre otras variables, “el problema de las drogas hizo retornar a Colombia a la órbita de influencia de Washington; en un proceso que se caracterizaría a los siguientes gobiernos de final de siglo a partir del año 1990” (2010, p. 213).

Es importante notar que el gobierno del Presidente César Gaviria (1990-1994) “profundizó también sus relaciones con Asia (y) en 1993, Colombia ingresó al Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC)” (2010, p. 214). Sin embargo, ante la necesidad de reactivar las relaciones bilaterales después del cuatrienio de Ernesto Samper (1994-1998), la administración Pastrana Arango (1998-2002) puede clasificarse, de acuerdo con Bermúdez, citando a Cardona (2001), nuevamente “dentro de la tendencia respice polum” (2010, p. 215), derivada incluso, de la necesidad de manejo de los “altos niveles de conflicto y narcotráfico existentes en el país” (2010, p. 216). A su vez, de acuerdo con el autor,

estudios recientes de la investigadora Arlene B. Tickner han desarrollado la tesis según la cual la internacionalización del conflicto interno de Colombia se ha realizado a través de un esquema denominado “intervención por invitación”, por medio del cual los gobiernos de Andrés Pastrana Arango (1998-2002) y Álvaro Uribe Vélez (2002-2006) han intensificado la asociación colombiana con Estados Unidos y han solicitado la injerencia de ese país en asuntos domésticos relacionados con la lucha antidrogas y contrainsurgente (2010, pp. 216 – 217).

En síntesis, de acuerdo con Bermúdez, “el ligamiento a Estados Unidos en condiciones de asimetría, ha tenido inconvenientes” (2010, p. 217). En efecto, y siguiendo a Cardona (2001), el autor refiere que “es un factor de preocupación que, por ejemplo, en 1997 se dirigía a Estados Unidos el 37% de las exportaciones colombianas; la cifra para el año 2000 fue del 50%. El socio siguiente era Venezuela, con un monto cuatro veces menor” (2010, p. 217).

Bajo la óptica de la Nueva Economía Institucional, y dado que el comercio con estas regiones producía beneficios a las élites implicadas en dichas actividades, podría interpretarse que esta

doctrina, como institución formal, fue resultado del sistema creencias y hábitos sociales, que generaba una mayor favorabilidad hacia desarrollar las relaciones políticas, económicas y comerciales hacia esta región, en detrimento de otros instrumentos formales orientados a incentivar la actividad comercial con otras regiones. Por lo anterior, y en línea con lo planteado por Ayala & Rodríguez, citando a García (2011),

la política exterior colombiana hacia China, y hacia Asia en general, ha sido ambigua y carece de la contundencia necesaria para responder al nuevo escenario internacional con la Cuenca del Pacífico como protagonista. El diseño de esta política se ha visto afectado por la prevalencia de intereses de una élite gobernante que tiene una visión distorsionada del orden global y una concepción obsoleta del desarrollo económico y, por lo tanto, su formulación ha sido de carácter reactivo a la coyuntura y no estructural. Ante este contexto, González, citando a Velosa (2012), plantea “que las raíces del poco interés de Colombia por la región asiática, se remontan a la mentalidad de la dirigencia del país en siglos pasados” (González, 2016, p. 17).

Presencia Institucional de Colombia en Asia – Pacífico

En la actualidad, uno de los aspectos importantes para la inserción de Colombia en Asia Pacífico y el posible ingreso a Foro Multilaterales, como APEC, es su presencia institucional en la región. Este es otro aspecto fundamental para dinamizar la relación del país con la región y, en el caso de Colombia, es más limitada comparada con otros países latinoamericanos, como Perú. Al respecto, Colombia sólo cuenta con 14 Embajadas (Azerbaiyán, China, Corea del Sur, Emiratos Árabes Unidos, India, Indonesia, Israel, Japón, Líbano, Malasia, Singapur, Tailandia, Turquía y Vietnam) (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2020a). Por otra parte, si se revisan los consulados, Colombia tiene actualmente seis consulados en los países analizados de Asia Pacífico, a saber: los consulados de Colombia en Beijing, Shanghai, Hong Kong y Guangzhou, en China; el consulado en Seúl (Corea del Sur), y el consulado en Tokio (Japón) (2020). Finalmente, con respecto a la representación comercial del país en los países analizados de Asia Pacífico, se encuentra que Colombia posee únicamente tres oficinas de representación comercial en Asia, una por cada país (ProColombia, 2020b).

A continuación, se presenta un resumen de los principales hitos diplomáticos de Colombia con los países analizados en el presente trabajo de investigación en Asia – Pacífico.

Relaciones Diplomáticas con China

De acuerdo con el Ministerio de Relaciones Exteriores, “Colombia estableció relaciones diplomáticas con la República Popular China el 7 de febrero de 1980” (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2020b). Actualmente, el país tiene presencia en China a través de su Embajada en Beijing y los tres Consulados Generales en Hong Kong, Shanghai y Guangzhou. Desde el establecimiento de relaciones diplomáticas, Colombia y China han fortalecido su relacionamiento a nivel político, económico y de cooperación.

En línea con lo planteado por Ayala & Rodríguez, citando a Vélez (2010), y a Borda & Berger (2012):

la relación con China a lo largo del siglo XX se vio dificultada porque, tras el triunfo de la Revolución Maoísta, Colombia reconocía solamente a la República de China establecida en Taiwán. Tras el acercamiento de Estados Unidos a la República Popular China (RPC) en la década de los setenta y su reconocimiento del principio de “Una sola China”, Colombia se adhirió al mismo principio e inició formalmente sus relaciones diplomáticas con la RPC en 1980 –lo que coincidió con la etapa de apertura económica de ese país. A lo largo de la década de los ochenta y de los noventa se realizaron las primeras aproximaciones diplomáticas a China –incluyendo visitas presidenciales– pero fueron acercamientos modestos y de poco impacto (Ayala & Ramírez, 2017, p. 3).

A su vez, de acuerdo con González, “sin duda, la capacidad de atracción comercial e inversionista que representa este país dentro de los procesos económicos mundiales, hizo que Colombia se fijara en el gigante asiático” (González, 2016, p. 18). Por su parte, en línea con lo planteado por el Ministerio de Relaciones Exteriores,

en el ámbito político, puede destacarse el dinamismo que ha tenido la relación a través de visitas de alto nivel, consultas políticas (..) y la firma de diferentes acuerdos. En consecuencia, desde 1981, con la visita del Ministro de Relaciones Exteriores, Huang Hua, ha habido varias visitas y reuniones entre líderes de alto nivel de ambos países. Por

ejemplo, la visita a Colombia de presidentes chinos antes de asumir el cargo, como Hu Jintao, siendo parte del Comité Permanente del Buró Político Central del Partido Comunista de China y Xi Jinping, como Vicepresidente de la República Popular China. Por el lado colombiano, los últimos presidentes - Samper, Pastrana, Uribe, Santos y Duque - realizaron visitas oficiales a China. Es importante destacar que la visita de más alto nivel de un líder chino a Colombia se realizó en 2015, por parte del primer ministro Li Keqiang, donde ambos países firmaron 12 acuerdos en comercio, infraestructura, agricultura, educación, cultura, transporte, entre otros (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2020c).

Ahora bien, en línea con Ayala & Rodríguez, el progresivo ascenso de China durante la primera década del siglo XXI despertó un mayor interés en Colombia, “tal es así que el Presidente Álvaro Uribe (2002 – 2010) incluyó dentro de su estrategia de política exterior la necesidad de fortalecer las relaciones con China mediante las visitas de alto nivel y reuniones especializadas” (Ayala & Ramírez, 2017, p. 3). La misma tendencia ocurrió durante el gobierno de Juan Manuel Santos, que también expresó su “interés en fortalecer las relaciones con el gigante asiático y enfatizó en la importancia de empezar a posicionar a Colombia como protagonista en espacios multilaterales de regiones como Asia Pacífico” (2017, p. 3).

A su vez, en el año 2019 tuvo lugar la Visita de Estado a la República Popular de China, entre el 29 y el 31 de julio, por parte del presidente colombiano, Iván Duque, que incluyó las ciudades de Beijing y Shanghái, con el fin de “establecer una hoja de ruta conjunta para la consolidación de las relaciones bilaterales a nivel político, económico y comercial” (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2019). En materia de cooperación, se destaca el interés de ambas naciones por afianzar la cooperación en diversos ámbitos, que “se ha concretado en proyectos y programas en temas de comercio, agricultura, justicia, cultura, educación, infraestructura, defensa, ciencia y tecnología, entre otros” (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2020c).

Consulados de Colombia en China

En línea con lo expresado por el Ministerio de Relaciones Exteriores, los consulados de Colombia fueron creados con el propósito de “proteger, informar y velar por los intereses de los ciudadanos colombianos en el exterior; y así mismo, orientar y colaborar con los extranjeros que visitan Colombia en los trámites establecidos por las leyes colombianas” (Ministerio de Relaciones

Exteriores, 2020d). En el caso de China, los Consulados que tiene Colombia en este país se ubican en Beijing, Shanghái, Guangzhou y la región administrativa especial de Hong Kong.

Relaciones Diplomáticas con Japón

Ahora bien, de acuerdo con el Ministerio de Relaciones Exteriores (2020), “el 25 de mayo de 1908 se establecieron por primera vez, mediante el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación, los nexos diplomáticos, comerciales y de cooperación entre Colombia y Japón, durante el gobierno del presidente Rafael Reyes” (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2020e).

Sin embargo, según González, citando a Velosa (2012), “este acuerdo no generó resultados positivos en términos de intercambio comercial, puesto que Colombia se veía en una posición de desventaja teniendo en cuenta su rol dentro del Sistema Internacional, y su desempeño dentro del mismo” (González, 2016, p. 17).

Ahora bien, de acuerdo con Cepeda, en línea con Novella (2005),

se puede afirmar que la percepción inicial generada desde Colombia acerca de Asia Oriental y Oceanía, era la existencia de Japón como una potencia regional que pretendía expandir su influencia política y económica a otras zonas del planeta, incluida América Latina. Un ejemplo claro es la apertura de la misión diplomática Japón en Bogotá en 1934, mientras que el gobierno colombiano únicamente lo hará en Tokio al año siguiente. Sin embargo, la alineación en bandos contrarios durante la Segunda Guerra Mundial motivó la ruptura temprana de las relaciones, las cuales se reanudarán luego de la Guerra de Corea en 1954 (Cepeda, 2011, p. 5).

En consecuencia, para González, siguiendo a Velosa (2012), “para el año de 1942 las relaciones diplomáticas con el país nipón se rompieron, y la actividad de intercambio comercial con Japón se desaceleró, lo que llevó a Colombia a dirigir nuevamente su mirada hacia el norte y ratificar los dictámenes del consenso de Washington” (González, 2016, p. 18). Ya en 1954, y después de la interrupción de las relaciones diplomáticas como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial, “se estableció la misión japonesa en Bogotá; y la colombiana en Tokio comenzó sus labores en 1955. Dos años más tarde, las misiones acreditadas en ambos países fueron elevadas a la categoría de Embajadas” (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2020e).

De igual forma, de acuerdo con lo expresado por Cepeda, “a mediados de la década de 1970, el presidente Alfonso López Michelsen declaró que Colombia debería ser el Japón de Suramérica, lo cual sirvió como un referente inicial para el lanzamiento de una nueva etapa de la formulación de la política exterior colombiana hacia la Cuenca del Pacífico” (Cepeda, 2011, p. 6).

En la actualidad, las relaciones diplomáticas de Colombia hacia Japón se orientan a desarrollar una relación bilateral sólida, difundir y promocionar el país en el territorio japonés y perseverar en el empeño de integrar a Colombia en la región Asia Pacífico, promoviendo la participación de Colombia en diferentes foros y escenarios internacionales con sede en el Japón, incluido el ingreso del país como miembro de pleno derecho a APEC (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2020e). De igual forma, de acuerdo con el Ministerio de Relaciones Exteriores, vale la pena resaltar el mantenimiento de reuniones periódicas de consultas políticas, la diversificación de la cooperación, y el crecimiento de los intercambios educativos. A su vez, la relación entre los dos países se ha fortalecido recientemente por encuentros de alto nivel en diferentes momentos, entre los que se destacan: la visita oficial del Ministro de Relaciones Exteriores Carlos Holmes Trujillo a Tokio el 19 de diciembre de 2018 y su reunión con el Canciller Taro Kono y los miembros de Liga Parlamentaria de Amistad Japón Colombia; y la visita oficial del Ministro de Relaciones Exteriores Taro Kono a Bogotá, que sostuvo reuniones con el Presidente Iván Duque Márquez y el Canciller Carlos Holmes Trujillo, el 16 de agosto de 2018 (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2020e).

Consulado de Colombia en Japón:

En Japón, Colombia solo posee un Consulado, en Tokio.

Relaciones Diplomáticas con la República de Corea

En línea con lo expresado por el Ministerio de Relaciones Exteriores, “Colombia y la República de Corea establecieron relaciones diplomáticas el 10 de marzo de 1962” (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2020f).

Como antecedente, y de acuerdo con Cepeda,

es importante mencionar que la participación del Ejército colombiano en la Guerra de Corea, en cierta medida para contener el avance de la Revolución China en Asia-Pacífico,

generó nuevos lazos comerciales y diplomáticos con Corea del Sur que se han reflejado en la creación de un imaginario en el pueblo coreano acerca de la solidaridad colombiana para enfrentar un enemigo común durante la Guerra Fría. Este hecho se traduce en el inicio formal de relaciones en 1962, la creación de la embajada del país de la Gran Nación de Han en Bogotá en 1971 y la inauguración de la misión colombiana en Seúl en 1978 (Cepeda, 2011, p. 6).

Por su parte, y de acuerdo con el Ministerio de Relaciones Exteriores, la Asociación Estratégica de Cooperación entre Colombia y Corea, declarada en 2012, “ha dado como resultado el fortalecimiento de las relaciones bilaterales en los ámbitos económico, académico y cultural. Se destaca la suscripción del Tratado de Libre Comercio y Corea, en Seúl, 21 de febrero de 2013” (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2020f), el cual entró en vigencia el 15 de julio de 2016.

Finalmente, entre los encuentros de Alto Nivel más recientes entre ambos países, de acuerdo con el Ministerio de Relaciones Exteriores (2020g), se encuentra la visita oficial del Primer Ministro de la República de Corea, Lee Nak-Yon, en mayo de 2019 y su reunión con el Presidente de Colombia, Iván Duque Márquez. Durante el encuentro, “se hizo un repaso de la agenda bilateral, se discutieron maneras de dinamizar el aprovechamiento del TLC y se discutieron los últimos avances logrados en materia de cooperación” (2020). A su vez, en diciembre de 2018, el Canciller de Colombia, Carlos Holmes Trujillo, realizó una visita oficial durante la cual sostuvo encuentros con la Ministra de Relaciones Exteriores de Corea, “el Ministro de la Unificación de Corea Cho Myoung-Gyon; el Vicepresidente de la Agencia de Cooperación Internacional de Corea (KOICA) y con la Asociación Parlamentaria de Amistad entre Colombia y Corea” (2020g).

Consulados de Colombia en Corea del Sur

En la República de Corea, Colombia posee un Consulado en Seúl.

Organismos de Promoción Comercial (OPC)

Oficinas Comerciales (OCEX) de Colombia

En el caso de Colombia, y de acuerdo con Olmos (2019) la agencia especializada en la promoción de exportaciones es ProColombia. Esta entidad, adicionalmente, está a cargo de

promocionar al país en el exterior, incluyendo las exportaciones no minero/energéticas, el turismo y la inversión extranjera directa en el país. Fue creada en 1992 como ProExport con el fin de promover las exportaciones en el mundo. En 2004 se agrega, por mandato presidencial, la promoción internacional del turismo y en 2005 comienza con la promoción de Colombia como país receptor de inversión extranjera directa. En 2013, se inicia el acompañamiento a las empresas colombianas que busquen su expansión fuera del país a través de inversión directa en el exterior. En 2014, ProExport se transforma en ProColombia, entidad asociada al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MCIT), dadas las nuevas funciones que fue adquiriendo los años anteriores (Olmos, 2019, p. 20).

A su vez, en términos institucionales, ProColombia cuenta con una Junta asesora, que es la encargada de la evaluación y aprobación de la estrategia, metas, planta de personal, presupuesto y seguimiento de la gestión. Está formada por “el Ministro de Comercio, Industria y Turismo; un representante del Bancoldex; dos representantes designados del Presidente de la República; dos representantes del sector privado y el Presidente de Fiducoldex” (2019, p. 20). De igual forma, conviene destacar que las oficinas comerciales en el exterior dependen de ProColombia.

Foros Multilaterales

A pesar de la prevalencia de la doctrina *respice polum* en la Política Exterior de Colombia, de acuerdo con la revisión bibliográfica anterior, debe destacarse que, en el proceso de construcción de estos lineamientos, se ha tenido en cuenta, especialmente en los años más recientes, a la región de la Cuenca del Pacífico debido a su “creciente posición geoestratégica desde los puntos de vista económico y político” (Cepeda, 2015a, p. 1). En particular, de acuerdo con Cepeda “la política exterior transpacífica del país ha diseñado, formulado e implementado diferentes estrategias de inserción internacional dirigidas a profundizar los vínculos diplomáticos, comerciales y culturales con esta zona del planeta” (2015a, p. 1).

Lo anterior se refleja en las acciones emprendidas por el país, desde finales de la década de 1980, para integrar espacios multilaterales como: el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC), el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC), y el Foro de Cooperación América Latina - Asia del Este (FOCALAE), al igual que propuestas como la Alianza del Pacífico (AP). Sin embargo, de acuerdo

con Ayala & Ramírez, citando a García (2011), “actualmente, la participación de Colombia en los foros de cooperación del Pacífico no tiene gran impacto en la política exterior, pues se ha desestimado la importancia de asistir a las reuniones que se convocan debido a cuestiones presupuestarias” (Ayala & Ramírez, 2017, p. 8).

A continuación, se presenta un análisis de los principales Foros:

Colombia y el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC)

De acuerdo con el Ministerio de Relaciones Exteriores, “el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC, por sus siglas en inglés) es un organismo de cooperación del sector empresarial creado en 1967, que busca promover el libre comercio y la inversión a través de la cooperación en la Cuenca del Pacífico” (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2020h). A su vez, “Colombia es parte de este organismo desde 1994” (2020h), cuando fue aceptada en la Asamblea General que se realizó en Malasia.

La importancia que representa para Colombia pertenecer a este organismo internacional es amplia. En este contexto, y de acuerdo con Barriga, ser miembro del PBEC le da al país y su sistema empresarial “la posibilidad de tener voz y voto en los temas más trascendentales en economía y comercio que trabajan los comités de trabajo del PBEC” (Barriga, 1997, p. 2). Actualmente, el PBEC trabaja en comités que discuten sobre los aspectos que “influyen negativamente en el flujo normal, ágil y eficiente de las mercancías y de los servicios de un país a otro, pasando por temas ambientales, productos alimenticios, inversión extranjera, tecnología, servicios de desarrollo humano” (1997, p. 2). Por lo anterior, “el sector privado colombiano debe seguir trabajar muy de cerca con el Gobierno y la academia, en la estructuración de un sólido plan de crecimiento concertado” (1997, p. 4), con el propósito de potencializar los logros dentro del organismo.

Colombia y el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC)

El Foro de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) fue creado en 1980 y, de acuerdo con Colin, es una organización no gubernamental de carácter tripartito, la cual “reúne a funcionarios del gobierno, las empresas y de los círculos intelectuales y académicos que comparten el interés de promover la cooperación económica entre las economías de la región para llevar a cabo mayores beneficios sociales, económicos y bienestar” (Colin, 1993, p. 1). Colombia es miembro pleno de

este organismo desde 1994, y su comité nacional es COLPECC. De acuerdo con el Ministerio de Relaciones Exteriores, “su objetivo es promover la *cooperación económica en la cuenca del Pacífico* y para ello formula políticas, coordina programas de trabajo en torno a los temas de *comercio e inversión*, e identifica oportunidades de negocios” (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2020i). A su vez, “su labor se traduce en recomendaciones de política, principalmente para APEC – foro en el cual participa como observador- y los bancos regionales de desarrollo (BID y ADB)” (2020).

En general, para Colombia “el PECC se ha constituido en un mecanismo de posicionamiento en la arquitectura regional de Asia Pacífico en los frentes gubernamental, empresarial y académico” (2020). De igual forma, es una “plataforma de acercamiento a importantes iniciativas tales como APEC, el TPP, ASEAN, y el Banco Asiático de Desarrollo” (2020). Además, de acuerdo con Pacheco, esta organización no gubernamental tiene relaciones estrechas con el PECC y APEC; y “se ha convertido en un creador de pensamiento de APEC” (Pacheco, 1997, p. 2); en la medida que es en este Foro donde primero se pueden analizar las causas muy abiertamente por lo que es un organismo no formal en que el Gobierno puede “consultar con los empresarios y con los académicos hacia dónde debe ir, cómo se debe armonizar la región para crear este concepto de comunidad en la Cuenca del Pacífico” (Pacheco, 1997, p. 2).

Colombia y APEC

El Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC) es el principal mecanismo de cooperación económica en Asia Pacífico y tiene un especial sentido para Colombia porque su ingreso en el mismo le permitiría diversificar el comercio, incrementar la inversión y facilitar el acceso del país a nuevas tecnologías. Por ejemplo, este espacio alberga al “32% de la superficie terrestre, alberga el 40,3% de la población del planeta, constituye el 52,6% del PIB mundial y es responsable del 47% del comercio mundial de bienes” (Cepeda, 2011, p. 12). A su vez, organizaciones como el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) se convierten en un referente para formular directrices de política exterior sobre la materia y generan las estadísticas en lo relacionado con crecimiento económico, el PIB y el PIB per cápita, con base en el principio del regionalismo abierto y el objetivo de la liberalización comercial, que se “traducen en las ventajas que tiene una economía miembro sobre un país no miembro en aspectos como el comercio

exterior intra-regional de productos manufacturados y no-manufacturados” (2011, p. 17). Ahora bien, al observar los efectos que tiene para cada economía su membresía al APEC, se aprecia que, en el caso de los países latinoamericanos (México, Chile y Perú), el ingreso al foro ha representado un aumento significativo de sus exportaciones hacia el Pacífico Occidental, “teniendo en cuenta los volúmenes antes y después de pertenecer al APEC” (2011, p. 15).

Por lo anterior, una de las principales estrategias de Colombia para mejorar su posición económica en la región del Pacífico ha sido unirse a APEC. Colombia envió su solicitud de ingreso en mayo de 1995, pero la vigente *moratoria* de ingreso a nuevos miembros ha impedido la posibilidad de que el país pueda ser parte de este foro. Concretamente, el ingreso al APEC ha sido gestionado desde la administración de César Gaviria, pero el país no ha sido aceptado y solamente participa en calidad de observador, mientras que países latinoamericanos como Chile, Perú y México son miembros permanentes del Foro. Algunos autores, como Roldán y Pérez, expresan que “es fundamental que Colombia tenga en cuenta a sus vecinos latinoamericanos y aprenda de sus aciertos y dificultades en la región” (Roldán y Pérez, 2011, p. 39). En línea con lo anterior, y de acuerdo con las experiencias de México, Chile y Perú, se indica que Colombia debe mejorar sustancialmente su infraestructura, brindar condiciones de desarrollo integral para su litoral pacífico, incrementar la capacidad instalada disponible de su sector empresarial para responder a las exigencias de los mercados asiáticos, aumentar la presencia institucional en la región, “buscar alianzas con socios relevantes que le permitan incrementar los tratados de libre comercio e integrar al sector privado, la academia y el gobierno en el proceso de inserción de Colombia en Asia Pacífico” (2011, p. 39).

Colombia y FOCALAE

De acuerdo con el Ministerio de Relaciones Exteriores, el Foro de Cooperación de América Latina y Asia del Este (Focalae) surgió “por iniciativa de Singapur y Chile en 1999. Es un foro de diálogo político y de cooperación entre América Latina y Asia del Este, enfocado al fortalecimiento de las relaciones políticas, culturales, educativas, sociales, económicas y de ciencia y tecnología” (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2020j), que está integrado por 20 Estados latinoamericanos y 16 de Asia del Este (Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República

Dominicana, Surinam, Uruguay, Venezuela. Australia, Brunei Darussalam, Camboya, Corea, China, Filipinas, Indonesia, Japón, Laos, Malasia, Myanmar, Mongolia, Nueva Zelanda, Singapur, Tailandia y Vietnam).

Siguiendo a autores como García “FOCALAE es un mecanismo para la cooperación intercontinental” (García P. , 2014, p. 3), por lo que es relevante para la proyección de las economías que lo integran en ambas regiones. De acuerdo con el autor,

un factor obvio para otorgarle un trato favorable a este tipo de foros lo constituye el hecho de ser un vehículo mediante el cual establecer nexos económicos rentables con otras sociedades; pero, desde una perspectiva más amplia, su aporte más significativo ha de ser buscado en la dinámica que desencadena en cada uno de los grupo participantes, ya que el sostenimiento y el enriquecimiento del vínculo interregional supone la concertación previa por parte de los participantes en cada extremo de la relación. Es decir que en este caso el movimiento alrededor FOCALAE supone la debida negociación y acercamiento de los diversos intereses de los países latinoamericanos, antes de buscar entenderse con los asiáticos (2014, p. 3).

Sin embargo, el autor también plantea que “la valoración de FOCALAE por parte del gobierno colombiano es todavía insuficiente” (2014, p. 4). Entre las razones de su argumento, se encuentra “un concepto reduccionista de la cooperación transpacífica y una confección de los compromisos políticos, estratégicos y económicos distanciada de los acuerdos nacionales plasmados en la carta magna” (2014, p. 4). De acuerdo con García, la percepción de desaprovechamiento del Foro en términos generales se explica, siguiendo a Barbosa, Posada y Serrano (2011) por “una concentración del trabajo en las cancillerías y en las instancias oficiales, frente a un pobre o inexistente participación de la academia y los empresarios” (García P., 2011, p. 176). Además, el autor plantea que, en FOCALAE, “Colombia carece de las propuestas audaces en materia política o social, porque su lealtad con el marco doctrinal estadounidense es casi que automático” (García, 2014, p. 15), lo que dificulta el aprovechamiento integral de este foro multilateral.

Colombia y la Alianza del Pacífico

En línea con lo expresado por el Ministerio de Relaciones Exteriores, “la Alianza del Pacífico fue establecida en abril de 2011 por Chile, Colombia, México y Perú, entró en vigor en julio de 2015 y su protocolo comercial inició el 1 de mayo de 2016” (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2020k). De manera general, la Alianza del Pacífico, “como proceso de integración profunda, se ha impuesto metas retadoras, las cuales se han venido cumpliendo a partir de los Mandatos impartidos por los Jefes de Estado (y se ha constituido como) un proceso abierto y flexible, con metas claras, pragmáticas y coherentes con el modelo de desarrollo y la política exterior colombiana” (2020k).

Ahora bien, de acuerdo con el Ministerio de Relaciones Exteriores, dentro de los principales logros de la Alianza del Pacífico se encuentran la desgravación del 92% del comercio intrarregional y “desgravación del 8% restante de 3 a 17 años a partir de 2016; ocho sedes de Embajadas compartidas (...) y una oficina comercial conjunta (Estambul); la realización de actividades conjuntas de promoción comercial, de inversiones y turismo” (2020k).

Finalmente, siguiendo a Valderrama, “la importancia de que Colombia sea miembro de este acuerdo es que fomenta la diversificación de sus mercados y acelera su proceso de inserción internacional, específicamente en el Asia Pacifico” (Valderrama, 2014, p. 3), lo que generaría, de aprovecharse eficientemente esta plataforma, un importante beneficio agregado a nivel de crecimiento económico y bienestar social a largo plazo.

Colombia y el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP)

Por otra parte, de acuerdo con Ladino, el TPP, conocido inicialmente como P4, al igual que la mayoría de iniciativas de cooperación transpacífica, “no ha contado desde sus inicios con Colombia y dentro de las opciones disponibles de política exterior y de inserción internacional se encuentran la moratoria indefinida (como en APEC) o la membrecía tardía (como en PBEC y PECC)” (Cepeda, 2015b, p. 94). A su vez, de acuerdo con el autor, en relación con el TPP, “Colombia no ha estado presente desde el inicio de los procesos de negociación, y es el único de los integrantes de AP que en la actualidad no forma parte directa de esta iniciativa transpacífica” (2015, p. 96).

Por otra parte, siguiendo a Roldán & Castro (2013), el autor destaca que, en enero de 2010, “Colombia anunció su interés de entrar a las rondas de negociaciones de TPP y, al igual que Corea del Sur, Filipinas, Tailandia y China Taipéi (Taiwán), se encuentra pendiente de lograr la incorporación a esta propuesta de alcance global” (2015, p. 96). Cepeda también refiere que esta situación “tiene similitudes con lo que le ha sucedido al país en foros como PBEC, PECC y APEC, en la medida en que puede llegar una membresía tardía o incluso no llegar a formar parte de estos escenarios de cooperación regional” (2015, p. 96). Al respecto, es conveniente destacar que, en la actualidad, Colombia es el único país de la Alianza del Pacífico que no participa del TPP, por lo que estaría en desventaja frente a los socios regionales frente a los beneficios potenciales del instrumento.

En este sentido, el autor, siguiendo a Dade & Meacham (2013); Felbermayr et al., (2015) y (Fergusson et al., 2015), también indica que,

En este panorama, un no-ingreso del país a esta iniciativa transpacífica y global podría replicar en estar en una posición de desventaja competitiva en comparación con Chile, Perú y México, debido a que *los miembros de TPP podrían dejar de ver a Colombia como un destino atractivo para la inversión extranjera directa*, y, por ende, se reducirían las ventajas comerciales que hasta la fecha tiene el país en el marco de AP (2015, p. 98).

Finalmente, con relación al Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP), es importante destacar que, de acuerdo con Cepeda (2015b):

en el caso de Colombia, este espacio representa una de las iniciativas más recientes para aplicar la experiencia acumulada por parte de actores estatales (gobierno nacional) y no-estatales (sector privado, academia) en cuanto a las directrices gubernamentales que se han planteado para esta región del planeta. En este punto, es posible identificar las amplias oportunidades existentes para fortalecer las relaciones de Colombia con los países de la Cuenca del Pacífico por medio de la estructuración de la agenda de inserción bilateral y multilateral en la que se puedan precisar los retos y desafíos de una zona caracterizada por su alta interdependencia dentro del actual sistema internacional (Cepeda, 2015b, p. 88).

Conclusiones del capítulo

Al analizar las **relaciones diplomáticas y los principales rasgos de política exterior** de Perú y Colombia hacia la región de Asia – Pacífico, es posible encontrar que el interés que ha mostrado Perú hacia China es mayor en el ámbito político-diplomático y económico, hasta el punto de establecer una Asociación Estratégica bilateral con China, y Tratados de Libre Comercio con Japón y Corea del Sur.

Lo anterior se explica, no solamente por la voluntad política del Perú para afianzar su relación con esta región del mundo, especialmente a partir de la década de 1990, sino también por la afinidad cultural y los lazos históricos y culturales construidos a partir de las comunidades asiáticas inmigrantes al Perú durante los siglos XIX y XX, y permite inferir que una de las diferencias más importantes en la política exterior de ambos países se encuentra el papel de la ideología prevaleciente en los tomadores de decisiones. En línea con lo anterior, el Perú ha mantenido un enfoque **económico-pragmático** en la formulación de su política exterior. Si bien, Perú aún considera a Estados Unidos como un aliado de primer orden, esto no le impide desarrollar vínculos con otros países que pueden ser catalogados como contestatarios al poder americano. Esta diferencia se pone en evidencia en aspectos como el número de visitas oficiales que han hecho los presidentes peruanos a China y los demás países de Asia Pacífico.

Por el contrario, aunque Colombia también ha declarado en las últimas décadas su intención de estrechar sus lazos con la Región de Asia Pacífico, en una perspectiva comparada muestra un menor avance en las dimensiones diplomáticas y económicas. Lo anterior se explica, especialmente, por el interés marcado de la política exterior nacional hacia socios tradicionales como Estados Unidos, a partir de la doctrina de *Résipice Pollum*, que continúa influenciando la perspectiva y el comportamiento de las élites económicas y gremios comerciales en su actividad exportadora, y ha mantenido el distanciamiento del país con la región de Asia Pacífico.

En este sentido, la importancia que tiene para Colombia su relación con Estados Unidos le impide desarrollar un vínculo más fuerte con otros países, y la ayuda que ha recibido Colombia por parte de Estados Unidos, lo condiciona para desarrollar una política exterior que fortalezca su relación con países de otras regiones del mundo. En el caso de China, por ejemplo, un análisis de los lineamientos de política exterior revela que, en la actualidad, el discurso oficial ha otorgado un

énfasis especial a la “aproximación netamente económica hacia China, desestimando otros temas que podrían enriquecer la relación” (Velosa, 2012, p. 368).

A su vez, la investigación realizada sugiere que los acercamientos diplomáticos y comerciales de Colombia con algunos países del Sudeste Asiático no demuestran la misma dinámica e intensidad respecto a países como China o Japón. Por lo tanto, es indispensable hacer una articulación entre las acciones gubernamentales con las de los sectores empresariales, la academia y la sociedad civil en general, en el sentido de permitir que las organizaciones colombianas reciban una misión clara frente a las opciones y limitaciones en el sistema económico del Pacífico.

Con relación a la **presencia diplomática y comercial** en la región de Asia-Pacífico, se encuentra que la participación de Perú ha sido históricamente más fuerte que la de Colombia en los países analizados. Esta presencia diplomática se deriva de la visión holística y de largo plazo que ha tenido la Política Exterior de Perú hacia Asia Pacífico como región estratégica y pilar de su crecimiento desde hace varias décadas, en lugar de una política más fragmentada en el caso de Colombia. Esto se complementa con una articulación más sólida de actores civiles, políticos y económicos, a través del concepto de la diplomacia pública y ejemplificada en una participación de más largo plazo en escenarios como el PBEC. A su vez, Perú posee más consulados en China que Colombia, y uno más en Japón, en la ciudad de Nagoya. Lo anterior, de acuerdo con la evidencia económica que vincula un mayor relacionamiento comercial a la mayor presencia institucional, favorecería el mejor desempeño exportador de Perú, comparativamente con Colombia, hacia esta región del mundo.

Por su parte, con relación a las Oficinas Comerciales, aunque tanto Colombia como Perú poseen oficinas Comerciales en Japón, Corea del Sur, y China, es posible identificar que, en este último país Perú posee una Oficina más que Colombia, y a su vez, a nivel agregado en la región, se encuentra que Perú Posee 10 oficinas comerciales en economías asiáticas, mientras Colombia solo posee 6, diferenciándose las oficinas en Australia, y una oficina comercial adicional en China, Tailandia y Taiwán.

Finalmente, con relación a la participación en **Foros Multilaterales**, es posible identificar que, en el caso de Colombia, el interés reiterado por volverse miembro de APEC se ha constituido erróneamente como un prerrequisito indispensable para acercarse a China (Páez Torres, 2014). Sin

embargo, esta orientación limitada y en la que prevalece el enfoque netamente economicista reduce las posibilidades de entablar otros vínculos de mayor profundidad con el gigante asiático. En consecuencia, en el caso de Colombia se puede identificar una presencia en Foros Internacionales generalmente reactiva, desarticulada y poco estratégica. Esto se complementa con la moratoria del ingreso de Colombia a APEC, que la dejó relegado en comparación a México y Chile y, además, refleja la carencia relativa de los vínculos geográficos, políticos, económicos, sociales y culturales que han marcado las relaciones entre Colombia y los países de Asia Oriental y Oceanía.

De acuerdo con la revisión bibliográfica, para garantizar el ingreso de Colombia en APEC muchos analistas sugieren que el país debe superar importantes desafíos a nivel interno, como transformar su infraestructura portuaria, fortalecer su presencia institucional en Asia y negociar Tratados de Libre Comercio con miembros de la región que le permitan incrementar sus exportaciones. En este aspecto, y de acuerdo con Cepeda, es conveniente resaltar que la política exterior colombiana hacia la Cuenca del Pacífico “debe estar muy bien preparada desde el punto de vista político, económico, social y cultural para comenzar a superar el atraso relativo del país en sus nexos transpacíficos y aprovechar las oportunidades que presenta un escenario de integración regional con las características del APEC” (Cepeda, 2011, p. 368).

Por su parte, la activa participación del Perú en los diferentes mecanismos de integración del Asia Pacífico, especialmente como el APEC y el FOCALAE, facilitan los encuentros entre los Jefes de Estado y altos funcionarios, lo que propicia mayores oportunidades para el comercio y las inversiones. A su vez, esta cercanía ha influido en el fortalecimiento de las relaciones comerciales de Perú con países como Japón y China, debido a un mayor conocimiento o entendimiento de las características socio-culturales de la región asiática.

A su vez, organismos como la Alianza del Pacífico se identifican como una de las pocas iniciativas latinoamericanas co-lideradas por Colombia desde su mismo origen, se constituye en una opción de política exterior de carácter multilateral que puede permitir la profundización de los vínculos políticos, económicos y culturales con la Cuenca del Pacífico; y es una “oportunidad para que el país pueda aprender completamente de las experiencias de Chile, Perú y México en cuanto al proceso de estructuración de la agenda de relacionamiento externo con esta región del planeta” (Cepeda, 2017, p. 6).

Capítulo IV: Evaluación de las Instituciones Informales

Este capítulo tiene el objetivo de analizar la influencia de las Instituciones Informales en el relacionamiento comercial de Perú y Colombia con Asia-Pacífico. Para ello, se analizará la influencia de la cultura en el desarrollo de las actividades de comercio exterior, así como la evaluación de los factores del comportamiento que afectan el manejo de los negocios internacionales en Colombia y Perú, y que podrían repercutir en los resultados comerciales actuales con la región de Asia Pacífico.

La influencia de la cultura

De acuerdo con Daniels (2010), “por cultura se entiende las **normas aprendidas con base en los valores, actitudes y creencias** de un grupo de personas” (Daniels, et. al., 2010, p. 52). Por esta razón, se presentará un análisis de las principales variables culturales de Colombia y Perú, así como los factores de comportamiento que pueden incidir en el relacionamiento comercial de ambos países con Asia Pacífico.

El Factor de la Gente

En las exportaciones, como una parte integral de los negocios y actividades comerciales en el exterior, intervienen personas de diferentes culturas. Por lo tanto, cada proceso empresarial: la producción, la decisión de exportar, la selección de mercados, el trato con las autoridades competentes, está sujeta a posibles diferencias a nivel cultural. Para optimizar las actividades empresariales que conciernen a los negocios internacionales, autores como Daniels, Radebaugh y Sullivan (2010) señalan que una empresa que realice operaciones internacionales, como la exportación en el caso de análisis, “debe ser sensible a las diferencias culturales (p. 53).

En el caso de los países analizados, por ejemplo, el estudio de autores como Ogliastri et. al. (2007) evidencia que el comportamiento negociador de *Perú*, en general, presenta una alta dependencia del regateo como principio negociador, cierta facilidad para la relación interpersonal amistosa y las expresiones emotivas, así como alta incertidumbre sobre las condiciones futuras, lo que hace arriesgado el cumplimiento de lo pactado e induce a la poca preparación de las negociaciones.

Por su parte, en el caso de *Colombia*, Ogliastri (2001) evidencia que, por lo general:

las personas involucradas en una negociación piensan que esta actividad consiste es resolver un conflicto que requiere el sacrificio de una de las partes, pero prefieren hacerlo

de una manera amistosa o informal (...) Su concepción de negociar es el regateo. A su vez, los colombianos no se distinguen por la preparación de las negociaciones, pero son brillantes improvisadores. Plantean negociaciones a corto plazo, aunque son muy flexibles en el manejo del tiempo. Son muy emocionales y utilizan tácticas de poder en la negociación, pero se arriesgan y confían en la contraparte si se siente afinidad y se desarrolla amistad (Ogliastri, 2001, p. 6).

Ahora bien, en el caso de los países de Asia Pacífico, algunos autores, como Arredondo, et. al. (2015) han identificado que, en general, las características culturales de las personas involucradas en negocios internacionales ponderan el logro de la meta colectiva a la individual y “se espera que los miembros menos poderosos acepten que el poder no tiene por qué ser repartido equitativamente” (Arredondo, et. al., 2015, p. 86), y que “los individuos prefieren tener ambientes sin riegos, claros y definidos” (p. 89). Por lo anterior, es posible inferir de manera inicial que la cultura negociadora es muy similar en Colombia y Perú, y difiere de forma importante del patrón general que siguen los países de Asia Pacífico.

Ahora bien, en la actualidad existen diversos estudios recientes diseñados para determinar las actitudes, variables y preferencias interculturales con base en diversos temas que podrían influir en el desarrollo de los negocios internacionales con regiones de características diferenciadas, como sería el caso de Perú y Colombia con los países de Asia Pacífico. Por esta razón, se presentará a continuación un análisis de las principales variables culturales, y se presentará su posible influencia sobre la dinámica comercial actual.

Influencia de la diáspora en Perú y Colombia

De acuerdo con Daniels et. al. “los emigrantes tienden a transferir la cultura en dos direcciones, forzando tanto al país de origen como al país anfitrión a mediar un nivel de diversidad cultural mucho más grande que nunca” (Daniel et al., 2010, p. 85). Por esta razón, para determinar el origen de las diferencias culturales que pueden existir entre Colombia y Perú relacionadas con el relacionamiento comercial actual que cada país sostiene con los países de AP, es importante analizar la influencia de los vínculos históricos que pudieron promover el establecimiento de actitudes, valores y costumbres comunes, así como el acercamiento con dicha región.

- **Inmigración de AP en Perú**

En general, los inmigrantes asiáticos en el Perú y sus descendientes constituyen, de acuerdo con las estimaciones, una de las proporciones respecto a la población general más grandes de toda de América Latina. Por ejemplo, de acuerdo con Méndez, después de décadas de migraciones y mestizaje con la población local, “se calcula que en la actualidad hay entre un millón y tres millones de peruanos con antepasados chinos (entre el 3% y el 9% de la población peruana), a quienes se les conoce como tusán” (Méndez, 2019)

Por su parte, de acuerdo con la Asociación Peruana Japonesa, en Perú “los descendientes de aquellos inmigrantes japoneses conforman hoy una de las comunidades nikkei más numerosas en el mundo (en Sudamérica es la segunda, luego de Brasil), conformada por unas 100 mil personas –según cálculos no oficiales– de hasta cinco generaciones” (Asociación Peruana Japonesa, 2020). De igual forma, Araki expone que “la inmigración coreana al Perú es reciente y pequeña en cantidad de individuos, aunque es la tercera en número entre las procedentes del sudeste asiático, después de la de chinos y japoneses” (Araki, 2007).

La comunidad japonesa en el Perú

De acuerdo con Matsushita, el **Perú** fue el primer país de América Latina en establecer relaciones diplomáticas con el Japón (Matsushita, 1987), así como el primero en América del Sur en recibir migración japonesa a fines del siglo XIX, cuando, en 1899, llegaron al Perú “los primeros inmigrantes japoneses para trabajar en las haciendas azucareras de la costa, que atravesaban por una considerable carencia de mano de obra. La historia de la inmigración japonesa al Perú es también la más antigua en Sudamérica” (Ishida, 2007).

De esta manera, “en la colectividad japonesa en el Perú cuenta con más de 100 mil miembros, constituyéndose en la segunda más grande de la región” (2007). Asimismo, en la actualidad “hay aproximadamente 60 mil peruanos residentes registrados en el Japón, siendo la segunda comunidad más grande de trabajadores latinoamericanos en el Japón, seguida de los brasileños” (2007).

La comunidad china

Con relación a la inmigración China a Perú, siguiendo a Córdoba es posible determinar que:

la colectividad china en el Perú es con gran diferencia la migración desde China más numerosa e importante en toda Sudamérica (...). Al igual que ocurría con la migración japonesa en el Perú, la emigración china hacia países latinoamericanos y hacia los Estados Unidos fue provocada por una sobrepoblación en la segunda mitad del siglo XIX que produjo una gran escasez de alimentos y la consiguiente emigración masiva en busca de mejores oportunidades de vida (...) la primera fase de la emigración china hacia tierras peruanas ocurrió entre el año 1849, cuando el Presidente Ramón Castilla promulga una ley de emigración conocida como la Ley China, y el año 1874, año de la suspensión de la inmigración declarada por el Tratado de Tien Tsin (Córdoba, 2018, p. 1).

Asimismo, actualmente “la comunidad de descendientes chinos asentados en el Perú, conocidos como *tusanes*, varía numéricamente en consideración según la fuente que utilicemos (...) lo que significa entre el 2 y el 3 % del total de la población peruana” (p. 4). Además, tienen una identidad cultural muy clara y hablan varios idiomas, porque además del español, la mayoría habla quechua y algunos dialectos chinos. A su vez, siguiendo a Córdoba (2018), existe una gran cantidad de asociaciones chino-peruanas en diversos ámbitos socioculturales, entre las cuales destaca el Colegio Peruano Chino Diez de Octubre, y asociaciones culturales como el Centro Cultural Chino (CCPCH). De igual forma, la comunidad chino-peruana tiene a su disposición periódicos como el *Man Chin Po*, que es el diario chino más antiguo de América.

La comunidad surcoreana

De acuerdo con la Overseas Koreans Foundation, los coreanos en el Perú forman la séptima comunidad más grande de la diáspora coreana de Latinoamérica para 2005 (Overseas Koreans Foundation, 2005). Asimismo, la inmigración coreana en el Perú es la tercera de origen oriental después de la china y japonesa; se orienta directamente a ámbitos urbanos, en especial en la ciudad de Lima, y se da por llegadas continuas de pequeños grupos o de familias nucleares.

De acuerdo con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), a diferencia de grandes inmigraciones como la china y la japonesa, que comenzaron a llegar a Perú en el siglo XIX en

grandes contingentes y con el objetivo de cubrir la necesidad de mano de obra en las haciendas agroexportadoras de la costa, “la inmigración coreana se dio por sucesivas llegadas de pequeños grupos familiares y desde sus inicios estuvo destinada a ámbitos urbanos” (BID, 2004). A su vez, en línea con Barahona (2017), para muchos coreanos esta inmigración se inicia con la llegada de Park Man Bol, el director del equipo nacional de voleibol femenino en 1974 junto a un grupo de once coreanos más. Entre 1970 y 1980 eran pocos los coreanos en Perú. En 1980 aproximadamente se encontraban diez familias coreanas. Posteriormente, en 1974, el gobierno coreano firmó un contrato con el gobierno peruano para enviar un grupo de la Korean International Agency (KOICA), tres médicos y 64 voluntarios.

Los coreanos en el Perú se caracterizan por prevalecer sus valores como el respeto, así como también la puntualidad, la organización dentro de su comunidad, pues han creado espacios para interactuar entre ellos. Respecto a su forma de organización en el Perú como comunidad, es importante resaltar las reuniones propiciadas dentro de los encuentros sostenidos cada domingo en sus iglesias, ya sea católica o evangélica.

En síntesis, la migración de AP hacia Perú ha sido significativa, no solo en número sino en los aportes que han realizado a la sociedad local en múltiples sentidos, desde el ámbito cultural y humano, hasta el político y comercial. Los patrones de migración de países AP a Perú también indica que la cultura se transmite de diferentes maneras: de padres a hijos, de maestros a alumnos, de los líderes sociales a sus seguidores y de un compañero a otro. La semejanza cultural de la diáspora y sus descendientes sobre principios y valores comunes también ayuda a explicar gran parte de la dirección del comercio, pues se considera que es más fácil llevar a cabo negocios en un país que perciben semejante, en términos culturales.

- **Inmigración de AP en Colombia**

Por su parte, aunque en Colombia existen asentamientos históricos de poblaciones asiáticas en el país que han empezado a crecer recientemente, su tendencia no es tan marcada.

La comunidad china

De acuerdo con Panorama Cultural, “la comunidad china es la población asiática más numerosa en territorio colombiano. La primera gran migración de chinos a Colombia se dio en lo que hoy en

día se conoce como el istmo de Panamá. Llegaron conjuntos de trabajadores de mano de obra barata para trabajar en la construcción de las ferrovías interoceánicas” (Panorama Cultural, 2020).

A su vez, se indica que, “aunque la población china en Colombia es sólo una quinta parte de la población china de Panamá y el 10% de la de Brasil, que es a su vez el tercer país de Sudamérica con la mayor población después de Perú y Venezuela” (2020). Actualmente, a diferencia de los chinos que vinieron a principio de siglo pasado, “los nuevos migrantes son principalmente de dos tipos: los comerciantes y los corporativos” (2020).

Las migraciones japonesas

De igual forma, y en línea con Panorama Cultural (2020), aunque no hay muchos inmigrantes japoneses en Colombia en comparación con las poblaciones de Perú y Brasil, su historia tiene muchos detalles interesantes. El primer flujo migratorio está relacionado con la ex provincia de Panamá. Cuando Colombia enfrentó la secesión del istmo, en la primera década del siglo XX, el gobierno colombiano decidió gestionar la inmigración de japoneses a las zonas costeras para aumentar la presencia en las zonas consideradas más vulnerables al asedio norteamericano. No obstante, la historia tiene un vínculo con la literatura del Valle del Cauca. En este sentido,

algunos japoneses que habían llegado al Valle a través de los puertos del pacífico conocieron y eventualmente tradujeron parcialmente la novela de Jorge Isaacs *La María*; la cual describía la belleza de las praderas del Valle del Cauca (...). Estas poéticas descripciones de la tierra del pacífico colombiano hicieron que varias familias y japoneses jóvenes de zonas rurales de Japón quisieran conocer tal paraíso. Muchos japoneses agricultores se asentaron en el Valle del Cauca, y trabajaron en los campos de azúcar antes de independizar su actividad agrícola. De esta forma es como hoy en día más de tres mil japoneses viven en la región (2010).

La colonia de Corea del Sur en Colombia

Ahora bien, con base en Panorama Cultural, “la presencia económica de Corea del Sur en Colombia se ha multiplicado desde principios del siglo; lo cual ha capturado la atención de los sectores industriales y financieros” (2010). A su vez,

la mayor inmigración corporativa en porcentaje es la surcoreana. Los gigantes de la tecnología como Samsung y LG y las compañías automotrices como Kia y Hyundai, principalmente, han expatriado a sus ingenieros y ejecutivos para vivir en el país por largos periodos de tiempo. Esta es una comunidad mucho más reducida, pero de un nivel de ingresos mayor, condición que brinda oportunidades para crear un ambiente coreano lejos de casa (2010).

En síntesis, aunque en Colombia la cultura asiática está cada vez menos escondida y ha brotado en partes de las ciudades en donde antes no existía, su influencia aún está lejos de romper con la cultura autóctona. En este sentido, la falta de intercambios comerciales de gran alcance entre Colombia y los países de AP puede deberse, en parte a la ausencia de lazos históricos que creen fuertes vínculos y lazos culturales. En este sentido, las empresas exportadoras pueden considerar que es más fácil continuar los lazos comerciales que desarrollar nuevos acuerdos de distribución en países donde tienen menos experiencia.

Delimitación de las culturas a través de la idea de “nación”:

Las exportaciones, como actividad de los negocios internacionales, incluyen todas las transacciones comerciales entre dos o más naciones. En este sentido, la idea de “nación” ofrece una definición viable de cultura porque “reúne las semejanzas básicas entre las personas” (Daniels et. al., 2010, p. 56). En general, cada nación posee ciertas características humanas, demográficas y de comportamiento que constituyen su identidad nacional y afectan las prácticas de toda empresa que tenga operaciones dentro de su jurisdicción, como las exportaciones.

China, por ejemplo, es un país multiétnico. De acuerdo con Wen, “las etnias confirmadas totalizan 56. De ellas la Han es la más numerosa y representa más del 90% de la población nacional, mientras los otros 55 grupos étnicos son menos cuantiosos y habitualmente se les llama etnias minoritarias” (Wen, 2010) y cada una de ellas posee cosmovisiones diferentes que repercuten en sus comportamientos y actitudes culturales, como las relacionadas con el comercio internacional.

Por su parte, en el caso de **Japón**, se encuentra una mayor homogeneidad cultural y étnica. Sin embargo, también se encuentran algunos grupos minoritarios. De acuerdo con Avellana (2020), el primero de ellos son los burakumin. También se encuentran los Ainu y los Ryukuanos, que se

incorporaron al Japón moderno a finales del siglo XIX. Y finalmente se encuentran los descendientes de coreanos y chinos llegados a Japón por el imperialismo japonés de finales del siglo XIX y comienzos del XX, aunque también destacan los nikkei o latinoamericanos descendientes de japoneses que llegaron a Japón.

De igual forma, y en línea con Morgade,

Corea del Sur ha sido una nación tradicionalmente homogénea étnicamente, una condición impulsada desde un nacionalismo étnico muy arraigado que se extiende también a los coreanos del norte de la península. Este patriotismo exacerbado se remonta a miles de años atrás, durante el nacimiento de la nación y de lo que se llama minjok, la raza coreana (Morgade, 2018).

En el caso de **Colombia**, la diversidad cultural es una característica esencial y un factor clave de su desarrollo. Colombia es un país reconocido por su “compleja y rica diversidad cultural que se expresa en una gran pluralidad de identidades y de expresiones culturales de los pueblos y comunidades que forman la nación” (Ministerio de Cultura, 2020), que pueden asociarse a su diversidad geográfica.

Por su parte, en el caso de Perú, la composición étnica del Perú se ve afectada por muchos factores, como la inmigración, la prosperidad y la depresión económica, la propagación de enfermedades y la guerra. El Estado peruano reconoce la diversidad étnica y cultural por Constitución y, según el censo de 2017 (INEI, 2017), la percepción que tenían los peruanos sobre su origen étnico se clasificó en: mestizo, quechua, blanco, afrodescendiente, aimara, nativo o indígena de la Amazonía, Asháninka, parte de otro pueblo indígena u originario, awajún, shipibo konibo, Nikkei (emigrantes de origen japonés y su descendencia) y Tusan (emigrantes de origen chino y su descendencia).

De esta manera, en el caso de Perú, a pesar de la generalidad de cultura hispana predominante en el país latinoamericano, la influencia de grupos culturales afines con AP como resultado del proceso de migración iniciados durante los siglos XIX y XX, y su auto identificación en instrumentos como el censo nacional, promueve a que se relacionen más estrechamente con grupos y países en AP, incluso a nivel comercial. En el caso de Colombia, los diferentes grupos predominantes no guardan una relación estrecha con países de AP o su idea de nación, lo que

genera una menor probabilidad de desarrollar actividades comerciales generalizadas con esta región, a diferencia de Perú.

El idioma como difusor y estabilizador de la cultura

De acuerdo con Daniels et. al. “las fronteras nacionales y los obstáculos geográficos limitan el contacto de la gente con otras culturas, y lo mismo sucede con el idioma” (Daniels et. al., 2010, p. 58). En este sentido, el comercio se lleva a cabo con mayor facilidad entre naciones que comparten el mismo idioma, al menos a nivel de *lingua franca*, como el inglés, y, de esta forma, se reducen los costos de transacción.

En el caso de Perú, este país tiene tres idiomas oficiales: español, quechua y aimara. De acuerdo con National Geographic (2020), el español (castellano) es usado por el 83.9% de la población, y es especialmente hablado en las zonas urbanas de todas las regiones del Perú. Asimismo, es el idioma oficial de la administración pública y los negocios. Por su parte, el quechua es hablado por el 13.2% de la población, usado en su mayoría en la región andina o sierra, y fue el idioma de los Incas. Finalmente, el Aymara usado por el 1.8% de la población, especialmente en la zona altiplánica de Puno y en las alturas de Moquegua y Tacna. Sin embargo, se estima que en este país multilingüe se habla un conjunto más grande y heterogéneo de una cincuentena de lenguas vernáculas.

En el caso de Colombia, de acuerdo con su Constitución Política, “el castellano es el idioma oficial. Las lenguas y dialectos de los grupos étnicos son también oficiales en sus territorios” (Const., 1991, art. 10). Asimismo, de acuerdo con la Organización Nacional Indígena de Colombia (ONIC), en el país se hablan “65 son lenguas indígenas, 2 lenguas criollas (palenquero de San Basilio y la de las islas de San Andrés y Providencia - creole), la Romaní o Romaníes del pueblo Room – Gitano y la lengua de señas colombiana” (Organización Nacional Indígena de Colombia - ONIC, 2015). En este sentido, en Perú y Colombia se habla predominantemente español (castellano), debido a la influencia hispánica en la configuración moderna de sus Estados, una lengua que también se habla predominantemente en Hispanoamérica y que es la segunda lengua del mundo por el número de hablantes como lengua materna, “con 442 millones de hablantes nativos aproximadamente” (Hammond, 2018).

El alcance y diversidad global que tiene el castellano contrasta con el idioma predominante en Japón, el japonés, que no es dominante en ninguna otra parte. Asimismo, China es el único lugar del mundo donde se habla mandarín, aunque es la primera lengua a nivel global por número de hablantes nativos, y el idioma coreano es la lengua oficial de Corea del Sur, y también en Corea del Norte.

De acuerdo con Daniels et al. (2010), cuando los idiomas, como el inglés y español tienen tan amplia aceptación, las personas que los hablan como lengua materna, por lo general, no tienen la misma necesidad de aprender otros idiomas como los hablantes de idiomas que sólo se hablan en zonas geográficas limitadas, como el japonés, el chino y el coreano. Por tanto, en este tipo de países, cuando la gente tiene un fuerte incentivo para estudiar un segundo idioma, y elige generalmente uno que sea útil para interactuar con otros países, sobre todo en el comercio, como el inglés. En este sentido, resulta conveniente evaluar el grado de bilingüismo en los países analizados, con el fin de determinar las posibilidades de acercamiento comercial a través de las capacidades que brinda el lenguaje. En el caso de los países de AP, y de acuerdo con Índice del Dominio del inglés de EF (Education First - EF, 2018), aunque tienen otro alfabeto, Corea del Sur, Japón y China tienen un mayor porcentaje de gente que domina el inglés que la mayoría de los países de América Latina.

Tabla 8. Índice de Proficiencia del inglés, Asia (EF EPI, 2018).

03	Singapur	68,63	44	Macao SAR	52,57	63	Bangladesh	48,72
14	Filipinas	61,84	47	China	51,94	64	Tailandia	48,54
22	Malasia	59,32	48	Taiwán	51,88	80	Kazajistán	45,19
28	India	57,13	49	Japón	51,80	82	Birmania	44,23
30	Hong Kong SAR	56,38	50	Pakistán	51,66	84	Afganistán	43,64
31	Corea del Sur	56,27	51	Indonesia	51,58	85	Camboya	42,86
41	Vietnam	53,12	58	Sri Lanka	49,39	86	Uzbekistán	42,53

Fuente: EF EPI; 2018.

En el caso de los países AP, con el rápido crecimiento del comercio y la tecnología, los países asiáticos con un sólido dominio del inglés están progresando. Sin embargo, en el caso particular de China, “la transición de una economía de manufactura a una economía basada en el conocimiento requiere más gente con sólidas habilidades de comunicación en inglés” (EF, 2018,

p. 28). A pesar de lo anterior, la consciencia del valor de hablar inglés en China es extremadamente alta. De acuerdo con el reporte, “un 70% de los padres encuestados quieren que sus hijos aprendan más inglés en la escuela (...) Se estima que el mercado de enseñanza privada de inglés en China está creciendo 22% al año” (p. 28). Por su parte, el dominio del inglés de Japón se redujo ligeramente en comparación con el año pasado, pero aun en este país insular hay signos de cambio. “Cerca del 15% de las empresas en el índice Nikkei 225 tienen al menos una persona no japonesa en sus consejos de administración” (p. 28).

Ahora bien, en el caso de Latinoamérica, el estudio presenta los siguientes resultados:

Tabla 9. Índice de Proficiencia del inglés, América Latina (EF EPI, 2018).

27	Argentina	57,58	59	Perú	49,32
36	Costa Rica	55,01	60	Colombia	48,90
37	República Dominicana	54,97	61	Bolivia	48,87
40	Uruguay	53,41	65	Ecuador	48,52
46	Chile	52,01	69	Honduras	47,80
53	Brasil	50,93	70	El Salvador	47,42
55	Guatemala	50,63	72	Nicaragua	47,26
56	Panamá	49,98	75	Venezuela	46,61
57	México	49,76			

Fuente: EF EPI; 2018.

Por otra parte, de acuerdo con el reporte, “América Latina es la única región en el mundo que experimentó una reducción en el promedio de las habilidades de inglés desde 2017” (p. 32). Como en el resto de los países de la región, exceptuando Argentina, Colombia y Perú se ubican en la categoría de dominio *bajo* lo que sugiere que la capacidad para utilizar el inglés de manera eficaz es limitada. Sin embargo, los resultados de Perú son casi media unidad superior a Colombia, y ha demostrado una tendencia de mejoría constante en los últimos años. Colombia y Perú también han lanzado programas de capacitación de maestros de inglés en los últimos cinco años.

Finalmente, aunque los idiomas predominantes en los países AP no son usados mayoritariamente en Colombia o Perú, si se encuentra una mayor afinidad cultural con estos idiomas en el último caso: por ejemplo, y dado que, en el Perú, de acuerdo con García, “la cultura japonesa es una de

las de mayor presencia y, con ella, su idioma, que ha sido asimilado por jóvenes y adultos a partir de diversos productos de consumo, figuras mediáticas y su posterior uso coloquial” (García J. , 2016). De igual forma, en línea con el autor, “a los más de 80 mil peruanos de ascendencia japonesa, que emplean términos japoneses en su entorno familiar o amical, se les suman quienes están en contacto con la comunidad” (2016). De esta forma, el japonés es un idioma conocido en el Perú, pero no hablado de forma significativa.

La religión como estabilizador cultural

De acuerdo con Daniels et. al., citando a Inglehart (2010), aunque la práctica religiosa ha disminuido de manera considerable en varias regiones del mundo, “la religión es un estabilizador cultural porque siglos de profunda influencia religiosa siguen desempeñando una función decisiva en la formación de valores culturales, incluso en esas sociedades” (Daniels et. al., 2010, p. 62). El autor explica que, “entre los pueblos que tienen convicciones religiosas firmes, el papel de la religión en la determinación del comportamiento, es todavía más influyente” (2010, p. 62), incluso en el relacionado con los negocios y el comercio internacional. Muchas de estas religiones (como budismo, cristianismo, o hinduismo) influyen en creencias específicas que pueden afectar a los negocios, como prohibir la venta de ciertos productos o trabajar en determinados momentos.

En el caso de **Colombia**, y de acuerdo con Latinobarómetro, la religión predominante es el catolicismo 74%, seguido por el protestantismo 13%, agnósticos/ateos 10%, y otros 2% (Latinobarómetro, 2018), Dentro de esta última categoría se encuentran comunidades religiosas de origen budista y taoísta, musulmanes, judíos o religiones naturales, todos con una representación minoritaria.

Con base en lo anterior, se identifica que Colombia es un país diverso a nivel religioso. Asimismo, la Constitución Política del país dice que dentro de los derechos fundamentales está la libertad de cultos (Const., 1991, art. 19), lo cual decir que, en Colombia, las personas pueden confesar y profesar la religión su religión libremente. Asimismo, y de acuerdo con Ogliastrì, “la cultura de negociación en Colombia está reforzada por valores religiosos y se propaga a través de la familia” (Ogliastrì, 2001, p. 5). En este sentido, “el autoritarismo familiar es consistente con el mundo religioso de intermediarios humanos ante Dios, de las estructuras burocráticas. Por ello sólo los jefes deciden en las negociaciones y son importantes las relaciones” (2001, p. 29 – 30).

Por su parte, la religión en el **Perú** es también una herencia de la colonia española; por eso, es un país mayoritariamente católico, con más del 75% de la población, de acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística e Informática (2020). Asimismo, se destacan el protestantismo (14,1%), la irreligión (5,1%), y otras religiones (4,8%), entre las que se encuentran las religiones chinas y otras practicadas por la diáspora de los países AP y sus descendientes. Asimismo, es importante indicar que, con el catolicismo, conviven desde el siglo XVI expresiones de una religión nativa basada en el culto al Sol, la Pachamama (Madre Tierra) y los elementos de la naturaleza en general, lo que ha generado un sincretismo religioso presente en todo el país en diversas maneras y magnitudes. En este sentido, las religiones originales andinas concedían un alto valor a la reciprocidad, la asistencia y el pleno respeto a la naturaleza pues, de acuerdo con lo expresado por Mariátegui,

los rasgos fundamentales de la religión incaica son su colectivismo teocrático y su materialismo (...) La religión del quechua era un código Moral antes que una concepción metafísica ... el Estado y la Iglesia se identificaban absolutamente; la religión y la política reconocían los mismos principios y la misma autoridad (Mariátegui, 1928, p. 5).

Ahora bien, con relación a los países analizados de Asia-Pacífico, y de acuerdo con CIA (2020), las religiones mayoritarias en **China** son el budismo, el taoísmo, el confucianismo y la religión tradicional que, regularmente, son practicadas en forma de sincretismo religioso. Sin embargo, una gran mayoría de la población no se identifica con ninguna religión, siendo agnósticos, ateos o tan sólo personas espirituales no adscritas a ninguna religión. El informe publicado por la Universidad de Shanghái en 2007, citado por BBC (2007), arrojan la siguiente distribución religiosa: Irreligión, 51.9%, Religiones tradicionales, 21.6%, budismo, 17.2%, cristianismo, 5.8%, Religiones étnicas minoritarias, 1.2% y el islam, 2.3%.

Ahora bien, en el caso de **Japón**, de acuerdo con el Japan Fact Sheet, (Ministry of Foreign Affairs of Japan, 2018), el sintoísmo es la religión con mayor número de adeptos con alrededor de 86.166.133 fieles, seguida por el budismo con cerca de 85.333.050 adeptos, y el cristianismo, con 1.921.834 seguidores. Finalmente, en el caso de **Corea del Sur**, y en línea con los datos disponibles en CIA (2020), la mayoría de los habitantes de Corea del Sur (56.1%) no tienen una afiliación con una religión y, entre los que son miembros de una organización religiosa, hay un predominio del protestantismo (19.7%), el budismo (15.5%) y el catolicismo (7.9%).

Al respecto, de acuerdo con Arredondo, citando a Benoliel (2013), en el caso de los países AP, “la raíz de las negociaciones culturales tiene su origen en las tres religiones principales del confucionismo, taoísmo y el llamado Arte de la guerra” (Arredondo, 2016, p. 88). En el mismo sentido, Arredondo define la práctica religiosa de la siguiente manera:

Primeramente, en cuanto al confucionismo, las reglas en la cultura asiática (Kong Fu Ze) deben basarse en la estabilidad de la sociedad, la armonía familiar, el comportamiento virtuoso hacia otros, el control y el dominio, el respeto por la tradición y la reciprocidad de los favores (Benoliel, 2013). Mientras que la filosofía taoísta de Lao Ztu tienen su origen en el Yin and yang que contrasta el cumplimiento de ambas partes para tener un todo armonioso y Wu wei referido a la pasividad para no hacer nada (Benoliel, 2013). Finalmente, para el concepto del “arte de la guerra” se utiliza el Ji para planear, buscando estrategias, tanto tácticas como de destreza, en el ámbito de los negocios incluso se ve como un campo de batalla, un ejemplo que se maneja en esta política es “esconde un cuchillo en la sonrisa (2016, p. 88).

Por lo anterior, en los países de AP, la meta colectiva sobresale a la individual, incluso se promueve el sacrificio por el bien de la comunidad. De igual forma, por la influencia religiosa, “en los países asiáticos se espera que los miembros menos poderosos acepten que el poder no tiene por qué ser repartido equitativamente. La jerarquía es ampliamente respetada según el estatus, la edad, el género y la educación” (p. 88 – 89). Con base en lo anterior, es posible determinar que la religión tiene una influencia importante en las actitudes, comportamientos y creencias de las personas en los países analizados, incluso en el ámbito de los negocios internacionales. Además, como conclusión, se puede inferir que la existencia de una religión católica en Perú que integra prácticas sincréticas que conceden un alto valor a la reciprocidad, la asistencia a los más necesitados y el pleno respeto a la naturaleza, le brinda una mejor orientación que Colombia a las actitudes derivadas de las prácticas religiosas y espirituales de los países AP, que facilitaría el entendimiento y el desarrollo de las actividades comerciales con esta región.

Prácticas de comportamiento que inciden sobre el comercio internacional con AP

Ahora bien, de acuerdo con Daniels et. al (2010), “las actitudes y valores afectan las prácticas de negocios, desde las decisiones sobre qué productos vender en mercados internacionales, hasta las

que se refieren a cómo organizar, financiar, administrar y controlar las operaciones” (Daniels et. al., 2010, p. 64). Por consiguiente, el análisis siguiente destaca los factores que tendrían influencia en las prácticas de negocios en diferentes países analizados.

Cuestiones de Estratificación Social

En línea con Daniels et al (2010) “cada cultura valora más a algunas personas que a otras; tales distinciones determinan la clase o posición social que un individuo tiene dentro de esa cultura, proceso al cual se denomina Estratificación Social” (2010, p. 64). En este sentido, la posición que cada uno ocupa se influencia por factores de relación con otros individuos y con la afiliación o pertenencia a ciertos grupos.

Seguridad en sí mismo: el índice de masculinidad-femineidad

Hofstede et. al. (2010) han analizado, desde 1980, los resultados de una investigación multicultural aplicada a la empresa IBM, en la que se obtienen datos comparables sobre valores determinados culturalmente de, inicialmente, cuarenta países. Uno de estos análisis aplicó un índice de masculinidad-femineidad para comparar las actitudes de empleados de 50 países hacia el éxito en el trabajo y el logro personal. Los puntajes se pusieron en un rango de aproximadamente 0 para el país más femenino a aproximadamente 100 para el país más masculino. De acuerdo con Daniels et. al, las sociedades con un “alta puntuación de **masculinidad** admiraban a alguien exitoso, sentían poca compasión por los desafortunados y preferían ser los mejores a estar a la par de los demás” (Daniels, et. al., 2010, p. 68). Por su parte, en línea con Hofstede et. al. (2010), una sociedad se llama **femenina** cuando los roles emocionales de género se superponen y se prefieren promueven la intuición y el consenso, la resolución de conflictos por compromiso y negociación.

Con relación al estudio, los valores del índice de masculinidad para 76 países y regiones basados en puntuaciones de factores de 14 elementos en IBM Database Plus Extensions (Hofstede et. al, 2010, p. 141), arrojan que Colombia obtuvo un puntaje de 64, ubicándose en la posición 14 dentro del ranking. Este es un valor cercano a los ocupados por China, que obtuvo un valor de índice de 66 (ranking 11) y Japón, que obtuvo el segundo valor más alto, 95 (ranking 2), y los describen como sociedades con alto índice de masculinidad. Por su parte, Perú obtuvo un índice más bajo comparado con los países anteriores, reportando un valor de 42 (ranking 51), que lo equipara al

valor obtenido por Corea del Sur, 39 (ranking 59), lo cual los identifica como sociedades con alto índice de feminidad.

En consecuencia, en un país con índice bajo de masculinidad, como Perú, los empresarios probablemente tienen necesidad de mantener buenas relaciones sociales y las relaciones amigables y continuas con sus socios, lo cual, de acuerdo los resultados del estudio, se diferencia de las actitudes predominantes en países como China y Japón, en donde se prefiere un estilo de negociación más directo. Asimismo, las conclusiones de este análisis permitirían inferir que las condiciones de la sociedad colombiana son más proclives a la negociación y al desarrollo de operaciones comerciales con características de masculinidad, por lo cual sería más a fin que Perú para establecer estas relaciones con China y Japón.

Preferencias de Relaciones

A continuación, se analizarán algunos de los valores que fundamentan las diferentes normas culturales que influyen, tanto en la motivación para el trabajo y la actividad comercial, como en las variables culturales que configuran la identidad nacional:

Distancia del poder

De acuerdo con Daniels et. al, este concepto se refiere, inicialmente, a “las preferencias de los empleados respecto a cómo interactuar con sus jefes, subordinados y compañeros varía considerablemente de un país a otro” (Daniels, 2010, p. 69). Por lo tanto, “cuando la distancia es *grande*, la gente prefiere que haya poca consulta entre superiores y subordinados; es decir, los empleados generalmente prefieren un estilo autocrático (por su parte) cuando la distancia del poder es corta, prefieren los estilos consultivos” (2010, p. 69).

Ahora bien, en línea con lo presentado por Hofstede et. al. (2010), una medición de esta variable fue empleada por la empresa IBM, y su resultado fue conocido como el índice de distancia de poder (PDI). En este sentido, de acuerdo con los “valores del índice de distancia de energía (PDI) para 76 países y regiones basados en tres elementos en las extensiones de IBM Database Plus” (2010, p. 57), aplicado a 76 países, se encuentra que Colombia presenta un índice de distancia al poder de 67 (ranking 30), que es levemente más alto que el reportado por Perú, 64 (ranking 34). Sin embargo, esta leve diferencia hace que el valor de Perú sea más cercano que Colombia al valor

presentado por Corea del Sur, cuyo puntaje es 60 (ranking 41), y por Japón, cuyo puntaje es 54 (ranking 49). El alcance de sus resultados, a nivel de cultura corporativa, también se podría extrapolar a las preferencias de las empresas para exportar a determinados destinos con una cultura de distancia del poder similares. En el caso de los países bajo estudio, se encuentra que Perú posee un estilo más consultivo, lo que le permite asemejarse más a los países de Corea del Sur y Japón, mientras que Colombia prefiere un estilo más autocrático.

Individualismo y colectivismo

Algunos estudios han comparado también las inclinaciones de los empleados hacia el individualismo o el colectivismo. Entre ellos, destacan los desarrollados por Daniels et. al, (2010). Para los autores, desde el punto de vista corporativo,

el “individualismo” se caracteriza por la escasa dependencia de la organización respecto a satisfacer el tiempo libre, mejorar las habilidades y recibir prestaciones, así como una preferencia por la toma de decisiones personales y retos en el trabajo. En contraste, el “colectivismo” alienta la dependencia de la organización y la preferencia por capacitación completa, condiciones laborales satisfactorias y buenas prestaciones (Daniels et. al, 2010, p. 70).

Ahora bien, de acuerdo con Hofstede et. al. (2010, p. 97), los resultados del estudio aplicado por IBM y extendido a 76 países, reflejan que Perú presenta un índice de individualismo de 16 (ranking 67), levemente mayor que el presentado por Colombia, correspondiente a 13 (ranking 72). Esto acerca más a Perú a los valores de Corea del Sur (18) y China (20), en el sentido de ser sociedades principalmente colectivistas en el que el interés del grupo prevalece sobre el interés del individuo, pero también reflejan algunas características de sociedades individualistas más marcadas que las presentadas por Colombia. Por esta razón, un resultado en esta variable como el de Perú, más cercano a los países AP que Colombia, influye en las actitudes para lograr resultados comerciales, propender por apertura comercial y la diversificación de socios, sobre la base de una negociación que mantiene similitudes sobre el bienestar del colectivo.

Comportamiento relacionado con el riesgo

De acuerdo con Daniels et al. “las personas de varias culturas difieren en la disposición a aceptar las cosas tal como son y en los sentimientos que abrigan sobre el control de su propio destino” (Daniels et al., 2010, p. 70). Por lo tanto, el siguiente análisis examina dos tipos de comportamiento relacionado con el riesgo que refleja estas actitudes en los países de análisis: evasión de la incertidumbre y orientación hacia el futuro.

Evasión de la incertidumbre

En línea con lo expresado por Daniels et al. (2010), la evasión de la incertidumbre se refiere a la preferencia por evitar las situaciones desconocidas. De esta manera, en los países donde esta preferencia es alta, los gerentes prefieren las reglas establecidas, así como patrones comerciales previsibles, aunque encontrar nuevos mercados pueda beneficiar a la empresa.

En este sentido, y siguiendo a Hofstede et. al. (2010), en el proyecto de investigación de IBM, el valor de este índice para cada país oscila entre alrededor de 0, para el país con la evasión de la incertidumbre más débil, y alrededor de 100 para el más fuerte. De acuerdo con los resultados del estudio (2010, p. 192) se encuentra que Perú presenta un alto índice de evasión a la incertidumbre, con un puntaje de 87 (ranking 16), de manera muy similar a Corea del Sur, que obtiene 85 (ranking 23) y a Japón, que es uno de los países que presenta uno de los mayores puntajes del estudio, con 92 (ranking 11). En este sentido, dichos países presentan una mayor sensación de amenaza por las situaciones desconocidas y, consecuentemente, demandan mayores reglas escritas y no escritas en su relacionamiento.

Esta similitud puede inducir al favorecimiento de la relación comercial entre dichos países, que conservan incentivos para proceder de manera similar en torno a la incertidumbre. Por su parte, Colombia presenta comparativamente un menor valor del índice, el cual se ubica en 80 (ranking 29), y podría decirse que es más tolerable al riesgo, y menos proclive a la formalización de las negociaciones que los países mencionados previamente. Sin embargo, este valor no es comparable con el resultado de China, que obtiene un valor de 30 en el índice y ocupa el ranking 70 entre los 76 países analizados, y representa un dato atípico en la comparación de países analizados.

Orientación hacia el futuro

Ahora bien, debido a que las culturas “difieren en la percepción de los riesgos de retrasar la satisfacción de las necesidades actuales e invertir para el futuro, también difieren en el grado en que los individuos viven para el presente más que para el futuro” (Daniels, et. al., 2010, p. 71). En este sentido, Hofstede et al. (2010) realizaron un índice de orientación a largo plazo (LTO), que intenta replicar la esencia de la orientación a largo plazo de una base de datos de encuestas masiva y permanentemente actualizada que se originó en Europa y se expandió a nivel mundial.

Los resultados del análisis, aplicado para 93 países y regiones según las puntuaciones de los factores de tres elementos de la encuesta mundial de valores (Hofstede et. al., 2010, p. 255), reflejan que Corea del Sur, Japón y China poseen el valor de los índices LTO más altos del estudio, ubicándose en 100, 88 y 87 respectivamente. Estos valores distan significativamente del promedio de la región latinoamericana. Sin embargo, se encuentra que el valor que obtiene Perú, correspondiente a 25, es significativamente mayor al de Colombia, que obtiene 13, por lo que podría decirse que, a pesar de que ambos países se ubican en el quintil inferior, el Perú reporta condiciones más favorables para entablar negociaciones y eventuales relaciones comerciales con los países de la región de Asia Pacífico, en la medida que su orientación hacia el futuro y preferencia por la previsibilidad es más alta que Colombia.

La influencia de la Globalización

De acuerdo con Daniels et. al., “la globalización se refiere al conjunto, cada vez más amplio, de relaciones interdependientes entre gente de diferentes partes de un planeta que, por casualidad, está dividido en naciones” (Daniels et. al., 2010, p. 6). En este sentido, la globalización profundiza y amplía las relaciones e interdependencia entre los países, y los negocios internacionales son un mecanismo para incentivar este proceso. Para medir esta variable, organizaciones como el Instituto de Investigación Económica *Konjunkturforschungsstelle* (KOF) de la Escuela Politécnica Federal de Zúrich, han desarrollado el índice de globalización sobre tres dimensiones: económica, política y social (KOF Swiss Economic Institute, 2019). De acuerdo con los resultados para 2017,

Colombia obtuvo un puntaje de 59,93 y ocupaba el puesto 78 sobre 181 países. Este puntaje está más alejado de Perú, que obtuvo 63,37 y ocupó el puesto 61. A su vez, los países de AP

demonstraron un índice de globalización más cercano al de Perú, pues en el caso de China obtuvo un puntaje de 62,68 (ranking 63); Corea del Sur, con 64,73 (ranking 57), y Japón, con 68,16 (ranking 45). A su vez, se presentaron los siguientes resultados para el año 2016:

Tabla 10. Índice de Globalización (KOFGI) 2017.

Índice de Globalización (KOFGI) 2017	
País	Puntaje
Colombia	65,1
China	65,1
Perú	70,4
Japan	78,8
Corea del Sur	79,3

Fuente: Elaboración propia; con base en datos del KOF Index of Globalization (2019)

Lo anterior refleja que Perú ha demostrado consistentemente un mayor índice de globalización que Colombia, que lo asemeja a los valores de referencia a los países de Asia Pacífico, por lo cual es posible indicar que, en materia de integración e interdependencia global en los aspectos culturales, económicos, políticos, sociales y tecnológicos, Perú tiene una ventaja sobre Colombia para desarrollar actividades de comercio exterior y negocios internacionales con dicha región.

La influencia de la violencia sobre los patrones de comercio exterior

Otra de las variables que puede explicar las relaciones comerciales entre países es la existencia de conflictos locales, que podrían debilitar sus relaciones comerciales con el resto del mundo, ya que tienden a deteriorar su imagen internacional, así como a menguar sus capacidades productivas, implicando grandes costos económicos y sociales para la población. Por lo anterior, el presente capítulo describirá los periodos de violencia que han atravesado Colombia y Perú en su historia reciente, hará una revisión de sus implicaciones económicas y analizará la relación que han tenido con el desempeño del comercio exterior y las exportaciones a lo largo del tiempo.

La violencia en Colombia

De acuerdo con Muñoz, citando a Estrada (2015) y Pécaut (2015), para el caso colombiano, se observa que el conflicto interno se origina desde 1920, debido a acciones violentas para acceder a la tierra. En este sentido, “el narcotráfico, la guerrilla, el paramilitarismo y la acción poco eficiente de las autoridades estatales, dieron lugar a que este conflicto se extendiera de manera prolongada” (Muñoz, 2017, p. 15).

Como antecedentes, la autora también indica, siguiendo a Fajardo (2016), que

el conflicto social y armado en Colombia tiene su origen en el acceso y aprovechamiento de la tierra y esto se remonta a 1920 cuando Colombia buscaba desarrollarse como una sociedad capitalista, poniendo énfasis en el desarrollo industrial y también, en la valoración de la tierra. Mientras que para Molano (2016), este conflicto no sólo se remonta a la tierra, sino también al control del Estado (Muñoz, 2017, p. 15).

Asimismo, según lo indicado por la autora, “algunos historiadores pertenecientes a la Comisión Histórica del Conflicto y sus Víctimas (CHCV, 2015), ubican el inicio del conflicto armado entre 1920 a 1960, desembocando en la conformación de grupos armados como el ELN, el EPL y las FARC”. De acuerdo con el Centro Nacional de Memoria Histórica, “en Colombia, entre los años 1958 y 2012, el conflicto armado ha causado la muerte de 218.094 personas” (Centro Nacional de Memoria Histórica, 2012), de los cuales, “el 81%, que equivale a 177.307 muertos, fueron civiles” (2012).

Ahora bien, el conflicto interno en Colombia no sólo ha tenido influencia en ámbitos políticos, sino que también representa conflictos ambientales, sociales y económicos. Según un estudio de Pinto, Vergara, & Lahuerta del DNP en 2005 sobre la estimación de los costos del conflicto en Colombia, se puede afirmar que:

durante 1999-2003 se acercan a los \$16,5 billones de 2003. La mayor parte de los costos calculados, \$14,6 Billones, corresponden a la categoría de costos directos (88.3% del total de costos). Por su parte, los costos indirectos, ascendieron a \$1,9 billones, equivalentes al 11,7% del total. (Pinto, 2005, p. 1).

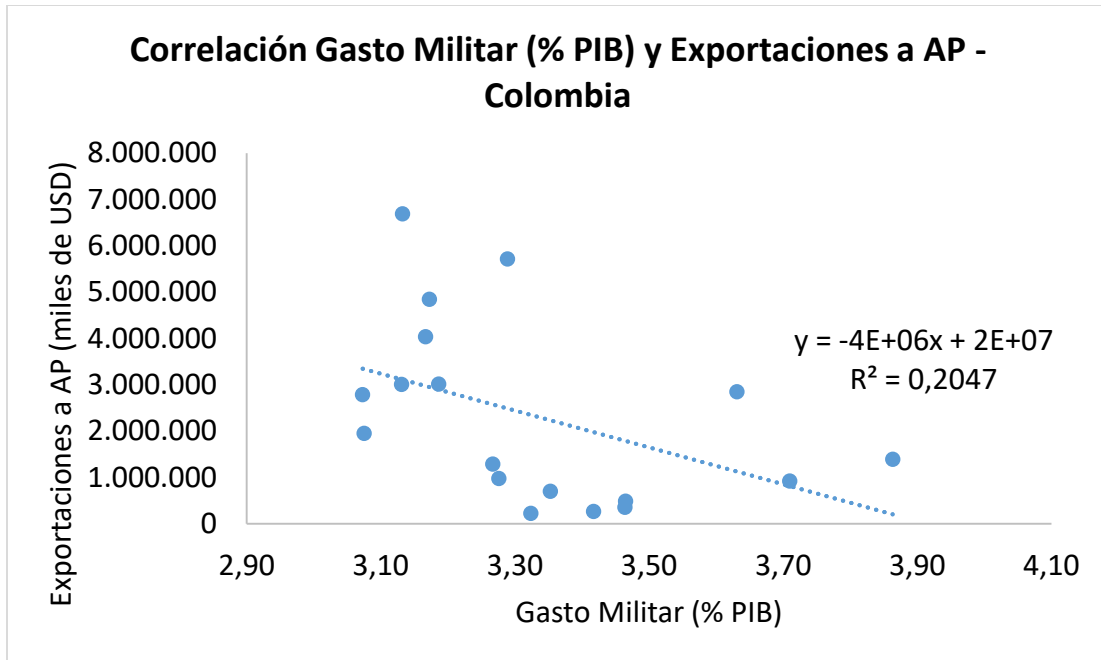
A su vez, de acuerdo con Muñoz, “para el caso de Colombia el conflicto interno armado y las disensiones diplomáticas con otros países son factores claves para estudiar el comercio con sus socios comerciales” (Muñoz, 2017, p. 1). La autora, a través de datos anuales del período comprendido entre 1988 y 2014 con estructura panel, estimó un modelo gravitacional donde se pudo apreciar la influencia negativa que tiene el conflicto sobre los flujos del comercio entre Colombia y sus socios comerciales.

Como parte de las conclusiones del modelo gravitacional, se obtiene que “el aumento del 1% en el gasto militar en Colombia, disminuye en 0.0005% el flujo entre países, lo cual permite asociar el efecto negativo que tiene el conflicto interno sobre las relaciones comerciales de Colombia con sus socios” (2017, p. 28). A su vez, encuentra que “el aumento del 1% en el número de víctimas que deja el conflicto interno colombiano, disminuye en 0.0001% el promedio de exportaciones e importaciones bilaterales” (2017, p. 28 -29). Finalmente, la autora indica que “los efectos negativos no se explican tan sólo por en la imagen negativa que deja el conflicto a Colombia, sino por la inversión que se realiza en otros sectores” (2017, p. 30), como seguridad y defensa, puesto que minimiza la importancia de inversión en otros sectores, como el agropecuario, ciencia y tecnología, y comercio industria y turismo, entre otros.

Evidencia Empírica: Correlación Gasto Militar y Exportaciones de Colombia

Ahora bien, es posible analizar la influencia que ha tenido la violencia en el desempeño de las exportaciones de Colombia hacia la región de Asia Pacífico, a través de una correlación estadística. Aunque correlación no implica causalidad, esta relación podría reflejar la fuerza de la relación existente entre ambas variables. Para ello, se utilizará una regresión lineal simple, donde la variable dependiente serán las exportaciones totales, en miles de dólares, a los países de la región de Asia Pacífico (AP) y como variable independiente se utilizará se usarán los datos del Gasto Militar, como porcentaje del PIB, que representará un proxy del grado de violencia interna, los cuales se obtienen de la base de datos del Banco Mundial e ITC (2020). A su vez, el periodo analizado en abarcará el periodo 2001-2018, de acuerdo con los datos obtenidos en Banco Mundial (2020) y Trademap – ITC (2020).

Figura 26. Correlación Gasto Militar (% PIB) y exportaciones a Asia - Pacífico. Colombia.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Banco Mundial & ITC (2020).

Al aplicar este ejercicio en el caso de Colombia, se obtiene que el coeficiente de correlación, es decir, la medida estadística que permite conocer el grado de asociación lineal entre las variables X e Y (Gasto Militar y Exportaciones, respectivamente) tiene un valor negativo, por lo cual se puede afirmar que existe una asociación negativa o inversa entre el Gasto Militar y las Exportaciones. En otras palabras, a mayor gasto militar - como porcentaje del PIB - menores son las exportaciones a los países de Asia Pacífico, y viceversa.

De igual forma, se presenta el coeficiente de determinación, o R^2 , corresponde a 0,2047, podría decirse que la variación en 1% del Gasto Militar, como porcentaje del PIB, explica un poco más del 20% del cambio que se produce en las exportaciones totales de Colombia a la región de AP. Lo anterior es coherente con la hipótesis planteada por Muñoz (2017) sobre la influencia de la violencia en el desempeño exportador de Colombia, en la medida que un mayor gasto militar, derivado de índices más altos de violencia interna, disminuiría el sistema productivo y la confianza de las empresas establecidas en Colombia para exportar hacia la región de Asia Pacífico, así como generar un deterioro en la imagen internacional de Colombia para la realización de negocios internacionales.

La violencia en Perú

De acuerdo con la Comisión de la Verdad y Reconciliación del Perú, el conflicto armado interno vivido en el Perú, entre 1980 y el 2000, “ha sido el de mayor duración, el de impacto más extenso sobre el territorio nacional y el de más elevados costos humanos y económicos de toda la historia republicana” (Comisión de la Verdad y Reconciliación, 2004, p. 15). Según sus estimaciones, “el número más probable de peruanos muertos o desaparecidos en el conflicto armado interno se sitúa alrededor de las 69 mil personas” (2004, p. 15). A su vez, siguiendo a Cayuelo (2020), desde la óptica de la memoria histórica “la población peruana fue la gran víctima durante la lucha entre las fuerzas armadas y los grupos terroristas en las décadas de 1980 y 1990” (Cayuela, 2020, p. 1).

Por otra parte, de acuerdo con López, la década de los 80 “estuvo caracterizada por marcados cambios en la política económica del país, así como de fuertes presiones sociales y políticas, entre ellas el azote de los grupos terroristas, primero Sendero Luminoso y, posteriormente, el Movimiento Revolucionario Túpac Amaru (MRTA)” (López, 2016, p. 15). Siguiendo al autor, es posible establecer que las acciones violentas de los grupos mencionados anteriormente

constituyeron el período de crisis más grave que se haya registrado en el Perú desde la gran depresión de los años treinta; sin embargo, el punto más bajo de esta crisis se vivió en la segunda mitad de esta década, cuando el PBI per cápita cayó a un ritmo del 4% anual, la inflación fue superior a 7.000% (entre 1989 y 1990); y se incrementó la amenaza terrorista con la radicalización de las acciones de Sendero Luminoso y del inicio de las acciones del MRTA (López, 2016, p. 17).

Desde un punto de vista económico, y de acuerdo con el Instituto de Estudios Sindicales (IESI), “entre 1980 y 1990, el Senado de la República (1992) estimó una pérdida de 20 mil millones de dólares de capital (fábricas bombardeadas, centrales y torres de electricidad inutilizadas, puentes, edificios, centros de investigación, vías de transporte, y costos de oportunidad)” como producto de acciones subversivas (Instituto de Estudios Sindicales, 2017, p. 26), lo que contribuyó al debilitamiento del sistema económico nacional y a la reducción de las inversiones.

Ahora bien, de acuerdo con López, «concluida la década de los ochenta y a inicios de los noventa, varios analistas se preguntaban “si el Perú era un país con futuro, debido a que la crisis económica

y política era de tal magnitud, que el país amenazaba con colapsar”» (López; 2016; p. 19). Sin embargo, el autor plantea que

en ese año la economía empezó a recuperarse levemente, así como las reservas internacionales; de igual modo, las importaciones se contrajeron y las exportaciones subieron, sobre todo por el aumento de precio de los minerales en el mercado internacional. En julio de 1990, Alberto Fujimori (1990-1995 y 1995-2000) ganó las elecciones presidenciales, y un mes más tarde, siguiendo las recomendaciones del FMI, aplicó una profunda reestructuración de precios (shock económico), denominado "fujishock", con el objeto de revertir la peor crisis de la historia moderna del Perú (2016; p. 19).

En línea con López, entre los principales hechos que marcaron el primer Gobierno de Fujimori (1990-1995) se encuentra la captura de la cúpula de los grupos terroristas, Sendero Luminoso y MRTA, que puso fin a un “largo conflicto interno y cambió drásticamente el panorama social y político, mejorando las expectativas de negocios; la aprobación de una nueva Constitución en 1993 (hoy vigente); y, las reformas introducidas en la economía para su recuperación” (2016; p. 22).

Finalmente, el autor indica que,

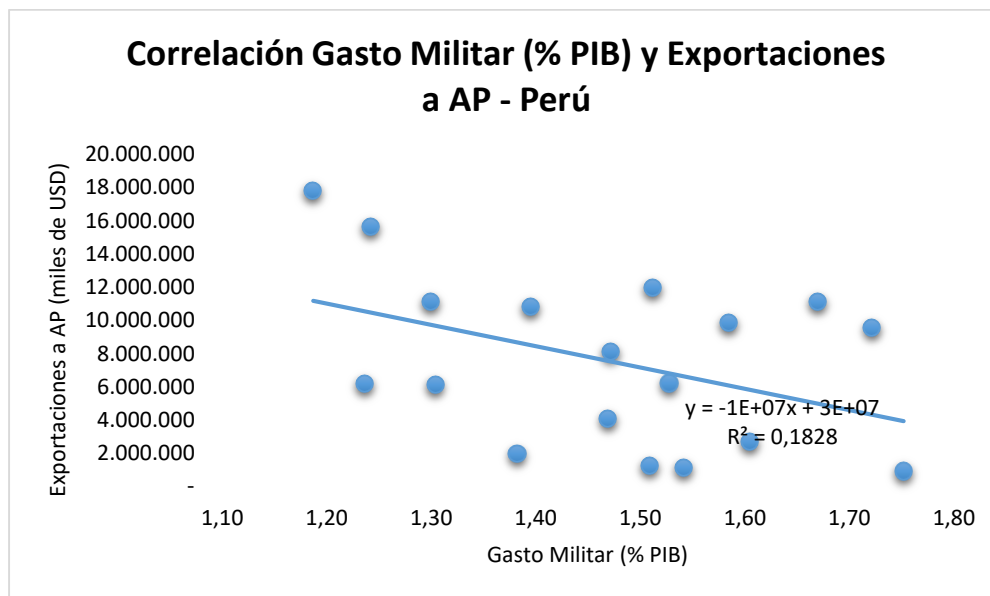
A partir de 1993 la economía peruana se comenzó a recuperar rápidamente, llegando a niveles inesperadamente altos entre 1994 y 1996. Es en esta etapa, en que se consolidaron las reformas económicas, la nueva estructura de propiedad y la estructura productiva, y se comenzó a constituir un nuevo modelo económico: primario-exportador y de servicios. (Por otra parte) para consolidar el ingreso de sus productos en los mercados internacionales, el Perú, a principios de la década del 2000, decidió negociar acuerdos comerciales con aquellos países a los que más vendía (y vende actualmente). Con estos acuerdos todos los beneficios que el Perú recibía para exportar sus productos ya no serían temporales ni limitados, sino que estarían respaldados por acuerdos amplios y permanentes. En este contexto el Perú consideró que, debido al reducido tamaño de su mercado, era necesario promover la integración comercial como mecanismo de ampliación del mismo para incrementar las oportunidades de negocios e insertarse en los principales mercados del mundo, que le permitan ofrecer sus productos y servicios a miles de millones de potenciales consumidores (2016; pp. 8-9; 21).

Por lo anterior, los Gobiernos del nuevo siglo en el Perú apuntaron a la consolidación de la política de comercio exterior. En este marco, se hizo posible el inicio de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos en el 2002, cuya entrada en vigor, en 2009, funcionó como impulsor para más acuerdos comerciales con otros países. Como resultado, entre los años 2003 y 2012, a pesar de la crisis financiera internacional de 2008, Perú “registró la menor tasa de inflación promedio (2.9%) y la mayor reducción de la pobreza monetaria (30%) de América Latina. También mostró una de las mayores tasas de crecimiento promedio (6.5%)” (López; 2016; p. 9).

Evidencia Empírica: Correlación Gasto Militar y Exportaciones

Ahora bien, también es posible analizar la influencia de la violencia en el desempeño de las exportaciones, a través de una correlación estadística, al igual que en el caso presentado por Colombia. El periodo analizado en este caso también abarcará el periodo 2001-2018, de acuerdo con los datos obtenidos en Banco Mundial (2020) y Trademap – ITC (2020). Los resultados para Perú se presentan a continuación:

Figura 27. Correlación Gasto Militar (% PIB) y exportaciones a Asia - Pacifico. Perú.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Banco Mundial & ITC (2020).

Al aplicar este análisis en el caso de Perú, se obtiene que el coeficiente de correlación tiene un valor negativo, por lo cual se puede afirmar que existe una asociación negativa o inversa entre el

Gasto Militar y las Exportaciones. En otras palabras, a mayor gasto militar - como porcentaje del PIB - menores son las exportaciones a los países de Asia Pacífico, y viceversa. De igual forma, el coeficiente de determinación, o R^2 corresponde a 0,1828, por lo cual podría decirse que la variación en 1% del Gasto Militar, como porcentaje del PIB, explica alrededor de un 18% del cambio que se produce en las exportaciones totales a la región de AP.

Lo anterior se ajusta también a la hipótesis planteada por Muñoz (2017) sobre la influencia que tendría la violencia sobre el desempeño exportador, en este caso del Perú, en la medida que un menor gasto militar derivado de índices inferiores de violencia interna permitiría fortalecer el sistema productivo y la confianza de las empresas para exportar hacia la región de Asia Pacífico. Como se presentó anteriormente, a partir de mediados de la década de los 90, y con mayor fuerza a partir del 2000, la violencia en Perú disminuyó de forma sostenida, lo cual, junto con las políticas más proclives al comercio exterior y orientadas a Asia Pacífico, contribuyó a que el comercio hacia esta región aumentará exponencialmente.

Conclusiones del Capítulo

De acuerdo con los postulados de la Nueva Economía Institucional, las **instituciones informales** comprenden las normas de comportamiento social reconocidas que son premiadas o sancionadas; acuerdos, códigos de conducta y convenciones que provienen de costumbres, tradiciones y en general de lo que se conoce como cultura. Desde la teoría, estas instituciones cumplen un rol muy importante para analizar los comportamientos económicos diferentes que pueden evidenciar sociedades con marcos legales similares, como ocurre con Perú y Colombia, en la medida que se refieren a las pautas de comportamiento interiorizadas por los individuos en su proceso de adaptación al orden social, y proporcionan una clave para explicar la senda del cambio histórico.

Por lo anterior, el Capítulo IV tuvo el objetivo de analizar la influencia de las Instituciones Informales en el relacionamiento comercial de Perú y Colombia con Asia-Pacífico. Para ello, analizó la influencia de la cultura en el desarrollo de las actividades de comercio exterior, así como la evaluación de los factores del comportamiento que afectan el manejo de los negocios internacionales en Colombia y Perú, y que pueden repercutir en los resultados comerciales actuales con la región de Asia Pacífico.

De manera general, se pudo identificar que la cultura negociadora es muy similar en Colombia y Perú, y difiere de forma importante del patrón general que siguen los países de Asia – Pacífico. Sin embargo, se encuentran algunos elementos particulares de la cultura del Perú que permiten encontrar mejores afinidades que Colombia para fomentar su comercio exterior con la región de Asia-Pacífico. Por ejemplo, en el caso de diáspora social, se encuentra que los inmigrantes asiáticos en el Perú y sus descendientes constituyen del 5% al 7% de la población total, lo que en proporción a la población en general es uno de las más grandes de toda de América Latina.

Este fenómeno social ha logrado un impacto social, económico y cultural en la sociedad peruana; pues, en general, son más fieles a su cultura y ya algunos conservan las tradiciones y vínculos históricos con sus países de origen, como el idioma y sus costumbres de socialización. Por su parte, aunque en Colombia existen asentamientos históricos de poblaciones asiáticas en el país que han empezado a crecer recientemente, su tendencia no es tan marcada, por lo cual, la falta de intercambios comerciales de gran alcance entre Colombia y los países de AP puede deberse, en parte a la ausencia de lazos históricos que creen fuertes vínculos y lazos culturales. A su vez, la influencia de estos grupos culturales promueve relaciones más estrechas con grupos y países en AP, incluso a nivel comercial.

En el caso del idioma, analizado como una variable estabilizadora de la cultura, se encuentra que, dado el alcance localizado de los idiomas hablados de Corea del Sur, Japón y China genera fuertes incentivos para que la población de estos países aprenda inglés, como una *lingua franca* de los negocios en la actualidad, variable en la cual de acuerdo con el Índice del Dominio del inglés de EF (EF EPI, 2018), alcanzan un mejor nivel la mayoría en los países de América Latina. A su vez, los resultados de este índice de dominio indican que Perú tiene un nivel superior al de Colombia, en una diferencia cercana a una (1) unidad, por lo que su capacidad de utilizar el inglés en el lugar de trabajo, incluido el sector de los negocios internacionales, tiene mejores indicadores y, por tanto, contribuyen a aumentar sus posibilidades de acercamiento comercial a través de las capacidades que brinda el lenguaje.

Con relación al análisis de la religión como variable decisiva en la formación de valores culturales, es posible determinar que este aspecto tiene una influencia importante en las actitudes, comportamientos y creencias de las personas en los países analizados que afecta el ámbito de los negocios internacionales. En este sentido, la existencia de una religión católica en Perú que integra

prácticas sincréticas que conceden un alto valor a la reciprocidad, la asistencia a los más necesitados y el pleno respeto a la naturaleza, le brinda una mejor orientación que Colombia hacia las actitudes derivadas de las prácticas religiosas y espirituales de los países AP, que facilitaría el entendimiento y el desarrollo de las actividades comerciales con esta región.

Ahora bien, con relación a las prácticas de comportamiento que inciden sobre el comercio internacional con la región de Asia Pacífico, el análisis de índices como el masculinidad-femineidad arroja que Colombia logra un puntaje más cercano al obtenido por China y Japón que Perú, por lo que se podría inferir que las condiciones de la sociedad colombiana son más proclives a la negociación y al desarrollo de operaciones comerciales con características más directas, y sería más a fin que Perú para establecer estas relaciones comerciales.

Sin embargo, al estudiar otros índices como la *distancia del poder*, se encuentra que Perú posee un estilo más consultivo, lo que le permite asemejarse más a los países de Corea del Sur y Japón, mientras que Colombia prefiere un estilo más autocrático. Asimismo, se encuentra que Perú posee una sociedad principalmente colectivista, en el que el interés del grupo prevalece sobre el interés del individuo, y es más cercano en esta variable a los países AP que Colombia, lo que propicia el logro de mejores resultados comerciales, apertura comercial y la diversificación de socios.

Otro resultado relevante indica que Perú presenta un alto índice de evasión a la incertidumbre, mayor al de Colombia y muy similar a Corea del Sur y a Japón, lo que indicaría que presenta mejores afinidades con sus contrapartes asiáticas respecto a la sensación de amenaza por las situaciones desconocidas y en la necesidad de obtener mayores reglas escritas y no escritas en su relacionamiento.

Por su parte, con relación al índice de orientación hacia el futuro, se encuentra que Corea del Sur, Japón y China poseen los valores más altos del estudio, que distan significativamente del promedio de la región latinoamericana. Sin embargo, el valor que obtiene Perú en relación con su orientación hacia el futuro es significativamente mayor al de Colombia, por lo que podría decirse que, a pesar de que ambos países se ubican en el quintil inferior, el Perú reporta condiciones más favorables para entablar negociaciones y eventuales relaciones comerciales con los países de la región de Asia-Pacífico.

Ahora bien, con relación a los índices de Globalización, se encuentra que Perú ha demostrado consistentemente un mayor índice de globalización que Colombia, que lo asemeja a los valores de referencia a los países AP, por lo cual es posible indicar que, en materia de integración e interdependencia global en las esferas culturales, ecológicas, económicas, políticas, sociales y tecnológicas, Perú tiene una ventaja sobre Colombia para desarrollar actividades de comercio exterior y negocios internacionales.

Finalmente, con base en la evidencia presentada, se encuentra que la presencia de violencia al interior de los países afecta negativamente el desempeño del comercio exterior y las exportaciones a lo largo del tiempo, en la medida que un menor gasto militar derivado de índices inferiores de violencia interna permite fortalecer el sistema productivo y la confianza de las empresas para exportar hacia la región de Asia Pacífico, así como incidir sobre la imagen internacional de cada país para la realización de negocios internacionales.

Para el caso colombiano, de acuerdo con Muñoz (2017), en el caso de Colombia el conflicto interno armado, que ha tenido una duración mayor a las cinco décadas y uno de los más largos a nivel global, es un factor clave para estudiar el comercio con sus socios comerciales, pues el aumento del 1% en el gasto militar en Colombia, disminuye en 0.0005% el flujo entre países, lo cual permite asociar el efecto negativo que tiene el conflicto interno sobre las relaciones comerciales de Colombia con sus socios. Por su parte, en el caso de Perú, en la década de los ochenta el país estuvo sumergido en una intensa lucha con dos grupos terroristas (Sendero Luminoso y el MRTA), que estaban en su máximo apogeo, y en una crisis económica devastadora e inflación galopante. En la década siguiente, tras la captura de los principales líderes terroristas y luego de sanear la economía, el Perú empezó a incrementar la exportación de sus productos a otros países y abrió su mercado, lo que permitió importar a menor costo las materias primas, los equipos y la tecnología necesarios para que las empresas se vuelvan más competitivas.

Conclusiones

El trabajo de investigación realizó un análisis comparativo de los principales elementos institucionales, formales e informales, que podrían explicar las razones por las cuales Perú, en relación con Colombia, ha aprovechado más el comercio con Asia Pacífico, en los últimos 20 años.

Inicialmente, a nivel de las Características Generales de ambos países, presentadas en el Capítulo I, se encontró que, aunque Perú y Colombia comparten similitudes estructurales en sus modelos políticos y económicos, e indicadores muy similares sobre extensión, clima, sistemas de gobierno, indicadores de desarrollo económico y humano y características geográficas y demográficas como el idioma y las preferencias religiosas, entre otras, difieren principalmente en el número total de habitantes, siendo significativamente mayor en Colombia y, esencialmente, en el acceso a los Océanos Pacífico y Atlántico que posee Colombia, mientras que Perú solo limita con el Océano Pacífico. A su vez, ambos países difieren significativamente en la importancia de su comercio exterior para la economía en general y, específicamente, en el rol de las exportaciones pues, aunque en el caso de Colombia el índice de apertura económica ha oscilado entre 32% y 26,9% en los últimos 8 años, en el caso de Perú este valor ha sido siempre mayor para cada uno de los años analizado. Esta misma tendencia aplica en el caso de las exportaciones per cápita. Lo anterior refleja que la economía peruana se encuentra vinculada en mayor medida al sector externo, y que las exportaciones desempeñan un papel preponderante. Por lo anterior, se identifica que factores como una mayor densidad demográfica interna y una mayor inclinación hacia el aprovechamiento del Océano Atlántico han influenciado el desarrollo de mercado interno en el caso de Colombia, en detrimento de los patrones agregados de comercio exterior.

Ahora bien, con relación al diagnóstico de la dinámica comercial de ambos países, se encuentra que, en el caso de Colombia, el único país de la región de Asia Pacífico que se encuentra entre los cinco primeros destinos de exportación es China, que representa el 9,0% de las exportaciones totales en 2018; para los demás países, la participación porcentual no es significativa, pues Corea del Sur y Japón representan individualmente menos del 1.5% de las exportaciones totales del país. Esta atomización se presenta, en parte, debido a la concentración de las exportaciones en el mercado de los Estados Unidos, que representó el 26,5% en 2018.

Por su parte, en el caso de Perú, se encuentra que, de los principales cinco socios comerciales por destino de sus exportaciones, tres son los países analizados de Asia Pacífico. China ocupa el primer lugar, como destino del 27,9% de las exportaciones peruanas; Corea del Sur ocupa el cuarto lugar, con el 5,2%, y Japón el quinto, con el 4,6%; lo anterior, sin perjuicio de la diversificación de sus exportaciones hacia otras regiones, pues el segundo destino para Perú son los Estados Unidos, con un 16,6%. A su vez, se encuentra que, a partir del año 2016, las exportaciones del Perú superan el monto total de las exportaciones de Colombia a todos los destinos, lo que permite inferir que Perú ha incentivado de una mejor forma que Colombia esta faceta del comercio exterior en los últimos años, no solo hacia la región de Asia Pacífico, sino también hacia el resto del mundo, y constituye una parte importante de su crecimiento económico. Este hallazgo también permite determinar que el menor valor de las exportaciones hacia la región de Asia Pacífico por parte de Colombia no se debe exclusivamente a una sustitución por otros destinos de exportación, como a Estados Unidos, sino a una posible subutilización de su capacidad para exportar a destinos ubicados en dicha región.

De igual forma al analizar la evolución de las exportaciones de Colombia a Asia Pacífico, se puede evidenciar que las cantidades absolutas de las exportaciones y las tasas de crecimiento anual promedio hacia los destinos de la región AP, en general, siguieron aumentando en el periodo analizado, a pesar de no poseer acuerdos comerciales vigentes con Japón o China. En el caso de Perú también es posible apreciar un aumento absoluto de las exportaciones hacia los tres países de la región de Asia Pacífico en los últimos; sin embargo, a un ritmo menor al que veía presentando antes de la entrada en vigor de los acuerdos comerciales con estos países, algo que también ocurrió a partir de la entrada en vigor en el caso del TLC entre Colombia y Estados Unidos. Lo anterior también permite comprobar que la entrada en vigor de los TLC o acuerdos comerciales, por sí solos, no incrementan el ritmo de las exportaciones a los países con los cuales se firman, lo cual permite validar una de las hipótesis operativas que el trabajo se había planteado inicialmente.

Los hallazgos anteriores son analizados a través de las secciones siguiente del Trabajo de Investigación. En este sentido, el Capítulo II evaluó la influencia de las Instituciones Formales de Colombia y Perú en el desarrollo de su actividad exportadora con Asia Pacífico, que se definen desde la perspectiva de la Nueva Economía Institucional como los códigos, leyes, contratos y demás elementos, generalmente plasmados por escrito, de la pirámide jurídica que rige la vida de una comunidad. En este contexto, el capítulo realizó un análisis de las principales instituciones

formales de Perú y Colombia, a través de sus tratados comerciales bilaterales con los Estados de la región de AP, las reglas internas que regulan el comercio internacional y las exportaciones en cada país, las condiciones de infraestructura, y las organizaciones encargadas de regular las exportaciones.

A través de la información analizada, fue posible identificar, en general, que la firma de instrumentos como TLC ha generado un impacto positivo para el incremento absoluto de las exportaciones y la reducción de la balanza comercial históricamente deficitaria y ha abierto mayores oportunidades de cooperación. entre Colombia y Perú con los países de Asia Pacífico. Por tanto, se encuentra que la no formalización de instrumentos como Tratados de Libre Comercio, aunque no ha impedido el incremento de las exportaciones hacia dicha región, han limitado las posibilidades de aprovechamiento y expansión de las relaciones comerciales por parte de Colombia, comparativamente con Perú, durante el periodo analizado. Asimismo, se encontró que Colombia presenta más incentivos formales que para promover sus exportaciones, así como más zonas especiales, zonas francas, y normatividad para incentivar las exportaciones que Perú. Sin embargo, los distintos resultados en el desempeño exportador de ambos países, especialmente hacia la región de Asia – Pacífico, permiten inferir que la influencia de estos incentivos no ha sido determinante.

Con relación a los costos de transacción, a través del indicador correspondiente a Comercio Exterior del reporte Doing Business, fue posible determinar que Perú tiene, en general, un mejor desempeño exportador que Colombia, a través de procesos más eficientes que reducen el costo de oportunidad de la exportación y se constituyen en incentivos formales tangibles para sus empresarios, por medio de una mayor eficiencia en valores de referencia como el cumplimiento documental, cumplimiento fronterizo y transporte nacional.

Asimismo, el trabajo de investigación abordó, en su Capítulo III, el tema de la influencia del trabajo diplomático y la presencia institucional en Asia Pacífico, como una extensión de las instituciones formales previamente establecidas para fomentar el intercambio comercial con dicha región, y evaluar así su efectividad. En general, se encontró que el interés que ha mostrado Perú hacia China es mayor en el ámbito político-diplomático y económico, hasta el punto de establecer una Asociación Estratégica bilateral con China, y Tratados de Libre Comercio con Japón y Corea

del Sur. Lo anterior se explica, no solamente por la voluntad política del Perú para afianzar su relación con esta región del mundo, especialmente a partir de la década de 1990, sino también por la afinidad cultural y los lazos históricos y culturales construidos a partir de las comunidades asiáticas inmigrantes al Perú durante los siglos XIX y XX, y permite validar que una de las diferencias más importantes en la política exterior de ambos países se encuentra el papel de la ideología prevaleciente en los tomadores de decisiones.

En línea con lo anterior, el Perú ha mantenido un enfoque económico-pragmático en la formulación de su política exterior, que no le impide desarrollar estrechos vínculos comerciales con distintos países o regiones. Por el contrario, aunque Colombia recientemente ha declarado también la intención de estrechar sus lazos con la región de Asia Pacífico, en perspectiva comparada, muestra un menor avance en las dimensiones diplomáticas y económicas. Lo anterior se explica, especialmente, por el interés marcado de la política exterior nacional hacia socios tradicionales como Estados Unidos, a partir de la doctrina de *Résipice Pollum*, que continúa influenciando la perspectiva y el comportamiento de las élites económicas y gremios comerciales en su actividad exportadora, y ha mantenido el distanciamiento del país con la región de Asia Pacífico.

Con relación a la presencia diplomática y comercial en la región de Asia-Pacífico, se encuentra que la participación de Perú ha sido históricamente más fuerte que la de Colombia en los países analizados de la región de AP. Esta presencia diplomática se deriva de la visión holística y de largo plazo que ha tenido la Política Exterior de Perú hacia Asia Pacífico como región estratégica y pilar de su crecimiento desde hace varias décadas, y se complementa con una articulación más sólida de actores civiles, políticos y económicos, a través del concepto de la diplomacia pública. A su vez, Perú posee más Oficinas Comerciales y Consulados en los países de Asia Pacífico que Colombia lo cual, de acuerdo con la evidencia económica analizada, promueve un mayor relacionamiento comercial y favorece el mejor desempeño exportador de Perú, comparativamente con Colombia, con esta región del Mundo.

Finalmente, con relación a la participación en foros multilaterales, se puede identificar en el caso de Colombia una presencia en foros internacionales generalmente reactiva, desarticulada y poco estratégica, que se complementa con la moratoria del ingreso de Colombia a APEC, que la dejó relegado en comparación a México y Chile y refleja la carencia relativa de los vínculos

geográficos, políticos, económicos, sociales y culturales que han marcado las relaciones entre Colombia y los países de Asia Oriental y Oceanía. Por su parte, la activa participación del Perú en los diferentes mecanismos de integración del Asia Pacífico, especialmente como el APEC y el FOCALAE, ha facilitado los encuentros entre los Jefes de Estado y altos funcionarios, lo que propicia mayores oportunidades para el comercio y las inversiones. A su vez, esta cercanía ha influido en el fortalecimiento de las relaciones comerciales de Perú con países como Japón y China, debido a un mayor conocimiento o entendimiento de las características socio-culturales de la región asiática. En este sentido, se pudo validar otra de las hipótesis planteadas por el trabajo de investigación, al corroborar que la diplomacia y la orientación estratégica de la política exterior tiene un papel importante en el fortalecimiento de las instituciones informales en Colombia orientadas hacia AP y, en consecuencia, con el desarrollo exportador de Colombia hacia esta región en los próximos años.

Por otra parte, el Capítulo IV analizó la influencia de las Instituciones Informales como posible determinante en el relacionamiento comercial de Perú y Colombia con Asia-Pacífico, en línea con los postulados de la Nueva Economía Institucional, que las define como las normas de comportamiento social, códigos de conducta y convenciones que provienen de costumbres, tradiciones y la cultura, y que cumplen un rol muy importante para analizar los comportamientos económicos diferentes que pueden evidenciar sociedades con marcos legales similares.

De manera general, se pudo identificar que la cultura negociadora es muy similar en Colombia y Perú, y difiere de forma importante del patrón general que siguen los países de Asia – Pacífico. Sin embargo, se encuentran algunos elementos particulares de la cultura del Perú que permiten encontrar mejores afinidades que Colombia para fomentar su comercio exterior con la región de Asia-Pacífico. Por ejemplo, se encuentra que los patrones históricos de migración asiática hacia el Perú y sus descendientes constituyen entre el 5% y el 7% de la población total, lo que en proporción a la población en general es uno de las más grandes de toda de América Latina. Este fenómeno social ha logrado un impacto social, económico y cultural en la sociedad peruana; pues, en general, son más fieles a su cultura y algunos conservan las tradiciones y vínculos históricos con sus países de origen, como el idioma y sus costumbres de socialización. Por su parte, aunque en Colombia existen asentamientos históricos de poblaciones asiáticas en el país que han empezado a crecer recientemente, su tendencia no es tan marcada, por lo que se presenta una ausencia de lazos

históricos que creen fuertes vínculos y lazos culturales con dicha región e incentiven el comercio. En consecuencia, y de acuerdo con lo planteado en otra de las hipótesis operativas del trabajo, se pudo encontrar que la dinámica de migración de países de la Alianza del Pacífico hacia el Perú durante los siglos XIX y XX ha sido relevante para explicar la evolución de las instituciones informales orientadas hacia esta región y la efectividad de las políticas comerciales para incentivar las exportaciones de este país hacia dicha región.

En el caso de variables como el idioma se encontró que, aunque ni Colombia o Perú presentan niveles significativos de conocimiento o dominio de los idiomas hablados en Corea del Sur, Japón y China, con respecto al inglés, que opera como *lingua franca* en los negocios internacionales en la actualidad, se encuentra que Perú tiene un nivel levemente superior al de Colombia, por lo que su capacidad de utilizar el inglés en el lugar de trabajo, incluido el sector de los negocios internacionales, tiene mejores indicadores y, por tanto, contribuyen a aumentar sus posibilidades de acercamiento comercial a través de las capacidades que brinda el lenguaje. De igual forma, con relación al análisis de la religión como variable decisiva en la formación de valores culturales, es posible determinar que la existencia de una religión católica en Perú que integra prácticas sincréticas que conceden un alto valor a la reciprocidad, la asistencia a los más necesitados y el pleno respeto a la naturaleza, le brinda una mejor orientación que Colombia hacia las actitudes derivadas de las prácticas religiosas y espirituales de los países AP, que facilitaría el entendimiento y el desarrollo de las actividades comerciales con esta región.

Ahora bien, con relación a las prácticas de comportamiento que inciden sobre el comercio internacional con la región de Asia Pacífico, el análisis de varios de los índices estandarizados, como el de distancia del poder, se encuentra que Perú posee un estilo más consultivo, lo que le permite asemejarse más a los países de Corea del Sur y Japón, mientras que Colombia prefiere un estilo más autocrático. Asimismo, Perú presenta índice de evasión a la incertidumbre mayor al de Colombia y muy similar a Corea del Sur y a Japón, lo que indicaría que presenta mejores afinidades con sus contrapartes asiáticas respecto a la sensación de amenaza por las situaciones desconocidas y en la necesidad de obtener mayores reglas escritas y no escritas en su relacionamiento. De igual forma, con relación a los índices de Globalización, se encuentra que Perú ha demostrado consistentemente un mayor índice de globalización que Colombia, que lo asemeja a los valores de referencia a los países AP, por lo cual es posible indicar que, en materia de integración e

interdependencia global, Perú tiene una ventaja sobre Colombia para desarrollar actividades de comercio exterior y negocios internacionales. En general, el análisis de estas variables permiten validar otra de las hipótesis operativas del trabajo, en la que se plantea que uno de los factores determinantes para explicar la distinta dinámica comercial de ambos países con AP no son exclusivamente la legislación o leyes formalmente vigentes, sino las instituciones informales, entendidas como pautas de comportamiento interiorizadas por los individuos en su proceso de adaptación al orden social, sus percepciones, valores y creencias respecto a Asia Pacífico y el efectivo aprovechamiento de las oportunidades comerciales con la región.

Finalmente, se analizó la influencia de la violencia en los patrones de comercio exterior de ambos países y, de acuerdo con la revisión bibliográfica realizada, se encontró que violencia al interior de los países afecta negativamente el desempeño del comercio exterior y las exportaciones a lo largo del tiempo. Por lo tanto, en el caso de Perú, a partir de mediados de la década de los 90, y con mayor fuerza a partir del 2000, cuando disminuyó de forma sostenida las acciones terroristas de grupos como Sendero Luminoso y el MRTA, y en paralelo al desarrollo de políticas más proclives al comercio exterior y orientadas hacia la región Asia Pacífico, se logró aumentar exponencialmente el comercio con dicha región. Por el contrario, en el caso de Colombia, la violencia persistió más allá de la década de los 90, e incluso se intensificó durante la primera década de los años dos mil, lo que contribuye a explicar el menor nivel de exportaciones a la región de Asia Pacífico durante el periodo analizado, y permite validar también la hipótesis operativa planteada en ese sentido.

En síntesis, el análisis realizado a lo largo del trabajo de investigación permite validar la hipótesis metodológica propuesta, al evidenciar que la distinta dinámica comercial exportadora reflejada por Colombia y Perú con Asia Pacífico en las últimas décadas obedece a la influencia de *factores económicos, políticos e institucionales, formales e informales*, que han sido más favorables en Perú para fomentar el comercio con dicha región, y que permiten complementar el alcance de los acuerdos comerciales que ha suscrito con estos países y el marco normativo que regula el comercio exterior.

Referencias

- Acuerdo de Asociación Económica Japón-Perú. (31 de Mayo de 2011). *Acuerdo de Asociación Económica Japón-Perú*. Obtenido de SICE: http://www.sice.oas.org/Trade/PER_JPN/EPA_Texts/ESP/Index_PER_JPN_s.asp
- Acuerdo de Libre Comercio entre la República del Perú y la República de Corea. (21 de Marzo de 2011). *Acuerdo de Libre Comercio entre la República del Perú y la República de Corea*. Obtenido de http://www.sice.oas.org/Trade/PER_KOR_FTA/Texts_26JUL2011_s/PER_KOR_ToC_s.asp
- Aquino, C. (1998). *¿Qué es el APEC y qué significa para el Perú?* Obtenido de Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM: <https://docplayer.es/20900800-Que-es-el-apec-y-que-significa-para-el-peru.html>
- Aquino, C. (2013a). *El Perú y el APEC; Relaciones del Perú con Asia: situación actual y políticas para hacer más provechosa esta relación*. Obtenido de https://economia.unmsm.edu.pe/art/2013/Relaciones_1.10.13.pdf
- Aquino, C. (2013b). *Importancia de la participación del Perú en el FOCALAE*. Obtenido de Alerta Económica: <https://alertaeconomica.com/importancia-de-la-participacion-del-peru-en-el-focalae/>
- Aquino, C. (2015). *El Perú en la Alianza del Pacífico: Cómo poder aprovechar este acuerdo para relacionarnos más con Asia*. Obtenido de Pensamiento Crítico 20(02): https://www.researchgate.net/publication/322163505_El_Peru_en_la_Alianza_del_Pacifico_como_poder_aprovechar_este_acuerdo_para_relacionarnos_mas_con_Asia
- Aquino, C. (2017). *Relaciones de Perú con el Asia Oriental: situación actual y políticas para hacer más provechosos esos vínculos*. Obtenido de Desarrollo, integración y cooperación en América Latina y Asia-Pacífico: Perspectivas y rol de Japón: <https://books.google.com.co/books?id=zDtFDwAAQBAJ&pg=PT116&lpg=PT116&dq=El+Per%C3%BA+fue+el+primer+pa%C3%ADs+latinoamericano+que+acepto+inmigraci%C3%B3n+masiva+desde+China,+y+actualmente+tiene+la+comunidad+china+m%C3%A1s+grande+de+Latinoam%C3%A9rica,+y+la>

- 9h7W5OQC&pg=PA315&lpg=PA315&dq=la+inmigraci%C3%B3n+coreana+se+dio+por+sucesivas+llegadas+de+peque%C3%B1os+grupos+familiares+y+desde+sus+inicios+estuvo+destinada+a+%C3%A1+mbitos+urbanos.&source=bl&ots=0suLrSLr2z&sig=
- Banco Mundial. (2020). *Banco de Datos*. Obtenido de Indicadores del Desarrollo Humano: <https://databank.bancomundial.org/>
- Banco Mundial. (2020). *Banco de Datos, Doing Business*. Obtenido de <https://databank.bancomundial.org/source/doing-business#>
- Banco Mundial. (2020). *Doing Business 2020*. Obtenido de The World Bank Group: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32436/9781464814402.pdf>
- Banco Mundial. (2020). *Índice de Desempeño Logístico*. Obtenido de Datos, Banco Mundial: <https://datos.bancomundial.org/indicador/LP.LPI.OVRL.XQ>
- Barahona, E. (2017). *Interculturalidad entre el voluntario de World Friends Korea con los estudiantes del centro de idiomas de la UNCP, 2017*. Obtenido de Universidad Nacional del Centro del Perú: <http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/4849/%E2%80%9CINTERCULTURALIDAD%20ENTRE%20EL%20VOLUNTARIO%20DE%20WORLD%20FRIENDS%20KOREA%20CON%20LOS%20ESTUDIANTES%20DEL%20CENTRO%20DE%20I.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Barriga, D. (1997). *Reflexiones sobre el PECC y el PBEC*. Obtenido de Colombia Internacional, no. 39: <https://revistas.uniandes.edu.co/doi/pdf/10.7440/colombiaint39.1997.05>
- BBC. (7 de Febrero de 2007). *Survey finds 300m China believers*. Obtenido de BBC News: <http://news.bbc.co.uk/2/hi/asia-pacific/6337627.stm>
- Bermúdez, C. (21 de Abril de 2010). *La doctrina respice polum ("Mirar hacia el norte") en la práctica de las relaciones internacionales de Colombia durante el siglo XX. .* Obtenido de Memorias. Revista digital de Historia y Arqueología desde el Caribe colombiano : <https://www.redalyc.org/pdf/855/85514493011.pdf>
- Bolívar, C. (13 de Enero de 2020). *Exportación de bienes y el IGV*. Obtenido de Grupo Verona: <https://grupoverona.pe/exportacion-de-bienes-y-el-igv/>

- Campos, J. (8 de Mayo de 2018). *La importancia del EPA con Japón*. Obtenido de Portafolio.co: <https://www.portafolio.co/opinion/juan-pablo-campos/la-importancia-del-epa-con-japon-516945>
- Cárdenas, E., & Ojeda, J. (Diciembre de 2001). *La Nueva Economía Institucional y la Teoría de la Implementación*. Obtenido de Universidad Externado: <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/ecoins/article/download/244/3293?inline=1>
- Cárdenas, M. J. (11 de noviembre de 2014). *Relaciones con Asia-Pacífico*. Obtenido de Portafolio.co: <https://www.portafolio.co/opinion/manuel-jose-cardenas/relaciones-asia-pacifico-48516>
- Cárdenas, P. (26 de Septiembre de 2012). *Colombia tendrá Acuerdo de Asociación Económica con Japón*. Obtenido de Portafolio.co: <https://www.portafolio.co/negocios/empresas/colombia-tendra-acuerdo-asociacion-economica-japon-103398>
- Cayuela, M. (2020). *Una historia de violencia: el Perú entre los años 1980 a 1997*. Obtenido de Universidad Ricardo Palma : <http://revistas.urp.edu.pe/index.php/Scientia/article/view/2790/2922>
- CEIC. (2020). *Global Economic Data*. Obtenido de Consolidated Fiscal Balance: % of GDP: <https://www.ceicdata.com/en/indicator/peru/consolidated-fiscal-balance--of-nominal-gdp>
- Central Intelligence Agency - CIA. (2020). *The World Factbook*. Obtenido de <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ch.html>
- Centro Nacional de Memoria Histórica. (2012). *Estadísticas del conflicto armado en Colombia*. Obtenido de <https://www.centrodememoriahistorica.gov.co/micrositios/informeGeneral/estadisticas.html>
- CEPAL, C. E. (2008). *Oportunidades de comercio e inversión entre América Latina y Asia-Pacífico: El vínculo con APEC*. Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL, C. E. (2 de Abril de 2019). *Informe de la actividad portuaria de América Latina y el Caribe 2018*. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/notas/informe-la-actividad-portuaria-america-latina-caribe-2018>
- Cepeda, J. (2011). *Colombia en la Cuenca del Pacífico y APEC: Participación del gobierno nacional, la empresa privada y la academia*. Obtenido de Universidad Pedagógica y

- Tecnológica de Colombia:
https://www.researchgate.net/publication/290446377_Colombia_en_la_Cuenca_del_Pacifico_y_APEC_Participacion_del_gobierno_nacional_la_empresa_privada_y_la_academia
- Cepeda, J. (Noviembre de 2011). *La política exterior colombiana hacia la cuenca del Pacífico: el ingreso al Foro de Cooperación Económica Asia - Pacífico (APEC) como un escenario futuro de integración económica regional*. Obtenido de Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia:
https://www.researchgate.net/publication/290446003_La_politica_exterior_colombiana_hacia_la_cuenca_del_Pacifico_el_ingreso_al_Foro_de_Cooperacion_Economica_Asia-Pacifico_APEC_como_un_escenario_futuro_de_integracion_economica_regional
- Cepeda, J. (2015). *Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP): Una visión desde Colombia*. Obtenido de Revista Mundo Asia Pacífico, número 7; Univeridad EAFIT .
- Cepeda, J. (09 de Octubre de 2015). *La Política Exterior Colombiana hacia la Cuenca del Pacífico: Alianza del Pacífico (AP) y Acuerdo Transpacífico (TPP) ¿Un océano de oportunidades?* Obtenido de SSRN:
https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3113552
- Cepeda, J. (Octubre de 2017). *Colombia y la Cuenca del Pacífico: una relación por innovar*. Obtenido de Research Gate: <https://www.researchgate.net/publication/320345062>
- Chan, J. (2019). *Los nueve años del TLC Perú – China. Su negociación y sus resultados*. Obtenido de Agenda Internacional: <https://doi.org/10.18800/agenda.201901.003>
- Coci, D. (2000). *Los objetivos del PBEC, en el que el Perú participa desde 1990, son la promoción de beneficios económicos recíprocos y la generación en cada país y la región de un clima propicio para la expansión de negocios*. Obtenido de Revistas - Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Colin. (Abril de 1993). *Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (PECC)*. Obtenido de Revistas Uniandes:
<https://revistas.uniandes.edu.co/doi/pdf/10.7440/colombiaint21.1993.04#:~:text=La%20Conferencia%20de%20Cooperaci%C3%B3n%20Econ%C3%B3mica,econom%C3%ADas%20de%20la%20regi%C3%B3n%20para>

- Comisión de la Verdad y Reconciliación; CVR. (2004). *Hatún Willakuy*. Obtenido de Comisión de Entrega de la Comisión de la Verdad y Reconciliación; Lima: <https://idehpucp.pucp.edu.pe/wp-content/uploads/2012/11/hatun-willakuy-cvr-espanol.pdf>
- Concha, J. (23 de Mayo de 2008). *Consultorio de Comercio Exterior*. Obtenido de ICECOMEX: https://www.icesi.edu.co/agenciadeprensa/contenido/pdfs/icecomex_23_may.pdf
- Congreso de la República. (1991). *Ley 9 de 1991*. Obtenido de <https://www.lexbase.co/lexdocs/indice/1991/10009de1991#:~:text=Ley%209%20de%201991%20%2D%20Colombia,y%20se%20adoptan%20medidas%20complementarias%20.&text=Nota%203%3A%20Derogada%20parcialmente%20por,la%20Ley%206%20de%201992>.
- Congreso de la República. (1998). *Ley 488 de 1998*. Obtenido de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=187>
- Congreso de la República. (2002). *Ley 756 de 2002*. Obtenido de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=187>
- Constitución Política del Perú. (1993). Artículo 48. Lima.
- Consulting, S. (2017). *Principales puertos de Perú*. Obtenido de <https://www.sacexconsulting.es/principales-puertos-de-peru>
- Córdoba, J. (17 de Junio de 2018). *Emigración china en el Perú*. Obtenido de Inmigración iberoamericana nº14: <https://iberoamericasocial.com/emigracion-china-en-el-peru/>
- Corporación Financiera de Desarrollo S.A. – COFIDE. (Noviembre de 2016). *Informe Trimestral*. Obtenido de <https://www.cofide.com.pe/COFIDE/files/1481812020.pdf>
- Coutin, R., & Terán, J. (7 de Diciembre de 2016). *La Alianza del Pacífico: ¿apuesta estratégica de la política exterior colombiana?* Obtenido de Revista Estudios Gerenciales, Universidad Icesi: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0123592316300730>
- Cumbre de Lima para la Integración Profunda. (2011). Declaración Presidencial sobre la Alianza del Pacífico. *Declaración Presidencial sobre la Alianza del Pacífico*, (pág. 2). Lima.
- Daniels, J., Sullivan, D., & Radebaugh, L. (2010). *Negocios internacionales: ambientes y operaciones; 12ª edición*. Prentice Hall.

Datos Abiertos. (2020). *Departamentos y municipios de Colombia*. Obtenido de Mapas Nacionales: <https://www.datos.gov.co/Mapas-Nacionales/Departamentos-y-municipios-de-Colombia/xdk5-pm3f>

Decreto Supremo N° 010.2009-EF. (2009). *Decreto Supremo N° 010.2009-EF*. Obtenido de https://www.mef.gob.pe/pol_econ/documentos/DS010_2009EF.pdf

Decreto Supremo No. 070-93-EF. (1993). *Decreto Supremo No. 070-93-EF*. Obtenido de <http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/infoaduanas/clasifica/produceexportprohib.htm>

Decreto Único Reglamentario 1074 de 2015. (26 de Mayo de 2015). *Decreto Único Reglamentario 1074 de 2015*. Obtenido de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=76608>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística - DANE. (Julio de 2019). *Censo Estadístico Nacional*. Obtenido de Presentación de los resultados del Censo Nacional de Población y Vivienda: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/censo-nacional-de-poblacion-y-vivenda-2018>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística - DANE. (2020). *Cuentas Nacionales Trimestrales*. Obtenido de Sistema Estadístico Nacional: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-trimestrales>

Education First - EF. (2018). *Índice del EF English Proficiency*. Obtenido de <https://www.ef.com.co/epi/>

Egúsquí, P. (Marzo de 2019). *Principales Puertos Peruanos 2018*. Obtenido de Desarrollo Peruano: <http://desarrolloperuano.blogspot.com/2019/03/principales-puertos-peruanos-2018.html>

El Tiempo. (25 de Mayo de 2018). *Duque reiteró que no negociará más tratados de libre comercio*. Obtenido de <https://www.eltiempo.com/politica/gobierno/duque-reitero-que-no-negociara-mas-tratados-de-libre-comercio-248004>

Embajada de China en Perú. (2013). *160 Años Relaciones*. Obtenido de http://www.embaperuchina.com.cn/embperuchina/content.php?t_rid=29&lang=en

Embajada del Japón en el Perú. (26 de Noviembre de 2016). *Primer Ministro del Japón Shinzo Abe realiza una visita oficial al Perú y asiste a la Cumbre de APEC 2016*. Obtenido de https://www.pe.emb-japan.go.jp/itprtop_es/00_000207.html

- Embajada del Japón en Perú. (Junio de 2009). *Visita Oficial de Sus Altezas Imperiales el Príncipe y la Princesa Hitachi al Perú*. Obtenido de Boletín de Prensa: <https://www.pe.emb-japan.go.jp/esp/BP%20Principes%20Hitachi%20en%20el%20Peru.htm>
- Federación Nacional de Cafeteros de Colombia. (4 de Junio de 2019). *Llaman a concluir Acuerdo de Asociación Económica (EPA) entre Colombia y Japón*. Obtenido de <https://caldas.federaciondecafeteros.org/listado-noticias/llaman-a-concluir-acuerdo-de-asociacion-economica-epa-entre-colombia-y-japon/>
- Fondo Monetario Internacional. (Abril de 2020). *World Economic Outlook Database*. Obtenido de <https://www.imf.org/en/Publications/SPROLLS/world-economic-outlook-databases#sort=%40imfdate%20descending>
- García, J. (2015). *Política exterior y diplomacia peruana: pasado, presente y futuro*. Obtenido de La Política Exterior Peruana: Agenda y Propuestas, Konrad Adenauer Stiftung: <http://repositorio.pucp.edu.pe/index/bitstream/handle/123456789/53178/2015%20Po1%C3%ADtica%20Exterior%20Peruana.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- García, J. (15 de Abril de 2016). *El idioma japonés en el habla de los peruanos*. Obtenido de Descubre a los Nikkei: <http://www.discovernikkei.org/es/journal/2016/4/15/idioma-japones/>
- García, P. (2011). *La importancia de FOCALAE para Colombia*. Obtenido de OASIS, núm. 16; Universidad Externado de Colombia : <https://pacificallianceblog.com/wp-content/uploads/2018/01/2011-Garci%CC%81a-La-Importancia-de-FOCALAE-para-Colombia.pdf>
- García, P. (2014). *La importancia de FOCALAE para Colombia*. Obtenido de Universidad EAFIT : <https://www.eafit.edu.co/centros/asia-pacifico3/Documents/P%C3%ADo%20Garc%C3%ADa-FOCALAE%20COLOMBIA.pdf>
- Gestión. (13 de Mayo de 2015). *Un Perú globalizado: su integración comercial y los TLC*. Obtenido de Redacción Gestión - Economía : <https://gestion.pe/economia/peru-globalizado-integracion-comercial-tlc-89801-noticia/>
- González, D. (2016). *Análisis de la política exterior económica de Colombia y Perú en Asia Pacífico: factores, procesos y estrategias de inserción comercial (2002-2015)*. Obtenido de Pontificia Universidad Javeriana.

- González, J. (29 de Marzo de 2019). *La República*. Obtenido de <https://www.larepublica.co/especiales/zonas-francas-marzo-2019/beneficios-tributarios-y-aduaneros-son-los-mayores-atractivos-de-las-zonas-francas-en-el-pais-2845063>
- Hammond, A. (2018). *Los idiomas más hablados del mundo*. Obtenido de ESL: <https://blog.esl-idiomas.com/blog/aprender-idiomas/los-idiomas-mas-hablados-en-el-mundo/>
- Hodgson, G. (2001). *El enfoque de la economía institucional*. Obtenido de Análisis Económico, vol. XVI, núm. 33; p. 7: <https://www.redalyc.org/pdf/413/41303301.pdf>
- Hodgson, G. M. (03 de Octubre de 2011). *¿Qué son las instituciones?* Obtenido de University of Hertfordshire, U. K.: <http://www.scielo.org.co/pdf/recs/n8/n8a02.pdf>
- Hofstede, G., Hofstede, G. J., & Minkov, M. (2010). *Cultures and Organizations: Software of the Mind; Third Edition*. New York: McGraw Hill. Obtenido de McGraw Hill; Third editon.
- Hooker, S. (2015). *Las relaciones del Perú con el Asia. Posibilidades en APEC y el TPP*. Obtenido de de Konrad Adenauer Stiftung: https://www.kas.de/c/document_library/get_file?uuid=756f65d8-c517-7009-7c64-99e740101f7e&groupId=252038
- IGAC, I. G. (2020). *Notas Geográficas*. Obtenido de http://www2.igac.gov.co/ninos/faqs_user/faqs.jsp?id_categoria=2#:~:text=%C2%BFCu%C3%A11%20es%20la%20superficie%20total,%C3%A1rea%20mar%C3%ADtima%20de%20928.660%20km%C2%B2.
- Informática, I. N. (2017). *Censo Nacional 2017*. Obtenido de <http://censo2017.inei.gob.pe/>
- Instituto de Estudios Sindicales. (Octubre de 2017). *Reforma del Estado en el Perú: Precarización de los Derechos Laborales en el Sector Público*. Obtenido de <https://www.iesiperu.org.pe/documentos/publicaciones/37-Reformadelestadoenelperu.pdf>
- Instituto de Hidrología, M. y.-I. (2011). *Clasificaciones Climáticas de Colombia*. Obtenido de <http://www.ideam.gov.co/documents/21021/21789/climas+%5BModo+de+compatibilidad%5D.pdf/d8c85704-a07a-4290-ba65-f2042ce99ff9>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática, I. (2020). *Principales Indicadores*. Obtenido de <https://www.inei.gob.pe/>
- International Trade Center - ITC. (julio de 2020). *Trade Map*. Obtenido de Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas: <https://www.trademap.org/Index.aspx>

- Ishida, H. (26 de Octubre de 2007). *Relaciones Bilaterales Perú - Japón*. Obtenido de Embajada de Japón en Perú: https://www.pe.emb-japan.go.jp/esp/discurso_cento_naval.htm
- Jiménez, B., Pérez, Ó., Torres, S., & Medina, H. (2018). *Relaciones comerciales entre China y Colombia*. Obtenido de Universidad Simón Bolívar: [file:///E:/Varios/%C3%BAser/Downloads/3338-Texto%20del%20art%C3%ADculo-6186-1-10-20190112%20\(2\).pdf](file:///E:/Varios/%C3%BAser/Downloads/3338-Texto%20del%20art%C3%ADculo-6186-1-10-20190112%20(2).pdf)
- Jo, Y. (2017). *Saludos del Embajador*. Obtenido de Embajada de la República de Corea en la República del Perú: http://overseas.mofa.go.kr/pe-es/wpge/m_6867/contents.do
- KOF Swiss Economic Institute. (2019). *KOF Globalisation Index*. Obtenido de <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>
- Krause, M. (7 de Marzo de 2014). *La nueva economía institucional – North*. Obtenido de Punto de Vista Economico: <https://puntodevistaeconomico.com/2014/03/07/la-nueva-economia-institucional-north/>
- Latinobarómetro. (Enero de 2018). *El Papa Francisco y la Religión en Chile y América Latina*. Obtenido de https://www.cooperativa.cl/noticias/site/artic/20180112/asocfile/20180112124342/f00006494_religion_chile_america_latina_2017.pdf
- Legiscomex. (07 de Julio de 2015). *China y Colombia aceleraron las negociaciones del TLC en encuentros de alto nivel*. Obtenido de <https://www.legiscomex.com/Documentos/CHINA-COLOMBIA-ACELERARON-NEGOCIACION-TLC-JUL-07-15-16NOT#:~:text=%22Hemos%20dejado%20clara%20nuestra%20postura,que%20los%20dos%20pa%C3%ADses%20ganen.&text=Con%20la%20firma%20del%20TLC,UU%20ocupa%20la%20primera%20plaz>
- Legiscomex. (2020a). *Antecedentes de la negociación*. Obtenido de <https://www.legiscomex.com/documentos/antecedentes-tlc-colombia-corea-rci272>
- Legiscomex. (2020b). *¿Qué es una Zona Franca?* Obtenido de <https://www.legiscomex.com/Documentos/DEFINICIONES-ZONAS-FRANCAS-RCI304>
- López, M. (2016). *Intercambio comercial del Perú antes y después de los Acuerdos de Libre Comercio*. Obtenido de Universidad de Montevideo.

- Lora, E. (5 de Marzo de 2015). *Los caficultores pagan demasiados impuestos*. Obtenido de Dinero.co: <https://www.dinero.com/edicion-impresa/opinion/articulo/impuestos-deben-pagar-caficultores-colombia/206460>
- Marca Perú. (02 de Agosto de 2019). *¿Qué son las zonas francas y cómo motivan el crecimiento del Perú?* Obtenido de <https://peru.info/es-pe/inversiones/noticias/5/23/-que-son-las-zonas-francas-y-como-motivan-el-crecimiento-del-peru->
- Mariátegui, J. (1928). *Ensayos de Interpretación de la Realidad Peruana*. Obtenido de <https://www.marxists.org/espanol/mariateg/1928/7ensayos/05.htm#n2>
- Márquez, M. A. (2016). *Diversificación de la estructura exportadora de la Comunidad Andina: análisis a través del índice Herfindahl-Hirschmann*. Mérida, Venezuela: Universidad de los Andes.
- Matsushita, H. (23 de Septiembre de 1987). *La Política Japonesa hacia América Latina en época de posguerra*. Obtenido de Instituto de Estudios Políticos y Relaciones Internacionales.
- Maúrtua, Ó. (2001). *Perú y Ecuador: Socio en el siglo XXI*. Obtenido de CAF - Cooperación Andina de Fomento: <http://openbiblio.flacsoandes.edu.ec/libros/digital/44965.pdf>
- Méndez, D. (20 de Septiembre de 2019). *La inmigración china al Perú: la comunidad más grande de América Latina*. Obtenido de Zai China: <http://www.zaichina.net/2019/09/20/la-inmigracion-china-al-peru-la-comunidad-mas-grande-de-america-latina/>
- MinCIT. (2019). *Informe sobre los Acuerdos Comerciales Vigentes de Colombia*. Obtenido de <https://www.mincit.gov.co/normatividad/docs/ley-1868-informe-2019.aspx>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (Noviembre de 2013). *Secretaría General*. Obtenido de Oficina General de Estudios Económicos: http://www.sice.oas.org/TPD/PER_KOR/Studies/PER_KOR_estudio_aprovechamiento_11_2013_s.pdf
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2015). *Plan Estratégico Nacional de Exportación 2025*. Obtenido de https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PENX_FIN_AL_101215.pdf
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2020a). *Comercio Exterior*. Obtenido de <https://www.mincetur.gob.pe/comercio-exterior/>

- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2020b). *Acuerdo de Asociación Económica entre el Perú y Japón*. Obtenido de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=90&Itemid=113#:~:text=Jap%C3%B3n%20es%20nuestro%20segundo%20principal,de%20gran%20relevancia%20para%20los
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2020a). *¿Qué son los Tratados de Libre Comercio?* Obtenido de <http://www.tlc.gov.co/#:~:text=Un%20Tratado%20de%20Libre%20Comercio,pa%C3%ADses%20participantes%20del%20mencionado%20acuerdo.>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2020b). *Acuerdo de Asociación Económica entre Colombia y Japón*. Obtenido de <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/negociaciones-en-curso/japon>
- Ministerio de Cultura. (2020). *Política de Diversidad Cultural*. Obtenido de <https://www.mincultura.gov.co/ministerio/politicas-culturales/de-diversidad-cultural/Paginas/default.aspx#:~:text=La%20diversidad%20cultural%20es%20una,comunidades%20que%20forman%20la%20naci%C3%B3n.>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2020a). *Acuerdos Comerciales*. Obtenido de <https://www.mef.gob.pe/es/acuerdos-comerciales/acuerdos-comerciales#:~:text=A%20fin%20de%20profundizar%20la,%2C%20servicios%20financieros%2C%20telecomunicaciones%2C%20comercio>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2020b). *Textos del Acuerdo TLC Perú - China*. Obtenido de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=39&Itemid=56
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2020c). *Acuerdo de Libre Comercio entre el Perú y Corea*. Obtenido de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=80&Itemid=103#:~:text=Durante%20los%207%20a%C3%B1os%20de,anual%20de%2021%2C0%25.
- Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (6 de Agosto de 2008). *Decreto 2883 de 2008*. Obtenido de <https://diario-oficial.vlex.com.co/vid/decreto-353769974>

Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (2019). *Marco Fiscal de Mediano Plazo 2019*. Obtenido de https://www.minhacienda.gov.co/webcenter/ShowProperty?nodeId=%2FConexionContent%2FWCC_CLUSTER-111638%2F%2FidcPrimaryFile&revision=latestreleased

Ministerio de Relaciones Exteriores. (2019). *Encuentros de Alto Nivel Colombia - China*. Obtenido de https://china.embajada.gov.co/colombia/encuentros_alto_nivel

Ministerio de Relaciones Exteriores. (2020). *Foro de Cooperación Económica del Pacífico (PECC)*. Obtenido de <https://www.cancilleria.gov.co/en/node/7988>

Ministerio de Relaciones Exteriores. (2020a). *Embajadas y Consulados de Colombia en el exterior*. Obtenido de <https://www.cancilleria.gov.co/embajadas-consulados-colombia-exterior>

Ministerio de Relaciones Exteriores. (2020b). *República Popular China*. Obtenido de <https://www.cancilleria.gov.co/en/node/384>

Ministerio de Relaciones Exteriores. (2020c). *Asuntos Políticos*. Obtenido de Embajada de Colombia en China: https://china.embajada.gov.co/colombia/asuntos_politicos

Ministerio de Relaciones Exteriores. (2020d). *Asistencia Consular*. Obtenido de Consulado General del Perú en Bogotá: <http://www.consulado.pe/es/Bogota/asistenciaconsular/Paginas/Asistencia-Consular.aspx>

Ministerio de Relaciones Exteriores. (2020e). *Embajada de Colombia en Japón*. Obtenido de Embajada en Japón: <https://japon.embajada.gov.co/acerca/embajada#:~:text=El%2025%20de%20mayo%20de%20gobierno%20del%20presidente%20Rafael%20Reyes.&text=Jap%C3%B3n%20es%20nuestro%20primer%20socio%20y%20puerta%20de%20entrada%20al%20Asia%20Pac%C3%ADfico>.

Ministerio de Relaciones Exteriores. (2020f). *República de Corea*. Obtenido de <https://www.cancilleria.gov.co/en/node/387>

Ministerio de Relaciones Exteriores. (2020g). *Asuntos Políticos*. Obtenido de Embajada de Colombia en Corea: https://corea.embajada.gov.co/colombia/asuntos_politicos

Ministerio de Relaciones Exteriores. (2020h). *Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC)*. Obtenido de Foros Birregionales y Regionales: <https://www.cancilleria.gov.co/consejo-economico-cuenca-pacifico->

- <https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/handle/10893/10436/3340-0534426.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- National Geographic. (2020). *¿Cuáles son los tres idiomas oficiales de Perú?* Obtenido de National Geographic: <https://www.ngenespanol.com/dato-dia/cual-es-el-idioma-oficial-de-peru/>
- Ogliastri, E. (2001). *¿Cómo negocian los colombianos?* Obtenido de Alfaomega Cambio: https://www.researchgate.net/publication/228387677_Como_negocian_los_Colombianos
- Ogliastri, E., & Salcedo, G. (2008). *La Cultura Negociadora en el Perú: Un estudio exploratorio*. Obtenido de Cuad. Difus.: <https://www.esan.edu.pe/publicaciones/cuadernos-de-difusion/2008/cuadernosdifusion25ogliastrisalcedo.pdf>
- Ojeda, J., & Cárdenas, E. (Febrero de 2002). *La nueva economía institucional y la teoría de la implementación*. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/24047303_La_nueva_economia_institucional_y_la_teor%C3%ADa_de_la_implementacion
- Olmos, X. (2019). *Oficinas de Promoción Comercial en el Exterior como instrumento para la diversificación exportadora: los casos de Chile, Colombia y Perú*. Obtenido de Documentos de Proyectos (LC/TS.2019/57), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL): https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44871/1/S1900689_es.pdf
- Organización Nacional Indígena de Colombia - ONIC. (27 de Febrero de 2015). *65 Lenguas Nativas de las 69 en Colombia son Indígenas*. Obtenido de <https://www.onic.org.co/noticias/636-65-lenguas-nativas-de-las-69-en-colombia-son-indigenas>
- Overseas Koreans Foundation. (2005). *Situación actual de los coreanos en el extranjero*. Obtenido de Datos estadísticos: https://web.archive.org/web/20090414101829/http://www.okf.or.kr/data/status_SA.jsp
- Pachas, M. (2008). *Oportunidades de negocios: APEC, Corea del Sur y Perú*. Obtenido de Gestión En El Tercer Milenio, 11(21), 15 - 27.: <https://doi.org/10.15381/gtm.v11i21.8947>
- Pacheco, M. (Abril de 1997). *¿En qué consiste el PECC? La participación colombiana en los distintos grupos de trabajo: fortalezas y debilidades*. Obtenido de Revistas Uniandes: <https://revistas.uniandes.edu.co/doi/pdf/10.7440/colombiaint39.1997.04>

- Panorama Cultural. (14 de 04 de 2020). *Las culturas asiáticas escondidas en Colombia*. Obtenido de <https://panoramacultural.com.co/pueblos/5004/las-culturas-asiaticas-escondidas-en-colombia#:~:text=La%20comunidad%20china%20es%20la,construcci%C3%B3n%20de%20las%20ferrov%C3%ADas%20interoce%C3%A1nicas>.
- Parada, J. (10 de febrero de 2003). *Economía Institucional Original y Nueva Economía Institucional: Semejanzas y Diferencias*. Obtenido de Universidad Externado de Colombia: <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/ecoins/article/view/206/3322>
- Pinto, M. V. (2005). *Costos generados por la violencia armada en Colombia: 1999-2003*. Obtenido de Bogotá: Departamento Nacional de Planeación.
- Plataforma Digital Única del Estado Peruano. (7 de Noviembre de 2019). *Zonas Económicas Especiales, agentes para aumentar y diversificar las exportaciones del Perú*. Obtenido de <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/68392-zonas-economicas-especiales-agentes-para-aumentar-y-diversificar-las-exportaciones-del-peru>
- Plataforma Nacional de Datos Abiertos del Perú . (2020). *Listado de Oficinas Comerciales del Perú en el Exterior - OCEX*. Obtenido de Gov.pe: <https://www.datosabiertos.gob.pe/dataset/listado-de-oficinas-comerciales-del-per%C3%BA-en-el-exterior-ocex>
- Ponce, F., & Quispe, M. (2010). *Políticas comerciales internacionales y la estructura del comercio exterior peruano*. Obtenido de Pontificia Universidad Católica del Perú: <http://files.pucp.edu.pe/departamento/economia/LDE-2010-04-09.pdf>
- Portafolio. (03 de Abril de 2019). *Puertos de Colombia, los cuartos más movidos de Latinoamérica*. Obtenido de <https://www.portafolio.co/economia/puertos-de-colombia-los-cuartos-mas-movidos-de-latinoamerica-528183>
- Ports and Logistics. (2015). *Los Puertos más importantes de Colombia*. Obtenido de <http://www.portsandlogistics.com/index.php/.../93-los-puertos-mas-importantes-de-colombia>
- Prial, J. (09 de Julio de 2013). *Perú crea oficinas comerciales en 15 países del mundo*. Obtenido de RPP: <https://rpp.pe/economia/economia/peru-crea-oficinas-comerciales-en-15-paises-del-mundo-noticia-611622?ref=rpp>
- ProColombia. (2017). *TLC Colombia - Corea del Sur: El camino hacia las oportunidades en el mercado asiático*. Obtenido de

- https://colombocoreana.com/files/CARTILLA_OPORTUNIDADES_COMERCIALES.pdf
- Procolombia. (2020a). *Zonas Francas y otros Incentivos en Colombia*. Obtenido de <https://www.inviertaencolombia.com.co/zonas-francas-y-otros-incentivos.html>
- ProColombia. (2020b). *Oficinas ProColombia en Asia*. Obtenido de <https://procolombia.co/nosotros/red-de-oficinas/asia>
- Ramírez, E. (2016). *Factores que afectan la logística en el Puerto de Buenaventura*. Obtenido de Universidad Piloto de Colombia: <http://repository.unipiloto.edu.co/bitstream/handle/20.500.12277/511/Factores%20que%20afectan%20la%20log%C3%ADstica%20en%20el%20Puerto%20de%20Buenaventura.pdf?sequence=1>
- Rojas, D., & Terán, J. M. (noviembre de 2016). *La Alianza del Pacífico: nueva muestra del regionalismo en América Latina*. Obtenido de OASIS. 24.: <https://doi.org/10.18601/16577558.n24.05>
- Rojas, D., & Teran, M. (2017). *Inserción de los países de la Alianza del Pacífico en Asia - Pacífico: más allá de las relaciones comerciales*. Obtenido de Desafíos, Bogotá (Colombia), (29-2): 237-275: <http://www.scielo.org.co/pdf/desa/v29n2/0124-4035-desa-29-02-00237.pdf>
- Roldán, A., & Pérez, C. (Agosto de 2011). *Desafíos de Colombia en APEC*. Obtenido de Revisata Mundo Asia Pacífico: <https://ideas.repec.org/a/col/000498/014365.html>
- Rubio, O. B. (1996). *Teorías del Comercio Internacional: una panorámica*. Obtenido de Universidad Pública de Navarra: <file:///E:/Varios/%C3%BAser/Downloads/Dialnet-TeoriasDelComercioInternacional-274408.pdf>
- Sánchez, J. (2019). *Economipedia*. Obtenido de Coeficiente de apertura externa: <https://economipedia.com/definiciones/coeficiente-apertura-externa.html>
- Service Group. (30 de Enero de 2018). *Azúcar y café, los productos que más se movilizan por Buenaventura*. Obtenido de <http://servicegroup.com.co/azucar-y-cafe-los-productos-que-mas-se-movilizan-por-buenaventura/>
- Servicio Nacional de Sanidad Agraria – SENASA. (2015). *Qué es SENASA*. Obtenido de <https://www.senasa.gob.pe/senasa/que-es-senasa/#:~:text=El%20SENASA%2C%20mantiene%20un%20sistema, donde%20existe%20operaciones%20de%20importaci%C3%B3n>.

- Sistema de Información sobre Comercio Exterior – SICE . (2020). *Antecedentes y negociaciones*.
Obtenido de SICE: http://www.sice.oas.org/TPD/PER_CHN/PER_CHN_s.ASP
- Sociedad de Comercio Exterior del Perú. (02 de Julio de 2019). *Alianza del Pacífico: un ejemplo de integración con mirada hacia el mundo*. Obtenido de CONFIEP: Empresarios haciendo país: <https://www.confiep.org.pe/noticias/economia/alianza-del-pacifico-un-ejemplo-de-integracion-con-mirada-hacia-el-mundo/>
- Soria, R. (2004). *La construcción del Sistema Nacional de Coordinación Fiscal: Poder y toma de decisiones en una esfera institucional*. Obtenido de Universidad Autónoma Metropolitana; EUMED: <https://www.eumed.net/tesis-doctorales/rsr/3b.htm>
- Soto, G. F., & Hoyos, S. P. (2010). *El Pacífico: la inserción aplazada*. Bogotá D.C.: Consejo Colombiano de Relaciones Internacionales, CORI.
- Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Perú y la República Popular China. (28 de Abril de 2009). *Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Perú y la República Popular China*. Obtenido de http://www.sice.oas.org/TPD/PER_CHN/Texts_28042009_s/Table_of_Contents_s.pdf
- Universidad Jorge Tadeo Lozano. (2015). *Política Comercial Comparada*. Obtenido de Universidad Jorge Tadeo Lozano: https://www.utadeo.edu.co/files/collections/documents/field_attached_file/analisis_comparativo_peru-colombia.pdf?width=740&height=780&inline=true
- Urbano, D., Casero, J., & Hernández, R. (2007). *Evolución y Principios de la Teoría Económica Institucional. una propuesta de aplicación para el análisis de los factores condicionantes de la creación de empresas*. Obtenido de Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=274120871010>
- Urbano, D., Díaz, J., & Hernández, R. (2007). *La teoría Económica Institucional: El enfoque de North en el ámbito de la creación de empresas*. Obtenido de Universidad de la Rioja: https://www.researchgate.net/publication/28200742_La_teor%C3%ADa_econ%C3%B3mica_institucional_el_enfoque_de_North_en_el_ambito_de_la_creacion_de_empresas
- Valderrama, I. (2014). *Colombia en la integración regional de la Alianza del Pacífico* . Obtenido de Universidad Militar Nueva Granada: <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/12732/COLOMBIA%20EN>

%20LA%20INTEGRACI%C3%93N%20REGIONAL%20DE%20LA%20ALIANZA%20DEL%20PACIFICO.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ventura Group (2019). *Cuáles son los Principales Puertos de Colombia*. Obtenido de <https://www.venturagroup.com/cuales-son-los-2-principales-puertos-de-colombia/#:~:text=El%20principal%20puerto%20de%20Colombia,9%25%20del%20total%20del%20pa%C3%ADs>.

Villar, P. (16 de Junio de 2016). *TLC Perú-Japón: Tras 4 años el comercio cayó en vez de aumentar*. Obtenido de Elcomercio.pe: <https://elcomercio.pe/economia/negocios/tlc-peru-japon-4-anos-comercio-cayo-vez-aumentar-222356-noticia/>

Web Japan. (2018). *Japan Fact Sheet*. Obtenido de Religión - Raíces nativas e influencia extranjera: https://web-japan.org/factsheet/es/pdf/es20_religion.pdf

Wen, Z. (13 de Enero de 2010). *Los grupos étnicos de China*. Obtenido de China Today: http://www.chinatoday.com.cn/ctspanish/se/txt/2010-01/13/content_239817.htm