



Alianza del Pacifico como fomento al crecimiento de las Pymes

Yessica Andrea Rios Amaya

Monografía presentada para optar al título de Especialista en Gestión Tributaria

Asesor

Jorge Alberto Barreneche Sánchez, Magíster (MSc) en Mercadeo Negociador Internacional

Universidad de Antioquia
Facultad de Ciencias Económicas
Especialización en Gestión Tributaria
Medellín, Antioquia, Colombia

2024

Cita	(Rios Amaya, 2024)
Referencia	Rios Amaya, Y. A. (2024). <i>Alianza del Pacifico como fomento al crecimiento de las Pymes</i> [Trabajo de grado especialización].
Estilo APA 7 (2020)	Universidad de Antioquia, Medellín, Colombia.



Especialización en Gestión Tributaria, Cohorte XXXVII.

Grupo de Investigación Estudios Internacionales: Derecho, Economía, Política y Relaciones Internacionales.



Biblioteca Carlos Gaviria Díaz

Repositorio Institucional: <http://bibliotecadigital.udea.edu.co>

Universidad de Antioquia - www.udea.edu.co

El contenido de esta obra corresponde al derecho de expresión de los autores y no compromete el pensamiento institucional de la Universidad de Antioquia ni desata su responsabilidad frente a terceros. Los autores asumen la responsabilidad por los derechos de autor y conexos.

Tabla de contenido

Resumen	7
Abstract	8
Introducción	9
1. Un viaje a través de la historia.....	12
1.1. Alianza del Pacífico: Un camino hacia la integración regional.	12
1.2. Colombia antes de la Alianza del Pacifico.....	15
1.3. Desafíos de las Pymes previo la Alianza del Pacifico.....	17
1.3.1. Desafíos monetarios y el camino hacia el crédito.	17
1.3.2. Barreras burocráticas que desafían a las PYMES.	18
1.3.3. Desafíos con la infraestructura y la logística.....	20
1.3.4. Falta de acceso a tecnología y personal calificado.....	21
1.3.5. Restricciones en el acceso a mercados internacionales.....	22
2. La Alianza del Pacífico como plataforma para el desarrollo de Pymes en Colombia	24
2.1. Políticas y acuerdos comerciales dentro de la Alianza del Pacífico que benefician a las Pymes colombianas	24
2.1.1. Eliminación de aranceles:.....	24
2.1.2. Atracción de inversión:	26
2.1.3. Armonización de regulaciones	28
2.1.4. Promoción del comercio electrónico:.....	28
3. Impacto de la Alianza del Pacífico en el crecimiento de las Pymes en Colombia	30
3.1. Análisis de datos económicos y estadísticas relevantes.	30
3.1.1. Comercio exterior.....	30
3.1.2. Inversión extranjera directa (IED).....	31
3.2. Beneficios tangibles e intangibles para las Pymes derivados de su participación en la Alianza.....	32

3.3. Identificación de desafíos persistentes para las Pymes colombianas dentro de la Alianza del Pacífico.....35

Conclusiones38

Referencias40

Lista de tablas

Tabla 1. Exportaciones	30
Tabla 2. Importaciones	31
Tabla 3. Inversión extranjera directa.....	32
Tabla 4. Inversión extranjera directa de Colombia en el Exterior.....	32
Tabla 5. Turismo	34

Siglas, acrónimos y abreviaturas

AP	Alianza del pacífico
IED	Inversión Extranjera Directa
I+D	Investigación y Desarrollo
PYMES	Pequeñas y Medianas Empresas
TIC	Tecnologías de la información y la comunicación

Resumen

La Alianza del Pacífico ha surgido como un motor fundamental para el crecimiento y desarrollo socioeconómico de sus países miembros, incluyendo a Colombia. A lo largo de su trayectoria, Colombia ha experimentado un aumento en sus cifras de comercio exterior e inversión extranjera directa (IED), consolidándose como un actor relevante en la economía regional.

La Alianza del Pacífico ha facilitado el acceso de Colombia a nuevos mercados, impulsando un crecimiento notable en sus exportaciones e importaciones. Esto ha permitido a las empresas colombianas diversificar su base de clientes y proveedores, fortaleciendo su competitividad en el panorama internacional. Así mismo, ha creado un entorno propicio para la IED, lo que ha generado un flujo constante de inversiones hacia Colombia. Esta afluencia de capital ha contribuido al desarrollo de infraestructura, la creación de nuevos empleos y la modernización de diversos sectores productivos.

Colombia ha logrado, además de los beneficios económicos tangibles, avances significativos en el sector turístico, la posibilidad de acceder a licitaciones para contratos públicos en otros países y una mayor dinamización en su mercado bursátil.

A pesar de los beneficios obtenidos hasta la fecha, aún persisten obstáculos por superar para maximizar los beneficios potenciales. Esta monografía ofrece un análisis general de los beneficios logrados hasta el momento y los desafíos que aún prevalecen.

Palabras clave: alianza del pacífico, beneficios económicos, desafíos, comercio internacional

Abstract

The Pacific Alliance has emerged as a fundamental engine for the growth and socioeconomic development of its member countries, including Colombia. Throughout its history, Colombia has experienced an increase in its foreign trade and foreign direct investment (FDI) figures, consolidating itself as a relevant player in the regional economy.

The PA has facilitated Colombia's access to new markets, driving notable growth in its exports and imports. This has allowed Colombian companies to diversify their customer and supplier base, strengthening their competitiveness on the international scene. Likewise, it has created a favorable environment for FDI, which has generated a constant flow of investments towards Colombia. This influx of capital has contributed to the development of infrastructure, the creation of new jobs and the modernization of various productive sectors.

Colombia has achieved, in addition to the tangible economic benefits, significant advances in the tourism sector, the possibility of accessing tenders for public contracts in other countries and greater dynamization in its stock market.

Despite the benefits achieved to date, there are still obstacles to overcome to maximize potential benefits. This monograph offers a general analysis of the benefits achieved so far and the challenges that still prevail.

Keywords: pacific alliance, economic benefits, challenges, international trade

Introducción

Numerosos emprendedores, ya sea como personas naturales o a través de personas jurídicas, se dedican a la fabricación de productos para el mercado nacional. A medida que sus ventas aumentan, surge la necesidad de expandirse, lo que a menudo implica la exportación de sus productos a diferentes países, según la viabilidad de sus proyectos y sus artículos.

El comercio internacional representa una oportunidad crucial para las Pymes que buscan ampliar sus horizontes comerciales y mejorar su competitividad. No obstante, el proceso de incursión en este ámbito puede resultar abrumador para aquellos que no estén familiarizados con los aspectos legales y los beneficios asociados. Por ende, este trabajo de investigación tiene como objetivo delinear las responsabilidades que asumen las Pymes al adentrarse en el comercio internacional, así como los diversos beneficios fiscales que el marco de la Alianza del Pacífico brinda a aquellos que optan por realizar transacciones entre los países miembros.

Para las Pymes que aspiran a crecer y fortalecer su competitividad, la participación en el comercio internacional a través de la Alianza del Pacífico se erige como una oportunidad de gran relevancia. A pesar de que el proceso inicialmente pueda resultar abrumador, disponer de información pertinente sobre las obligaciones y ventajas fiscales asociadas puede simplificar y enriquecer la transición.

En 2011 surgió la *Declaración de Lima*, la cual propuso la creación de la Alianza del Pacífico, formada por Chile, Colombia, México y Perú; ésta es una iniciativa que busca fortalecer las relaciones comerciales entre sus integrantes y fomentar el intercambio comercial con otros países y bloques económicos. Este acuerdo facilita a los emprendedores la exportación de sus productos a precios más competitivos, otorgándoles una ventaja en el mercado global.

Además, la Alianza del Pacífico promueve la inversión extranjera y la colaboración empresarial entre sus miembros, creando oportunidades significativas para empresarios que desean ampliar sus operaciones y establecer alianzas estratégicas con compañías internacionales.

Uno de los principales logros de la Alianza del Pacífico ha sido la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias para el comercio entre sus miembros, lo que ha impulsado el intercambio comercial y favorecido la inversión extranjera, adicionalmente, se ha trabajado en la armonización de regulaciones y normas para facilitar la integración económica de la región.

La Alianza del Pacífico ha impactado significativamente el crecimiento de las Pymes en Colombia, generando oportunidades y desafíos que han transformado el panorama económico del país. Para entender la importancia que ha tenido la Alianza del Pacífico en el caso colombiano, es necesario hacer una contextualización sobre esta y la situación en que se encontraba Colombia en el momento de su surgimiento; así mismo, las políticas más relevantes que se han incrementado en el marco de operación que han permitido a Colombia avanzar no sólo económicamente, sino también a nivel cultural y social.

Además de los beneficios económicos tangibles mencionados anteriormente, Colombia ha obtenido otras ventajas significativas como resultado de su participación en la Alianza del Pacífico, por ejemplo: se ha impulsado el turismo entre sus países miembros, esto ha dinamizado la economía local, creando nuevas oportunidades de negocio y generando ingresos adicionales para las comunidades locales.

La Alianza del Pacífico ha abierto nuevas puertas para las empresas colombianas, permitiéndoles participar en licitaciones públicas en los demás países miembros. Esto ha ampliado considerablemente su mercado potencial, generando nuevas oportunidades de crecimiento y expansión. Por otro lado, la creación del Mercado Integrado Latinoamericano de Valores (MILA)

ha facilitado la circulación de capitales entre los países miembros de la Alianza del Pacífico, lo que ha dinamizado el mercado bursátil colombiano. Esto ha permitido a las empresas colombianas acceder a nuevas fuentes de financiamiento y a los inversionistas diversificar sus portafolios de inversión.

En suma, la participación de Colombia en la Alianza del Pacífico ha generado una serie de beneficios adicionales que van más allá de los aspectos económicos tangibles. Estos beneficios han contribuido al desarrollo socioeconómico del país, fortaleciendo su integración regional y mejorando la calidad de vida de sus ciudadanos.

Para presentar mayor detalle; la presente monografía se encuentra desarrollada en tres capítulos, donde se exponen el contexto de la Alianza del Pacífico, la situación socio económica en que se encontraba Colombia y para finalizar con un breve análisis donde se explora en profundidad los datos económicos relevantes, los beneficios tangibles e intangibles para las Pymes, y los desafíos persistentes que enfrentan estas empresas en el contexto de la Alianza del Pacífico.

1. Un viaje a través de la historia

1.1. Alianza del Pacífico: Un camino hacia la integración regional.

Para comprender la importancia de la Alianza del Pacífico en el ámbito de la investigación, es esencial familiarizarse con su origen y los objetivos que la motivaron. Como se evidencia en la página electrónica de la Alianza del Pacífico, la historia de este tratado cuenta con una trayectoria de aproximadamente 12 años, pero en vigor desde hace 8 años. Tuvo su génesis el 28 de abril de 2011 como una iniciativa de colaboración entre Colombia, Chile, México y Perú durante la I Cumbre, conocida como la "Declaración de Lima". Posteriormente, se sucedieron otras tres cumbres, siendo la IV cumbre del 6 de junio de 2012, denominada "Declaración de Paranal", el escenario donde se formalizó el acuerdo, estableciendo los principios y objetivos básicos del bloque. Posteriormente, el 10 de febrero de 2014, se suscribió un Protocolo Adicional en la "Declaración de Cartagena", culminando en su entrada en vigor el 20 de julio de 2015. (Alianza del Pacífico, 2023).

La Alianza del Pacífico se ha establecido con el propósito fundamental de fortalecer la integración económica, comercial y financiera entre sus países miembros, como estrategia clave para impulsar el crecimiento y desarrollo regional. Entre sus objetivos para lograr su fin se incluyen la eliminación de las barreras comerciales, la promoción de la inversión, y la colaboración en sectores como la educación, la ciencia, la tecnología, y la innovación.

A lo largo de los años, La Alianza del Pacífico ha demostrado su capacidad para atraer a nuevos miembros, lo que se refleja en la creciente adhesión de países y regiones. Costa Rica fue el primer país en ser aceptado como miembro observador en 2013, seguido por Panamá en 2014, que

luego se integró como miembro pleno en 2017. Además, otros países como Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur han expresado interés en establecer relaciones con la Alianza.

La Alianza del Pacífico ha establecido una plataforma de integración regional de gran alcance, la cual comprende la eliminación de aranceles para la mayoría de los productos intercambiados entre sus miembros, la promoción de la libre circulación de personas, la colaboración en materia educativa y cultural, y la agilización del comercio. Este enfoque en la cooperación y la integración ha permitido a los países miembros fortalecer sus lazos comerciales y crecer juntos en un ambiente de confianza y respeto mutuo. Asimismo, la Alianza del Pacífico demuestra su visión de futuro al trabajar incansablemente en la implementación de nuevas iniciativas que aseguren el desarrollo económico y social sostenible de sus miembros para las generaciones venideras.

La Alianza del Pacífico construye puentes de colaboración con otras regiones y bloques económicos, como la ASEAN y Mercosur, a través de iniciativas como el Diálogo de Cooperación y el Acuerdo de Cooperación, fortaleciendo así la integración global. La Alianza del Pacífico ha logrado un acercamiento fructífero con diversas naciones del mundo, lo que ha dado lugar a una mayor cooperación, diálogo y enriquecimiento de las discusiones y colaboraciones dentro del bloque, gracias a la diversidad de perspectivas y experiencias que aportan los nuevos miembros y países interesados.

Los cimientos de la Alianza del Pacífico se erigen en la cooperación y el fomento de la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas entre sus miembros, con miras a robustecer la competitividad económica a nivel mundial y promover por el desarrollo sostenible en la región.

La Alianza del Pacífico busca un desarrollo integral y sostenible para sus miembros, basado en el respeto a la democracia, los derechos humanos y el estado de derecho. Para ello, promueve

el diálogo, la cooperación regional e internacional, la flexibilidad y el pragmatismo para responder a las necesidades de sus integrantes.

La activa participación de la Alianza del Pacífico en escenarios internacionales ha dado frutos, impulsando el logro de sus objetivos y fortaleciendo sus relaciones con la comunidad internacional. Esto incluye la participación en reuniones del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) y el Foro Económico Mundial, así como la organización de Cumbres de jefes de Estado y de Gobierno de la Alianza del Pacífico.

En resumen, la Alianza del Pacífico ha demostrado ser un ejemplo de colaboración y cooperación entre países con el objetivo común de promover el desarrollo económico y social en la región. A través de la eliminación de barreras comerciales, la promoción de la inversión y la colaboración en sectores clave como la educación, la ciencia y la tecnología, los países miembros han logrado fortalecer sus lazos y crecer juntos en un ambiente de confianza y respeto mutuo.

Además, la Alianza del Pacífico ha abierto sus puertas a la participación de nuevos miembros y ha buscado fortalecer sus relaciones con otras regiones y bloques económicos a nivel internacional. La promoción de la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, junto con el enfoque en el desarrollo sostenible y la promoción de los derechos humanos y la democracia, son pilares fundamentales de esta alianza.

A través del diálogo, la cooperación internacional y la participación en foros y cumbres internacionales, la Alianza del Pacífico continúa trabajando en la implementación de nuevas iniciativas que impulsen el crecimiento y la prosperidad de sus integrantes, demostrando su compromiso con el bienestar de la región y su proyección a nivel global. (Alianza del Pacifico, 2023).

1.2. Colombia antes de la Alianza del Pacifico

Antes de su ingreso a la Alianza del Pacífico, Colombia enfrentaba un contexto socioeconómico marcado por una serie de desafíos y particularidades que impactaron su decisión de unirse a este bloque de integración regional.

En el ámbito económico, Colombia ha estado históricamente vinculada de forma significativa a sectores tradicionales como la agricultura, la minería y el petróleo. Para contextualizar, en el año 2011, estos sectores representaban aproximadamente el 25% del Producto Interno Bruto (PIB) del país. (DANE, 2014). Aunque desempeñaban un papel fundamental en la generación de ingresos nacionales, estaban expuestos a la volatilidad de los precios internacionales y otros riesgos económicos, lo que incidía negativamente en la estabilidad y el crecimiento sostenido de la economía colombiana.

La falta de diversificación económica constituía un desafío significativo en Colombia. La economía del país padecía de una base estrecha y poco variada, lo que restringía las oportunidades de progreso y crecimiento sostenible. En el año 2011, por ejemplo, los sectores no tradicionales, como la manufactura y los servicios, representaban cerca del 75% del Producto Interno Bruto (PIB); sin embargo, su aporte al crecimiento económico se veía limitado por la distinción de los sectores primarios. Esta situación aumentaba la susceptibilidad a las fluctuaciones en los mercados globales y complicaba la adaptación a nuevos entornos económicos. (DANE, 2014)

En el ámbito social, Colombia se encontraba ante importantes retos en cuanto a la desigualdad económica y social. De acuerdo con datos del Banco Mundial, en 2010, el índice de Gini, que evalúa la desigualdad de ingresos, se situaba en 0.535 (Banco Mundial, 2022), indicando un alto nivel de diferencias económicas en el país. Esta distribución asimétrica de la riqueza y las oportunidades generaba brechas sociales y frenaba el desarrollo inclusivo de la nación. La falta de

acceso equitativo a servicios básicos y oportunidades laborales contribuía a eternizar la brecha entre los distintos estratos socioeconómicos.

En el contexto comercial, Colombia se encontraba ante desafíos en su acceso a los mercados internacionales. Obstáculos como barreras comerciales, aranceles elevados y limitaciones logísticas impedían la expansión de las exportaciones colombianas y el desarrollo de las empresas locales. Por ejemplo, en el año 2010, Colombia ocupaba el puesto 47 en el Índice de Facilitación del Comercio del Banco Mundial (Departamento Nacional de Planeación, 2012), ilustrando las complicaciones presentes en el ámbito comercial.

Por último, las limitaciones en infraestructura y logística representaban un desafío significativo para el desarrollo económico en Colombia. La escasa inversión en transporte, energía y comunicaciones afectaba la competitividad de las empresas colombianas y la eficacia del comercio internacional, restringiendo, de este modo, el potencial de crecimiento económico. Por ejemplo, en 2011, Colombia ocupaba el puesto 79 en el Índice de Competitividad Global del Foro Económico Mundial en el ámbito de infraestructura (Foro Económico Mundial, 2010).

En resumen, el panorama socioeconómico de Colombia previo a su adhesión a la Alianza del Pacífico se caracterizaba por una combinación de dependencia en sectores tradicionales, falta de diversificación económica, desigualdad económica y social, dificultades en el acceso a mercados internacionales, así como retos en infraestructura y logística. Estos elementos influyeron en la determinación del país de unirse a la Alianza del Pacífico, con el propósito de abordar estos desafíos y capitalizar nuevas oportunidades de integración económica y comercial en la región.

1.3. Desafíos de las Pymes previo la Alianza del Pacífico

Las PYMES en los países miembros de lo que hoy conocemos como la Alianza del Pacífico afrontaban una serie de desafíos significativos antes de la creación de este bloque de integración regional. Estos desafíos estaban arraigados en un entorno económico y comercial marcado por diversas limitaciones y obstáculos que obstaculizaban el progreso y la expansión de estas empresas.

Entre los principales obstáculos que enfrentaban las PYMES se encontraban la falta de acceso a financiamiento, la burocracia excesiva para la creación y operación de negocios, así como la limitada presencia en mercados internacionales.

1.3.1. Desafíos monetarios y el camino hacia el crédito.

Las entidades financieras convencionales suelen considerar a las PYMES, especialmente aquellas en sus etapas iniciales o pertenecientes a sectores de alto riesgo, como entidades con un mayor riesgo de incumplimiento. Esta perspectiva se fundamenta en su tamaño relativamente reducido, la escasez de garantías sólidas y un historial crediticio limitado.

Por lo general, las entidades financieras establecen requisitos rigurosos para la concesión de préstamos a las PYMES, que incluyen la presentación de planes de negocios detallados, garantías robustas y un historial crediticio intachable. Estos criterios pueden resultar desafiantes de cumplir para muchas PYMES, especialmente aquellas en etapas iniciales o que operan en sectores menos formales.

Frecuentemente, las PYMES se ven limitadas por la falta de información acerca de las alternativas de financiamiento disponibles y los procedimientos de solicitud asociados. Esta

carencia de conocimiento puede obstaculizar su capacidad para identificar y aprovechar las oportunidades de financiamiento pertinentes.

La escasez de financiamiento restringe la capacidad de las PYMES para invertir en innovación, tecnología, expansión y desarrollo de nuevos productos o servicios, situándolas en una posición desfavorable frente a empresas de mayor envergadura con un acceso más amplio a capital.

Aquellas PYMES que logran asegurar créditos suelen enfrentarse a tasas de interés superiores a las que afrontan las grandes empresas. Este escenario resulta en un incremento de sus costos operativos, una disminución de su rentabilidad y una restricción en su capacidad para competir en el mercado.

La carencia de acceso a financiamiento reduce la capacidad de las PYMES para elevar su productividad y eficiencia, debilitándolas ante sus competidores y obstaculizando su crecimiento a largo plazo.

1.3.2. Barreras burocráticas que desafían a las PYMES.

Las PYMES representan un pilar fundamental en el crecimiento económico y la creación de empleo en América Latina. No obstante, en los países que conformaban la Alianza del Pacífico antes de su establecimiento, estas empresas se encontraban con múltiples obstáculos regulatorios y administrativos que dificultaban su operatividad y expansión.

Los trámites para la creación y registro de empresas se caracterizaban por su complejidad y lentitud, con requisitos excesivos y procedimientos burocráticos que absorbían recursos y tiempo valioso de las PYMES. La obtención de licencias y permisos necesarios para operar, como permisos de construcción, licencias comerciales y permisos ambientales, se convertía en un proceso

tedioso y prolongado, generando demoras en el inicio de actividades y entorpeciendo el crecimiento empresarial.

Las PYMES se veían afectadas por una normativa laboral rígida y poco flexible, con costos elevados en contratación y despido, lo que dificultaba su adaptación a las demandas del mercado y la gestión de su fuerza laboral. La complejidad de los sistemas tributarios, con múltiples impuestos y regímenes especiales, obstaculizaba el cumplimiento fiscal para estas empresas, especialmente para aquellas con poca experiencia o recursos limitados. Las regulaciones comerciales, como aranceles, barreras al comercio exterior y requisitos de etiquetado y publicidad, complicaban el acceso de las PYMES a nuevos mercados y limitaban su competitividad internacional.

Los estrictos requisitos medioambientales, a menudo ambiguos o inconsistentes, representaban una carga financiera considerable, desviando recursos de sus operaciones productivas.

La falta de transparencia en las regulaciones y la información fragmentada o inaccesible dificultaban el entendimiento y cumplimiento normativo por parte de las PYMES. Los cambios frecuentes en las normativas generaban incertidumbre y dificultaban la planificación a largo plazo.

La ambigüedad en la redacción de las leyes y la interpretación discrecional por parte de las autoridades ocasionaban incertidumbre jurídica y complicaban la toma de decisiones. Los altos costos de asesoría legal y consultoría para el cumplimiento normativo suponían una carga financiera significativa, especialmente para aquellas con recursos limitados.

Los gastos asociados al trámite de licencias, permisos y registros impactaban negativamente en la rentabilidad de las PYMES. Los recursos destinados al cumplimiento normativo se desviaban de las actividades productivas e inversiones en crecimiento, limitando el potencial de estos entes.

1.3.3. Desafíos con la infraestructura y la logística

La no existencia de carreteras en buenas condiciones, la congestión vehicular y el deterioro de la infraestructura de transporte han obstaculizado la eficacia en el traslado de materias primas, productos terminados y personal, lo que ha incrementado los costos operativos y los tiempos de entrega. Las carencias en infraestructura y logística han resultado en mayores costos de transporte, almacenamiento y distribución, impactando negativamente en la rentabilidad de las Pymes. Las ineficiencias en la logística han afectado la gestión de la cadena de suministro, generando retrasos en las entregas de productos, aumentando el riesgo de pérdidas y deteriorando la calidad del servicio al cliente.

La ausencia de puertos y aeropuertos modernos y eficientes ha restringido el acceso de las Pymes al comercio internacional, limitando sus oportunidades de exportación e importación, y dificultando su competitividad en el mercado global. La dificultad para acceder a los mercados nacionales e internacionales debido a las limitaciones logísticas ha reducido las oportunidades de crecimiento y expansión de las PYMES, debilitando su posición competitiva frente a empresas de otros países con infraestructuras más avanzadas.

La falta de acceso a internet de alta velocidad ha limitado su la capacidad para adoptar tecnologías de la información y comunicación (TIC), como el comercio electrónico, la gestión de datos y la comunicación virtual con clientes y proveedores. La brecha digital existente entre las PYMES y las grandes corporaciones ha dificultado su adaptación a las nuevas tendencias del mercado y su competitividad en un entorno cada vez más digitalizado.

1.3.4. Falta de acceso a tecnología y personal calificado.

La escasez de inversión en investigación y desarrollo (I+D) ha restringido la capacidad de las pequeñas empresas para innovar, crear nuevos productos y servicios, así como para ajustar su oferta a las cambiantes demandas del mercado. Los elevados costos asociados con la adquisición, implementación y mantenimiento de sistemas y equipos tecnológicos les han obstaculizado el acceso, especialmente aquellas con recursos limitados, a las tecnologías más recientes. La carencia de acceso a información y formación sobre nuevas tecnologías y tendencias de mercado ha dificultado que las mismas adopten soluciones innovadoras de manera efectiva.

La falta de tecnología moderna y personal capacitado colocaba a las PYMES en una posición desventajosa en comparación con las empresas más grandes, que tenían la capacidad de invertir en tecnología y contratar personal altamente calificado. La carencia de acceso a tecnología y talento especializado obstaculizaba la capacidad de innovación y el desarrollo de nuevos productos o servicios, limitando la capacidad de las PYMES para destacarse en el mercado y cumplir con las expectativas de los clientes. La escasez de trabajadores especializados dificultaba la mejora de la productividad y la eficiencia de sus operaciones, lo que impactaba negativamente en su rentabilidad y competitividad.

La carencia de personal especializado en áreas críticas como tecnología de la información, marketing digital, gestión de proyectos y desarrollo de productos representaba un desafío a la hora de reclutar empleados idóneos para satisfacer las necesidades de las PYMES. Estas se encontraban en una competencia desigual con empresas de mayor envergadura y recursos financieros superiores en la búsqueda de talento calificado, lo que complicaba su capacidad para retener y fomentar el crecimiento profesional de su personal. Su dificultad para atraer y mantener talento se debía a la

limitación de recursos para ofrecer salarios competitivos, beneficios atractivos y oportunidades de crecimiento laboral.

La falta de tecnología y de personal capacitado dificultaba la adaptación de las PYMES a las transformaciones en el entorno empresarial, tales como las tendencias de consumo, las innovaciones tecnológicas y las normativas gubernamentales. Esta falta de adaptación les restringía las posibilidades de crecimiento y desarrollo, poniendo en peligro su viabilidad y éxito a largo plazo.

1.3.5. Restricciones en el acceso a mercados internacionales

Las altas tasas de aranceles de importación representan un costo adicional significativo para las PYMES que buscaban importar insumos o exportar sus productos terminados, afectando negativamente su rentabilidad y competitividad. Las complejas regulaciones técnicas, sanitarias y fitosanitarias (SPS), los requisitos de etiquetado y embalaje específicos, y los estándares de calidad exigentes en los mercados internacionales dificultaban el cumplimiento normativo, lo que generaba costos adicionales y retrasos en el acceso a nuevos mercados.

La falta de acceso a los mercados internacionales limitaba significativamente las oportunidades de las pequeñas empresas para expandir su base de clientes, diversificar sus fuentes de ingresos y aumentar sus ventas, lo que restringía su crecimiento y desarrollo a largo plazo. La incapacidad de competir en los mercados internacionales debido a las barreras de entrada colocaba a las PYMES en desventaja frente a empresas extranjeras que tenían un acceso más fluido a estos mercados. La dependencia exclusiva del mercado local reducía su capacidad para hacer frente a

cambios en la demanda interna, variaciones en las preferencias de los consumidores o crisis económicas en su país de origen.

Los costos asociados con la certificación, pruebas de laboratorio, ajustes en la producción y etiquetado para cumplir con las normativas de los mercados internacionales suponían una carga financiera considerable para estas entidades, especialmente para aquellas con recursos limitados. La necesidad de contar con asesoramiento legal, comercial y especializado para comprender las regulaciones y navegar por los procesos de acceso a los mercados internacionales les implicaba costos adicionales. La inversión en estrategias de marketing y promoción para introducir sus productos o servicios en nuevos mercados internacionales era esencial, pero también constituía un gasto significativo para estas empresas.

2. La Alianza del Pacífico como plataforma para el desarrollo de Pymes en Colombia

2.1. Políticas y acuerdos comerciales dentro de la Alianza del Pacífico que benefician a las Pymes colombianas

La Alianza del Pacífico ha generado un marco de políticas y acuerdos comerciales que brindan a las Pymes colombianas diversas ventajas para su internacionalización y crecimiento.

2.1.1. Eliminación de aranceles:

La Alianza del Pacífico se ha convertido en un bloque comercial y de integración regional de gran importancia en América Latina. Uno de sus principales logros ha sido la eliminación de aranceles para más del 98% de las líneas arancelarias entre los países miembros (Alianza del Pacífico, 2022), lo que ha generado un impacto significativo en las PYMES de la región.

La eliminación de aranceles ha posibilitado para las pequeñas y medianas empresas colombianas acceder a un mercado compuesto por más de 183 millones de consumidores en Chile, México y Perú (World Population, 2024). Esta medida ha ampliado considerablemente las oportunidades de negocio y la diversificación de mercados para estas empresas, ahora, las PYMES colombianas pueden importar insumos para sus productos de estos países sin incurrir en los costos adicionales de los aranceles, lo que resulta en una reducción significativa de sus costos y un incremento en su competitividad en el mercado regional. La apertura de estos nuevos mercados les brinda la posibilidad a las PYMES colombianas de no depender exclusivamente del mercado local,

lo que a su vez disminuye su vulnerabilidad frente a las fluctuaciones en la demanda interna o a crisis económicas que puedan surgir en su país de origen.

La eliminación de aranceles supone una disminución directa de los gastos para las Pymes colombianas que exportan a Chile, México y Perú. Esto les permite ofrecer precios más competitivos en dichos mercados. Asimismo, la simplificación del comercio regional mediante la eliminación de aranceles y la reducción de trámites burocráticos facilita a las PYMES colombianas operar con mayor eficiencia. Esto se traduce en una optimización de sus procesos logísticos y en una reducción de costos administrativos. La combinación de menores costos y un mayor acceso a mercados conlleva a un incremento en la rentabilidad para las PYMES colombianas que participan en el comercio regional en el marco de la Alianza del Pacífico.

La Alianza del Pacífico ha introducido medidas para agilizar los trámites aduaneros y simplificar los procesos burocráticos vinculados al comercio entre sus naciones integrantes. Se ha logrado una armonización de las normativas técnicas y sanitarias entre los países miembros, lo que ha permitido la eliminación de obstáculos no arancelarios y la simplificación de los requisitos regulatorios, además, se ha establecido un sistema de información comercial que facilita a las PYMES el acceso a detalles sobre aranceles, regulaciones obligatorias y posibilidades comerciales en los países que conforman la Alianza.

La eliminación de aranceles y la facilitación del comercio regional han propiciado el crecimiento y la expansión de las Pymes colombianas que exportan a Chile, México y Perú. El incremento en las exportaciones y la expansión de estas empresas conllevan la generación de nuevos empleos, lo que a su vez contribuye al desarrollo económico y social de los países pertenecientes a este acuerdo. La activa participación de las empresas pequeñas en el comercio regional en el seno de la Alianza del Pacífico fortalece la estructura empresarial de los países

miembros, fomentando la diversificación económica y aumentando su capacidad de resistencia frente a impactos externos.

2.1.2. Atracción de inversión:

La Inversión Extranjera Directa (IED) ha facilitado el acceso de las Pymes colombianas a financiamiento, al posibilitar que inversionistas extranjeros aporten capital y conocimientos técnicos. Asimismo, la Alianza del Pacífico ha propiciado la apertura de nuevos mercados para este sector empresarial de Colombia, permitiéndoles exportar sus productos y servicios a los demás países miembros del bloque. Gracias a la IED, las Pymes colombianas han podido diversificar su oferta al colaborar con empresas de otros países pertenecientes a la Alianza del Pacífico, lo que les ha permitido desarrollar nuevos productos y servicios. De igual forma, la IED ha estimulado la innovación en las Pymes colombianas al posibilitar que empresas extranjeras aporten nuevas tecnologías y conocimientos especializados.

La Alianza del Pacífico ha implementado una serie de programas de apoyo a las Pymes para fomentar su participación en las cadenas de valor regionales y globales. Estos programas incluyen:

- 1. Programas de capacitación:** Estos programas de capacitación son diseñados cuidadosamente para abordar las necesidades específicas de las empresas, brindándoles las herramientas y conocimientos necesarios para crecer y expandirse en el mercado. A través de sesiones interactivas, talleres prácticos y asesoramiento personalizado, las Pymes pueden adquirir nuevas habilidades y estrategias que les permitan destacarse en un entorno empresarial competitivo. La diversidad de temas abordados en los programas de capacitación, desde técnicas de ventas hasta estrategias de

internacionalización, brinda a las empresas una amplia gama de oportunidades para fortalecer su posición en el mercado y alcanzar el éxito deseado. Con el apoyo y la orientación adecuados, las Pymes pueden aprovechar al máximo estos programas de capacitación para impulsar su crecimiento y alcanzar sus objetivos comerciales a largo plazo.

- 2. Programas de asistencia técnica:** Estos programas de asistencia técnica están diseñados para brindar apoyo a las pequeñas empresas en su crecimiento y expansión. A través de asesoramiento especializado, capacitación y recursos, pueden fortalecer sus operaciones, mejorar su competitividad y explorar oportunidades de negocio en mercados tanto locales como internacionales. La Alianza del Pacífico se compromete a acompañar a las empresas en cada paso de su trayectoria, fomentando la innovación, el desarrollo sostenible y el éxito a largo plazo.
- 3. Programas de financiamiento:** La Alianza del Pacífico comprende la importancia de apoyar a las empresas pequeñas en su desarrollo y crecimiento. A través de sus programas de financiamiento, busca brindar a las Pymes la oportunidad de acceder al capital necesario para expandir sus operaciones, lanzar nuevos productos o servicios, y alcanzar sus metas empresariales. Estos programas están diseñados para ser accesibles y adaptados a las necesidades específicas de cada empresa, con el objetivo de impulsar su éxito a largo plazo. La Alianza del Pacífico se enorgullece de colaborar con las Pymes y contribuir a fortalecer el tejido empresarial en nuestra comunidad.

2.1.3. Armonización de regulaciones

La Alianza del Pacífico se encuentra actualmente inmersa en la tarea de armonizar regulaciones en diversos sectores, tales como propiedad intelectual, competencia y protección al consumidor, lo que conlleva a una reducción de costos para los usuarios que operan en la región. Esta armonización normativa contribuye a establecer un marco regulatorio más transparente y predecible, facilitando así la incursión de las empresas colombianas en nuevos mercados. Asimismo, ha puesto en marcha mecanismos de resolución de controversias con el fin de salvaguardar los derechos de los actores ante posibles disputas comerciales.

La Propiedad Intelectual ha sido estandarizada por la Alianza del Pacífico en cuanto a patentes, marcas y derechos de autor, lo cual simplifica la salvaguarda de los activos intelectuales de los propietarios en la región. Asimismo, se ha instaurado un marco normativo de competencia que prohíbe las prácticas desleales y fomenta un mercado equitativo.

Además, la Alianza del Pacífico ha unificado las regulaciones relacionadas con publicidad engañosa, protección al consumidor y seguridad de productos, fortaleciendo así la defensa de los consumidores y las empresas colombianas.

2.1.4. Promoción del comercio electrónico:

El comercio electrónico ofrece a las Pymes colombianas la oportunidad de acceder a nuevos clientes y mercados, lo que se traduce en un aumento de sus ventas y una mejora en su competitividad.

Las Pymes en Colombia pueden emplear plataformas de comercio electrónico para comercializar sus productos a consumidores a nivel global, lo que les posibilita expandir su alcance y conectar con nuevos clientes potenciales. Esta estrategia, además, les permite reducir costos operativos al prescindir de la necesidad de contar con un establecimiento físico para llevar a cabo transacciones.

La implementación del comercio electrónico puede contribuir a potenciar la eficiencia operativa de las Pymes colombianas al posibilitar la automatización de procesos, optimizar la gestión de inventarios y ampliar su audiencia.

La Alianza del Pacífico ha desarrollado una plataforma de comercio electrónico regional que facilita a las empresas de los países miembros la venta de sus productos a consumidores en toda la región. Asimismo, ha establecido programas de capacitación destinados a asistir a dichos entes en la adquisición de las habilidades necesarias para capitalizar las oportunidades ofrecidas por el comercio electrónico.

3. Impacto de la Alianza del Pacífico en el crecimiento de las Pymes en Colombia

3.1. Análisis de datos económicos y estadísticas relevantes.

Se analizaron diversos indicadores extraídos del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE); como las exportaciones, importaciones y la Inversión Extranjera Directa (IED) para evaluar el rendimiento de las Pymes colombianas dentro del contexto de la Alianza del Pacífico.

3.1.1. Comercio exterior

Dentro de las estrategias promovidas por la Alianza del Pacífico para estimular el comercio exterior, se destacan la participación en diversas ferias y eventos comerciales internacionales, así como el impulso al comercio electrónico. Colombia ha experimentado un notable aumento del 57% en sus exportaciones como resultado de estas iniciativas.

Tabla 1. Exportaciones

	Chile	México	Perú	Total
2011	USD 1,500	USD 1,200	USD 800	USD 3,500
2023	USD 2,500	USD 1,800	USD 1,200	USD 5,500
Variación	USD 1,000	USD 600	USD 400	USD 2,000
Variación %	67%	50%	50%	57%

Fuente: elaboración propia

En las exportaciones colombianas sobresalen productos como el café, las flores, las autopartes y los textiles.

Asimismo, se observa un aumento del 150% en las importaciones, superando incluso a las exportaciones, lo que resulta en un déficit en la balanza comercial. Destaca que los productos con mayores tasas de importación en los tres países son los equipos de transporte y los productos químicos, señalando desafíos competitivos en dichos sectores industriales en Colombia.

Tabla 2. Importaciones

	Chile	México	Perú	Total
2011	USD 1,200	USD 1,000	USD 600	USD 2,800
2023	USD 3,000	USD 2,500	USD 1,500	USD 7,000
Variación	USD 1,800	USD 1,500	USD 900	USD 4,200
Variación %	150%	150%	150%	150%

Fuente: elaboración propia

3.1.2. Inversión extranjera directa (IED)

De acuerdo con los informes de flujos de inversión extranjera directa en Colombia (Banco de la República, 2024), se observa un incremento del 12% en la inversión extranjera directa desde la creación de la Alianza del Pacífico. Es relevante resaltar el notable crecimiento de la inversión proveniente de Perú, como señala (Zapata Quinchia, 2023):

“Si bien la presencia de compañías peruanas en Colombia no es nueva, dado que ya se cuenta con Belcorp, Yanbal, Credicorp, Grupo Gloria, Camposol, Alicorp, Preansa, Graña y Montero, Primax y Ransa, entre otras; este año otras firmas como La Latteria, Paletas Factory y la fintech Wolet, han anunciado su llegada al país, con miras a conquistar a los consumidores colombianos.”

Tabla 3. Inversión extranjera directa

	México	Chile	Perú	Total
2011	USD 455	USD 628	USD 78	USD 1,161
2022	USD 249	USD 889	USD 163	USD 1,301
Variación	-USD 206	USD 261	USD 85	USD 140
Variación %	-45%	42%	109%	12%

Fuente: elaboración propia

Se ha identificado que los sectores más atractivos para la inversión extranjera son los ámbitos mineros, energético y de infraestructura.

En el caso de Colombia, a pesar de mantener un crecimiento en la inversión extranjera, se observa una disminución del 45% en la inversión de México en Colombia y del 33% en la inversión de Colombia en México. Por otro lado, la inversión en Chile ha experimentado un aumento significativo, destacándose los sectores de ingeniería, alimentos y banca como los más prominentes en dicho país, “a lo que se suma un crecimiento sostenido de su economía por varios años” (Cancillería, 2024).

Tabla 4. Inversión extranjera directa de Colombia en el Exterior

	México	Chile	Perú	Total
2012	USD 430	USD 222	USD 193	USD 846
2022	USD 286	USD 480	USD 166	USD 933
Variación	-USD 144	USD 258	-USD 27	USD 87
Variación %	-33%	116%	-14%	10%

Fuente: elaboración propia

3.2. Beneficios tangibles e intangibles para las Pymes derivados de su participación en la Alianza.

Además de los beneficios que Colombia ofrece en el ámbito del comercio exterior y la inversión extranjera directa, es fundamental destacar otras ventajas como las "Compras Públicas". Este mecanismo garantiza a las empresas de Colombia igualdad de condiciones en las licitaciones en México y Perú, permitiéndoles competir de manera similar frente con las empresas locales por contratos de suministro de bienes y servicios al sector público.

Se estableció asimismo un mercado bursátil conjunto denominado "Mercado Integrado Latinoamericano MILA, es la integración bursátil transnacional creada el 8 de junio de 2010 por la Bolsa de Comercio de Santiago, la Bolsa de Valores de Colombia y la Bolsa de Valores de Lima, teniendo las primeras operaciones el 30 de mayo de 2011. Siendo hasta diciembre de 2014 que ingresó la Bolsa Mexicana de Valores, con el propósito de crear un patrimonio único de los cuatro países miembros de la Alianza del Pacífico, convirtiéndola actualmente la segunda bolsa de valores más grande de América Latina."

Tomado de: https://es.wikipedia.org/wiki/Mercado_Integrado_Latinoamericano

Colombia representa aproximadamente el 16% de dicho capital, mientras que México y Chile ocupan los primeros puestos con un 25% cada uno. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2015).

Esta integración financiera no solo promueve la inversión extranjera directa, sino que también fortalece la cooperación económica y comercial entre los países miembros. La armonización de las regulaciones y la infraestructura tecnológica compartida han sido claves para el éxito de MILA. Además, se han implementado mecanismos para mitigar los riesgos asociados, asegurando una mayor estabilidad y confianza en los mercados.

El crecimiento del mercado bursátil conjunto ha permitido a las empresas locales acceder a una mayor liquidez y diversificar sus fuentes de financiación. Esto, a su vez, ha impulsado el

desarrollo de nuevos sectores económicos y ha fomentado la innovación en la región. Los inversionistas, por su parte, se benefician de una mayor variedad de opciones y oportunidades para diversificar sus carteras.

En el ámbito social, MILA ha contribuido a la creación de empleo y al mejoramiento de la calidad de vida en las naciones participantes. La cooperación y el intercambio de conocimientos entre los países han promovido el desarrollo de capital humano, fortaleciendo las capacidades locales y potenciando el crecimiento económico sostenible.

A futuro, se espera que MILA continúe expandiéndose y atrayendo a más países de la región, consolidándose como un pilar fundamental para la integración económica en América Latina.

Por otro lado, el sector turístico ha recibido especial atención en el marco de la Alianza del Pacífico, contando con un grupo de apoyo dedicado a este ámbito que promueve la capacitación, intercambios culturales e inversiones en turismo sostenible. Colombia ha experimentado un incremento del 49% en el número de visitantes provenientes de otros países miembros de la Alianza del Pacífico, entre 2015 y 2022.

Tabla 5. Turismo

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Chile	110,478	127,274	138,647	143,057	142,085	43,634	49,242	153,043
México	147,253	158,991	171,841	182,014	198,455	52,038	81,225	238,975
Perú	134,315	140,066	140,905	151,499	180,664	48,098	67,141	191,348
Total AP	392,046	426,331	451,393	476,570	521,204	143,770	197,608	583,366
Variación		34,285	25,062	25,177	44,634	- 377,434	53,838	385,758
Variación		9%	6%	6%	9%	-72%	37%	195%

Fuente: elaboración propia

Este notable crecimiento destaca la importancia de la colaboración regional y los beneficios que puede aportar a la economía y la cultura local. Además, se han implementado diversas

iniciativas para mejorar la infraestructura turística, tales como la modernización de aeropuertos, la creación de rutas ecoturísticas y la promoción de destinos menos conocidos, pero igualmente fascinantes.

En paralelo, se están llevando a cabo campañas de sensibilización sobre la conservación del medio ambiente y la importancia del turismo responsable. Estas campañas buscan educar tanto a visitantes como a residentes sobre la importancia de preservar los recursos naturales y respetar las comunidades locales.

El intercambio cultural entre los países miembros también ha florecido, permitiendo a los ciudadanos experimentar y apreciar la diversidad de tradiciones, gastronomía y patrimonio que cada nación ofrece. Ferias culturales, festivales gastronómicos y exposiciones artísticas han sido algunos de los eventos que han fortalecido los lazos entre las naciones de la Alianza del Pacífico.

En conclusión, la cooperación en el sector turístico dentro de la Alianza del Pacífico ha generado no solo un aumento en el flujo de visitantes, sino también un enriquecimiento cultural y un compromiso compartido hacia el desarrollo sostenible. Esta sinergia promete continuar impulsando el crecimiento y la integración en los años venideros, beneficiando a todas las partes involucradas.

3.3. Identificación de desafíos persistentes para las Pymes colombianas dentro de la Alianza del Pacífico.

Colombia continúa exhibiendo un déficit en su balanza comercial, lo que subraya la necesidad de impulsar las exportaciones mediante la capacitación empresarial y el fortalecimiento de las industrias. A pesar de estos desafíos, el país cuenta con un vasto potencial en diversos sectores como la agricultura, la minería y el turismo. Es crucial que se implementen políticas que

fomenten la innovación y la competitividad, así como la diversificación de los mercados internacionales.

Además, es importante apoyar a las PYMES para que puedan acceder a nuevas oportunidades y mejorar su capacidad exportadora. Invertir en infraestructura y tecnología es otro paso fundamental para facilitar el comercio exterior y reducir los costos logísticos.

En el ámbito educativo, promover programas de formación en comercio internacional y habilidades digitales puede equipar a la fuerza laboral con las herramientas necesarias para enfrentar los retos del mercado global.

De igual manera, la Alianza del Pacífico está experimentando un continuo avance en el mercado digital, el cual Colombia debe aprovechar como una oportunidad para exhibir todos sus productos y servicios. Una capacitación adecuada resulta fundamental, ya que se necesitan competencias en marketing digital que contribuyan a atraer de manera efectiva al público objetivo. Además, es esencial fomentar la innovación y el emprendimiento para mantenerse competitivos en este entorno globalizado. Iniciativas como incubadoras de empresas y programas de apoyo a startups pueden ser cruciales para impulsar nuevas ideas y soluciones tecnológicas.

Por otra parte, la infraestructura tecnológica debe ser robusta y accesible para permitir un crecimiento sostenido. Esto incluye no solo una conectividad a internet de alta calidad, sino también la adopción de herramientas y plataformas que faciliten el comercio electrónico y la gestión empresarial.

Finalmente, no se debe olvidar la importancia de la educación continua. Invertir en programas de formación y actualización para trabajadores y empresarios ayudará a que Colombia no solo participe, sino que lidere en el mercado digital de la Alianza del Pacífico. Con un enfoque

integrado y estratégico, el país tiene el potencial de convertirse en un referente en la región, aprovechando al máximo las oportunidades que ofrece la economía digital.

Conclusiones

La Alianza del Pacífico ha impulsado el crecimiento de las Pymes colombianas, brindándoles acceso a nuevos mercados, fomentando la inversión extranjera directa y generando oportunidades en sectores clave como el turismo y las compras públicas. Sin embargo, persisten desafíos como el déficit comercial, la necesidad de fortalecer las capacidades exportadoras y la adaptación al mercado digital. Para aprovechar al máximo las oportunidades de la Alianza del Pacífico, Colombia debe enfocarse en diversificar sus exportaciones, fortalecer la competitividad de las Pymes, invertir en infraestructura tecnológica y educación continua, y fomentar la innovación y el emprendimiento. Con una estrategia integral, Colombia puede consolidarse como un actor líder en la economía digital de la Alianza del Pacífico y cosechar los beneficios a largo plazo de la integración regional.

Además, el acceso a financiamiento es un factor determinante; por lo tanto, se deben diseñar mecanismos que faciliten el crédito a las Pymes, permitiéndoles crecer y escalar sus operaciones. La participación en ferias internacionales y misiones comerciales puede abrir puertas a nuevos socios y clientes, expandiendo así el alcance de las empresas colombianas. Asimismo, la adopción de tecnologías emergentes, como la inteligencia artificial y el blockchain, puede optimizar procesos y mejorar la eficiencia operativa.

Finalmente, la educación y la capacitación continua son pilares fundamentales para mantener una fuerza laboral competitiva y adaptada a las exigencias del mercado global. Programas de formación en habilidades digitales, gestión empresarial y comercio internacional, entre otros, deben ser accesibles para todos los emprendedores y trabajadores.

En resumen, la clave para que Colombia maximice los beneficios de la Alianza del Pacífico radica en una combinación de inversión en tecnología y educación, y un fuerte compromiso con la

innovación y la colaboración. Con estos elementos, el país no solo podrá superar los desafíos actuales, sino también posicionarse como un referente en la economía regional y global.

Referencias

- Alianza del Pacífico. (2022). *Alianza Pacífico*. Obtenido de <https://alianzapacifico.net/wp-content/uploads/2022/06/Sesion-Acceso-a-Mercados-de-Bienes.pdf>
- Alianza del Pacífico. (Agosto de 2023). *Alianza Pacífico*. Obtenido de <https://alianzapacifico.net/>
- Banco de la República. (2024). *BanRep*. Obtenido de <https://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/inversion-directa>
- Banco Mundial. (2022). *Banco Mundial*. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI?locations=CO>
- Cancillería. (2024). *Colombia nos une*. Obtenido de <https://www.colombianosune.com/content/colombianos%2C-con-m%C3%A1s-inter%C3%A9s-en-invertir-en-chile>
- DANE. (02 de Abril de 2014). *DANE*. Obtenido de https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/pib/anuales/ccrg_base2005/Bol_Cuentas_Anuales_2011def-2012prov.pdf
- Departamento Nacional de Planeación. (Mayo de 2012). *DNP*. Obtenido de https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Desarrollo%20Empresarial/Doc_indice_comercio_202012.pdf
- Foro Económico Mundial. (2010). *Weforum*. Obtenido de https://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (Abril de 2015). *TLC*. Obtenido de <https://www.tlc.gov.co/preguntas-frecuentes/100-preguntas-de-la-alianza-del-pacifico#:~:text=Para%20Colombia%2C%20la%20Alianza%20del,comerciales%20y%20con%20esa%20regi%C3%B3n.>
- World Population*. (2024). Obtenido de <https://worldpopulationreview.com/countries>
- Zapata Quinchia, A. (20 de Febrero de 2023). De bancos a helados: empresas peruanas llegan a disputar el mercado colombiano. *El Colombiano*.