

Evaluación de la Justificación Económica y Política de la Alianza del Pacífico

Autores

Santiago Gutiérrez Viana

Director Ejecutivo de Latin Trade Group. Fue el editor de la Revista Dinero.com y de la Nota Económica y corresponsal de The Economist Intelligence Unit. Investigador asociado en Fedesarrollo y Vicepresidente de la Asociación Bancaria de Colombia. Estudios de Economía de la Universidad de Minnesota y con cursos cortos en MIT y Columbia University.

Email: s.gutierrez.vt@gmail.com

Maria Alejandra Gonzalez-Perez

Profesora Titular de la Escuela de Administración de la Universidad EAFIT, coordinadora de las universidades colombianas ante el Instituto Virtual de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) y representante de las universidades de las Américas ante el Consorcio Asia Pacífico para la investigación y enseñanza en Negocios Internacionales (Paciber). Fue Jefe de Departamento de Negocios Internacionales, y Directora del Grupo de Investigación en Estudios Internacionales de la Universidad EAFIT. PhD en Negocios Internacionales de la National University of Ireland, Galway.

Email: mariaalejandra.gonzalezp@gmail.com

Juan David Rodríguez-Ríos

Negociador Internacional de la Universidad EAFIT, y candidato a Master en Políticas Públicas del National Graduate Institute for Policy Studies – GRIPS- de Japón. Ex asesor de la Dirección de Asia, África y Oceanía del Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia en el año 2012. Miembro del Grupo de Investigación en Estudios Internacionales de la Universidad EAFIT.

Email: jrodri26@eafit.edu.co

Laura Gutiérrez Gómez

Jurista de Maastricht University y Magister en criminología e investigadora junior de Utrecht University. Asistente de investigación en Fedesarrollo.

Email: gutierrezlaura2@gmail.com

Participaron:

Álvaro J. Moreno

David Ramírez García

Jaime Mejía Mazuera

Bogotá, 26 de Agosto de 2013

TABLA DE CONTENIDO

<i>Autores</i>	1
<i>Resumen y conclusiones</i>	5
<i>Listado de Ilustraciones</i>	14
<i>Listado de Tablas</i>	14
<i>Sección 1 – Contexto Internacional de Procesos de Integración</i>	15
1.1. NAFTA y la Unión Europea	16
1.2 Antecedentes regionales	16
1.2.1. Vencer el escepticismo	16
<i>Sección 2 – Tendencias globales en los procesos de producción</i>	19
2.1. Inserción en cadenas de valor e importancia de los clústeres	20
2.2. Estándares y certificaciones internacionales	21
<i>Sección 3 – Dimensiones económicas de la integración en la Alianza Pacífico</i>	22
3.1 Efecto macroeconómico (PIB, inflación, empleo, balanza de pagos)	22
3.2. Bienes (aranceles y acumulación de origen, sanitario, normas técnicas)	24
3.2.1. Comercio exterior.....	24
3.2.2. Condiciones de acceso.....	26
3.2.3. Facilitación y cooperación aduanera	28
3.3 Servicios	29
3.3.1. La conectividad en la Alianza del Pacífico	33
3.3.2. Integración de las cadenas globales de valor en servicios	34
3.4. Inversión	35
3.4.1. Impulsores de la inversión	36
3.4.2. Oportunidades de inversión.....	37
3.4.3. Sectores estratégicos.....	38
3.5. Iniciativa de integración del mercado de capitales	39
3.5.1. La entrada de México	40
3.5.2. Potencial para el MILA.....	41
3.6. Personas	43
3.6.1. Cifras de movimiento y dimensión económica estimada de turismo y migración	43
3.7. Turismo en los países de la AP	44
3.7.1. Oportunidades de turismo.....	46
3.7.2. Potencialidad de mayor libertad de movimiento	47
3.7.3. Ampliación de la libertad de movimiento.....	49
3.8. Consideraciones en el mercado laboral	49

3.8.1. Estructura del empleo en los países de la Alianza del Pacífico.....	49
3.8.2. Validación de grados académicos y títulos profesionales obtenidos en el exterior para nacionales y extranjeros.....	50
3.9. Sectores y actividades vulnerables	51
3.9.1. Agua y poblaciones.....	55
Sección 4 – Estrategias de empresas	57
Sección 5 – Otras dimensiones de la integración.....	61
5.1. Temas de cooperación en embajadas conjuntas y cooperación consular para atención de nacionales en terceros países	61
5.2. Relación de la AP con otros foros y organizaciones internacionales	64
5.2.1. Organizaciones y foros internacionales donde los cuatro países son miembros	64
5.2.2. Organizaciones y foros internacionales donde hay tres países miembros.....	65
5.2.3. Organizaciones y foros internacionales donde hay dos países miembros	65
5.3. Esfuerzos de promoción conjunta.....	66
5.4. Cooperación – Recuento de iniciativas actuales (educación, PYMES, culturales).....	67
5.4.1. Plataforma de movilidad estudiantil y académica.....	68
5.4.2. Red de investigación científica en materia de cambio climático	69
5.4.3. Sinergia entre los países de la AP para el mejoramiento de la competitividad de las MIPYMES ..	69
5.4.4. Oportunidades de desarrollar mercados culturales y redes de productores y gestores de bienes culturales.....	69
5.5. Ciencia, innovación e incorporación de tecnología	69
5.6. Informalidad y pobreza.....	73
5.7. Propiedad intelectual	75
5.8. Aspectos Ambientales	77
5.9. Capacidad de negociación de los equipos colombianos.....	79
5.10. Lucha contra el crimen organizado transnacional.....	81
Sección 6 – Futuro de la AP.....	82
6.1. Importancia de la Alianza como plataforma de integración con otros países	82
6.2. Desarrollo de avances e interés de países observadores	83
Referencias.....	85
Anexos.....	96
i. Marco institucional de la Alianza Pacífico.....	96
a) Cumbres Presidenciales	96
b) Presidencia Pro-témpore	101
c) Consejo de Ministros	102
d) Grupo de Alto Nivel (GAN)	102

e) Grupos técnicos y comités	102
f) Otras instancias	103

Resumen y conclusiones

La Alianza del Pacífico remplazaría a Mercosur como el bloque comercial más importante de las Américas. **La razón fundamental** está en que parte de una base pragmática y sobre ella se ha avanzado rápidamente en la integración en varios frentes.

En el primer semestre de 2013 se tomaron decisiones para hacer una desgravación total sistemática del comercio entre los países miembros, y de definieron los lineamientos para su implementación paulatina. Se adelantaron negociaciones para conformar tratados de impuestos y tratamiento a la inversión dentro de la alianza, para poner a operar ventanillas únicas de comercio exterior (VUCE) en los países del grupo y para diseñar mecanismos macro prudenciales para limitar la entrada masiva de capitales al grupo. Esto hace que se reduzcan las reservas que existen sobre este proceso de integración que tiene como antecedente una historia de cincuenta años de incumplimientos y fracasos de otros intentos integradores en América Latina.

La segunda razón está en que la integración tiene el propósito más amplio de conseguir un mejor tratamiento comercial y diplomático en Asia, que es de interés común para todos los miembros.

La tercera razón es que hay un interés vivo de naciones observadoras como Costa Rica, Panamá y Guatemala, por vincularse al acuerdo en el corto plazo y la curiosidad manifiesta de Canadá y de Estados Unidos, que pondrían el último puntal para convertir a la Alianza en la más importante del hemisferio. Para México tiene un interés político adicional en cuanto balancea a su favor los ejes de la integración que tienen ahora a Brasil como centro.

Como en todos los acuerdos de esta naturaleza, el entusiasta impulso inicial se mantendrá solo en la medida en que haya un **respaldo político permanente**. No hay evidencia de que las variables económicas clave de los países, como las tasas de interés o las inflaciones, converjan de una forma espontánea cuando se crean acuerdos de comercio. Naturalmente – como lo recuerda claramente la Unión Europea en la actualidad – tampoco lo hacen las estructuras jurídicas, sin decisiones, a veces difíciles, de los congresos o los presidentes de los países miembros. Ni siquiera hay buenas experiencias en materia de compartir oficinas y equipos de trabajo comercial – como por ejemplo lo intentaron Proexpo y la Cancillería en Colombia en varias ocasiones -.

Sin embargo, la cercanía de criterios de los países miembros frente al tratamiento del comercio exterior y el interés de contrarrestar el poder de los grupos que dominan Brasil, Venezuela y Argentina, hace pensar que por lo menos por unos años tenga el respaldo amplio de los gobiernos aliados.

Para Colombia el desarrollo de la Alianza del Pacífico es el **mayor logro en materia de política exterior en los últimos años** ya que, a través de ésta, el país puede moverse simultáneamente en sus objetivos estratégicos de avanzar en la integración regional (hasta hace poco estancada por las divergencias ideológicas en la región) y en la diversificación temática y geográfica de sus relaciones

externas, a la vez que gana una **preponderancia que por su tamaño reducido** jamás habría conseguido sola.

En materia de comercio e inversión, las cifras iniciales del grupo son muy llamativas. El PIB de los cuatro países de la Alianza del Pacífico alcanza los US\$2 billones lo que la convertiría en la novena economía más grande del mundo, después de Italia. Representa el 35% de la producción de América Latina. La Alianza ocuparía el puesto 16 a nivel mundial en materia comercial, con casi el doble de exportaciones de Mercosur. La población de 207 millones sería la sexta del mundo similar a la de Brasil. Pero estos números no son garantía de milagros comerciales o de inversión en plazos cortos.

Para Colombia, **en materia macroeconómica no habrá cambios dramáticos**. Las exportaciones del país a la Alianza son solo el 8% del total exportado y las importaciones de la Alianza apenas el 14% del total. Con estas cifras se puede inferir que incluso si hubiera aumentos sustanciales en el comercio, el crecimiento del PIB no sería extraordinario. Colombia además es el país más cerrado de la Alianza. La suma de exportaciones e importaciones como porcentaje del PIB está lejos de Chile y Perú. Esto último es una muestra de que sus empresas no están muy ligadas al mundo y además, son un buen indicio de las dificultades logísticas que tiene el país para mover sus productos entre el interior y las costas. Estos rasgos característicos de la función de producción colombiana no se modificarán de la noche a la mañana.

El turismo entre los países de la región es pequeño y no parece que tenga perspectiva muy fuerte de crecimiento. El 15% de los turistas que llegan a Colombia vienen de la Alianza y el 10% de los turistas colombianos van a países de ésta. Habría algún efecto relevante más bien si los países de la Alianza del Pacífico en conjunto consiguen atraer el turismo chino que hoy es el más grande y el que tiene los presupuestos por viajero más abultados del mundo. Hoy el turismo chino favorece a Brasil, pero la oferta combinada de los cuatro destinos aliados sería un buen contendor en el continente.

Otro canal para transmitir los beneficios de la Alianza es el de la inversión. En este quizás se pueda esperar un mayor movimiento. Entre los países miembros, Chile es un gran inversionista en Colombia y Colombia se está moviendo hacia Chile y Perú con alguna fuerza en los últimos años. Todavía hay espacio para fusiones y adquisiciones de empresas de la Alianza en el futuro. Un ejemplo puede ser el de la incursión de los principales grupos chilenos con presencia en el Perú (Sigdo Koppers, Said, Cencosud, Mas Errázuriz, Viña Concha y Toro, entre otros) expandiéndose hacia las provincias peruanas, que son las grandes protagonistas del crecimiento económico del país. Se espera que la inversión chilena en el Perú aumente hasta US\$ 16.000 millones en 2016.

También podría haber algún interés adicional de los inversionistas externos a la Alianza del Pacífico por aumentar su exposición en el grupo. Los fondos de inversión no invertirían solo en Colombia por su tamaño reducido-

A pesar de todo lo anterior, en la actualidad las cifras de intercambios entre Colombia y los países de la Alianza son pequeñas, salvo por inundaciones de inversión regional o extraregional. Un

incremento de 10% en el comercio y la inversión de Colombia con los demás países de la Alianza aumentaría apenas en un reducido 0,6% el PIB nacional. Además, por su estructura económica y por su economía política que favorece la gradualidad y los cambios lentos, los ciclos económicos de Colombia se parecen más al promedio latinoamericano que al de los demás países de la AP. Así, una **aceleración en alguna de las economías del grupo no se transmitiría rápidamente** al desempeño local.

Pero **mucho más relevantes** que los efectos por los canales del comercio, la inversión y el turismo, son los que se pueden generar sobre la **productividad del país**. La productividad es el factor individual más importante para el crecimiento sostenido de las naciones y la incorporación de tecnología, el más relevante para incrementar la productividad. Una medida del Consejo Privado de Competitividad compara la del país con la de Estados Unidos y encuentra que Colombia tiene una productividad que equivale al 20% de la estadounidense. Una forma rápida de mejorarla es acceder a las **cadenas productivas que incorporen tecnologías altas**. Así las cosas, Colombia sin duda le puede sacar partido a la AP si consigue integrar a sus empresas a las cadenas de producción, en particular las de México que tiene un sector de manufactura de alta tecnología muy desarrollado. El 16,5% de las exportaciones mexicanas tienen un contenido de alta tecnología. En Chile solo 4,6% y en Colombia 4,3%. Con eso aumentaría muy seguramente su productividad. Ese debe ser un propósito de política inmediato.

Esto se podría facilitar porque según el **índice de conectividad** de transporte marítimo de la UNCTAD México y Colombia cuentan con las mayores posibilidades de conexiones por vía marítima de los países de la Alianza. No obstante habría que aumentar la eficiencia de Buenaventura, que sería una pieza clave en la unión de los dos países y de los demás puertos del Atlántico. Teniendo en cuenta además que, Colombia requiere invertir urgentemente en vías de comunicación terrestres o fluviales interoceánicas, y del interior a las costas.

Se pueden tejer redes de **comercio intraindustrial**, aprovechando las nuevas reglas de origen de la Alianza. Con ellas, materias primas colombianas pueden ir a otro de los países, sufrir una transformación productiva e ir a terceros mercados aprovechando los aranceles beneficiosos que tenga ese país. Chile se puede convertir en un buen aliado para las empresas colombianas por el grado de penetración a mercados internacionales con sus TLC, pero de nuevo, sería más importante que ellas estuvieran en las cadenas de valor de agroindustria con Chile o Perú, que tienen desarrollos de tecnología importantes. **La adopción de tecnología y desarrollo investigativos en agroindustria** tiene que ser el elemento crucial de la nueva producción exportadora.

De hecho, en la Declaración Presidencial de Paranal firmada el 6 de junio de 2012, se manifestó la intención de consolidar una hoja de ruta para agregarles valor a los procesos actuales. Como las negociaciones de la Alianza del Pacífico se dan sobre la base de los acuerdos bilaterales existentes es importante entonces que se **unifiquen las políticas de admisibilidad**, especialmente en los productos agrícolas, pecuarias y alimenticias.

La cooperación aduanera es otro de los propósitos enunciados en las Declaraciones e igualmente importantes para facilitar la integración de cadenas de valor entre fronteras. La agenda en este tema incluye el reconocimiento mutuo del Operador Económico Autorizado, figura similar a la certificación CTPA-T estadounidense. Obtener este reconocimiento mutuo, la facilitación del comercio a través de las aduanas, la agilización de los trámites y reducción de los costos utilizando las herramientas electrónicas en el marco de la cooperación técnica, la unificación de criterios y la convergencia de esfuerzos aumentará sin duda alguna los índices de comercio entre los países de la Alianza. Colombia debe promover rápidamente la convergencia reglamentaria y la cooperación aduanera, para integrarse a las cadenas productivas mencionadas.

En el extremo, se podrían crear clústeres virtuales entre fronteras. El trabajo en grupos – como ha sido la experiencia mexicana (Giuliani et al., 2005; Micheli, 2012) – les permitiría a las empresas colombianas aprovechar mejor otras oportunidades de negocio en el mundo porque la cooperación inter-empresarial permite conseguir más pronto estándares internacionales.

Asia, ¿objetivo fácil?

Entrar en cadenas productivas es el paso más importante, por cuanto otros como el de conseguir interés comercial y diplomático de los países de **Asia es un proceso mucho más lento**.

La vocación de proyección externa, expresada desde la misma declaración constitutiva de la Alianza del Pacífico, es un rasgo diferenciador notable frente a los otros procesos regionales. La constitución de la Alianza provee un interlocutor de peso y articulado, específico e inequívoco en sus objetivos de liberalización e integración económica, para los países y bloques regionales del Asia Pacífico, región objetivo principal de la Alianza.

Sin embargo, en cuanto a las posibilidades de comercio, es necesario preguntarse **por qué podría la Alianza ser atractiva para los países asiáticos**. En el caso de Chile y Perú es claro que el comercio con Asia se ve como una gran oportunidad, ya que estos son proveedores de productos básicos. El caso de México es más complicado, porque tiene un tejido industrial más fuerte y Asia puede ser vista más como competencia que como oportunidad.

La demanda china de importaciones se centra en tecnología – que Colombia hoy no provee – y en materias primas que tienen Chile y Perú. Colombia tiene **carbón y petróleo**, pero tienen su salida por el Atlántico. Mientras no cambien las condiciones de transporte, por ejemplo, por la expansión del canal de Panamá que debe estar terminada en 2015, los costos de transporte en buques Panamax son demasiado elevados para aprovechar este comercio.

Además por lo pronto, los asiáticos han preferido utilizar **acuerdos bilaterales o el Acuerdo Transpacífico (TPP)** en lugar de la Alianza del Pacífico para sus acuerdos.

Pero en plazos largos, el país tiene que estar claro que en la economía mundial ganará importancia lo que Christian Deseglise del BRICLab de la universidad de Columbia llama la **“Nueva ruta de la seda”**, que es el camino del comercio entre países emergentes y que va desde China hasta América Latina. Sostiene que su crecimiento es un fenómeno del mismo tamaño del que se

observó después de la Segunda Guerra Mundial cuando hubo una explosión del comercio entre países desarrollados.

Para aprovechar la Ruta la receta es la de mejorar la conectividad aérea que hoy es bastante pobre con Asia, proveer soluciones de transporte bimodal del interior a las costas, e **invertir en puertos** como lo hicieron los asiáticos. China hace veinte años no tenía ningún puerto entre los veinte más grandes del mundo. Hoy tiene 5 entre los 10 más grandes. También es necesario **ampliar la oferta exportable**. Colombia vende lo mismo hoy que hace 30 años. En proporciones diferentes quizás – hoy menos café y más hidrocarburos -, pero no hay grandes modificaciones. Los **alimentos** pueden ser en el futuro un bien comercializable con Asia en el que Colombia tiene que hacer unos avances enormes en agricultura comercial.

Vincularse a la nueva Ruta de la seda tiene además beneficios en materia financiera. **El ahorro chino** que representa el 50% de su PIB (cerca de US\$3,6 billones - millones de millones -) puede financiar holgadamente la infraestructura latinoamericana. Eso para no pensar en que en el futuro el yuan gane espacio como moneda internacional.

En el **ámbito diplomático** la Alianza del Pacífico también se perfila como la iniciativa de integración más significativa en la región por elementos como el establecimiento de **misiones diplomáticas en instalaciones compartidas** (como las anunciadas en Ghana, Marruecos y Argelia) y oficinas comerciales conjuntas. Por efectos de conflictos de interés o agendas divergentes necesitan de una inyección sostenida de compromiso político de los países miembros de proyectarse hacia el exterior como un bloque. Si opera, **la Alianza del Pacífico aventajaría ampliamente a organizaciones regionales** que llevan años funcionando.

Colombia podría beneficiarse más que los demás países del grupo con la posibilidad de compartir **sedes diplomáticas**, porque en la actualidad tiene una menor presencia. En África y el Oriente Medio tiene siete embajadas, mientras que Perú tiene 10, Chile 12 y México 15. En Asia y Oceanía tiene 7, mientras que Perú tiene 10 y México y Chile 13.

MILA

Colombia tiene una oportunidad en el Mercado Integrado Latinoamericano, MILA, que por ahora une las bolsas de valores de Colombia, Perú y Chile y que recibirá a México pronto.

Es una idea interesante, pero **todavía está lejos de ser un esquema potente de negocios entre los mercados bursátiles de la Alianza**. En teoría la unión de las bolsas tiene muchos atractivos. Para los emisores, porque aumenta la liquidez del mercado. Para los inversionistas porque aumenta la posibilidad de encontrar oportunidades con buena rentabilidad y que se ajusten a su perfil de riesgo. También porque la composición de los emisores de los tres mercados es diferente. En Chile el comercio detallista tiene mucho peso, en Colombia el petróleo y los servicios financieros y en Perú las mineras. Con la entrada de México se convertiría **en el mayor mercado de América Latina**.

Sin embargo los operadores señalan que el esquema todavía es costoso, ineficiente y hay diferencias tributarias entre los países que impedirán el crecimiento del mecanismo.

Los resultados del mercado hasta hoy muestran que **Colombia ha sido el gran beneficiado del MILA** en términos de transacciones. Además es fácil prever que lo siga siendo por ahora junto con Perú, incluso después de la entrada de México porque Chile y México son mercados más maduros. **Colombia ofrece la mayor rentabilidad por dividendos.** El Dividend Yield en 2012 fue de 1,4% en México, 2,1% en Chile y de 2,9% en Colombia. De otra parte, **las acciones colombianas son más baratas** que las de los otros dos mercados. La relación de Precio de la acción a ganancias para 2012 fue de 21,5 en México, 23,2 en Chile y de 19,3 en Colombia.

Para que el mercado se desarrolle para Colombia, sin duda habría que trabajar en **mejorar algunas normas de información y transparencia** del mercado local, que lo hagan más interesante para inversionistas chilenos o mexicanos. También Colombia debería promover la unificación de normas de **tratamiento tributario** a la negociación de acciones y títulos de renta fija, sin las cuales, el mercado nunca se desarrollará plenamente.

El MILA es una buena idea que quede aprovechar los excedentes de capital que están en manos de los fondos de pensiones de los países de la Alianza. Con todo, para conseguirlo, hay que hacer que la plataforma sea más eficiente y que los mercados sean más parecidos en algunas prácticas básicas de transparencia y eficiencia.

Sectores vulnerables

El **sector agropecuario** parecería ser el más vulnerable en los acuerdos de la Alianza del Pacífico. En este tipo de productos Colombia, Perú y México son competidores directos. **La estrategia de subsidiar y proteger con aranceles a los productores nacionales ha probado ser un fracaso rotundo si se juzga por los resultados de los últimos veinte años.** Desde 1990, el **crecimiento de la producción agrícola** colombiana fue de 1,7% anual compuesta. En contraste, en ese período la de México aumentó 2,5%, la de Chile 3,3% y la de Perú un impresionante 5,1% por año.

El problema del campo colombiano está en **una profunda crisis generalizada de productividad y en la tremenda falta de visión de los empresarios** frente a los mercados locales y de exportación.

Los **ejemplos de falta de productividad** abundan. Los rendimientos de arroz paddy por hectárea en Colombia son similares en 2012 a los que tenía una década atrás. En café la productividad no ha aumentado en los últimos veinte años e incluso en los últimos cayó por debajo de las de Perú y Costa Rica, países con una caficultura parecida a la colombiana. En tubérculos y raíces Colombia se convirtió en ese lapso en el país menos productivo de la Alianza con un rendimiento por hectárea que es la mitad del mexicano. En vegetales la productividad disminuyó en el período 6,8% y este año Colombia perderá con México su posición de segundo más productivo de la AP en este renglón.

También hay falta de visión empresarial. La **producción colombiana se concentra en bienes tradicionales.** La proporción de los productos tradicionales (como maíz, carne, huevos, leche y

tubérculos) en el total de los veinte más importantes de Colombia es de 81% en 2011. En México es 71% en Perú 69% y en Chile 49%. Esa concentración en productos tradicionales **se refleja en un menor ingreso para los agricultores**. Mientras que un campesino colombiano recibió US\$250 por tonelada de sus veinte primeros productos agropecuarios, los chilenos recibieron en promedio casi el doble, US\$455 por tonelada.

Tampoco hay una acción agresiva para **diversificar las exportaciones hacia productos de mayor valor**. Colombia recibió US\$1.174 por tonelada exportada de sus veinte productos agropecuarios de exportación más importantes en 2011. México US\$1.243 por tonelada, pero Perú y Chile recibieron 45% más que Colombia por cada tonelada vendida.

La falta de productividad y las ineficiencias en la distribución y el comercio terminan convirtiéndose en un **costo para los consumidores**, sobre todo para los más pobres. La diferencia entre los precios al productor y los precios de alimentos al consumidor pasaron de ser de algo más de veinte puntos en 2000 a un poco más de 50 en 2010 en Colombia.

Las soluciones son varias, como la empresarización del campo, la mejora en la infraestructura de transporte y distribución y venta de cosechas, y la innovación agronómica. Pero una de las más importantes, que Colombia no ha emprendido con vigor, es la **administración del agua**. Colombia solo irriga el 27% del área sembrada, según datos de la FAO y tiene un índice bajo de embalsaje de agua. La segunda solución se desprende del hecho de que **Colombia tiene el 15% de su empleo en el campo** – más que en los demás países de la Alianza -. Esa porción de la mano de obra del país se dedica a actividades agrícolas y pecuarias que en promedio se hacen con una **décima parte de la productividad** de la que se tiene en Estados Unidos. Para incrementar rápidamente la productividad agregada nacional se debe aumentar la eficiencia del campo, pero también se deben **mover personas hacia labores más productivas**. Eso se puede hacer ofreciendo trabajo en pequeñas poblaciones. Por eso, la solución para el campo estaría parcialmente en la provisión de servicios y empleo productivo en esos lugares.

Empresas

Las multilatinas se están expandiendo hacia países parecidos en términos de condiciones económicas y de entorno para hacer negocios. La mayoría de las **multilatinas colombianas están haciendo eso, con movimientos hacia centro, Suramérica y el Caribe**. Algunas han incursionado en el mercado de Estados Unidos y otras pocas en Brasil. Este movimiento al parecer se conservaría unos años.

Las empresas chilenas siguen muy interesadas en Perú y Colombia. Las **empresas mexicanas están muy concentradas en Estados Unidos**. El 80% de sus exportaciones van a ese mercado. Habrá interés de algunas empresas mexicanas en moverse dentro de la Alianza en la medida en que esto les cierre oportunidades de crecimiento a sus competidores asiáticos o para aprovechar fácilmente mercados de crecimiento rápido con márgenes amplios como los de Perú y Colombia. Habrá **mayor presencia de firmas mexicanas de telecomunicaciones y de empresas de biomedicina** y productoras equipos médicos.

Movimiento de personas

En el empeño de mejorar rápidamente su productividad, Colombia debería simplificar los procesos de homologación de **títulos profesionales** para los nacionales de la Alianza y los requisitos para **visas de trabajo** en las áreas que más ayuden a incorporar tecnología a la producción nacional, como ya ocurrió por ejemplo en el desarrollo del **sector petrolero** en el país con la llegada de grupos de ingenieros venezolanos. También para mejorar las condiciones y la capacitación de los trabajadores del campo, se debe pensar en permitir la **inmigración temporal** en tiempo de cosecha con esquemas como los que implantó España.

Seguridad

México y Colombia comparten problemas similares en materia de narcotráfico y crimen organizado, lo cual les ha convertido en aliados en aspectos de seguridad y lucha contra estos flagelos. Además del Comité Bilateral de Cooperación contra el Tráfico de Estupefacientes y Sustancias Psicotrópicas y el Grupo de Alto Nivel de Seguridad y Justicia México-Colombia que facilitan la comunicación y la cooperación entre las fuerzas de seguridad de los dos países, se debe cooperar más en la **identificación conjunta de nacionales** para evitar que el libre flujo de personas derive en facilitación de las actividades criminales. Esto aplica también para Perú y Chile.

Servicios

Colombia no tiene una legislación muy bien definida en la comercialización internacional de servicios. La falta de **claridad tributaria y legal en los procedimientos para exportar servicios**, se ha traducido en que haya una elevada informalidad empresarial entre estos exportadores, lo que además hace que las estadísticas y el seguimiento de la evolución del sector sean muy deficientes.

Los observadores

El interés y las oportunidades de los países observadores son diversos. Un caso es el de **Panamá y Costa Rica**, y más recientemente Guatemala, cuyo estatus de observadores será inminentemente elevado al de países miembros. Para ellos ser observadores significa estar participando y discutiendo con el bloque, afianzando las relaciones antes de ingresar oficialmente a la Alianza, mientras cumplen con algunas condiciones económicas y de ambiente de negocios. A pesar de no ser parte de Latinoamérica, y no compartir las similitudes de mercado que han sido expuestas, **Canadá**, según señala la revista británica The Economist, su unión a la Alianza este año es un **objetivo principal de la administración de Stephen Harper**.

Otros países como **España** evidentemente no podrán cambiar su estatus de observadores, ya que no hacen parte de la cuenca pacífica. Pero, como lo afirma el gobierno español, la Alianza le sirve a España como un **punto de contacto con Asia** que pueden aprovechar las empresas y bancos españoles que operan en Latinoamérica, y promover al mismo tiempo inversiones europeas a España, al configurarse como país europeo de trampolín a América Latina, y al mismo tiempo Asia. Es una buena oportunidad, considerando que los países de la **Alianza representan**

40% de las exportaciones españolas (5 billones de euros) y 40% de las inversiones (45 billones de euros) españolas en Latinoamérica.

Algunos sostienen que los demás observadores quieren participar porque reconocen que esta es una iniciativa interesante, innovadora, muy promisoria, que involucra cuatro de los países más dinámicos de la región. Otros consideran que la participación de estos países observadores puede ser vista como un gesto de apoyo político. El interés de este grupo de observadores podría llamarse **curiosidad diplomática**. No quieren perderse lo que el ministro de Finanzas de Chile, Felipe Larraín calificó en Abril 2013 durante la reunión del World Economic Forum en Lima como “lo más excitante que está pasando hoy en América Latina”.

Otras acciones

La **innovación** es un aspecto crucial para el crecimiento porque mejora la productividad. En esta materia, se deberían ensayar herramientas audaces como la de permitir que **grupos de investigadores de Chile, Perú o México** desarrollen nuevos productos o procesos para empresas locales, concursando por los fondos de Colciencias en las mismas condiciones que los grupos de investigación colombianos. Los dineros de las convocatorias de Colciencias nunca se emplean en su totalidad. Un elemento interesante para que esto se pueda hacer está en que los sistemas de protección intelectual colombianos son muy parecidos a los de Chile y México.

La **conservación de la diversidad biológica** es un tema de interés para los países de la Alianza del Pacífico. Los cuatro países miembros son signatarios del Convenio sobre la Diversidad Biológica, y Colombia, México y Perú están considerados entre los 17 países megadiversos del mundo por la organización Conservation International. México lideró la creación de un grupo de países megadiversos, denominado *Like Minded Megadiverse Countries – LMMC*. Desde ésta plataforma se pueden impulsar proyectos de cooperación con los países de Asia-Pacífico. China, Indonesia y Filipinas también hacen parte del Grupo LMMC.

Colombia puede aprovechar el hecho de que tiene la **producción más eficiente en términos ambientales**. La productividad ambiental que calcula la Oecd como la relación de PIB por unidad de CO2 emitida, muestra que mientras la de México es de 3,87% y la de Chile de 4,01%, la colombiana es de 6,85%. Esa condición se puede aprovechar para atraer productores verdes o cadenas productivas que quieran mejorar sus calificaciones ambientales.

En cuanto a **reducción de la pobreza** los países pueden emprender planes conjuntos de capacitación a trabajadores o de apertura de mercados a pyme que entren en programas de formalización, hasta otras más prácticas, como la de implantar **microseguros** para toda la Alianza que les eviten a los hogares más pobres empeorar sus condiciones financieras cuando haya algún problema de salud o de destrucción de activos. Naturalmente las primas de riesgo los cuatro países deben ser menores que las que pueda obtener un país solo.

Listado de Ilustraciones

Ilustración 1 - Balance comercial Colombia-Alianza del Pacífico 2010-2013	25
Ilustración 2 - Evolución de las exportaciones de servicios de los países de la AP 2000-2012.....	30
Ilustración 3 - Balanza comercio de servicios en los países miembros de la AP 2009-2011 (en miles de USD)31	
Ilustración 4 - Número de puertos en la Alianza del Pacífico.....	33
Ilustración 5 - Índice de conectividad marítima	34
Ilustración 6 - Número de turistas anuales a Chile provenientes de los países actualmente miembros de la Alianza del Pacífico (2000-2012)	45
Ilustración 7 - Número de turistas anuales a México provenientes de los países actualmente miembros de la Alianza del Pacífico (2008-2012)	45
Ilustración 8 - Número de turistas anuales a Perú provenientes de los países miembros de la Alianza del Pacífico 2008-2012	46
Ilustración 9 - Rendimiento de arroz paddy por hectárea en Colombia y Vietnam (1990-2012)	52
Ilustración 10 - Productividad en el sector cafetero en Colombia, Costa Rica y Perú	52
Ilustración 11 - Principales productos de Colombia, México, Perú y Chile (bienes tradicionales y precio de venta).....	54
Ilustración 12 - Márgenes de la cadena comercial en Colombia, México y Perú	54
Ilustración 13: Número de misiones diplomáticas acreditadas en los países de la Alianza del Pacífico.....	63
Ilustración 14 - Número de revistas de acceso abierto en 2011 en Scielo, ReAlyC y OpenDOAR	71

Listado de Tablas

Tabla 1- Iniciativas vigentes de integración regional y subregional en Latinoamérica y el Caribe	18
Tabla 2 - Previos acuerdos suscritos por miembros de la AP	26
Tabla 3 - Estado actual de libre comercio de bienes entre países miembros de la Alianza del Pacífico.....	27
Tabla 4 - Ranking de Doing Business del indicador de comercio transfronterizo.....	28
Tabla 5 - Concentración de la oferta exportable de servicios en Colombia y destino de las exportaciones en la AP	31
Tabla 6 - Oportunidades para las empresas de servicios en los países de la Alianza del Pacífico	32
Tabla 7 - Ejemplos de inversión en la Alianza del Pacífico	38
Tabla 8 - Deuda externa privada 2012 en países de la Alianza del Pacífico	42
Tabla 9 - Conectividad aérea entre los países de la Alianza del Pacífico.....	48
Tabla 10 - Estructura del empleo en los países de la Alianza del Pacífico.....	49
Tabla 11 - Representaciones Diplomáticas actuales de los países de la AP en África, Medio Oriente, Asia y Oceanía.....	63
Tabla 12 - Indicadores de Ciencia. Tecnología e Innovación en los países de la Alianza del Pacífico	71
Tabla 13 - Ministerios y dependencias participantes en los grupos técnicos	103

Sección 1 – Contexto Internacional de Procesos de Integración

La liberalización de las economías domésticas, el fortalecimiento de normas internacionales financieras y de comercio, y la internacionalización de estructuras corporativas han contribuido al acelerado establecimiento de estructuras de mercado integradas globalmente, las cuales han estado acompañadas por incentivos para formalizar e institucionalizar acuerdos de cooperación económica y regional (Coleman y Underhill, 1998; Jessop, 2012).

Desde hace varias décadas, ha venido incrementándose el escepticismo sobre una integración mundial perfecta de los mercados de bienes, servicios y factores de producción, ya que existen muy pocas evidencias sobre una integración absolutamente internacional (Krapohl y Fink, 2013; Moxon-Browne, 2013; Rodrik, 2000). Pese a que desde los años setenta se redujeron las barreras a los flujos internacionales comerciales de bienes y servicios, subsisten muchas razones para explicar el escepticismo sobre una integración universal. Unas de ellas son: las divergencias en los niveles de desarrollo de los países; la imposibilidad de ejercer contratos en diferentes jurisdicciones (con lo que aumenta el riesgo de oportunistas); las limitaciones a la movilidad de personas y de capitales entre países pobres y ricos; la poca predictibilidad de las tasas de interés; la preferencia de los inversionistas de los países desarrollados por las inversiones de portafolio en sus propios países (diferenciando esto de los principios de diversificación de inversiones); la existencia de barreras arancelarias y no arancelarias; y el bajo arbitraje internacional de los precios de los *commodities*; entre otros.

Desde principios de la década de los noventa se ha venido observando una proliferación de Tratados de Libre Comercio (TLCs) (González, 2009; Park *et al*, 2007), sin embargo, la conclusión sobre si los TLCs afectan el crecimiento económico varían. Investigadores como Baier y Bergstrand (2007), y Sohn y Lee (2010) identificaron una relación positiva con el crecimiento económico, mientras que otros autores (François *et al*, 2005; Richardson, 1993) demuestran que los TLCs incrementan las asimetrías comerciales entre los países, con desventajas para los países en vía de desarrollo. En el caso de Colombia, algunos analistas (Cabrera Galvis, 2013; Portafolio, 2012; Russi Urbano, 2013) han cuestionado las limitadas ganancias para Colombia del texto acordado del TLC con los Estados Unidos; y algunas organizaciones como el Grupo Proindustria afirman que el TLC con Corea del Sur afectará negativamente el empleo y los procesos productivos de algunos sectores industriales (metalmeccánica, metalúrgica, electrónica y automotor).

No obstante, a pesar de estas apreciaciones, cada vez más los países se encuentran conectados por acuerdos bilaterales, como alternativa a los pactos multilaterales dentro del marco de la Organización Mundial de Comercio. El plato de spaghetti, como bautizó Jagdish Bhagwati en 1995 al conjunto de vínculos comerciales bilaterales entre los países es cada vez más complejo. Entre los países de la Alianza del Pacífico, el ejemplo más representativo es Chile que tiene 22 acuerdos con 60 países. Por su parte, Colombia espera haber firmado por lo menos un total de 18 acuerdos de trato preferencial comercial al 2014.

1.1. NAFTA y la Unión Europea

Desde comienzo de los noventa ha habido avances importantes en los procesos regionales de integración. Como principales ejemplos de ello se encuentran el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA por sus siglas en inglés), firmado en 1992 por Estados Unidos, Canadá y México; y el proceso de integración monetaria entre 12 países de la Unión Europea que inició en 1993 mediante el Tratado de Maastricht (Lenz, 2012; Murray y Moxon-Browne, 2013). En ambos procesos, según Milner (1995), los países signatarios tuvieron que ceder autonomía política, en alguna medida ceder soberanía nacional, y enfrentar la oposición de grupos de interés nacionales; ya que ambos acuerdos se habían intentado en el pasado, y ambos habían fracasado por los altos costos identificados. Pese a la oposición que encontraron estos dos acuerdos, además de la incertidumbre política y económica asociada al fin de la Guerra Fría, estos fueron suscritos, y fue necesario que los líderes políticos encargados de las negociaciones internacionales obtuvieran aprobaciones de los legisladores o de los electores. NAFTA tuvo opositores en el Congreso de los Estados Unidos y por parte del Primer Ministro Canadiense. Por otro lado, tomó dos años lograr ratificar el Tratado de Maastricht.

1.2 Antecedentes regionales

Según lo analiza la OMC (WTO, 2011), el mundo ha visto un incremento superior al 400% en la cantidad de acuerdos preferenciales comerciales en las últimas dos décadas, siendo actualmente más de 300. Estoreflejalas dinámicas económicas internacionales, en particular la falta de interés de los países por asumir el sistema de comercio multilateral de la Organización Mundial del Comercio.

El incremento reciente es importante porque las tendencias del regionalismo en el mundo comenzaron en los años cincuenta y sesenta con una corriente de integración en Europa Occidental y luego con iniciativas de regionalismo en la mitad de la década de los ochenta en África, Asia y el continente americano.

Según Pascal Lamy, quien fuera Director General de la OMC hasta 2013(WTO, 2011), una buena parte de las dificultades del comercio multilateral se deriva de los impedimentos asociados a las medidas no arancelarias. Esto es debido a la tendencial mundial de reducción de aranceles, haciendo que las medidas no arancelario sean determinantes para el acceso a mercados.

1.2.1. Vencer el escepticismo

En América Latina, al escepticismo frente a los acuerdos globales se le puede sumar también la desconfianza frente a las integraciones subregionales. Históricamente, la primera iniciativa regional de integración que funcionó fue el Mercado Común Centro Americano (MCCA) en 1958. Este tuvo como propósito el acelerar el desarrollo facilitando el uso de economías de escala y la promoción de la industrialización. Posteriormente, en 1960 se creó la Asociación Latinoamericana

de Libre Comercio (ALALC) con el propósito de estimular el comercio intrarregional. Sin embargo, algunos países menos desarrollados consideraron que los beneficios de este acuerdo se distribuían de una manera inequitativa y por eso se creó en 1969 el Pacto Andino (Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú. Venezuela se adhirió en 1974 y Chile se retiró en 1976).

En una evaluación de esas experiencias que terminaron en fracasos, Garman y Gilliard (1998) dicen que estos esquemas no fueron exitosos porque no lograron una integración profunda entre los países miembros. No obstante los intentos fallidos, los países Latinoamericanos y del Caribe, inspirados por los avances en la Comunidad Europea y por las conversaciones del NAFTA, renovaron el interés integrador que había motivado en los cincuenta la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Conferencia para el Comercio y el Desarrollo de las Naciones Unidas (UNCTAD). Según varios autores (Ardila, 2012; Mols, 2005; Vargas-Alzate *et al*, 2012), la política exterior en los países de Latinoamérica se ha orientado cada vez con más fuerza hacia el comercio internacional. Pero quizás lo más llamativo, como lo encuentran Vargas-Alzate y sus colaboradores (2012), es que a partir del comercio los Estados han logrado establecer y profundizar sus relaciones diplomáticas.

El Mercosur, aun habiendo sido diseñado, desde sus orígenes en diciembre de 2000, para ser un acuerdo que favoreciera las relaciones comerciales Sur-Sur ha venido exhibiendo algunas limitaciones (Celli *et al*, 2000). Mercosur ha tenido un progreso limitado en la agenda de integración económica y en la integración social y política por varias razones. Peña y Rozemberg (2010) y un estudio de la UNCTAD (2010) señalan algunas de ellas. Mencionan las asimetrías entre Brasil y los demás miembros; el desfase entre las normas negociadas y pactadas, y las internalizadas por los Estados miembros, lo que obliga a revertir los compromisos acordados; la inestabilidad de las estructuras macroeconómicas y la trayectoria de conflictos comerciales entre Argentina y Brasil.

Otro asunto problemático tiene que ver con , el acuerdo preferencial firmado con la Unión Aduanera de África del Sur (SACU), el cual produjo ganancias modestas para los exportadores del Mercosur al tiempo que generó efectos negativos para el sector agricultor en África (Sandrey, Grinsted y Vink, 2011). Adicionalmente, es reconocido que los países más grandes (Brasil y Argentina) han dominado los procesos al interior de Mercosur, lo cual es desventajoso para los otros países ya que en el sistema de solución de controversias el arbitramiento se hace de acuerdo al tamaño relativo del país miembro (Gray y Slapin, 2012).

Sin embargo, hay progresos para mostrar entre los que se destacan el aumento del comercio y los flujos de inversiones intra-Mercosur, el acuerdo de uso de monedas locales y el incremento de exportaciones de bienes con mayor valor agregado, en particular los provenientes de Brasil y Argentina.

A continuación se presenta un resumen de las iniciativas vigentes de integración regional y subregional en América Latina y el Caribe.

Tabla 1- Iniciativas vigentes de integración regional y subregional en Latinoamérica y el Caribe

Iniciativa	Fecha de Creación	Países Miembros
Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA)	2004	Antigua y Barbuda, Bolivia, Cuba, Dominica, Ecuador, Nicaragua, San Vicente y las Granadinas, y Venezuela.
Alianza del Pacífico (AP)	2012	Chile, México, Colombia y Perú
Asociación de Estados del Caribe (AEC)	1994	Antigua y Barbuda, Bahamas, Belice, Colombia, Costa Rica, Cuba, Dominica, El Salvador, Granada, Guatemala, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, República Dominicana, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago y Venezuela.
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	1980	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Uruguay, y Venezuela
Comunidad Andina de Naciones (CAN)	1969	Bolivia, Ecuador, Colombia y Perú
Comunidad del Caribe (CARICOM)	1973	Antigua y Barbuda, Bahamas, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Monserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, y Trinidad y Tobago.
Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC)	2010	Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	1960	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.
Mercado Común del Sur (Mercosur)	1991	Argentina, Brasil, Paraguay, Venezuela y Uruguay
Organización de Estados del Caribe Oriental	1981	Antigua y Barbuda, Dominica, Granada, Guyana, Monserrat, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas.
Organización de Estados Centro Americanos	1951	Guatemala, Costa Rica, Honduras, Salvador
Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe	1975	Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.
Sistema de Integración Centro Americana	1993	Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá
Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR)	2008	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay, y Venezuela.

Fuente datos: Varias. Construcción por los autores.

Sobre la secuencia de cincuenta años de intentos de integración regional y subregional, aparece la Alianza del Pacífico (AP). Dados los precedentes anteriormente presentados, el cuestionamiento sobre este esquema sería si tiene efectivamente la posibilidad de contribuir al desarrollo de sus miembros por la vía de la profundización de la integración comercial.

Briceño Ruíz (2012:136) afirma que la Alianza del Pacífico constituye el "tercer eje de la integración regional, el cual se propone defender el modelo de integración abierta en América Latina". El primer eje lo representa Mercosur con su carácter reformista que, manteniendo sus principios comerciales, incluye provisiones de instrumentos de fortalecimiento de dimensiones sociales y del proceso productivo. El segundo eje lo representa UNASUR, proponiendo una integración no capitalista basada en la cooperación, la solidaridad y la complementariedad. A diferencia de los otros acuerdos regionales y subregionales, en la Declaración de Lima en la que se acuerda la creación de la Alianza del Pacífico se concierta instaurar un "área de integración profunda mediante un proceso de articulación política, económica y de cooperación e integración en América Latina". Además de esto, la Alianza busca un equilibrio al liderazgo regional que actualmente tiene Brasil.

Con base en lo anterior y en otros aspectos a ser desarrollados en las siguientes secciones, el presente análisis sugiere que hay buenas posibilidades para que la Alianza acelere el desarrollo de sus miembros ya que ésta cuenta con un esquema novedoso. Hasta este momento, salvo en tareas de estandarización de aranceles y normas de comercio, los acuerdos de comercio les habían dejado las estrategias comerciales a los países miembros. En la AP, temas como los de la entrada conjunta al Asia o África, la promoción conjunta de programas de turismo o unión de oficinas comerciales, ofrece incentivos para el trabajo mancomunado.

Sección 2 – Tendencias globales en los procesos de producción

De acuerdo con los resultados del Reporte Mundial de Inversiones 2013 de la UNCTAD, el 80% de la producción en cadenas globales se hace a través de compañías multinacionales. Esto implica que actualmente hay un escenario de sofisticadas redes de comercio e inversión, en donde las materias primas son extraídas en un país y pueden ser enviadas para ser procesadas a un segundo país, nuevamente re-exportados a un tercero para adiciones en el proceso y exportados para consumo en un cuarto, o quinto país. Esto supone retos tanto para (i) la gobernabilidad de estas cadenas de valor (Gereffi, 2013); (ii) la medición econométrica de las contribuciones de cada país en la producción de un producto (UNCTAD, 2013), y (iii) el reto de ser competitivos, y poder generar el mayor valor agregado posible en estas cadenas y redes de producción global (Cattaneo *et al*, 2013).

No obstante, agregar valor y convertirse en un jugador estratégico en el proceso de producción o de consumo de un bien o un servicio, supone contar con centros de excelencia, de innovación y de investigación y desarrollo (Pananond, 2013). Esto a su vez requiere nuevas dimensiones más

sofisticadas y sistemas de innovación nacional y regional (Coe y Hess, 2013) con altos niveles de inversión de capital, recursos humanos altamente calificados y con tecnologías avanzadas.

Pero hacerlo tiene un muy buen retorno. Knorringer & Pegler, 2006; Milberg y Winkler (2011); Rossi (2013) y organizaciones como la UNCTAD (2013) y el Banco Mundial (Cattaneo *et al*, 2013) han demostrado que cuando los países emergentes y en vía de desarrollo participan en actividades que agregan mayor valor a un producto, mejoran los indicadores económicos y de calidad de vida.

Un estudio internacional de la UNCTAD (2013) muestra que las industrias que más segmentan sus procesos de producción entre diferentes países son en su orden: la manufactura de equipos de oficina y computación; manufactura de vehículos automotores; manufactura de equipos de televisión, radio y comunicaciones; productos derivados del petróleo; manufactura de fibras plásticas y caucho sintético; manufactura de equipos eléctricos; manufactura de equipos de transporte; metal y productos metálicos; manufactura de textiles y manufactura de pinturas.

2.1. Inserción en cadenas de valor e importancia de los clústeres

La AP les puede permitir a los países miembros participar con más facilidad en las cadenas internacionales de producción. Las integraciones comerciales conllevan presiones competitivas para las empresas de los países que participan. Esto supone que los productores que quieran mantener sus márgenes de utilidad o su participación en los mercados deban agregar valor a sus productos de tal forma que puedan acceder a nichos donde puedan gozar de condiciones de privilegiadas frente a sus competidores (Humphey y Schmitz, 2002).

Las exportaciones de los países pueden tener valor agregado producido localmente, o tener un valor agregado importado que se incorpore en los productos y servicios exportados (UNCTAD, 2013). Pueden ser de productos listos para el consumo final, o exportados como producto intermedio a otro país para que allí se termine el proceso de producción y sea desde re-exportado a un tercer país. Los indicadores que se utilizan internacionalmente para medir el valor agregado son: (i) valor agregado extranjero (porcentaje de valor agregado extranjero dentro de las exportaciones); (ii) valor agregado local (porcentaje de las exportaciones producida en el país); (iii) participación en cadenas de valor globales, esto es la porción de las exportaciones de un país que hacen parte de procesos de producción que tiene lugar en varios países, agregando el valor agregado extranjero) (UNCTAD, 2013).

Tanto las estrategias de cadenas de valor (un encadenamiento de actores con capacidades complementarias en el cual se genera valor de cada intervención en el proceso productivo), como la de clúster (una concentración geográfica de compañías interconectadas, y que en conjunto pueden aumentar competitividad) enfatizan la importancia de enfrentar la competencia en mercados globales, manteniendo la gobernabilidad y la coordinación de las actividades económicas mediante las relaciones entre empresas (Ibid). No solo hay que desarrollar relaciones internacionales entre compañías, sino que es vital acceder a empresas “trampolín” que permitan

acceder luego a otras empresas. Contar con un sistema de gobernabilidad local/regional en clústeres es crucial para consolidar un sistema local de innovación que facilite la generación, transferencia y difusión de conocimiento para que las empresas desarrollen su rendimiento a través de la interacción con otras firmas e instituciones locales tanto públicas como privadas.

En el análisis de cadenas de valor global se ha encontrado que los productores locales se benefician de su participación en redes porque aprenden acerca de los compradores globales sobre prácticas para mejorar sus productos y sus procesos productivos (mejoramiento continuo de calidad y reducción del tiempo de respuesta) (Humphrey y Schmitz, 2002). En teoría de análisis de cadena de valor se conoce como “sucesión organizacional” al proceso a través del cual una empresa comienza produciendo para mercados básicos, y posteriormente hay un progreso hacia segmentos más sofisticados y que generan mayor valor en el mercado, involucrando diseño, marketing y manejo de marca. Esto implica la necesidad de una estrategia de actualización de los sistemas de producción y de distribución internacional (Gereffi, 1999). De alguna manera, la suma del aprendizaje a través de las exportaciones con un proyecto de sucesión organizacional permitirá evolucionar dentro de las cadenas de valor.

Internacionalmente las cadenas de valor que vinculan países emergentes y en vía de desarrollo se caracterizan por estar en sectores con alta intensidad laboral, ya que los compradores globales buscan nuevos proveedores para disminuir costos. Esto implica que debe haber un mejoramiento constante en tiempo de reacción, en calidad y en productividad, para poder mantenerse en la cadena, ya que los requerimientos de los compradores pueden ser satisfechos por diversas firmas competidoras en distintas partes del mundo.

2.2. Estándares y certificaciones internacionales

Los requerimientos establecidos por los mercados domésticos difieren en muchos casos de los necesarios para acceder a mercados internacionales. Sumado a esto, la diferenciación basada en el cumplimiento de estándares internacionales verificables, el conseguir certificaciones auditadas específicas para procesos y productos, se convierte un requisito *sine qua non* para sobrevivir y poder internacionalizarse (Marx *et al*, 2012). Este aspecto es fundamental especialmente en los productos agrícolas y de alimentos, donde ha habido un incremento de la importancia en los sistemas de control gerencial, y estándares laborales, ambientales y de inocuidad. No cumplirlos, incluso en el caso de las certificaciones “voluntarias”, es una barrera de acceso a mercados internacionales.

Existe un consenso en investigaciones recientes (Gómez Conde *et al*, 2012; Fromm *et al*, 2012; Woods *et al*, 2012) que la internacionalización es un factor clave de éxito en el ambiente competitivo, y que las certificaciones tienen un efecto positivo en el rendimiento empresarial de las empresas de productos agrícolas. Sin embargo, implementar nuevas prácticas certificables tiene efectos en los costos producción (Herzfel *et al*, 2011), y es por esta razón que las empresas deben buscar beneficios adicionales a lograr acceso a mercados (Woods *et al*, 2012).

La certificación internacional GlobalGAP (*Global Good Agricultural Practices*), fue desarrollada en Europa a finales de la década de los noventa, incorporando lineamientos de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura (FAO) en cuanto a producción agrícola trazable, sostenible y segura. GlobalGAP propone una armonización y un sistema de esquemas de reconocimiento internacional que podrían orientar documentos de recomendaciones para prácticas agrícolas dentro del marco de la Alianza del Pacífico.

Sección 3 – Dimensiones económicas de la integración en la Alianza Pacífico

3.1 Efecto macroeconómico (PIB, inflación, empleo, balanza de pagos)

El impacto de la AP sobre la macroeconomía colombiana no debe ser muy representativo de manera inmediata. Los canales de transmisión de este acuerdo hacia las variables cruciales como son el crecimiento del PIB, la reducción de la inflación, el desempleo y el mejoramiento de la posición de la balanza de pagos son más bien limitados en el corto plazo.

El primer canal de transmisión entre las economías de la Alianza es el comercio. En este caso, la estructura del comercio exterior colombiano hace prever que el efecto sobre el PIB, la inflación y el empleo por esta vía serán pequeños. Las exportaciones de Colombia a los demás países de la Alianza son solo el 8% del total exportado y las importaciones provenientes de la Alianza apenas el 14% del total. Con estas cifras se puede inferir que incluso si hubiera aumentos sustanciales en el comercio, el crecimiento del PIB no sería extraordinario.

Adicionalmente, no se deberían esperar saltos en las cifras de ventas y compras entre las economías de la AP por cuanto la mayoría del universo arancelario de los países ya tiene aranceles bajos o están desgravados para el comercio mutuo. El TLC de Colombia con Chile, por ejemplo, suscrito en noviembre 2006, y esta en vigor desde Mayo 2009, con 0% de arancel en todo el universo de productos. En la primera etapa de la Alianza se liberará el 90% del universo arancelario y el restante 10% tendría un calendario de desgravación que podría ser de siete años.

Colombia además es el país más cerrado de la Alianza. La suma de exportaciones e importaciones como porcentaje del PIB dista de las cifras de Chile y Perú. Esto, pudiera interpretarse en la limitada interconexión comercial de las empresas colombianas con el mundo, y evidenciar las limitaciones logísticas que tiene el país para mover sus productos entre el interior y las costas. Estos rasgos característicos de la función de producción colombiana no se modificarán de la noche a la mañana.

Otro canal para transmitir los beneficios de la Alianza es el de la inversión. En este aspecto quizás se puede esperar un mayor movimiento, debido a la trayectoria de las relaciones desde hace tiempo. Según reporta la oficina comercial de Chile en Colombia, en el 2012 Colombia fue el primer destino de inversión chilena en el mundo con más de US\$ 5.000 millones. Si se suman las

inversiones desde 1990 hasta 2012, Colombia es el segundo destino después de Argentina y, claramente, el primer destino en los últimos cinco años.

El turismo tendría un efecto menor que la inversión si se considera el movimiento de viajeros de la región. El 15% de los turistas que llegan a Colombia vienen de los demás países de la Alianza y el 10% de los turistas colombianos van a estos países.

Una simulación sencilla sobre las cuentas nacionales muestra que incluso si los renglones de exportaciones (incluyendo turismo), importaciones e inversión que se relacionan con la AP aumentarían en 10% en un año, el PIB crecería apenas 0,6 puntos, lo cual no sería crucialmente significativo. En plazos más largos no se puede descartar que haya un efecto relevante en materia de comercio en la medida en que las empresas colombianas puedan vincularse a las cadenas de producción de México, Chile y Perú.

Se espera que la Alianza permita crear redes de comercio intraindustrial, ya que se trata de sincronización de las reglas de origen. Con ellas, materias primas colombianas pueden ir a otro de los países, sufrir una transformación productiva e ir a terceros mercados aprovechando los aranceles beneficiosos que tenga ese país. Chile se puede convertir en un buen aliado para las empresas colombianas por el grado de penetración a mercados internacionales con sus TLC.

En otros sentidos también hay ejemplos de negocios posibles. El siguiente testimonio de Ignacio Fernández (agregado comercial de Chile en Colombia) publicado en el Diario Financiero (2013) es un ejemplo de lo anterior. a la empresa exportadora de fruta Olmué sus clientes europeos le pidieron frutas tropicales, que en Chile no hay. Por eso fueron a Cali, Colombia, buscaron un socio y junto a él instalaron una planta con toda la tecnología para hacer fruta congelada y hoy están exportando con desde Cali a Europa frutos tropicales congelados. Hay una interacción potente”.

Las inversiones cruzadas, en las cuales un sector de un país invierte en otro y viceversa son según Hugo Lavados, exministro de Economía y Finanzas Públicas de Chile “muy importantes porque romperán la mentalidad de los empresarios de cada país de buscar su propio beneficio”.

Pero aún más importante que los efectos por los canales del comercio la inversión y el turismo podrían ser lo que se pueden generar sobre la productividad del país. La productividad es el factor individual más importante para el crecimiento sostenido de los países (Lucas, 1988; Lewis, 1954)

La productividad del trabajo en Colombia es muy baja. Los datos de la OECD y cálculos de los autores permiten observar que mientras que la productividad de la mano de obra en Colombia es de 12,3%, en México es de 19,8%, en Chile de 19,2%. El Consejo Privado de Competitividad hace una medida de productividad que compara la del país con la de Estados Unidos y encuentra que Colombia tiene una productividad que equivale al 20% de la estadounidense.

Por otra parte, el Institute for Management Development (IMD, 2013) en su ranking anual de productividad de 2012 ubicó a Colombia en el puesto 49 entre 59 países y el Conference Board la situó en el puesto 64 entre 120 países.

Una manera expedita de optimizar la productividad es adherirse a procesos que incorporen altas tecnologías (Hilt & Brynjolfsson, 1996). De esta forma, Colombia sin duda pudiera aprovechar a la AP si logra integrar a sus empresas a las cadenas internacionales de producción, en particular a las firmas manufactureras con desarrollados componentes tecnológicos en México. Así, acrecentaría ciertamente la productividad del país. Promover la participación en estas cadenas productivas debe ser objetivo de políticas inmediatas.

Colombia ostenta marcadas divergencias en los niveles de productividad laboral entre sectores, y entre empresas de un mismo sector. Esto ha sido reportado en el Informe Nacional de Competitividad (CPC, 2012: 90), citando el trabajo de McMillan y Rodrik (2011) en el cual se muestra como “la heterogeneidad en la productividad es una característica de los países en desarrollo y un indicador de ineficiencias en la asignación de los factores que reducen la productividad laboral agregada de un país”. Dado a esto, la tarea está no solo en mejorar la eficiencia por ejemplo, de las pyme, sino conjuntamente de conseguir que los recursos se estipulen a las actividades más productivas (ver sección 3.6 Actividades vulnerables).

En contraste, Colombia puede ofrecer a las empresas de los demás países de la Alianza del Pacífico su categoría de mejor productor verde del grupo de países. La productividad ambiental es calculada por la OECD como la relación del PIB por unidad de CO2 emitida. Para ilustrar esto, mientras la productividad ambiental de México es de 3,87% y la de Chile de 4,01%, la colombiana es de 6,85%. Esa condición se puede aprovechar en productos que quieran mejorar sus calificaciones ambientales.

Para que la Alianza del Pacífico prospere, debe haber además en términos más largos, convergencia en las políticas tributarias. Eso le convendría a Colombia que está en una posición intermedia en los rankings de condiciones de impuestos en América Latina junto con México. Podría acercarse a Chile que es el mejor en la región y que tiene una tarifa de impuestos corporativos de 18,5%, que representa el 25% de las utilidades de las empresas. En Colombia la tarifa es de 33% y representa el 74% de las utilidades corporativas.

La meta de la Alianza, de unir a sus miembros con las economías de Asia, es un quehacer factible, pero que lucrará resultados en plazos prolongados.

3.2. Bienes (aranceles y acumulación de origen, sanitario, normas técnicas)

3.2.1. Comercio exterior

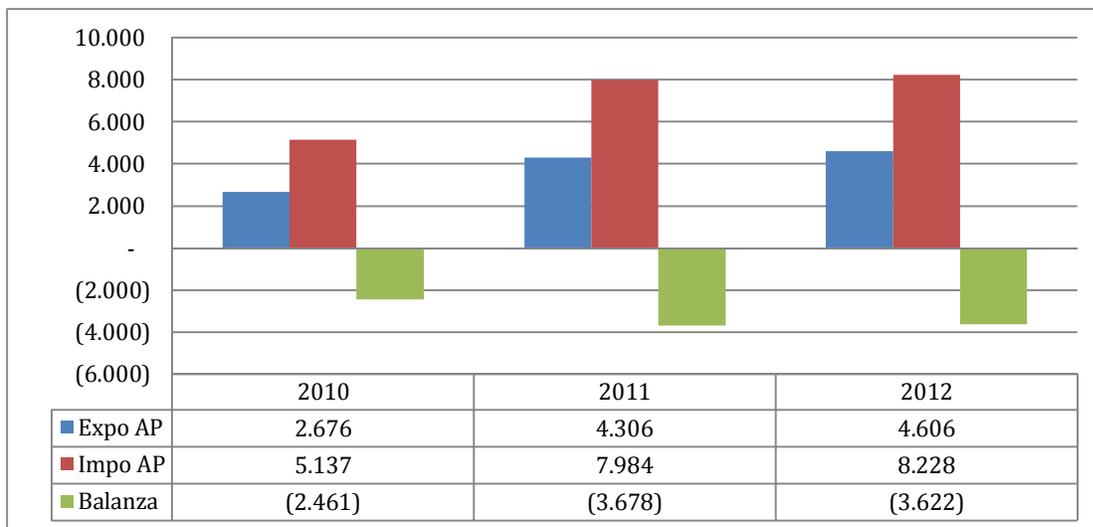
Los países miembros de la Alianza del Pacífico participaron con 2,8% (US\$ 518.170 millones) de las importaciones mundiales en 2011 (Trademap, 2013). Su principal proveedor este año fue Estados Unidos con una participación de 41,2% (US\$ 209.917 millones), seguido por China con 15,2% (US\$ 77.427 millones) y Japón con 4,2% (US\$ 21.651 millones) (Trademap, 2013).

Los principales productos importados por la Alianza del Pacífico en 2011 fueron según Trademap, (2013):

-  Alcohol de aviación con una participación de 4,3% (US\$ 21.659 millones)
-  Destilados de petróleo ligero no especificados en otra parte con una participación de 3,5% (US\$ 17.911 millones)
-  Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos con una participación de 2,0% (US\$ 10.145 millones)

En 2012 las exportaciones colombianas a los otros 3 mercados que componen la Alianza del Pacífico fueron del orden de US\$ 4.606 millones, 72% más que en 2010 (Dane, 2013). De este total las exportaciones no tradicionales¹ representaron el 51,7% de las exportaciones colombianas de este período con un incremento del 24% con respecto al 2010 (Dane, 2013).

Ilustración 1 - Balance comercial Colombia-Alianza del Pacífico 2010-2013



Fuente datos: Dane (2013)

El principal destino fue Perú con el 49,3% del total de estas exportaciones. Este crecimiento se debe al buen comportamiento de sectores como azúcares y mieles, cosméticos y productos de aseo (Dane, 2013).

Es de resaltar que históricamente la balanza es deficitaria para Colombia, principalmente por el aporte de México como proveedor del país. Sin embargo el comercio total entre las partes ha presentado un nivel histórico en el 2012 con un crecimiento del 64% con respecto al 2010.

¹ Exportaciones de bienes diferentes a café, petróleo, carbón, ferroníquel, piedras y metales preciosos.

Los principales departamentos de Colombia en exportaciones no tradicionales a la Alianza del Pacífico durante el 2011 fueron (Dane, 2013):

-  Valle del Cauca con US\$ 613,3 millones, participación igual a 27,6% del total de las exportaciones diferentes a café, petróleo, carbón, ferroníquel, piedras y metales preciosos y crecimiento de 26,2% (US\$ 127,4 millones).
-  Bogotá con US\$ 418,6 millones, participación igual a 18,8% y crecimiento de 40,8% (US\$ 121,3 millones).
-  Antioquia con US\$ 408,6 millones, participación igual a 18,4% y crecimiento de 24,4% (US\$ 80,2 millones).

3.2.2. Condiciones de acceso

Los países vinculados a la negociación de la Alianza del Pacífico tienen tradición integracionista entre ellos (Comunidad Andina, 2006a; Comunidad Andina, 2006b). Entre todos los países existen vigentes Acuerdos de Complementación Económica en el marco de la ALADI². Sin embargo todos han profundizado sus relaciones en busca de la liberalización del comercio de manera bilateral, con excepción de Colombia y Perú que lo han logrado a través de la Comunidad Andina de Naciones en conjunto con Bolivia y Ecuador, que están por fuera de la Alianza del Pacífico. El Tratado de Libre Comercio más reciente entre los países negociantes es el celebrado entre Perú y México, concluido en 2012 (Morales, 2011).

Tabla 2 - Previos acuerdos suscritos por miembros de la AP³

	Colombia	Chile	Perú	México
Colombia	-	TLC 2009 ACP 2009 DT 2010 ACE 24 1993	CAN 1969	TLC 2011
Chile	TLC 2009 ACP 2009 DT 2010 ACE 24 1993	-	TLC 2009 ACE 38 1998	AA 1998 ACP 2008 DT 2000
Perú	CAN 1969	TLC 2009 ACE 38 1998	-	AIC 2011
México	TLC 2011	AA 1998 ACP 2008 DT 2000	AIC 2011	-

Fuente datos: López y Muñoz (2012)

² ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración. Acuerdo marco de integración regional del cual hacen parte Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Para mayores referencias remitirse a www.aladi.org.

³ TLC: Tratado de Libre Comercio; AA: Acuerdo de Asociación; DT: Acuerdo de Doble Tributación; ACP Acuerdo Contratación Pública; AIC: Acuerdo de Integración Comercial; CAN: Comunidad Andina de Naciones, ACE #: Acuerdo de Complementación Económica en el Marco de la ALADI.

En todos los tratados se negociaron los aspectos relacionados con los obstáculos técnicos al comercio incluyendo temas sanitarios, fitosanitarios y normas técnicas. Los países que menos han profundizado en su relación bilateral son México y Perú (Lopez y Muñoz, 2012). La posición de México en la negociación de este TLC fue radicalmente diferente puesto que protegió en gran medida su industria agrícola, específicamente el café, la azúcar y la carne de res (Morales, 2012).

Tabla 3 - Estado actual de libre comercio de bienes entre países miembros de la Alianza del Pacífico

País Otorgante	Colombia	Chile	Perú	México
Colombia	-	99% (TLC)	100% (CAN)	92% (TLC)
Chile	99% (TLC)	-	93% (ACE)	99% (TLC)
Perú	100% (CAN)	93% (ACE)	-	85% (TLC)
México	92% (TLC)	99% (TLC)	83% (TLC)	-

Fuente de datos: Ministerio de Comercio Industria y Turismo, 2013; Direcon, 2013; Mincetur, 2013; Secretaria de Economía, 2013.

Colombia a la fecha goza de acuerdos bilaterales con cada uno de los países negociantes en la Alianza del Pacífico, de un promedio de 97% del universo arancelario desgravado en la suma de los tres países y con facilidades pactadas en los regímenes sanitarios y fitosanitarios de cada país (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, 2013; Direcon, 2013; Mincetur, 2013; Secretaria de Economía, 2013; Comunidad Andina, 2006b).

Sin embargo, cada país cuenta no sólo con entes reguladores diferentes, sino con estándares de admisibilidad que aún no son reconocidos mutuamente, lo que impone más obstáculos al libre comercio, toda vez que los procesos de homologación requieren tiempos y costos que resultan inconvenientes a la hora de desarrollar los negocios intrarregionales. En la Declaración Presidencial de Paranal, firmada el 6 de junio de 2012, se manifiesta la intención de consolidar una hoja de ruta con acciones concretas que identifiquen temas de coincidencia y permita agregar valor a los procesos actuales. Debido a que el desarrollo de las negociaciones de la Alianza del Pacífico se dan sobre la base de los acuerdos pre-existentes es importante entonces que la generación de valor le apunte a la alineación de las políticas de admisibilidad, especialmente en los productos agrícolas, pecuarios y alimenticios (Declaración de Paranal, 2012).

Del mismo modo la certificación de origen es un tema que se ha tratado en cada uno de los tratados previos a la negociación de la Alianza del Pacífico. Cada acuerdo configura sus diferentes reglas de origen con la severidad o flexibilidad negociada, permitiendo aclarar las condiciones de acceso a través del sistema planteado por el acuerdo negociado (Comunidad Andina, 2006b).

Se ha demostrado que los procesos de acumulación de origen que Colombia ha logrado en otros acuerdos como el de Estados Unidos y la Unión Europea aumentan las posibilidades de expansión

del mercado toda vez que incentivan la conformación de cadenas productivas transnacionales, aprovechando las ventajas competitivas de cada territorio (Comunidad Andina, 2006b). En el ejercicio con Estados Unidos el origen de Perú es permitido dentro de la acumulación para entrar bajo los acuerdos pactados en el TLC entre Colombia y este país.

Estos procesos e iniciativas se consolidan a través de encadenamientos productivos que les permitan a los países de la Alianza alcanzar a desarrollar su comercio intrarregional y además direccionar esfuerzos para aprovechar oportunidades en otros mercados. Por ejemplo, en el 2012, Colombia exportó piña a Chile por valor de US\$ 24.715, con el beneficio arancelario del 0% gracias al TLC vigente. Chile, a su vez, importó piña por valor de US\$ 13,8 millones de todo el mundo para transformarla en jugo, del cual exportó un total de US\$ 59,7 millones al mundo, de los cuales US\$ 665.000 fueron China, la cual por su parte importó jugo de piña por valor total de US\$ 13 millones en este mismo año. La oportunidad está en aprovechar el beneficio arancelario y generar el encadenamiento productivo para atender de manera más competitiva un tercer mercado, en el caso de la piña a China (Proexport Colombia, 2013).

3.2.3. Facilitación y cooperación aduanera

El ranking de Doing Business del 2012 del Banco Mundial ubica a Colombia en la peor posición de los países miembros de la Alianza en el indicador de Comercio Transfronterizo. No sólo es último, sino que presenta los mayores costos para exportar. Es 250% mas costos exportar desde Colombia que desde Perú, que es el país más competitivo de la Alianza en este indicador (Doing Business, 2012).

En la tabla continuación se presenta una comparación de indicadores de comercio transfronterizo de los datos de los países miembros de la Alianza del Pacífico.

Tabla 4 - Ranking de Doing Business del indicador de comercio transfronterizo

País	Ranking de Comercio Transfronterizo	Documentos de exportación (Número)	Tiempo para exportar (Días)	Costo para exportar (US\$ por contenedor)	Documentos para importar (Número)	Tiempo para importar (Días)	Costo para importar (US\$ por contenedor)
Chile	48	6	15	980	6	12	965
Perú	60	6	12	890	8	17	880
México	61	5	12	1.450	4	12	1.780
Colombia	91	5	14	2.255	6	13	2.830

Fuente de datos: Doing Business (2012)

De acuerdo a Doing Business (2012) los países más eficientes en comercio transfronterizo son aquellos que permiten el intercambio de información electrónica con las aduanas y otras

instituciones involucradas en estos procesos. Además utilizan procesos de inspección basados en riesgos, limitando las inspecciones físicas a su mínima expresión, incentivan la cooperación regional como herramienta para mitigar las barreras geográficas y mejoran la transparencia en los diferentes procedimientos (Doing Business, 2012).

Colombia ha sido reconocida regionalmente por la implementación de políticas de facilitación al comercio como la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) que pretende la agilización de trámites de importación y exportación a los empresarios colombianos interrelacionando las diferentes entidades involucradas en un espacio de acceso virtual. Dentro de esta estrategia y en el marco del TLC con Chile se logró que los certificados de origen fueran electrónicos, iniciativa a la que luego se unió México (Doing Business, 2012).

Sin embargo, y aunque ha mejorado el indicador, gracias a la implementación de políticas de facilitación al comercio como la VUCE, Colombia sigue estando muy por debajo del resto de países de la Alianza y en una posición poco favorable dentro de un ranking que incluye indicadores de 185 países.

Retomar estas iniciativas y elevarlas a todos los miembros de la Alianza a través de procesos de cooperación aduanera es también uno de los firmes propósitos enunciados en la Declaración de Paranal (Declaración de Paranal, 2012). El ejercicio se ha venido realizando bilateralmente entre el Servicio Nacional de Aduanas en Chile y los operadores aduaneros y la Dirección Nacional de Impuestos y Aduanas (DIAN) en Colombia.

La agenda en este tema incluye el reconocimiento mutuo del Operador Económico Autorizado, figura regional que simula la certificación CTPA-T estadounidense, que pretende entregar un estatus especial a aquellas empresas que cumplan con los requerimientos de seguridad requeridos por las aduanas. Obtener este reconocimiento mutuo, la facilitación del comercio a través de las aduanas, la agilización de los trámites y reducción de los costos utilizando las herramientas electrónicas en el marco de la cooperación técnica, la unificación de criterios y la convergencia de esfuerzos detonara sin duda alguna los índices de comercio entre los países de la Alianza (Declaración de Paranal, 2012).

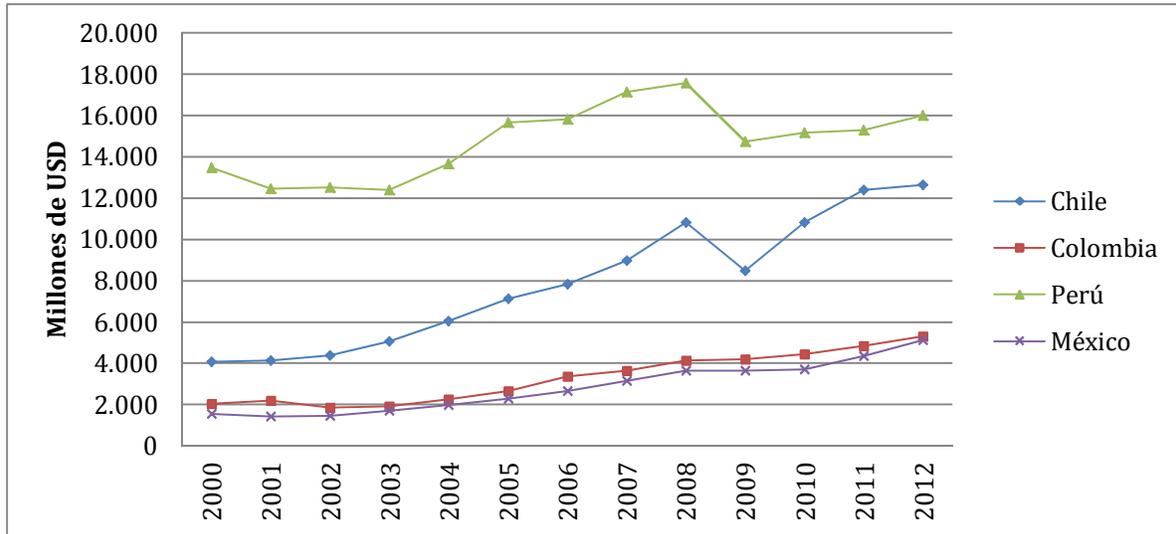
3.3 Servicios⁴

Los países partícipes de las negociaciones de la Alianza del Pacífico han venido dinamizando su comercio internacional de servicios. En 2011 los cuatro países importaron US\$ 60.101 millones de dólares en servicios mientras que exportaron \$36.874 hacia diversos países del mundo (Trademap, 2013). Es evidente que la balanza entre exportaciones e importaciones de servicios del bloque

⁴ Ninguno de los países miembros de la Alianza Pacífico ha desarrollado un sistema estadístico y/o de control para la exportación de servicios. Al ser intangibles los reportes salen del manejo de la balanza de pagos que cada uno lleva, por lo que las cifras que se presentan pueden no ser relevantes estadísticamente, más analíticamente permiten evidenciar las tendencias del sector.

como tal muestra un déficit que se atribuye en todos los años a la importación de servicios de transporte, que sólo en 2011 fue responsable del 43% de este rubro (Trademap, 2013). Sin embargo, el comercio de servicios en total se incremento en un 28% en comparación con el monto comercializado en 2009 por este mismo rubro (Trademap, 2013; UNCTAD, 2013).

Ilustración 2 - Evolución de las exportaciones de servicios de los países de la AP 2000-2012

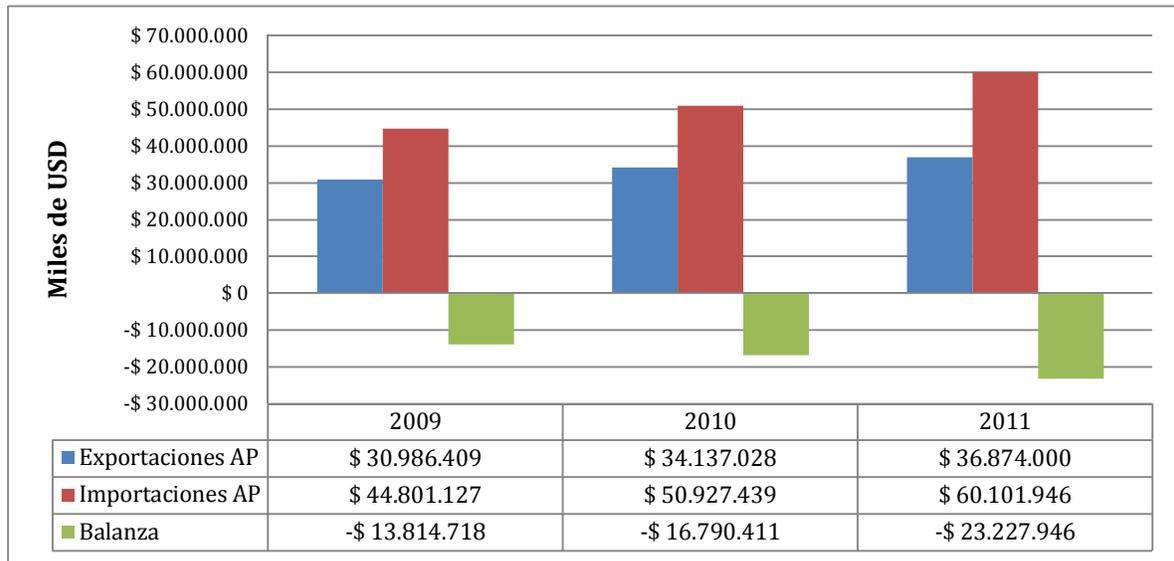


Fuente datos: UNCTAD (2013).

Perú se muestra como el mayor exportador de servicios de la Alianza Pacífico, atribuible en primera instancia a los altos niveles de servicios turísticos exportados. Por el otro lado la exportación de servicios de México ha estado por debajo de los niveles históricos de los demás países, a pesar de tener un fuerte rubro en turismo, pero debido a que la concentración en la industria ha relegado la exportación de otros servicios levantando la atención del sector público y privado quienes se han unido en estrategias para el desarrollo internacional de este sector (Giuliani et al., 2005; López et al., 2009; López et al., 2010; Micheli, 2012; Unctad, 2013;).

Los servicios profesionales siguen participando en menor proporción dentro de estas estadísticas. Dentro de estos servicios profesionales se incluyen los productos intangibles como software, BPO, contenido y animación digital, ingeniería y servicios de construcción y servicios de salud (Unctad, 2013; Trademap, 2013; OMC, 2013).

Ilustración 3 - Balanza comercio de servicios en los países miembros de la AP 2009-2011 (en miles de USD)



Fuente datos: Trademap (2013)

La oferta exportable colombiana de este sector se encuentra focalizada en departamentos como Antioquia, Atlántico, Bogotá y Valle del Cauca, donde además se cuenta con diferentes instituciones que consideran estos sectores como apuestas regionales para el desarrollo económico (*Programa de Transformación Productiva, 2013; Proexport Colombia, 2013*).

Tabla 5 - Concentración de la oferta exportable de servicios en Colombia y destino de las exportaciones en la AP

Sector	Departamentos Exportadores	Destino de exportación en AP
Audiovisual	Antioquia, Cundinamarca, Boyacá, Bogotá, Bolívar, Atlántico, Magdalena, Caldas, Risaralda, Quindío y Valle del Cauca	México y Chile
BPO	Antioquia, Bolívar, Atlántico, Bogotá, Cundinamarca, Caldas, Risaralda, Quindío, Valle del Cauca y Nariño	México
Ingeniería y servicios de construcción	Antioquia, Bolívar, Santander, Cundinamarca, Bogotá y Valle del Cauca	México y Perú
Servicios de salud	Atlántico, Bolívar, Antioquia, Santander, Cundinamarca, Bogotá, Valle del Cauca y Nariño	Perú y Chile
Software	Atlántico, Antioquia, Cundinamarca, Bogotá, Caldas, Risaralda, Quindío y Valle del Cauca	México

Fuente datos: Programa de Transformación Productiva, 2013; Proexport Colombia (2013).

El sector de servicios en Colombia sufre de una legislación poco definida, puesto que la comercialización de intangibles ha estado siempre presente, pero no había tenido la relevancia que posee en actualidad. La falta de claridad de procedimientos de exportación de servicios, de

obligaciones tributarias y legislativas se ha manifestado en la informalidad empresarial para acceder a los mercados internacionales y el estudio de sus comportamientos pues el registro que se hace de dichas operaciones no es lo suficientemente preciso.

Por otro lado México ha presentado el desarrollo más prominente en este sector, especialmente en servicios audiovisuales (animación digital y comunicaciones en general), BPO (Call Centers) y en software como servicio empresarial. Esto le ha permitido ir madurando un mercado que hoy en día demanda servicios intangibles de mayor valor agregado que el resto de los países de la Alianza, puesto que su industria de servicios se ha manejado como un fenómeno multi-empresarial donde la demanda por servicios y bienes conexos a ésta incrementa en la medida en que se desarrolla (López *et al.*, 2010; Micheli, 2012; Proexport Colombia, 2013; López *et al.*, 2009).

Chile y Perú han sido objeto de diferentes estrategias nacionales para la promoción proactiva de la comercialización de servicios. Por su lado Chile demanda altamente servicios de ingeniería y construcción y software, mientras que Perú es un buen destino para software, servicios de salud e ingeniería y construcción (Fernandez-Stark, Bamber y Gereffi, 2010; Proexport, 2013; Prochile, 2013).

También los servicios financieros son de los más transados entre los países del bloque y el resto del mundo. Según datos de FDI Markets (2013), en 2012 los cuatro países tuvieron 142 proyectos de inversión de los cuales Colombia tuvo 63, siendo el país con mayor número de proyectos en este sector.

Del mismo modo, el mercado ampliado de la Alianza del Pacífico representa una oportunidad para el desarrollo de negocios intrarregionales que ya se han venido dando, especialmente entre Chile y Colombia, en el sector financiero. La generación de relaciones comerciales, a través de negocios en los mismos países o para la generación de *joint ventures* de estas empresas en terceros países de Latinoamérica y el mundo resulta una buena opción para la integración del sector en las Cadenas Globales de Valor, como lo muestra la gráfica a continuación (Proexport Colombia, 2013).

Tabla 6 - Oportunidades para las empresas de servicios en los países de la Alianza del Pacífico

País	Sectores con oportunidades
México	Industria gráfica, ingeniería, software, y BPO
Perú	Industria gráfica, ingeniería, software, BPO y turismo de salud
Chile	Industria gráfica, ingeniería, software, y BPO

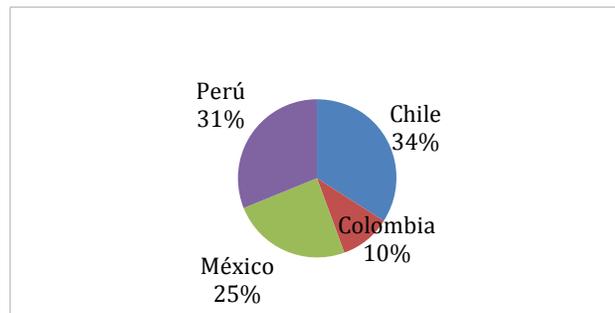
Fuente de datos: Proexport Colombia (2013)

3.3.1. La conectividad en la Alianza del Pacífico

De acuerdo a Trademap (2013) el bloque importó US\$ 25.975.417.000 por concepto de servicios logísticos y de transporte en el año 2011. Esta cifra se incrementó para el bloque en un 15% dando cuenta de la importancia de este rubro para el comercio de servicios transfronterizo, y como plataforma para el desarrollo de negocios internacionales de sus empresas.

Como se puede apreciar en la ilustración a continuación, Colombia cuenta con 14 puertos, que son 10% de los puertos dentro de los países de la alianza.

Ilustración 4 - Número de puertos en la Alianza del Pacífico

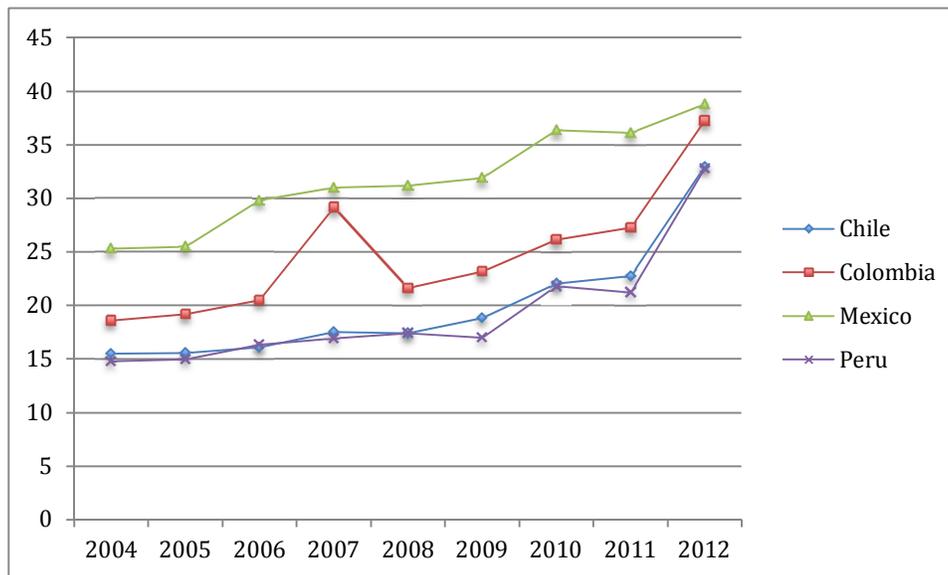


Fuente datos: World Ports Service (2013)

Según el índice de conectividad de transporte marítimo⁵ de UNCTADStat (2013), como puede apreciarse en el siguiente gráfico, México y Colombia cuentan con las mayores posibilidades de conexiones por vía marítima. Esto es interpretable, que pese a que Colombia solo cuenta con 14 puertos (a diferencia de 46 de Chile) tiene salida tanto al océano Atlántico como en el Pacífico.

⁵ El índice de conectividad marítima de UNCTADStat (2013) es medido por i) número de barcos, ii) capacidad de carga del total de contenedores de los barcos, iii) el máximo tamaño de los buques, iv) número de servicios, y (v) número de empresas que proveen servicios de transporte de contenedores desde y hacia el puerto. Para cada uno de estos componentes, el valor es dividido por el máximo valor del componente en el año 2004, y por cada país, el promedio de los componentes se calcula. Este promedio se divide en la el promedio máximo del 2004, y se multiplica por 100.

Ilustración 5 - Índice de conectividad marítima



Fuente datos: UNCTADStat (2013)

A la fecha, Colombia cuenta con alrededor de 80 rutas aéreas de exportación para carga manejadas por 13 aerolíneas con acceso a 25 ciudades de Chile, México y Perú. Del mismo modo el país cuenta con más de 120 rutas marítimas de exportación por 20 navieras para carga que recalcan en más de 20 ciudades de estos tres países (Proexport Colombia, 2013).

Es previsible entonces que con la convergencia reglamentaria más la cooperación aduanera, este sector se vea beneficiosamente impactado no sólo a través de la facilitación de la prestación de servicios de transporte y logística, y a través de la reducción de costos por pasos de fronteras, tarifas impositivas diferenciales y trámites generales para homologar los requisitos de acceso de las mercancías transportadas.

3.3.2. Integración de las cadenas globales de valor en servicios

El crecimiento de la comercialización internacional de servicios como salud, publicidad, investigación y desarrollo y *business analytics* ha sido evidente, tanto para el sector privado como para el público. Del mismo modo, el nacimiento de industrias basadas en el conocimiento han incrementado el nivel de las exportaciones en el mundo, tendencia a la cual ni América Latina ni los países de la Alianza Pacífico han sido ajenos. Estas industrias han estado íntimamente relacionadas con la fragmentación mundial de la producción lo que ha dado pie a las cadenas globales de valor (CGV) (Gereffi *et al.*, 2005; López *et al.*, 2009), como fue descrito en la sección 2.1.

Esta tendencia ha marcado las oportunidades para la exportación de servicios al mercado mundial, lideradas especialmente por países desarrollados. Según López *et al.* (2009) los países

latinoamericanos pueden integrarse en segmentos diferentes de las CGV en servicios que les permitan generar opciones de empleo y fuentes de divisas.

El desarrollo efectivo de las oportunidades en el mercado internacional para la exportación de servicios no es tarea fácil. Para la gran mayoría de países es un sector prioritario para el desarrollo toda vez que cuentan con ventajas como una gran reserva de mano de obra, tratamientos favorables a la inversión en este sector, dominio de determinadas lenguas e incluso la diferencia en husos horarios (Gereffi *et al.*, 2005; Giuliani *et al.*, 2005).

Incluso la experiencia sectorial de trabajo conjunto a través de clústeres en países como México, y especialmente en el sector de servicios, ha conllevado a que la capitalización de oportunidades se genere de manera más efectiva, puesto que el sector desarrollado tiende a crecer con los requerimientos y estándares internacionales sobre la base de la cooperación inter-empresarial (Giuliani *et al.*, 2005; Micheli, 2012).

Ante este escenario, el objetivo de la Alianza Pacífico es facilitar el comercio de servicios haciendo converger las regulaciones y emprendiendo la promoción comercial conjunta. Esto debería darle a las empresas de los países del bloque una buena ventaja competitiva.

Las oportunidades de inserción en las diferentes cadenas de valor global de bienes, a través de los encadenamientos productivos, y de servicios a través de la red de acuerdos de libre comercio de cada país de la AP puede ser aprovechadas con las capacidades instaladas dentro de los países de la Alianza para tener una mayor interacción comercial.

3.4. Inversión

Mientras que la inversión extranjera directa atraviesa por épocas de estancamiento en el mundo, los países de la Alianza del Pacífico están entre los más atractivos para la inversión extranjera directa (IED).

La IED en países desarrollados no pasa por su mejor momento. De acuerdo con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2013), la inversión extranjera directa global tuvo una caída de 18% en 2012. La reducción hasta los US\$1,3 billones por la incertidumbre de los inversionistas ante la tímida recuperación de las principales economías del mundo frente a la crisis económica de 2008 y 2009 de la que la economía del planeta aún no ha salido del todo.

De hecho, según la UNCTAD (2013) la IED dirigida a países desarrollados se desplomó en un 32% en el 2012 hasta llegar a los niveles de hace diez años. Sin embargo en las economías emergentes, la IED se mantuvo sólida y alcanzó la cifra de US\$680.000 millones, la segunda cifra más alta de la historia. América Latina se destaca especialmente por el liderazgo de Suramérica y en particular por el auge de la inversión en Chile, Perú y Colombia, tres miembros de la Alianza del Pacífico. Mientras que la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe tuvo un aumento de 7%

en 2012, en Chile, Perú y Colombia los crecimientos fueron de 53%, 34% y 16% respectivamente, según cifras de la UNCTAD (2013).

Los flujos hacia China declinaron un 3,4% en 2012 hasta US\$120.000 millones, pero el país continúa siendo el segundo receptor más grande del mundo de IED. La caída fue leve dada la fuerte reducción de la inversión en el sector industrial del país, ocasionado por los aumentos en costos de producción y la debilidad de los mercados exportadores.

Pero ese comportamiento de los sectores industriales en China puede representar una oportunidad para el resto del mundo en desarrollo. De acuerdo con un estudio de la firma consultora Boston Consulting Group (BCG, 2011), la ventaja de costos de China frente a Estados Unidos se está reduciendo rápidamente. “En el próximo lustro aumentarán los costos laborales en China, aumentará la productividad estadounidense, el dólar se depreciará y otros factores harán que desaparezca la brecha de costos productivos entre China y los Estados Unidos”, dice el informe del BCG.

Según estimado por el BCG, en el 2015 producir determinados bienes en Estados Unidos podría ser tan ventajoso como lo sería en China. De desaparecer las divergencias de costos, muchos productores preferirían regresar a los Estados Unidos, eliminando de esta manera los costos de transporte y disminuyendo los riesgos que representa producir en China. Sin embargo, podría ser que los productores elijan también reubicarse en otros países antes que en Estados Unidos.

De acuerdo con el BCG, México, que es parte de la Alianza del Pacífico, tiene el potencial de convertirse en un gran ganador en esta tendencia que algunos llaman de “renacimiento industrial”. México tiene una enorme ventaja por su frontera con Estados Unidos lo que significa que los productos pueden llegar a ese mercado en uno o dos días en comparación con los productos que se envían desde China que se demoran 21 días. Además, México aumentará su ventaja competitiva en costos laborales. Según el BCG, en promedio un trabajador Chino ganará un 25% más que un trabajador en México para el año 2015.

3.4.1. Impulsores de la inversión

Los países de la Alianza del Pacífico son los principales receptores de la IED en América Latina. Según la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la inversión extranjera directa en la región creció un 8% según cifras del primer trimestre de 2012 porque el auge de la inversión en Chile, Perú y Colombia compensó la caída de los flujos en otras economías regionales como México y Venezuela.

Por otro lado, los países de la Alianza del Pacífico no son solo grandes receptores de inversión sino que sus empresas son inversionistas activas. Según CEPAL, las empresas latinoamericanas en el exterior, las denominadas Multilatinas, aumentaron sus inversiones en 129% en el primer semestre de 2012. México y Chile realizaron en el primer semestre de 2012 inversiones en el

extranjero por US\$11.499 millones y US\$10.239 millones, respectivamente, cantidad similar a la invertida durante todo 2011.

En 2012 el valor de las fusiones y adquisiciones entre países tuvo una caída de 41%, lo que se considera el nivel más bajo desde 2009, según cifras de la UNCTAD (2013).

En lugares como Australia, Francia, Luxemburgo, Portugal y Estados Unidos, las empresas multinacionales realizaron grandes desinversiones en 2012. Algunos ejemplos incluyen las desinversiones del Grupo ING en Estados Unidos y Canadá por US\$12.000 millones o la venta de la petrolera BP de participaciones en campos petroleros en el Golfo de México por US\$5.600 millones.

Pero las cifras de los países en desarrollo muestran un claro contraste. Las adquisiciones de empresas multinacionales de países en desarrollo alcanzaron los US\$115.000 millones, lo que representó una participación récord de 37% del total mundial. Entre los acuerdos más grandes de empresas de países en desarrollo se destacan la compra por parte de Petronas (Malasia) de Progress Energy Resources Corp (Canadá) por US\$5.400 millones, la compra de Sinopec Group (China) de Petrogal Brasil (Brasil) por US\$ 4.800 millones y la compra de Energias de Portugal (Portugal) por China Three Gorges Corp (China) por US\$3.500 millones. En América Latina se destacan la compra del Grupo Modelo por AmBev por un valor de US\$20.100 millones, Redecard adquirido por Itaú por US\$6.800 millones, Amil Participações por United Health Group por US\$4.980 millones, Anglo American Sur por Codelco por US\$2.900 millones y la operación colombiana de Carrefour por Cencosud por US\$2.600 millones.

Aunque los acuerdos de fusiones y adquisiciones de empresas latinoamericanas experimentaron el aumento más rápido (hasta los US\$28.000 millones), los inversionistas asiáticos siguen respondiendo por la parte más importante de las adquisiciones de países en desarrollo.

3.4.2. Oportunidades de inversión

Según el Comité de Inversiones Extranjeras del Gobierno de Chile, la Alianza del Pacífico fortalecerá la promoción de la región como receptora de inversiones extranjeras, posibilitando la coordinación de un trabajo conjunto con los otros países socios y como una herramienta útil para que cada nación pueda sacar provecho de sus propias características y virtudes.

Según Proexport, la entidad encargada de promover el comercio exterior, el turismo y la inversión extranjera en Colombia, los países de la Alianza del Pacífico ocuparon el octavo lugar en el mundo al recibir inversión para más de 4.000 proyectos nuevos entre 2003 y el primer semestre de 2012. Las inversiones fueron realizadas principalmente desde Norteamérica (39,6%) y Europa (36,3%).

También informa que el 42,3% del valor de los proyectos provenientes de Europa a América Latina se realizaron en sectores como software y servicios de tecnología, servicios financieros, alimentos

y tabaco, maquinaria y equipo industrial y textiles. La Alianza del Pacífico es el segundo receptor de IED para proyectos nuevos provenientes de Europa. España, Alemania, Reino Unido, Francia y Suiza son los principales países fuente con una participación de 78% del total en la región. Dentro de los países de la Alianza del Pacífico, después de México, Colombia es el segundo país receptor de los proyectos de inversión extranjera provenientes de Europa con el 19,6% del total.

3.4.3. Sectores estratégicos

Entre los sectores que los cuatro países de la Alianza del Pacífico han definido como estratégicos se destacan el sector minero-energético, el de infraestructura y el de agro-negocios. La minería es un sector especialmente atractivo que lidera la IED en los países de la Alianza del Pacífico. Además, este sector ha tenido en años recientes el impulso del auge global en los precios de los bienes básicos.

Además de la minería y la energía, Chile apuesta al potencial de sus sectores de agro-negocios, turismo e infraestructura, según el Comité de Inversiones Extranjeras. Colombia tiene definidos 16 sectores estratégicos que ofrecen oportunidades de inversión en tres áreas primordiales: servicios, industria y sector agrícola.

Según Proinversión, entidad de promoción de Perú. Perú ha identificado 11 sectores estratégicos entre los que se destacan -además de minería y energía- turismo, telecomunicaciones, desarrollo inmobiliario, aeropuertos, pesca y textiles.

Según ProMéxico, el país ha identificado 10 sectores estratégicos entre los que se destacan el aeroespacial, alimentos procesados, automotriz, equipos eléctricos, electrodomésticos, componentes electrónicos, software, tecnología de información y energías renovables.

La siguiente tabla presenta algunos ejemplos de inversiones representativas recientes en los países de la Alianza del Pacífico.

Tabla 7 - Ejemplos de inversión en la Alianza del Pacífico

Empresa	Inversión	Anuncio	Monto (mill US\$)	Empleos generados	País
Goldcorp	La minera canadiense Goldcorp anunció la decisión de comenzar la construcción del proyecto minero El Morro, destinado a producir cobre y oro en el norte de Chile.	ene-12	3.900	3.000	Chile
Nissan	La empresa japonesa Nissan anunció la construcción de una nueva planta de vehículos en Aguascalientes.	sep-11	2,000	3.000	México
BHP Billiton	La inversión se destinará a la expansión de la mina de carbón de Cerrejón en La Guajira	ago-11	1,300	509	Colombia
Claro	La inversión se destinará para la expansión de redes fijas e inalámbricas	jun-11	350	291	Perú

No obstante, un elemento que se debe asegurar es que la IED ayude a generar actividades que incorporen un alto contenido tecnológico que, como lo afirma el profesor de la universidad de Columbia, José Antonio Ocampo, es el factor más importante para conseguir el crecimiento (*Latin Business Chronicle*, 12 de abril 2013). Para José Antonio Ocampo, la inversión no tiene que hacerse necesariamente en sectores nuevos. Podría hacerse en la producción de recursos naturales, siempre que se consiga incorporar una mejor tecnología. Mencionó como ejemplo a la chilena Codelco que consiguió mejorar algunos aspectos importantes del procesamiento del cobre. Las exportaciones de productos frescos de Chile y Perú son otro ejemplo, ya que han generado avances técnicos importantes en la producción y la comercialización. Los países también podrían invertir en manufacturas como ha sido la apuesta de México y Brasil, o en servicios como lo ha hecho Panamá en actividades marítimas o de servicios de salud que requieren mano de obra altamente calificada.

Ocampo advierte que se debe asegurar que la estructura productiva tenga más contenido técnico. De lo contrario América Latina lo mismo que para la AP: “De lo contrario, América Latina estará condenada a mantener las tasas de crecimiento mediocres que tiene hoy - de 3,5 por ciento o 4 por ciento como excepción - no de 5,5 por ciento a las que creció durante 35 años y con ello a perder la posibilidad de su desarrollo”.

Este tema no está resuelto. “No vemos indicios muy claros de un aporte relevante de la IED a la generación de nuevos sectores o a la creación de actividades de alto contenido tecnológico, considerando que uno de los principales desafíos que enfrenta la región es un cambio en su estructura productiva”, dijo la secretaria ejecutiva de la CEPAL, Alicia Bárcena.

Según CEPAL, la IED se va orientando cada vez más hacia la explotación tradicional de recursos naturales, en particular en América del Sur. El peso de la manufactura es bastante limitado en las entradas de IED, con la excepción de Brasil y México.

La inversión directa de las economías de América Latina y el Caribe en el exterior creció 17% entre 2011 y 2012, hasta alcanzar US\$48.704 millones, un máximo histórico. En la última década, la mayor parte de estas inversiones provinieron de Brasil, Chile, Colombia y México, pero en 2012 se concentraron casi exclusivamente en México y Chile.

3.5. Iniciativa de integración del mercado de capitales

El Mercado Integrado Latinoamericano, MILA, que por ahora une las bolsas de valores de Colombia, Perú y Chile, es una idea interesante, pero todavía está lejos de ser un esquema potente de negocios entre los mercados bursátiles de la Alianza.

En teoría la unión de las bolsas tiene muchos atractivos. Para los emisores, porque le aumenta la liquidez al mercado. Para los inversionistas porque aumenta la posibilidad de encontrar oportunidades con buena rentabilidad y que se ajusten a su perfil de riesgo. También porque

pueden diversificar sus portafolio, gracias a que la composición de los emisores de los tres mercados es diferente. En Chile el comercio detallista tiene mucho peso, en Colombia el petróleo y los servicios financieros y en Perú las mineras.

“Lo interesante del MILA es que si bien ofrece un concepto regional de integración, no deja de distinguir a los países que forman ese mercado, de tal manera que se pueden combinar portafolios de inversión regionales en estos países y, al mismo tiempo, permite dirigir inversiones particulares hacia cada una de las bolsas que lo conforman”, dijo en una entrevista Pedro Zorrilla, director adjunto de asuntos corporativos del Grupo de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV).

El MILA tiene algunos indicadores buenos. Al cierre de marzo, por ejemplo, contaba con 522 emisores, el mayor número de empresas de la región, sustancialmente más que los 366 de la Bolsa de São Paulo (Bm&fBovespa). No obstante, es mucho más pequeño que la bolsa brasilera. Al cierre de marzo tuvo una capitalización bursátil de USD\$736.569 millones, una cifra que representa algo más de 63% de la capitalización de Bovespa que rondaba los USD\$1,2 billones.

Los expertos colombianos consultados dijeron que una de las razones para que el MILA no sea más activo, es el desconocimiento mutuo entre los emisores de los países. La organización del MILA trata de contrarrestar el desconocimiento con reuniones para analistas en los que las principales empresas de la Alianza cuentan sus estrategias.

En la misma línea de hacer más atractivo el mecanismo, el ministro de Hacienda de Chile, Felipe Larraín, anunció que MILA avanza en un plan para permitir la negociación de títulos de renta fija además de acciones.

Sin embargo, los corredores de bolsa consultados se quejan de la ineficiencia de la plataforma de operación del MILA. Manifiestan que es mucho más fácil y barato transar a través de corredores de los tres países, que a través del MILA. Casas de bolsa como Larraín Vial que tienen oficinas en todos los mercados se van convirtiendo en los líderes de la integración. Adicionalmente tiene la ventaja de tener más cercanía a los inversionistas chilenos que son los mayores animadores del mercado del grupo, por cuanto encuentran mayores retornos en los otros dos países que en el propio.

3.5.1. La entrada de México

Uno de los elementos que reforzarían al MILA es la entrada de México que se espera para el primer semestre de 2014. Con México a bordo, el MILA se convertiría en el mayor mercado de América Latina.

La vinculación de México parece irreversible, como se lo afirmó a los autores el ministro de Hacienda chileno, Felipe Larraín. Los estudios de factibilidad técnica ya están concluidos, el comité ejecutivo del MILA ya dio su aprobación inicial para la entrada de México a la plataforma y ya está bien establecida la hoja de ruta requerida en asuntos operativos, tecnológicos, comercial y

regulatorios. Sin embargo, hay tareas que se deben adelantar antes de que se concrete la participación mexicana. Se requiere una reforma a la Ley del Mercado de Valores que será puesta a consideración del congreso mexicano. Se deberían hacer cambios en el mecanismo de ruteo internacional de órdenes y sobre el reconocimiento de los valores MILA en el mercado mexicano y luego le seguiría un proceso de alistamiento tecnológico y operativo.

No obstante, la integración de los mercados de capitales necesita otro tipo de acciones que los hagan más transparentes. En Colombia, por ejemplo, la regulación sobre información privilegiada es muy débil. No hay normas para que los *'insiders'* revelen sus compras y ventas de títulos. Los *'insiders'* son los mayores accionistas de la sociedad, altos ejecutivos de las empresas, o personas con acceso a información privilegiada. Los datos sobre sus ventas o compras son muy importantes para que los demás inversionistas puedan reaccionar a los cambios que perciben estos *insiders*, que en últimas son las personas que más conocen sobre la empresa.

Tampoco hay normas que obliguen a los inversionistas mayoritarios a publicar sus operaciones de ventas en corto. Estas operaciones permiten conseguir ganancias cuando los precios de un papel bajan. Publicar los montos de las ventas en corto hace más transparente la negociación de valores porque con ellas los inversionistas pueden inferir qué tan negativa es la visión sobre el futuro del precio de las acciones que tienen los más conocedores de las condiciones de la empresa.

3.5.2. Potencial para el MILA

El potencial del MILA es difícil de establecer, pero se puede tener una idea observando la demanda de fondos que los emisores privados no han conseguido en la región. La tabla 8 muestra el endeudamiento privado externo de la AP, que supera los US\$104.000 millones. Naturalmente, no es más que un valor general de referencia porque la demanda de fondos depende de plazos, tasas de interés y condiciones que no están en esta comparación. Pero en todo caso es una cifra grande, que permite intuir el tamaño de la oportunidad de crecimiento del mercado en plazos cortos.

La siguiente tabla presenta un resumen de la deuda externa privada en los países de la Alianza del Pacífico.

Tabla 8 - Deuda externa privada 2012 en países de la Alianza del Pacífico

Deuda externa privada 2012

Miles de millones de USD

	Bonos	Acciones	Crédito	Total
Chile	9,6	4,3	8,8	22,7
Colombia	7,3	2,3	2,0	11,6
Perú	6,1	0,8	3,5	10,4
Sub total	23,0	7,4	14,3	44,7
México	31,4	8,7	19,7	59,8
Total	54,4	16,1	34,0	104,5

Fuente: FMI

El gran demandante de fondos es México. El endeudamiento mexicano, en bonos, acciones y créditos supera al de los otros tres países juntos. La deuda mexicana de US\$59.800 millones es mayor en 30% al de la suma de Chile, Colombia y Perú que vale USD\$44.000 millones.

Hasta hoy los resultados muestran que Colombia ha sido el gran beneficiado del MILA porque sus acciones han sido las más atractivas. Además es fácil prever que lo siga siendo junto con Perú, incluso después de la entrada de México, porque Chile y México son mercados más maduros.

Dos medidas permiten prever que seguirá siendo el mayor beneficiado. La relación de dividendos pagados a precio de la acción (Dividend Yield) en 2012 fue de 1,4% en México, 2,1% en Chile y de 2,9% en Colombia. Esto hace que las inversiones en acciones colombianas sean más atractivas porque son más rentables en dividendos. Esta diferencia se ha mantenido en los últimos 10 años. De otra parte, la relación de Precio de la acción a ganancias para el final del año fue de 21,5 en México, 23,2 en Chile y de 19,3 en Colombia. Esto demuestra que las acciones colombianas son más baratas que las de los otros dos mercados.

Pero a la vez de ser más rentables, las acciones colombianas también son más volátiles comparadas con el comportamiento, por ejemplo, de la Bolsa de Comercio de Santiago (el IPSA).

En síntesis se puede concluir que el MILA es un esquema interesante para la AP porque facilita la financiación de sus empresarios y porque puede atraer inversionistas que busquen mercados bursátiles líquidos y profundos como una estrategia de salida para sus compras de empresas en países del grupo.

Colombia seguirá siendo más beneficiado que México y Chile por el esquema de integración de los mercados de capitales, en la medida en que conserve retornos más atractivos que los demás miembros del grupo. Con todo, para que realmente se desarrolle la integración en este frente, hay que perfeccionar la regulación del mercado para que sea más transparente y eficiente.

3.6. Personas

3.6.1. Cifras de movimiento y dimensión económica estimada de turismo y migración

Se estima que 214 millones personas (49% mujeres) viven en país diferente a su nacionalidad original, lo cual significa que el 3% de los habitantes del planeta son migrantes (IOM, 2013). Hay países en los cuales hay una mayor concentración de migrantes, por ejemplo en Catar donde el 97% de la población es extranjera, en Emiratos Árabes el 70%, en Jordania el 46%, en Singapur el 41%, y en Arabia Saudita 28% (IOM, 2013).

Económicamente, esto se traduce en remesas. En el año 2010, hubo US\$ 325.000 millones en remesas provenientes del trabajo de migrantes en países diferentes a su país de origen.

Respecto a los desplazados internacionales (asilados y refugiados), existe en el mundo 15,4 millones en esta condición, de los cuales 86.190 están ubicados en América Latina (UNHCR, 2013).

3.6.1.1. Migración y remesas

Los flujos oficiales de remesas mundiales han aumentado anualmente desde 1990, mostrando solo una disminución en el año 2009 (World Bank, 2013). En el año 2012, los países en vía desarrollo reportaron oficialmente 401 mil millones (billones) de dólares en remesas, y un aumento en 5,3% respecto al año 2011, y se espera que para el año 2015 esta cifra aumente a 515 billones de dólares (World Bank, 2013). India, China, Filipinas y México son principales países receptores de remesas. La región Latinoamericana recibió en el año 2012, 62 miles de millones de dólares, aunque hubo un incremento con relación al 2011, aún no se llega nuevamente a la cifra de 64.5 miles de millones en el año 2008.

De acuerdo a cifras oficiales reportadas por el Banco de la República de Colombia (Banco de la República, 2013), en el periodo 2008-2012 al país ingresaron USD \$ 21.252 millones de dólares, de los cuales el 78% es proveniente de España, Estados Unidos y Venezuela. De los países miembros de la Alianza del Pacífico ingresaron en el mismo periodo USD \$ 505 millones de dólares (equivalente al 2,7% de las remesas que ingresan a Colombia) (idem).

3.6.1.2. Turismo internacional

A nivel mundial, el turismo representa 9% de PIB, y un poco más del 8% de los empleos en el mundo (1 de cada 12) para los países en vía de desarrollo (UNWTO, 2013a). De acuerdo a datos arrojados por el barómetro de la Organización Mundial del Comercio (UNWTO, 2013c), el turismo mundial creció un 4% durante el año 2012, llegando a la cifra record de 1,04billones de turistas, y se espera un crecimiento similar para el año 2013.

Según la Organización Mundial del Comercio, el crecimiento de turistas por país de origen es mayor en países de economías emergentes especialmente de la regiones de Norte de Asia (China y Rusia), Norte de África y Asia Pacífico. Esta organización reporta que a pesar que Suramérica tuvo un crecimiento de 4% (3,9% para las Américas) de llegada de turistas, tuvo una disminución en comparación con los años 2011 (9%) y 2010 (UNWTO, 2013c).

Un elemento interesante que muestran los datos de 2008 a 2012, es que los meses en los cuales ha habido mayor movimiento turístico a nivel mundial han sido el periodo Junio a Septiembre, periodo que corresponde al verano en el hemisferio norte, y a las vacaciones escolares.

En el mundo, los países que muestra crecimientos sobresalientes en el número de turistas son de turistas se resaltan a Venezuela (crecimiento de 31%), Polonia (19%), Filipinas (17%), Malasia (15%), y Arabia Saudita (14%), reporta el barómetro de la UNWTO (2013b). En cuanto al gasto en turismo, los mayores crecimientos en los niveles de gasto lo tuvieron los chinos, que lo incrementaron en 40% en relación al 2011). Este dato evidencia que China es no solo la mayor fuente de turistas en el mundo sino que el turismo es una pasión creciente en ese país. El crecimiento de Rusia fue superior al 30%, y Malasia, Arabia Saudita y Bélgica aumentaron más del 10% sus gastos en turismo comparado con el 2011 (*UNWTO; 2013c*).

Respecto a las regiones receptoras de turistas, Europa tuvo un crecimiento del 17% de los turistas mundiales, la región Asia Pacífico 15%, las Américas 6%, África 3%, y el Oriente Medio tuvo una reducción del 3% de turistas en relación al año 2011 (*UNWTO, 2013b*).

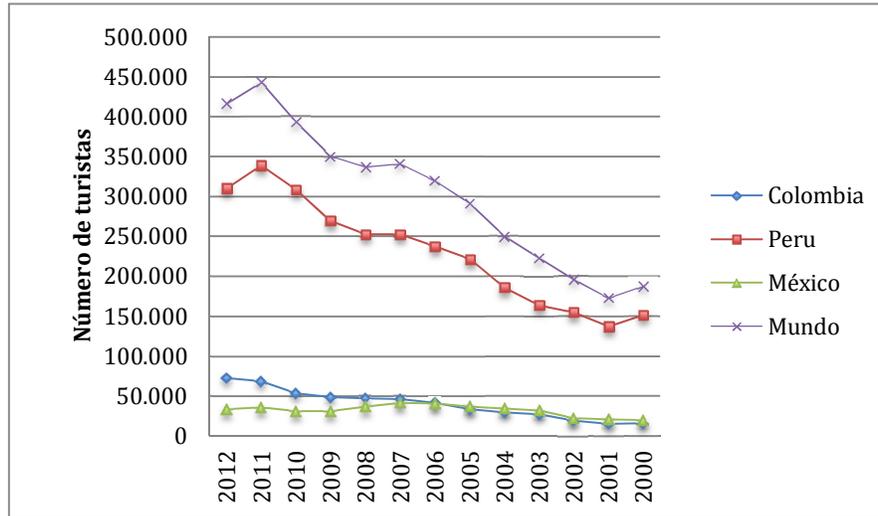
3.7. Turismo en los países de la AP

México duplicó los ingresos de turismo comparados con el año 1995, y obtiene actualmente el 8,5% del PIB de este sector (INEGI, 2013), lo cual equivale a 12.7 mil millones (billones) de dólares (Diario del Turismo, 2013a).

Chile tiene como meta generar el 6% en el 2014 (equivalente a 4 millones turistas extranjeros), según reporta la Estrategia Nacional de Turismo. El Servicio Nacional de Turismo de Chile (Sernatur, 2013) estima que 800 millones de dólares serán invertidos en la construcción de 4 nuevos hoteles en este país, y el 50% de estos recursos estarán ubicados en Santiago, en donde se concreta la mayor llegada de turistas extranjeros (idem). Chile tiene mandato que “para el año 2020, Chile puede ser reconocida como una potencia mundial de turismo” (Sernatur, 2013b).

El siguiente gráfico muestra el comportamiento de los flujos de turistas a Chile en el periodo 2010-2012, en donde claramente se observa un aumento anual del número de turistas que ingresan cada año al país, con una leve decaída del año 2012, en relación con el 2011.

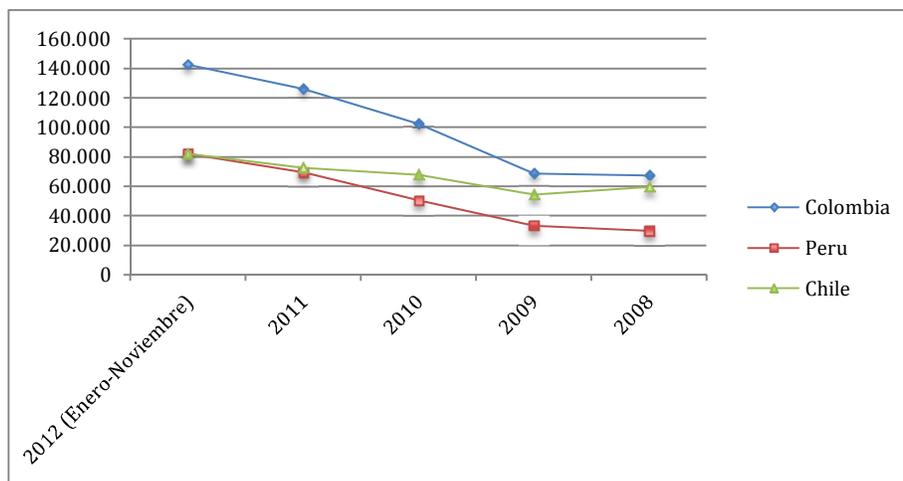
Ilustración 6 - Número de turistas anuales a Chile provenientes de los países actualmente miembros de la Alianza del Pacífico (2000-2012)



Fuente de datos: Sernatur (2013). Elaboración de autores.

En México durante el año 2011, el 56,5% de la totalidad de los turistas (10'143.220 en total) provinieron de los Estados Unidos y 15,4% de Canadá, cifra que contrasta con que solamente el 2,7% de los turistas internacionales a este país tenían nacionalidades Colombianas, Peruanas o Chilenas (Concanaco, 2013).

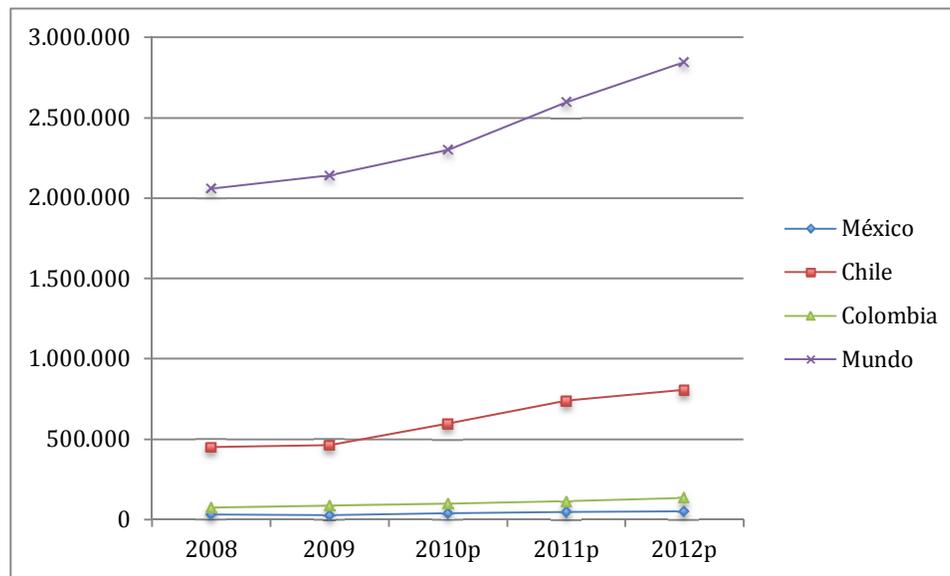
Ilustración 7 - Número de turistas anuales a México provenientes de los países actualmente miembros de la Alianza del Pacífico (2008-2012)



Fuente de datos: Concanaco (2013). Elaboración de autores.

A Perú, según reporta el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2013), ingresaron en el año 2012, 2'845.623 turistas internacionales, de los cuales un 35% corresponden a países actualmente miembros de la Alianza del Pacífico.

Ilustración 8 - Número de turistas anuales a Perú provenientes de los países miembros de la Alianza del Pacífico 2008-2012



Fuente datos: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú (2013)

En Colombia, en año 2012 se registró el ingreso de 2'429.075 turistas, lo cual significó un incremento del 3% con relación al año 2011 (MinCit, 2013). El sector turismo en Colombia emplea 26,9% en el periodo Octubre-Diciembre 2012 en comercio, hoteles y restaurantes.

3.7.1. Oportunidades de turismo

Del análisis anterior parece claro que el crecimiento de turismo es un aspecto que les ha interesado a todos los países de la AP. El flujo de viajeros entre los países del grupo ha aumentado, pero sigue siendo pequeño.

Por eso, la promoción conjunta de los países parece tener sentido. Los mercados que se deberían tratar de atraer son los de América Latina y China.

Marriott planea duplicar el número de hoteles que opera en América Latina en los próximos cuatro años y se enfocará en dos países de la AP, México y Colombia, y dos fuera de ella, Panamá y Brasil, dijo el presidente mundial de la compañía Arne Sorenson en una entrevista para *Latin Business Chronicle*. Lo importante es que no esperan que sus nuevas habitaciones se llenen con viajeros que vengan de distancias largas, sino de viajes regionales.

En particular menciona que el renacimiento industrial mexicano traerá un buen flujo de viajeros a ese país. Por otro lado, destacó la importancia del mercadeo conjunto de varios destinos como por ejemplo Cusco, Quito e Islas de Pascua, para viajeros de Asia o Europa que quieren recorrer varios

lugares de América en una sola salida. Considera que esta es una tendencia que apenas está comenzando.

Sorenson elogió los esfuerzos de países como Colombia y Perú que están implantando visas inteligentes para facilitar el movimiento de personas.

A mediano plazo, la estrategia debería moverse a interesar a los turistas chinos que se convirtieron en el mayor grupo de viajeros del mundo, de acuerdo con el China Outbound Tourism Research Institute. Las visitas de chinos a Perú ya aumentaron 25% en 2011. En Chile crecieron en 80% entre 2006 y 2011 y el número debe crecer 20% por año en los próximos, de acuerdo con el comisionado de Turismo de Chile en Beijing. Además los viajeros chinos gastan en promedio US\$8.000 en su estancia en un país.

3.7.2. Potencialidad de mayor libertad de movimiento

Una de las áreas prioritarias de trabajo en la Declaración de Lima, que di origen a la Alianza del Pacífico, es el “movimiento de personas de negocios y facilitación para el tránsito migratorio, incluyendo la cooperación policial” (Cumbre de Lima, 2011). Asimismo, en la Declaración de Paranal del 6 de junio de 2012, los mandatarios establecieron tres puntos específicos relativos a la facilitación del flujo de personas entre los países miembros de la AP: supresión de visados de turismo, promoción del intercambio académico y la contemplación de mecanismos de cooperación entre las autoridades migratorias.

-  (Punto 7) “Se inicie la implementación de la plataforma de movilidad estudiantil y académica, la cual permitirá el intercambio de estudiantes de pre y posgrado, docentes e investigadores de los países miembros de la Alianza del Pacífico, adscritos a universidades en convenio, desde el año académico 2013”
-  (Punto 11) “Con miras a avanzar hacia la plena liberalización de los flujos migratorios entre los países de la Alianza del Pacífico, el Grupo Técnico de Movimiento de Personas establezca un subgrupo de trabajo con las respectivas instancias gubernamentales especializadas para poner en marcha, a más tardar en seis meses, un esquema de cooperación e intercambio de información entre nuestras autoridades competentes, para compartir en tiempo real información sobre flujos migratorios, a fin de poder detectar oportunamente situaciones que pudieran generar alertas de seguridad. En función del avance que registre el Grupo, la supresión de visas por parte de México para los nacionales de los países miembros, podría hacerse efectiva en seis meses”.
-  (Punto 12) “Se considere, utilizando el estudio de factibilidad que elabore el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la viabilidad de agilizar los flujos de personas entre los miembros de la Alianza del Pacífico mediante el programa Viajero Confiable o algún otro proyecto que se considere factible” (*Declaración de Paranal, 2012*).

De acuerdo con el mandato de la Declaración de Paranal, iniciando en junio de 2012, durante cinco meses las autoridades migratorias de los países miembros trabajaron para establecer un sistema de información en tiempo real. En consecuencia, el 9 de noviembre de 2012, México hizo efectiva la supresión del requisito de visa de turismo para los ciudadanos de Perú y Colombia, “sin permiso para realizar actividades remuneradas y [para] permanecer en el país por un tiempo no mayor a 180 días” (SRE, 2012). De esta forma se hace posible el tránsito entre los cuatro países, dado que México tampoco exige visa a los ciudadanos chilenos, al igual que entre Colombia, Perú y Chile no existe este requisito.

Asimismo, la plataforma de movilidad estudiantil y académica ya es una realidad (Ver sección 5 – Otras dimensiones de la integración / 1. Cooperación- Recuento de iniciativas actuales). En 2013 se lleva a cabo la segunda convocatoria para becas de intercambio para pregrado, posgrado, investigadores y docentes de los cuatro países miembros.

Otro avance importante en la facilitación del flujo de personas es la suscripción, el 29 de agosto de 2012, del Acuerdo de Cooperación en Materia de Turismo por medio del cual se establecieron mecanismos institucionales para la cooperación y la promoción de proyectos en las áreas de turismo de eventos, convenciones, cultura, aventura y naturaleza, entre otras (Acuerdos Comerciales Perú, 2012).

La conectividad aérea de los países de la Alianza también ha sido un tema de interés para la facilitación de la movilidad. Actualmente existen 13 rutas que conectan a los cuatro países, siendo operadas por 6 aerolíneas.

Tabla 9 - Conectividad aérea entre los países de la Alianza del Pacífico

Ruta (Ida y Vuelta)	Frecuencia	Aerolíneas
Bogotá – Ciudad de México	5 vuelos diarios	Avianca, Copa, Aeroméxico
Bogotá – Lima	6 vuelos diarios	TACA, LAN, Avianca
Bogotá – Santiago de Chile	2 vuelos diarios	LAN, Avianca
Bogotá – Cancún	4 vuelos por semana	Copa, Aeroméxico
Medellín – Lima	3 vuelos por semana	Avianca
Medellín – Ciudad de México	3 vuelos por semana	Avianca
Cali – Lima	3 vuelos por semana	TACA
Lima – Ciudad de México	3 a 4 vuelos diarios	Aeroméxico, LAN, TACA
Lima-Cancún	1 a 2 vuelos diarios	LAN, Aeroméxico
Lima – Santiago de Chile	9 a 11 vuelos diarios	LAN, TACA, Sky Airline

Lima – Antofagasta	3 vuelos por semana	Sky Airline
Santiago de Chile – Cancún	1 vuelo por semana	LAN
Santiago de Chile – Ciudad de México	1 a 2 vuelos por día	LAN, Aeroméxico

Fuente datos: Elaborado por los autores con base en información disponible en internet.

El gran reto de la Alianza del Pacífico, en materia de conectividad aérea, es el establecimiento de rutas hacia los países de Asia-Pacífico (región objetivo de la Alianza), ya que actualmente la oferta es más bien limitada. Solamente Chile y México tienen vuelos directos a destinos de la región (Desde Santiago de Chile a Sydney y a Auckland, y desde Tijuana a Tokio, respectivamente).

3.7.3. Ampliación de la libertad de movimiento

El levantamiento del requerimiento de visa de turismo por parte de México es hasta ahora el principal logro de la Alianza del Pacífico en materia de movilidad. Sin embargo, aún quedan avances por hacer en materia de migración de largo plazo. Entre los países miembros de la Alianza, actualmente sólo entre Perú y Colombia es posible la libre migración permanente o de larga duración, producto del Instrumento Andino de Migración Laboral (Comunidad Andina, 2013). Asimismo, la Alianza del Pacífico podría potenciar la afluencia de turistas de otras regiones del mundo y unificar sus políticas de visado e inmigración según el modelo Schengen aplicado en un buen número de países de la Unión Europea.

3.8. Consideraciones en el mercado laboral

3.8.1. Estructura del empleo en los países de la Alianza del Pacífico

En los países de la Alianza del Pacífico más del 60% de la población económicamente activa esta empleada en el sector servicios, y más de la mitad de la economía de estos países depende de este sector.

Tabla 10 - Estructura del empleo en los países de la Alianza del Pacífico

	Chile	Colombia	México	Perú
Agricultura	11% (3% del PIB)	18% (7% del PIB)	13% (4% del PIB)	1% (8% del PIB)
Industria	23% (43% del PIB)	20% (36% del PIB)	26% (34% del PIB)	24% (34% del PIB)
Servicios	66% (54% del PIB)	62% (57% del PIB)	61% (62% del PIB)	75% (57% del PIB)
Desempleo	(2010) 8.1%	(2010) 11.6%	(2010) 5.6%	(2010) 6.3%

Fuente de datos: The Economist (2013)

Según reporta la firma de consultoría de estudios de mercado Euromonitor International (2013), 55,6% de la fuerza laboral en 25 países clave de economías emergentes se encuentran ocupados en el sector de servicios (hoteles, restaurante, comercio, salud, servicios sociales, transporte, servicios bancarios, propiedad raíz, salud, etc.). Hay entonces, una tendencia observable de migración laboral del sector agricultura a los servicios, trayendo con esto impactos directos en la economía debido a los cambios en las estructuras laborales, la distribución de ingresos de los hogares reflejándose en pobreza y desigualdad. Esto se explica, ya que, a mayor desarrollo económico, hay menor dependencia de actividades primarias como la agricultura y la pesca, incentivando el desplazamiento rural hacia centros urbanos; y la falta de desarrollo en la industria manufacturera, sumada al aumento de informalidad, hacen que aumente la tendencia de moverse laboralmente hacia el sector de servicios. La concentración de la fuerza laboral en los servicios hace pensar en la necesidad de hacer esfuerzos conjuntos en la AP para reducir la informalidad y aumentar la productividad en este sector. En general los servicios en la región tienen productividades reducidas.

3.8.2. Validación de grados académicos y títulos profesionales obtenidos en el exterior para nacionales y extranjeros

En el momento, en Colombia se exige que para el ejercicio de 49⁶ profesiones se requiere de un proceso de homologación (demostrar la equivalencia de un título en una universidad en el exterior a un estudio en Colombia) de títulos de pregrado, maestría y doctorado ante el ministerio de Educación Nacional. Para esto, se requiere una legalización y apostilla en el país donde fueron otorgados los títulos, solicitud del proceso de convalidación, y una evaluación académica, que en caso positivo permite la validación de título en el territorio colombiano (Ministerio de Educación Nacional, 2009).

En Chile existe un proceso de revalidación de títulos en el exterior, que es aplicado a los países con los cuales se firmó el Convenio Cultural (Brasil, Colombia, Ecuador, España, Uruguay, Bolivia, Costa

⁶ Abogacía, Decreto 196 de 1971; Administrador de Empresas, Ley 60 de 1981; Administrador de Negocios, Ley 29 de 1988.; Agente de Viajes, Ley 32 de 1990; Administrador Público, Ley 5 de 1991; Agrología, Ley 20 de 1971; Agronomía, Ley 20 de 1971; Arquitectura, Ley 64 de 1978; Bacteriología, Ley 36 de 1993; Bibliotecología, Ley 11 de 1979; Biología, Ley 22 de 1984; Contaduría Pública, Ley 145 de 1960; Economía, Ley 41 de 1969; Enfermería, Ley 87 de 1946; Fisioterapia, Ley 9 de 1976; Geología, Ley 9 de 1974; Geógrafo, Ley 78 de 1993; Ingeniería Agrícola, Ley 20 de 1971; Ingeniería Pesquera, Ley 28 de 1989; Ingeniería de Petróleos, Ley 20 de 1984; Ingeniería Eléctrica, Ley 51 de 1986; Ingeniería Forestal, Ley 71 de 1981; Ingeniería Mecánica, Ley 51 de 1986; Ingeniería Química, Ley 18 de 1976; Profesiones afines a las ingenierías eléctrica y mecánica, Ley 51 de 1986; Ingeniería de Transportes y Vías, Ley 33 de 1984; Ingeniería y Arquitectura, Ley 64 de 1978.; Instrumentación Técnico Quirúrgica, Ley 6 de 1982; Laboratorista Clínico, Ley 121 de 1948; Licenciaturas en Ciencias de la Educación, Ley 234 de 1976.; Medicina Veterinaria y Afines, Ley 73 de 1985; Medicina y Cirugía, Ley 14 de 1962; Especialización en Anestesiología, Ley 6 de 1991; Microbiología, Ley 44 de 1971; Nutrición y Dietética, Ley 73 de 1979; Odontología, Ley 10 de 1962, Ley 52 de 1964; Optometría, Decreto 825 de 1954; Periodismo, Ley 51 de 1975; Profesiones Agronómicas y Forestales, Ley 20 de 1971; Profesionales del Arte, Decreto 2166 de 1985; Psicología, Ley 58 de 1983.; Química, Ley 53 de 1975; Secretariado, Ley 9 de 1984; Técnico Constructor, Ley 14 de 1975; Terapia Ocupacional, Ley 31 de 1982; Técnico Electricista, Ley 19 de 1990; Topografía, Ley 70 de 1979; Trabajo Social, Ley 53 de 1977; y Zootecnia, Ley 73 de 1985 (Universia, 2013).

Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, y Perú) (Universidad de Chile, 2013). En estos casos, los títulos deben ser legalizados por el país que los otorga, y validados por el consul chileno del lugar de procedencia de los mismos, y posteriormente presentados a la sección de Títulos del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile.

En Perú, el ente encargado de la homologación de grados académicos y títulos profesionales obtenidos en universidades en el extranjero es la Asamblea Nacional de Rectores. Perú tiene acuerdo de reciprocidad para el reconocimiento de títulos con 24⁷ países (incluidos los miembros de la AP), y son 20 universidades peruanas las que cuentan con autorización para la revalidación de títulos (Asamblea Nacional de Rectores, 2013).

En México es la Secretaría de Educación Pública es la Dirección General de Acreditación Incorporación y Revalidación que se encarga del proceso de legalización de los títulos obtenidos en el exterior. En México solo se convalidan los títulos equiparables a títulos existentes dentro del sistema educativo mexicano, y se requiere de una cédula profesional tramitada ante la Dirección General de Profesiones de la Secretaría de Educación Pública Mexicana (SEP, 2013).

La cercanía institucional de los países AP permite pensar que debería operar un sistema simple de reconocimiento recíproco de títulos, que requiera la legalización del país que los otorgue. Esto ayudaría a facilitar la movilidad de las personas que más requieren los equipos productivos en los países y eliminaría procesos tan engorrosos como el colombiano.

3.9. Sectores y actividades vulnerables

El sector agropecuario parecería ser el más vulnerable en los acuerdos de la Alianza del Pacífico. En este tipo de productos Colombia, Perú y México son competidores directos.

Una estrategia para defender a los productores locales podría ser la que han usado los agricultores y ganaderos tradicionalmente, que es la de mantener un andamiaje proteccionista que existe desde los acuerdos de la CAN, que les da protecciones efectivas importantes. Esto, acompañado de subsidios que han valido \$6,49 billones en los últimos cuatro años.

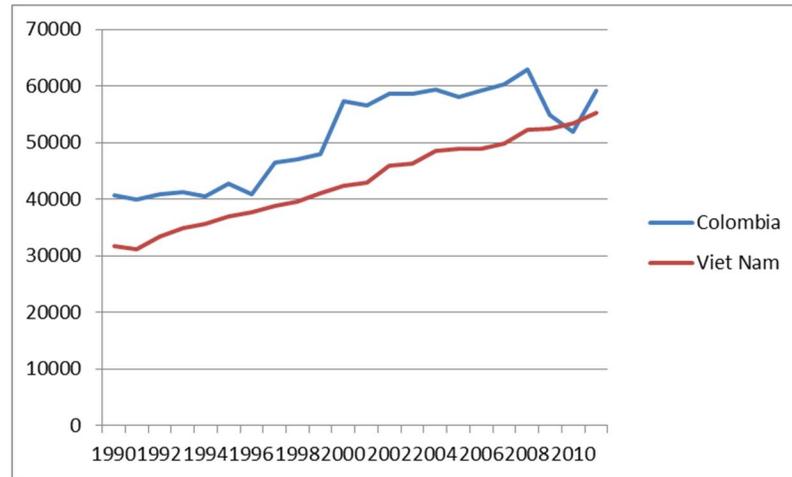
Si se juzga por los resultados, esa vía no ofrece buenos retornos. Desde 1990, la producción agrícola colombiana creció a una tasa de 1,7% anual (compuesta). En contraste, en ese período la de Perú aumentó 5,1% por año, la de Chile 3,3% y la de México 2,5%.

El problema está en la productividad y en la tremenda falta de visión de los empresarios frente a los mercados de exportación.

⁷ Argentina, Bulgaria, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, China, Ecuador, El Salvador, España, Guatemala, Honduras, Hungría, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Rumania, Uruguay, Venezuela, Santa Sede, Ucrania, y Rusia (Asamblea Nacional de Rectores, 2013).

En cuanto a la falta de productividad la evidencia es abundante. La siguiente ilustración muestra con datos de la FAO (2013), que los rendimientos de arroz paddy por hectárea en Colombia son similares en 2012 a los que tenía una década atrás. Mientras tanto, los de Vietnam aumentaron 30% en ese lapso y se igualaron a los colombianos.

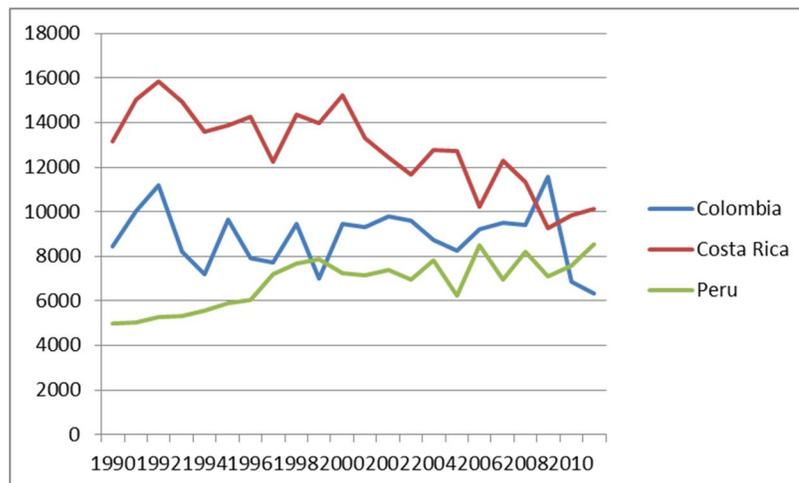
Ilustración 9 - Rendimiento de arroz paddy por hectárea en Colombia y Vietnam (1990-2012)



Fuente de datos: FAOstats (2013)

En café, un cultivo en el que se han invertido fondos públicos en subsidios al precio y en renovación de cafetales y que además tiene un presupuesto de investigación de Cenicafé, la productividad no ha aumentado en los últimos veinte años como se observa en la siguiente ilustración, e incluso en los últimos años ha caído por debajo de las de Perú y Costa Rica, países con una caficultura parecida a la colombiana. Posiblemente el aumento de productividad aparezca a partir de 2013 con la culminación del plan de renovación y densificación de cafetales.

Ilustración 10 - Productividad en el sector cafetero en Colombia, Costa Rica y Perú



Fuente de datos: FAOstats (2013)

La ausencia de productividad no es un fenómeno de cultivos individuales, sino una crisis generalizada en el país. En tubérculos y raíces, en veinte años apenas aumentó la productividad en 4,5% y además perdió completamente la ventaja que tenía frente a Perú. Con 1,24 toneladas por hectárea, Colombia se convirtió en el país menos productivo de la Alianza. Esa cifra es la mitad de las 2,57 toneladas que produce México por hectárea. En vegetales y melones el resultado es aún peor porque la productividad disminuyó en el período 6,8%. En 2011 Colombia todavía mantenía su posición de segundo más productivo de la AP en este renglón, pero de mantenerse las tendencias, México lo superaría en este año 2013.

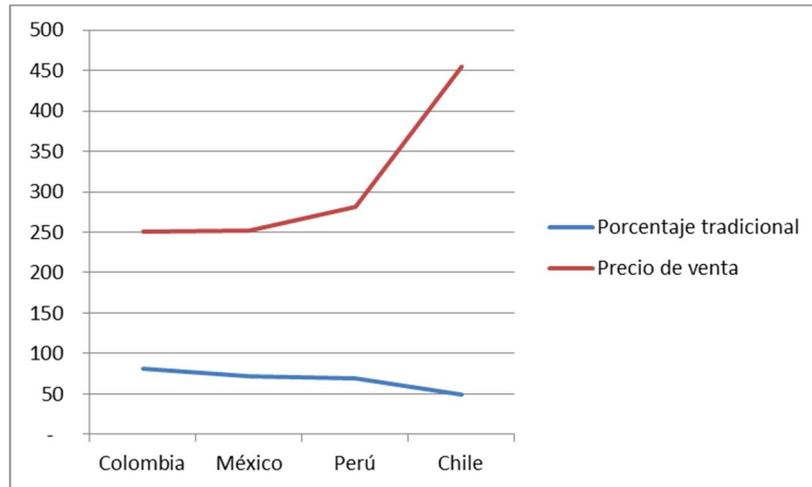
La excepción esta en el grupo de cereales incluyendo arroz. El rendimiento por hectárea en Colombia creció en los últimos veinte años un 55%, lo que representa una buena ganancia. En 2011 alcanzó una productividad de 3,21 toneladas por hectárea, casi igual que las 3,23 de México para ese mismo año.

Pero la suma de la información apunta a mostrar una verdadera catástrofe de productividad agrícola en Colombia, que no ha sido contrarrestada ni por la protección arancelaria ni por los subsidios. La comparación con Perú y con México es pertinente porque se trata de países que enfrentan condiciones relativamente parecidas en cuanto a producción y precios internacionales.

En este sentido vale la pena pensar en que parte de los subsidios a la producción agrícola se deberían destinar a infraestructura y a actividades de innovación. Los esquemas de ayudas condicionadas que se han entregado para el café o para las flores, no han sido suficientes para conseguir cambios profundos en la productividad de esos sectores. No sobra recordar que hay unas sumas de dineros muy relevantes en estos esquemas. Los subsidios agropecuarios han valido \$4 billones en los últimos tres años.

En segundo lugar, hay una tremenda falta de visión empresarial frente a los mercados locales y de exportación. De un lado, hay una excesiva concentración en la producción de bienes tradicionales. Si se toman los veinte productos más importantes para cada uno de los países de la Alianza del Pacífico en 2011, se encuentra que en Colombia 81% del valor de la producción se concentra en bienes tradicionales como maíz, carne, huevos, leche y tubérculos. Eso contrasta con el 71% en México, 69% en Perú y 49% en Chile. La concentración en productos tradicionales se refleja en un menor valor por tonelada de esos primeros veinte productos. Mientras que un campesino colombiano recibió US\$250 por tonelada en los veinte primeros productos agropecuarios, los chilenos recibieron en promedio casi el doble, US\$455 por tonelada.

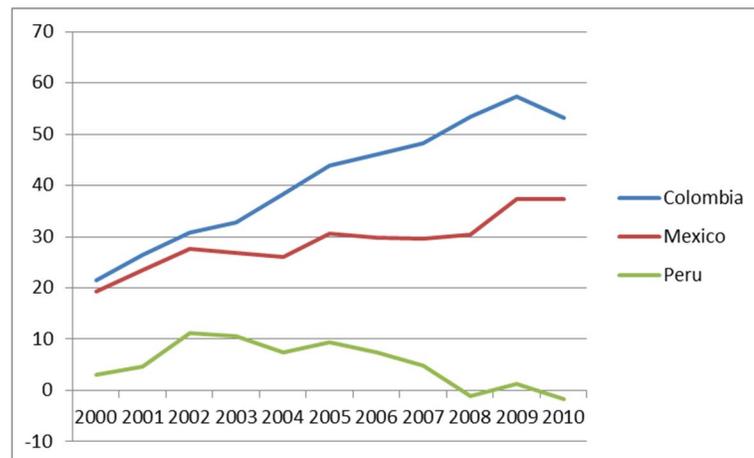
Ilustración 11 - Principales productos de Colombia, México, Perú y Chile (bienes tradicionales y precio de venta)



Fuente de datos: FAOstats (2013)

La baja productividad rural, la protección arancelaria, sumado a las ineficiencias en las cadenas de distribución, terminan convirtiéndose en un costo enorme para los consumidores. La dimensión de este tema se puede aproximar con un ejercicio sencillo. El comportamiento de los márgenes de la cadena comercial se puede observar de manera aproximada, obteniendo la diferencia entre el índice de precios al productor agropecuario y el índice del grupo de alimentos del índice de precios al consumidor. Como se observa en la ilustración siguiente, este margen se amplió de forma dramática en los últimos diez años. Pasó de ser de algo más de veinte puntos en el año 2000 a un poco más de 50 en el 2010. Esas cifras se comparan de forma muy desfavorable con las de México y Perú. En Perú incluso la diferencia disminuyó en el decenio (Ilustración 12).

Ilustración 12 - Márgenes de la cadena comercial en Colombia, México y Perú



Fuente de datos: FAOstats (2013)

Esto es un problema mayor, porque claramente el encarecimiento de los alimentos afecta más a los más pobres, porque dedican una porción más grande de su ingreso a la compra de estos bienes.

Además de todo lo anterior, hay otro problema serio en el agro. Los empresarios no hay emprendido una acción agresiva para diversificar las exportaciones hacia productos de mayor valor. Cuando se toma la lista de los veinte mayores productos de exportación en cada país de la Alianza, se encuentra que Colombia recibió en 2011 en promedio USD 1.174 por cada tonelada exportada de esos productos. El valor de la producción de los demás países fue muy superior al colombiano. México, el más parecido a Colombia, recibió USD1.243 por tonelada y Perú y Chile recibieron ese año 45% más que Colombia por cada tonelada vendida (USD 1.707 por tonelada Perú y USD1.712 Chile). Vale la pena notar el caso de Perú por cuanto su diversificación hacia nuevos productos y mercados es reciente.

La diversificación le puede servir al país para ubicar rápidamente al país en una posición de mercado fuerte. Pertener a la lista de los diez mayores productores del mundo en algún producto agrícola no es tan complicado. Colombia figura en la lista de los diez mayores productores del mundo en 9 productos (fique, café, aceite de palma, aguacates, plátanos, banano, entre otros – las bases de datos de la FAO no incluyen flores). Sin embargo, los demás países de la AP, mas diversificados tienen una mejor posición. Chile tiene 13 productos, Perú 18 y México 46. El caso de Perú de nuevo, es el más llamativo por haberse logrado en poco tiempo.

En entrevista con los autores, el ministro de Agricultura de Perú, Milton Von Hesse, destacó el hecho de que Perú hoy es el mayor exportador del mundo de café orgánico, banano orgánico, páprika y espárragos y la importancia que han ganado el aguacate, la uva y las frutas cítricas en los mercados de exportación en pocos años.

Hay una arista adicional en este asunto de la vulnerabilidad rural. Según estimaciones de la UNCTAD, en 2013 el 15% de la población empleada colombiana trabaja en el sector agrícola. Eso es una proporción mucho menor a la peruana (23%), casi igual a la mexicana (14%) y superior a la chilena (11%).

Lo más relevante de esta cifra para el país, es el hecho de que el 15% de la población empleada está atrapada en una actividad de muy baja productividad. El Consejo Privado de Competitividad de Colombia calcula que la productividad de la mano de obra en el sector agropecuario colombiano es apenas 9,6% de la que reporta Estados Unidos (*Consejo Privado de Competitividad, 2013*).

3.9.1. Agua y poblaciones

Una gran conclusión de este aparte es que mientras los agricultores colombianos sigan empeñados en mantener su protección en lugar de mejorar la productividad o diversificar la oferta, sus condiciones no van a superar las de los demás socios de la Alianza.

Se puede hacer una reflexión sobre este punto. Hace diez años Perú exportaba cerca de US\$500 millones por año en productos agrícolas y hoy vende casi US\$5.000 millones. El incremento se lo atribuye el ministro de agricultura peruano, Milton Von Hesse, a la existencia de tratados de libre comercio que les permitieron negociar la eliminación de barreras para-arancelarias y restricciones fitosanitarias y al aumento en la oferta exportable. “Actualmente contamos con más de 25 productos estrella para la exportación, que se venden en diversos mercados de Asia, América Latina, Europa y Estados Unidos”, dijo.

La lista de recetas para aumentar la productividad es bien conocida. Pero quizás hay una que no ha sido bien explorada. Es la administración del agua. El milagro exportador de Perú, como es bien conocido, consistió en poner en producción las áreas desérticas de la costa, con agua que se traía desde la sierra. La política agraria peruana mantiene su empeño de aumentar las áreas sembradas. En los próximos dos años entregará en concesión 150.000 hectáreas para ampliar el modelo costero. Pero además quiere llevar la administración de agua a la sierra. “Dos de cada tres agricultores dependen de las lluvias para regar sus cosechas”, explicó el ministro de agricultura peruano. Con riego regulado esos productores rurales pueden tener dos cosechas al año.

El resultado en productividad más que justifica este tipo de inversiones. Por eso Perú duplicó entre 2012 y 2013 su presupuesto para irrigación en la sierra a 2.400 millones de soles (USD 940 millones).

Hay muchos estudios sobre el efecto del riego sobre el aumento en la producción y la reducción en la pobreza (por ejemplo Lipton, Litchfield y Faurès, 2003). Colombia solo irriga el 27% del área sembrada, según datos de la FAO y tiene un índice bajo de embalsaje de agua.

Entonces, para incrementar rápidamente la productividad agregada del país, empresarios y gobiernos deberían invertir en mejorar en la productividad del campo. Pero a la vez, aunque suene extraño, en el corto plazo conviene pensar en sacar mano de obra del sector hacia actividades de mayor productividad. Eso se puede hacer generando fuentes de trabajo en poblaciones pequeñas. La solución al problema de productividad y pobreza del campo, estaría parcialmente en la provisión de servicios y empleo productivo en los municipios pequeños del país.

Sección 4 – Estrategias de empresas

El presente apartado incorpora las opiniones de expertos y empresarios en relación al rol potencial que van a jugar las empresas multilatinas con la puesta en marcha de la Alianza del Pacífico. En algunos casos, las opiniones de dichos expertos se obtuvieron mediante revisión de publicaciones periodísticas o estudios especializados disponibles abiertamente al público, mientras que en otros casos se realizaron entrevistas específicas para el presente estudio. En particular, la Alianza representa para las multilatinas una oportunidad de complementariedad significativa en su meta de incrementar sus mercados regionales, así como de penetrar el gigante mercado asiático⁸.

Sobre éste punto, de un estudio del BID (*Casanova & Fraser, 2010*) se desprende que para su expansión intrarregional a nivel de la Alianza, y desde ésta hacia los países del Asia-Pacífico, las multilatinas tienen ventajas como la "innovación al revés"⁹ (es decir, que los procesos de innovación se están generando en América Latina y copiándose en el resto del mundo y no a la inversa, como solía ser); la diferenciación y segmentación (que en casos de estudio como el del restaurante peruano Astrid y Gastón ha fortalecido la expansión de marca); y el liderazgo por parte de jóvenes empresarios, que son conscientes de la necesidad de crecer con responsabilidad social.

El profesor Armando Borda, de la escuela de negocios ESAN, en Perú, puntualizó en una entrevista para la revista *Gestión*¹⁰ que con base en la evidencia empírica, que sugiere que la expansión de las multilatinas se da hacia mercados similares, es decir, con fallas estructurales parecidas, tales como la corrupción, la informalidad, una regulación compleja y un bajo nivel de cumplimiento de las normas. Esto les facilitaría su entrada exitosa al Asia. En este sentido Borda espera que la región asiática se convierta en el principal destino de las multilatinas en el largo plazo.

Ciertamente, estos procesos de expansión en la región y hacia otros mercados se deberían esperar consolidaciones en el mediano y largo plazo. Son casi necesarias.

También debería haber una mejora en la transparencia para el manejo de las empresas. En el artículo publicado por el diario londinense *Financial Times*, el presidente de la junta directiva de Endesa Chile, Jorge Rosenblut (*Rosenblut, 2013*), puso en el mismo nivel de importancia para conseguir el desarrollo empresarial la reforma a la educación y a la salud, la implementación de reformas estructurales de segunda generación, el movimiento hacia la sostenibilidad

⁸ Incluso, países observadores de la Alianza, como en el caso de España, basan su interés en este nuevo mercado integrado regional, precisamente por la oportunidad para que sirva como puente para incrementar su presencia comercial e inversionista en los países del Asia.

⁹ Término acuñado por la Profesora Lourdes S.. Casanova de la Universidad de Cornell en varias ocasiones a partir de su estudio para el BID.

¹⁰ "Asia será el principal destino de las multilatinas en los próximos quince años". Lunes 24 de diciembre de 2012. Edición digital: <http://gestion.pe/empresas/asia-principal-destino-multilatinas-proximos-quince-anos-2054775>

medioambiental, y la modernización en la gobernabilidad empresarial. Esta última incluye la simplificación de las estructuras corporativas y la mayor transparencia en su gerencia.

Una prueba de que esto está empezando a ocurrir está en el hecho de que los grupos empresariales se están reestructurando alrededor de holdings, que por ejemplo, de acuerdo con cálculos de la revista Latin Trade, los mayores de América Latina aumentaron sus ingresos 45% en 2012. Estas holdings no solo simplifican la estructura, sino que en general tienen un manejo más transparente y profesional que las viejas estructuras de empresa familiar.

Para identificar oportunidades de negocios en el corto plazo, se puede empezar por examinar la dinámica de las multilatinas colombianas en el contexto de la Alianza del Pacífico. Al respecto, según clasificación de la revista América Economía, Colombia y Chile han sido los países más dinámicos en términos del número de multilatinas entre las 50 empresas más grandes de Latinoamérica. Entre 2007 y 2011, Chile pasó de 8 multilatinas a 10, en tanto que Colombia pasó de 1 a 3. El país austral es igualmente el líder en penetración de sus multilatinas en la Alianza, habiéndose establecido primero en Perú y más recientemente en Colombia. Como está abundantemente documentado, esta penetración chilena hacia el mercado colombiano inició con el sector eléctrico y se multiplicó recientemente en servicios de comercio y financiero.

Las multilatinas peruanas y colombianas, entretanto, están en una etapa anterior con respecto a Chile, apenas iniciando su presencia en los mercados de la Alianza.

Particularmente, Perú avanza en actividades económicas como construcción, agroindustria y finanzas en los mercados de la Alianza, y específicamente en Colombia, a través de la presencia en producción y comercialización de alimentos y bebidas, y cosméticos. Las multilatinas colombianas se han expandido en Chile, fundamentalmente a través de las inversiones de ISA en carreteras, y en Perú vía la operación de servicios financieros por parte de las entidades vinculadas al Grupo Empresarial Antioqueño.

Dicho todo lo anterior, es evidente que la integración de las multilatinas de la Alianza desde y hacia el mercado mexicano luce mucho más incipiente, aunque con casos de mucha visibilidad, tales como la presencia de Cemex y Bimbo en Colombia, y, del lado contrario, las inversiones de Grupo Sura en el mercado de seguros y la actividad en licitaciones públicas por parte de EPM en el país azteca.

Precisamente en cuanto a la actividad de las multinacionales colombianas del sector financiero, un importante aspecto a resaltar como posible fruto de la Alianza es la integración de los mercados de valores, para lo cual la incorporación de México al Mercado Integrado Latinoamericano (MILA) surge como un gran atractivo. Los equipos de los países han seguido trabajando en este aspecto. En abril 2013, se reunieron en Lima los ministros de finanzas de los cuatro países de la Alianza, para discutir los próximos pasos para avanzar en la integración de los mercados de capitales, así como para diseñar un sistema de vigilancia y acción controlar la entrada de flujos de capital.

Para el presidente del Grupo Sura, David Bojanini, entrevistado específicamente para este apartado del estudio, la Alianza constituye "algo muy positivo para Colombia. Desde el punto de vista de nuestra compañía hay oportunidades para la profundización de los mercados de capitales. Incluir a México en el proyecto del MILA ayudaría mucho a hacer de éste un mercado más amplio y profundo para inversionistas institucionales". No obstante, Bojanini resaltó que es necesario primero realizar una armonización de aspectos regulatorios e institucionales. En términos generales, el presidente del grupo Sura resaltó como reto para tener éxito en este nuevo tratado comercial que representa la implementación de la Alianza la necesidad de mejorar la competitividad de Colombia, en términos de infraestructura, régimen laboral y funcionamiento del sistema judicial.

Bojanini también destacó como aspectos positivos de la integración, la generación de mayores volúmenes de comercio de bienes y servicios y con ello una mayor demanda de productos financieros. Para el presidente de Sura en el corto plazo la Alianza podría dinamizar la actividad comercial de varios sectores como los productos agrícolas, vehículos y en general productos industriales favoreciendo tanto a productores como consumidores de los países miembro. Las empresas de servicios de tecnología, *outsourcing*, comunicaciones, en general van a tener unos mercados más amplios, dice Bojanini. El Grupo Sura no muestra preocupación sobre la llegada de competencia en su segmento en Colombia, sino que por el contrario le dan la bienvenida porque ésta ayuda a mejorar los servicios que ofrecen. "Estamos preparados, aunque uno nunca puede decir en temas de competitividad que ya lo ha hecho todo", puntualizó Bojanini.

Grupo Sura, que recientemente compró activos del sector asegurador en Perú, sigue pendiente de oportunidades de adquisiciones en los países de la Alianza en particular, y de Latinoamérica en general.

Frente a los temas de intercambio de inversiones y mercancías, se entrevistó también para este apartado a Carlos García, gerente de comercio exterior de la Cámara de Comercio de Lima, quien resaltó las oportunidades que genera la Alianza, para lo cual resulta clave trabajar en varios aspectos, tales como el de "fundir las visiones" de las diferentes entidades involucradas en la promoción del comercio y la inversión, así como maximizar la capacidad del número de empresas que se pueden convertir en multilaterales. Los retos para García en el tema de comercio "están en la homologación de normas técnicas", las cuales son similares entre Perú y Colombia en virtud de los acuerdos dentro de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), pero "haría falta trabajar con los otros dos países (México y Chile)", según el directivo de la Cámara de Lima. En materia de inversión, García sugiere menos retos, salvo alguna mayor sintonía en materia de apertura de empresas y transferibilidad de divisas. García ve oportunidades para que las empresas peruanas tomen a la Alianza como puente para penetrar el mercado europeo, por ejemplo a nivel de agroindustria y bebidas.

Frente a los temas de inversión se habló igualmente de manera específica para este estudio con Jose Palma Tagle, director ejecutivo de la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena, quien comentó que la integración de los países de la Alianza va a generar actividad de fusiones y

adquisiciones. El ejecutivo ve actividad continua de empresas de energía colombianas hacia Chile, como en el caso de EEB, EPM e ISA, en tanto que desde Chile hacia Colombia seguirán activos los *retailers* y "sobre todo, las empresas que prestan servicios a los *retailers*". Palma resaltó finalmente que la integración económica y comercial se facilita de alguna manera con los avances en integración política al interior de la Alianza, tales como la eliminación de los visados y la apertura de oficinas comerciales regionales conjuntas (como las recién establecidas en Turquía entre Chile y Colombia).

Para Clara Nieto, directora en Perú de la Cámara de Comercio e Integración Colombo Peruana, entrevistada especialmente para el estudio, las empresas peruanas podrían tener oportunidades importantes en Colombia en minería, pero fundamentalmente cree que los dos países "deberían trabajar tanto en inversiones como en comercio en ser complementarios ante todo, buscar las áreas, los sectores, los productos en los que pueden unir fuerzas y complementarse y generar sinergia en la parte técnica, comercial, laboral y salir así más al mercado del APEC". Para ello, habría que trabajar mucho en "mayor información y difusión sobre las ventajas de la integración", agregó la ejecutiva peruana¹¹.

Al lado de esta efervescencia de actividad de negocios, las empresas mexicanas no parecen estar tan entusiastas. La razón está en que el comercio hoy está muy enfocado en Estados Unidos. "México exporta US\$1.000 millones al día. De esos el 80% va a Estados Unidos", dijo Alicia Bárcena, secretaria general de Cepal en una entrevista para Latin Business Chronicle. Para México el comercio con los demás países del grupo es pequeño y seguirá siéndolo sin importar mucho el desarrollo de la AP. La prueba, señaló, está en la poca actividad de comercio que generó el acuerdo entre México y Mercosur en 2002.

A algunas empresas mexicanas les puede resultar interesante la Alianza en la medida en que les cierre oportunidades de crecimiento a sus competidores asiáticos o porque pueden aprovechar fácilmente mercados de crecimiento rápido como los de Perú y Colombia. Para Alicia Bárcena, los demás países del grupo verán una mayor presencia de firmas de telecomunicaciones mexicanas, donde América Móvil ya tiene una participación muy relevante y de empresas de biomedicina y productoras equipos médicos que es una rama en la cual son competidores de talla mundial.

Cemex es un buen ejemplo de este interés. A pesar de sus dificultades para reducir su endeudamiento, no vendió su operación colombiana – que es junto con la de Panamá la más rentable de todo su negocio global -, y por el contrario la financió con una emisión de acciones local.

Algunas empresas de fuera de la AP tienen su mira puesta en la región. Marriott planea duplicar el número de hoteles que opera en América Latina en los próximos cuatro años y se enfocará en dos países del grupo México y Colombia, además de Panamá y Brasil.

¹¹ Frente a la difusión de oportunidades, se destaca la importancia del trabajo institucional coordinado, como el que realizarán a mediados de junio de 2013, en Cali, los entes promotores de comercio exterior-- ProChile, Proexport, ProMéxico y Promperú--durante la primera macrorrueda de negocios, de la que se espera lograr al menos transacciones por US\$80 millones.

México es un centro enorme de producción automotriz. Nissan anunció una inversión de US\$2.000 millones en una planta en Aguascalientes para exportar a Estados Unidos y América Latina. “Mexico tiene una mezcla muy buena de costo y calidad. En el mundo se habla ahora de Calidad Mexicana”, dijo el presidente de Nissan para América Latina, José Román. Honda anunció en mayo que invertirá US\$470 millones en una fábrica de transmisiones en la ciudad de Celaya y Audi US\$1.300 millones para una fábrica en la que ensamblará las camionetas Q5 en San José Chiapa. Las multilatinas tienen ventajas naturales para operar en la región Latinoamericana en relación con compañías multinacionales de fuera de la región. Estas ventajas son derivadas de la proximidad geográfica, cultural, política, histórica e institucional, y las similitudes de los mercados en cuanto a poder adquisitivo, y niveles de desarrollo económico y social. Cuervo-Cazurra (2008) describió como el proceso de internacionalización de las empresas multilatinas ha sido rápido en comparación con empresas de regiones de países desarrollados, y resaltó como pese a su relativamente larga tradición exportadora, éstas solo han agregado valor recientemente a sus operaciones en el exterior mediante fusiones y adquisiciones. Esto se explica a razón, de la asumir un proceso de adquirir paulatinamente mayor experiencia en los mercados extranjeros mediante experiencia exportadora en países con características similares, y luego aumentar grados de compromisos, mediante inversiones extranjeras directas. El proceso de internacionalización de multilatinas según Cuervo-Cazurra (2012) consta de tres posibles alternativas: subsidiarias de marketing y distribución; subsidiarias de producción; o combinación de ambas.

Sección 5 – Otras dimensiones de la integración

5.1. Temas de cooperación en embajadas conjuntas y cooperación consular para atención de nacionales en terceros países

En línea con el objetivo de proyectar la Alianza del Pacífico como un bloque en el escenario internacional, los países miembros buscan cooperar en la expansión de sus redes de representación diplomática en el mundo a través del establecimiento de misiones diplomáticas conjuntas. Un primer ejemplo de este tipo de colaboración es la anunciada apertura de una embajada de Colombia en Ghana, cuyas instalaciones serán compartidas con México¹² y Chile (Cancillería, 2013a). Asimismo, el 26 de abril de 2013, Colombia suscribió con Chile un acuerdo para compartir las instalaciones de las misiones diplomáticas y consulares de éste en Argelia y Marruecos (Cancillería, 2013b). Por otro lado, en la Cumbre de Cali del 23 de mayo de 2013, Colombia y Perú anunciaron que compartirían las instalaciones de la representación diplomática peruana en Vietnam. México y Colombia también han hecho público que estudian la posibilidad de compartir la sede de la misión mexicana en Singapur.

¹² El texto del acuerdo entre Colombia y México para compartir las instalaciones de la futura Embajada de Colombia en Ghana (suscrito el 28 de septiembre de 2012) está disponible en línea: http://apw.cancilleria.gov.co/tratados/AdjuntosTratados/291f1_mexico_b-acespecMRE-SREusoinstalacionesinfraestructuraambyconsulghana2012-texto.pdf

Este mecanismo de cooperación, que permite compartir los costos administrativos y de instalación que representa la apertura de nuevas misiones diplomáticas en el exterior, puede replicarse en otros países de África y en Asia, donde la presencia de los países miembros de la Alianza es actualmente limitada.

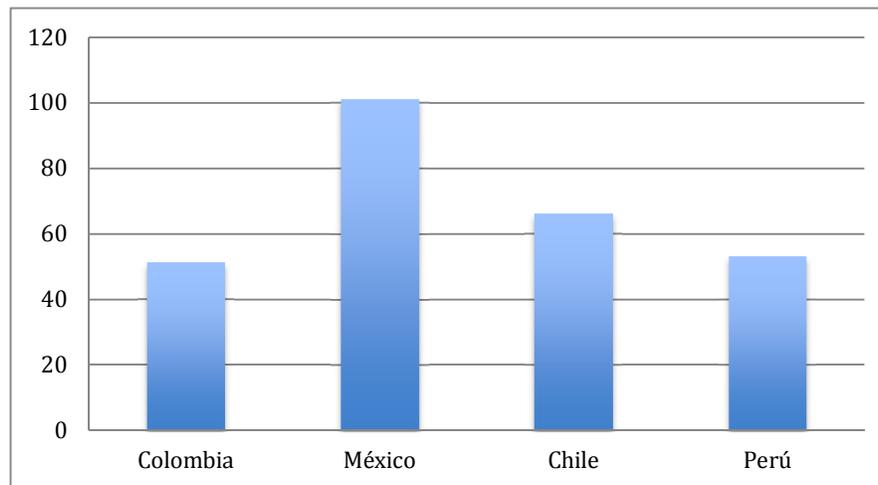
De igual forma, la Alianza busca actuar de manera unificada en los aspectos consulares. El 23 de Abril 2013, en el marco de VIII Foro Económico Mundial, Ecuador, Perú y Colombia firmaron una carta de intención para que desde el año 2014 se tenga en funcionamiento un sistema unificado online "Smart Visas: Facilitación + Eficiencia" en donde los extranjeros pueden aplicar a una visa con cubrimiento para estos tres países.

Es importante resaltar, que quizás es una prueba de interés y compromiso a largo plazo que países asiáticos como China, India, Indonesia, Japón, y Tailandia tengan misiones diplomáticas acreditadas en los cuatro países actualmente miembros de la Alianza del Pacífico. Actualmente, México cuenta 105 misiones acreditadas en su territorio (Secretaría de Relaciones Exteriores de México, 2013), Chile tiene 65 misiones diplomáticas extranjeras, Colombia tiene representaciones diplomáticas acreditadas de 53 países (Cancillería Colombiana, 2013a), y de estas 34 están también en los otros 3 países actualmente miembros de la AP.

Se puede avanzar en la cooperación en trámites con terceros países, aprovechando la representación de estos en los miembros de la AP. Por ejemplo, los colombianos requieren visa para ingresar a países como Irlanda, Jordania y Australia, entre muchos otros, pero debido a que ninguno de ellos tiene representación diplomática o consular en Colombia, los trámites de visa y legalización de documentos públicos expedidos por esos países deben realizarse en embajadas que sirven a Colombia desde el exterior. Esto implica que los visados para Irlanda deben ser tramitados en México, y los de Jordania y Australia en Chile. Por otro lado, en Colombia no existe representación diplomática de algún país que no esté también representado en los demás países miembros de la Alianza del Pacífico.

El gráfico a continuación presenta el número de misiones diplomáticas acreditadas en los países de la AP.

Ilustración 13: Número de misiones diplomáticas acreditadas en los países de la Alianza del Pacífico



Fuente datos: Cancillería de los países

Siguiendo el ejemplo de los acuerdos de colaboración de Colombia con Chile y México para la apertura de una embajada en Ghana, y el acuerdo entre Colombia y Chile para compartir las instalaciones de las misiones diplomáticas en Argelia y Marruecos, los países de la Alianza del Pacífico pueden explorar posibilidades de colaboración similares en otros países en regiones donde su presencia diplomática es limitada.

La siguiente tabla nos muestra las representaciones diplomáticas de los países de la Alianza del Pacífico en las regiones de África, Asia, Oriente Medio y Oceanía. De allí, se pueden vislumbrar oportunidades de cooperación para compartir instalaciones en los siguientes países: Etiopía, Nigeria, Arabia Saudita, Catar, Irán, Siria, Kuwait, Singapur, Filipinas y Nueva Zelanda.

Tabla 11 - Representaciones Diplomáticas actuales de los países de la AP en África, Medio Oriente, Asia y Oceanía

PAIS	Chile	Colombia	México	Perú	
Argelia (Compartida Chile – Colombia)	X	Prox.	X	X	África
Egipto	X	X	X	X	
Etiopía			X		
Kenia	X	X	X		
Ghana (Compartida)	X	X	Prox.	Prox.	
Marruecos (Compartida Chile – Colombia)	X	X	X	X	
Nigeria			X		
Sudáfrica	X	X	X	X	
Arabia Saudita			X	X	Medio Oriente
Catar				X	
Emiratos Árabes Unidos	X	X	X	X	

Irán			X			
Israel	X	X	X	X		
Jordania	X					
Kuwait			X	X		
Líbano	X	X	X			
Palestina*	X		X			
Siria	X					
Turquía	X	X	X	X		
China	X	X	X	X	Asia	
Corea del S.	X	X	X	X		
Filipinas	X		X			
India	X	X	X	X		
Indonesia	X	X	X	X		
Japón	X	X	X	X		
Malasia	X	X	X	X		
Singapur	X		X	X		
Tailandia	X	X	X	X		
Taiwán**	X		X	X		
Vietnam	X	Prox.	X			
Australia	X	X	X	X		Oceanía
Nueva Zelanda	X		X			

Realización de los autores con información de las páginas web de los Ministerios de Relaciones Exteriores.

*Las representaciones diplomáticas de Chile y México ante la Autoridad Nacional Palestina tienen el estatus de oficina de representación.

**Chile, México y Perú están representados en Taiwán por sus respectivas oficinas comerciales. A nivel político estos tres países no reconocen a Taiwán como un Estado, según el principio de “una sola China”.

5.2. Relación de la AP con otros foros y organizaciones internacionales

Los países de la Alianza del Pacífico participan simultáneamente en otros procesos de integración y cooperación regionales. A continuación se detalla cuáles son estos procesos y de qué forma la Alianza del Pacífico complementa los avances de dichos foros y organizaciones.

5.2.1. Organizaciones y foros internacionales donde los cuatro países son miembros

-  Sistema Económico Latinoamericano - SELA: fundado en 1975, es un foro de consultas y coordinación de políticas económicas y comerciales entre 28 países de América Latina y el Caribe.
-  Asociación Latinoamericana de Integración - ALADI: fundada en 1980 y conformada por 14 estados latinoamericanos, promueve la liberalización progresiva del comercio entre los países miembros bien sea por medio de instrumentos de alcance regional o con acuerdos bilaterales.

- 🇨🇴 Organización de Estados Iberoamericanos: establecida en 1985, agrupa a 20 países de América Latina y el Caribe, uno de África (Guinea Ecuatorial) y tres de la península ibérica (España, Portugal y Andorra) en un mecanismo de diálogo y cooperación en educación, ciencia y cultura.
- 🇨🇴 Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe – CELAC: fundada en 2010 agrupando a los 33 Estados pertenecientes a la región de América Latina y el Caribe, es al mismo tiempo la iniciativa más reciente y la más amplia de integración regional. Su objetivo es la promoción de la integración y el desarrollo en la región.

Estas cuatro organizaciones, por la cantidad de países miembros que albergan se constituyen en “organizaciones marco” que cuentan con objetivos flexibles y funcionan como foros de diálogo con limitada capacidad para desarrollar iniciativas amplias de integración.

Para la Alianza del Pacífico, estos organismos representan oportunidades de reunión para avanzar en sus acuerdos y sirven de plataforma de proyección hacia el exterior. La XXII Cumbre Iberoamericana en Cádiz y la Cumbre CELAC-Unión Europea sirvieron de marco para la quinta y sexta cumbres de la Alianza del Pacífico respectivamente. Durante esas dos reuniones fueron admitidos como observadores siete países (España, Uruguay, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Guatemala y Japón).

5.2.2. Organizaciones y foros internacionales donde hay tres países miembros

- 🇨🇴 UNASUR: es la iniciativa más amplia de integración en la sub-región suramericana. Tiene por objetivo “construir una identidad y ciudadanía suramericanas y desarrollar un espacio regional integrado en lo político, económico, social, cultural, ambiental, energético y de infraestructura, para contribuir al fortalecimiento de la unidad de América Latina y el Caribe” (UNASUR, 2008). En los cinco años transcurridos desde su constitución, UNASUR ha instituido un banco multilateral (*Banco del Sur*) y ocho consejos de cooperación en materia de desarrollo social, salud, defensa, lucha contra las drogas, economía y finanzas, infraestructura y planeamiento, energía y Educación, Cultura, Ciencia y Tecnología.

Entre UNASUR y la Alianza del Pacífico las áreas de cooperación identificadas son en gran parte coincidentes. No obstante entre las dos organizaciones resaltan dos diferencias. Por un lado UNASUR carece del elemento de proyección hacia el exterior tan explícito de la Alianza. Por otro lado, en UNASUR convergen países con dos visiones distintas con respecto a la liberalización económica y el sistema financiero internacional; no es casualidad que precisamente Chile, Perú y Colombia se hubiesen abstenido de ingresar como miembros plenos al *Banco del Sur*.

5.2.3. Organizaciones y foros internacionales donde hay dos países miembros

- 🇨🇴 Comunidad Andina de Naciones - CAN: organismo regional de integración de los países de la zona Andina, actualmente cuenta con 4 miembros (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú). Luego de la suscripción de TLCs de Colombia y Perú con Estados Unidos, y la posterior salida

de Venezuela del grupo en 2006, la CAN ha estado paralizada por la polarización ideológica, con Ecuador y Bolivia por un lado contrarios a la expansión del libre comercio con países externos al bloque, y Colombia y Perú por otro lado con posiciones más abiertas a la liberalización económica. No obstante, es de reconocer que la CAN ha logrado libre circulación de mercancías y la libre circulación de personas entre los países miembros.

-  Proyecto Mesoamérica: Mecanismo de cooperación para desarrollo social y económico de los países del área geográfica comprendida entre México y Colombia. En el componente de infraestructura y competitividad del proyecto: energía, transporte, telecomunicaciones, facilitación comercial y desarrollo de las Pymes. Del componente social: medio ambiente, desastres naturales, información territorial y vivienda social (*Proyecto Mesoamérica, 2012*).

Con respecto a la CAN, la Alianza del Pacífico permite a Colombia y a Perú ahondar en el proceso de integración ya iniciado, dejando de lado el debate ideológico que se les presenta dentro del bloque andino. En lo relativo al Proyecto Mesoamérica, donde participan Colombia y México, esta iniciativa impulsa proyectos concretos en áreas claves de cooperación claves de infraestructura y desarrollo social, áreas en las cuales a la Alianza le hace falta elaborar más allá del discurso.

5.3. Esfuerzos de promoción conjunta

La Alianza del Pacífico contempla la cooperación entre las agencias nacionales de promoción para impulsar el comercio exterior, la inversión y el turismo, entre los cuatro países miembros como también con socios, actuales y potenciales, externos.

El 8 de febrero de 2012 se realizó el Encuentro de Agencias de Promoción de la Alianza Pacífico en Bogotá, con la participación de ProMéxico, Proexport Colombia, ProChile y PromPerú. En esta reunión se estableció la estrategia de cooperación entre las agencias, identificándose, entre otras, las siguientes áreas de cooperación (Proexport, 2012):

-  Diseño conjunto de estrategias para penetrar en nuevos mercados, especialmente en Asia y África.
-  Coordinación de la participación en ferias y campañas internacionales.
-  Intercambio de experiencias de internacionalización tanto a nivel público como privado.
-  Asesoría a los inversionistas internacionales que desean establecerse en los mercados de los países miembros.
-  Provisión de información sobre empresas y proyectos de inversión en los cuatro países para facilitar el contacto entre los empresarios.

Asimismo, la cooperación entre las agencias de promoción se materializa en el establecimiento de oficinas comerciales conjuntas. El primer paso lo dieron Chile y Colombia a finales de 2011, cuando establecieron una oficina comercial en Estambul, Turquía, a la cual decidieron unirse México y

Perú en 2012. En 2013 las agencias planean abrir oficinas en Casablanca (Marruecos), Bombay (India) y Sydney (Australia) (*Andina, 2013*).

En materia de participación en eventos internacionales, en el año 2012 las agencias participaron conjuntamente en dos ferias (India y Francia) y seis seminarios (París, Seúl, Singapur, Shanghái, Taipéi y Tokio). Para el 2013 se tiene planeada la participación en tres ferias internacionales (Corea, India y Alemania) y 16 seminarios (Alemania, Canadá, China, Corea del Sur, Emiratos Árabes Unidos, España, Francia, India, Italia, Japón, Polonia, Reino Unido, Rusia, Singapur, Taiwán y Turquía) (*ProChile, 2013*).

Por otro lado, las agencias realizaron la primera Macrorrueda de Negocios Alianza del Pacífico el 19 y 20 de junio de 2013 en Cali, Colombia. En esta Macrorrueda participaron 700 empresas de los países miembros, pertenecientes a 4 sectores priorizados por la organización del evento: productos alimenticios, manufacturas, prendas de vestir y servicios (construcción ingenierías y TICS). Durante las 3.800 citas de negocios que se desarrollaron, se cerraron acuerdos por valor cercano a los US\$4 millones (*Macrorrueda Alianza del Pacífico, 2013; Alcaldía Cali, 2013*).

5.4. Cooperación – Recuento de iniciativas actuales (educación, PYMES, culturales)

Al mejor estilo de los inicios de la Comunidad Europea, la Alianza del Pacífico se constituyó como un área de cooperación profunda para avanzar hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas e impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las partes.

Las ventajas de dicha cooperación ya son visibles, como lo muestran la supresión de visado para ‘Visitantes sin permiso para realizar actividades remuneradas hasta 180 días’, para los nacionales de Colombia y Perú que viajen a México o el lanzamiento de la plataforma de movilidad estudiantil y académica, a partir de la cual este año se otorgarán hasta 100 becas por país para estudiantes de pregrado, doctorado y profesores para que realicen estudios en cualquiera de los países de la Alianza.

Así mismo, ha habido avances en la creación de una red de investigación científica en materia de cambio climático, una necesidad apremiante para la región si quiere mitigar los impactos del fenómeno así como sacarles provecho a las oportunidades que se le presentan a esta, que es una de las regiones más ricas en agua y bosques, lo que le permiten a su vez convertirse en una de las más biodiversas del mundo.

El turismo será otro gran beneficiado, y con él las miles de pequeñas y medianas empresas que operan en este sector en los cuatro países miembros. Tras la suscripción del ‘Acuerdo de cooperación en materia de turismo’, cuyo objetivo es fortalecer y desarrollar relaciones para diseñar iniciativas que busquen incrementar los flujos de turistas entre los países participantes, es

de esperar que las costas del pacífico sean el nuevo destino para las vacaciones de la creciente clase media latinoamericana.

Entretanto, en el ámbito comercial se habla de contemplar entre los temas de negociación el acceso a mercados para el comercio de bienes; régimen de origen; medidas sanitarias y fitosanitarias; obstáculos técnicos al comercio; facilitación de comercio y cooperación aduanera; servicios; inversiones; cooperación internacional y compras públicas.

Pero hay otras áreas en las que la cooperación puede ser eficiente. Una de ellas es el de estadísticas de producción y comercio. Otra en áreas relacionadas con el comercio, como en el diseño y manejo de infraestructura o la prevención de desastres. Otra más con relación a temas laborales como los de igualdad de género, salud ocupacional o educación para el trabajo. En todas estas áreas puede haber una convergencia beneficiosa para Colombia.

Si bien el objetivo principal de la Alianza del Pacífico es la integración económica y la proyección externa del bloque, también se contempla la cooperación en otras áreas. Los cuatro ejes temáticos de cooperación de la Alianza, establecidos a finales de 2011 en el Memorando de Entendimiento sobre la Plataforma de Cooperación del Pacífico, son: medio ambiente, cambio climático, MIPYMES (Micro, Pequeñas y Medianas Empresas) e innovación, ciencia y tecnología. En este respecto, el Grupo Técnico de Cooperación de la Alianza ha puesto en ejecución tres proyectos que serán explicados a continuación:

5.4.1. Plataforma de movilidad estudiantil y académica

Programa de becas para el intercambio de estudiantes de pregrado y posgrado, docentes e investigadores entre los cuatro países miembros. A través de este programa, cada país otorga 100 becas (75 para pregrados y 25 para posgrado, investigación y docentes), para estudios en las siguientes áreas consideradas prioritarias:

Pregrado	Posgrado y Docentes
<ul style="list-style-type: none"> - Negocios - Finanzas - Comercio Internacional - Relaciones Internacionales - Administración Pública - Ciencia Política - Ciencia y Tecnología - Ingenierías <p>*La beca se otorga para mínimo un período académico y los candidatos deben certificar la aprobación de al menos la mitad de su pregrado en su universidad de origen.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ciencias Exactas - Economía - Medio Ambiente - Cambio Climático - Ciencias Sociales y Humanas - Ciencia y Tecnología <p>*Esta beca es otorgada para máximo dos períodos académicos.</p>

Fuente datos: Elaborado por los autores con información del ICETEX (2012).

5.4.2. Red de investigación científica en materia de cambio climático

Red de científicos en el área de cambio climático, apoyados por los ministerios de Ambiente de los cuatro países. Fue establecida en abril de 2012 y trabaja en tres campos de investigación: ciencia del cambio climático, mitigación y adaptación.

Por medio de esta iniciativa se promueve el intercambio de avances científicos en la materia y se impulsa el desarrollo de proyectos conjuntos de investigación (AMEXCID, 2012).

5.4.3. Sinergia entre los países de la AP para el mejoramiento de la competitividad de las MIPYMES

Esta iniciativa promueve el intercambio de experiencias en innovación, emprendimiento y acceso a crédito para micro, pequeñas y medianas empresas. Durante el primer taller de esta “Sinergia”, que tuvo lugar en Cali – Colombia en abril de 2013, se propuso la creación de un Fondo Multinacional de Capital de Riesgo, al igual que un programa complementario de garantías para apoyar a los micro empresarios de los cuatro países. Durante 2013 se desarrollará otros dos talleres, en México y en Chile (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2013b).

También, Pymes de México, Chile, Colombia y Perú han sido beneficiarias del consorcios subregionales del programa AL-Invest de la Comisión Europea que tiene como objetivo apoyar la internacionalización de las pymes latinoamericanas, mediante cooperación con pymes de la Unión Europea (Comisión Europea, 2012).

5.4.4. Oportunidades de desarrollar mercados culturales y redes de productores y gestores de bienes culturales

Alianza del Pacífico puede facilitar el desarrollo de mercados culturales, y redes de productores, conservadores, gestores de bienes culturales, e investigadores en estas áreas.

Tanto Perú como México han sido países que han usado diplomacia cultural para consolidar una marca país, logrando reconocimiento internacional de su legado cultural, gastronómico y arqueológico, con el objetivo de atraer inversión extranjera y turismo. En el caso de Perú, este país ha usado diplomacia cultural como herramienta de *soft power* de su política exterior y logrando posicionamiento regional y cambios en para modificar las percepciones que asociaban al Perú con terrorismo (Mora Castaño, 2011).

5.5. Ciencia, innovación e incorporación de tecnología

El intercambio en las áreas de ciencia, tecnología e innovación es una de las cuatro áreas de interés compartido identificadas en el Memorando de Entendimiento sobre la Plataforma de Cooperación del Pacífico. Asimismo, los países miembros han hecho énfasis en la promoción de las tecnologías de la información y la comunicación para dinamizar las relaciones económicas entre ellos, en razón de lo cual se han adelantado la negociación de un acuerdo de comercio electrónico y se ha promovido la integración de las bolsas de valores en una misma plataforma informática.

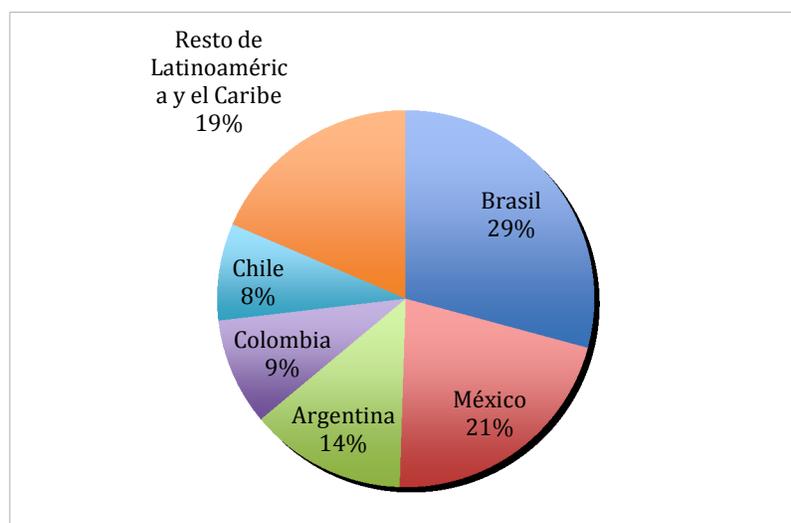
No obstante, en materia de incorporación de tecnología en sus cadenas productivas, los países de la Alianza tienen el reto de ponerse al día. Tanto a nivel de comercio intra-regional como en sus intercambios con países de otras regiones, los cuatro países miembros ofrecen principalmente productos agrícolas y de industrias extractivas (minería e hidrocarburos). Únicamente México cuenta con bienes de alto valor agregado, como vehículos y maquinaria eléctrica e industrial, entre los principales elementos de su oferta exportadora (Ronderos, 2013).

La Alianza del Pacífico puede configurarse en escenario para la articulación de políticas regionales que impulsen el desarrollo tecnológico local, propiciar el intercambio de experiencias en la materia con socios extra-regionales y promover la inversión extranjera en sectores estratégicos que permitan una transmisión efectiva de tecnologías.

El Grupo Técnico de Cooperación de la Alianza aún está en mora de implementar una iniciativa de colaboración en innovación, ciencia y tecnología similar a la establecida en materia de cambio climático.

En el periodo 2007-2011 hubo 685 proyectos de inversión extranjera directa (IED) en software y tecnologías de información en América Latina y el Caribe. Brasil es el productor y consumidor más grande de software en la región, y la mayor parte de su oferta es absorbida por la demanda interna. Según SOFTEX (Asociación de promoción a la excelencia del software brasilero) en el año 2009, había 64.000 empresas de software ese país, y se estima habrá 79.000 en el 2014 (UNCTAD, 2012).

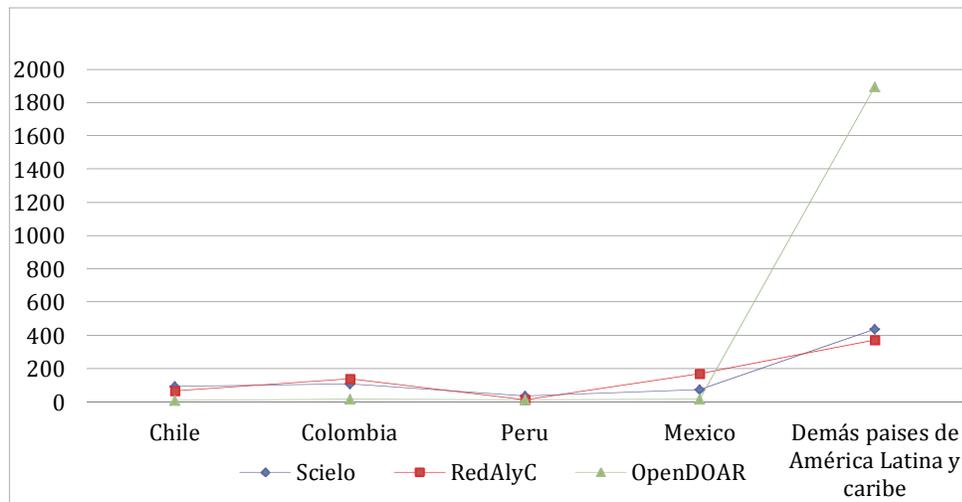
Ilustración 14 - Número de proyectos de inversión extranjera directa en software y tecnología de información (2007-2011) en Latinoamérica y el Caribe



Fuente de datos: UNCTAD (2013)

En América Latina y el Caribe en general hay poca participación de investigadores y científicos en revistas de alto nivel mundial (Babini, 2011). Esto se ha adjudicado a la falta de tradición investigativa, debilidades en las editoriales universitarias de la región, limitaciones para escritura académica en inglés, y baja inversión de los gobiernos en investigación y desarrollo (Delgado Troncoso, 2011). En el continente se han venido usando estrategias para aumentar las publicaciones científicas como es el dar acceso abierto a las revistas de la región. En el siguiente gráfico se pueden observar las revistas por país que se han adherido a esta iniciativa.

Ilustración 14 - Número de revistas de acceso abierto en 2011 en Scielo, ReAlyC y OpenDOAR



Fuente datos: Delgado Troncoso (2011)

En la siguiente tabla se presentan indicadores sobre ciencia, tecnología e industria de los países actualmente miembros de la Alianza del Pacífico.

Tabla 12 - Indicadores de Ciencia, Tecnología e Innovación en los países de la Alianza del Pacífico

	Chile	Colombia	México	Perú
Gasto interior bruto en I+D como porcentaje del PIB (GERD)	0,42% (2010)	0,16%	0,44% (2009)	N.A.
Gasto público en I+D (%PIB)	0,16% (2010)	0,16% Meta a 2014: 0,5%	0,25% (2009)	N.A. Meta a 2015: 0,5%
Artículos científicos y técnicos 2018-2012	1.868	608	4.128	159
Estrategias de ciencia y tecnología	La agenda innovación y competitividad 2010-2020, tiene como pilares: (i)	Innovación como una de las áreas claves para el crecimiento económico y	El Programa Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación 2008-2012,	El Plan Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación para la

	<p>desarrollo del capital humano, (ii) fortalecimiento de la base científica, y (iii) mejoramiento de la I+D empresarial y las actividades de innovación.</p> <p>Plan de innovación 2010-2014 con énfasis en emprendimiento y transferencia tecnológica; conexión global y disseminación.</p>	<p>desarrollo social.</p> <p>A partir del acto legislativo del 5 de Julio del 2005, el 10% de las regalías de las industrias extractivas se usaran para financiar proyectos de ciencia, tecnología e innovación.</p>	<p>tuvo como foco la innovación empresarial especialmente en las Pymes; y la consolidación de las capacidades de innovación e investigaciones de los sectores estratégicos e instituciones de educación superior.</p>	<p>competitividad y el desarrollo humano (PNCTI) 2006-2021, busca incrementar el número de empresas innovadoras y transferencias tecnológicas, impulsar la investigación científica y tecnológica; y mejorar las capacidades en ciencia, tecnología e innovación.</p>
Base científica e infraestructura de ciencia y tecnología	<p>Investigación concentrada en pocas universidades.</p> <p>En el año 2012, el gobierno chileno invirtió USD \$10'000.000 para la modernización de la infraestructura ciencia y tecnología.</p>	<p>Colciencias tuvo en el 2011, un presupuesto de USD \$22'000.000 de dólares para la creación y fortalecimiento de centros de investigación.</p>	<p>El Sistema Nacional de Investigadores (SNI) promueve estímulos monetarios por publicaciones y contribuciones científicas.</p>	N.A.
Número de patentes concedidas	<p>Patentes concedidas en 2011:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Residentes: 104 - No residentes: 901 - En el extranjero: 91 <p><u>Principales sectores de solicitud:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Biotecnología - Ingeniería civil - Productos farmacéuticos 	<p>Patentes concedidas en 2011:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Residentes: 183 - No residentes: 1.770 - En el extranjero: 203 <p><u>Principales sectores de solicitud:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Tecnología médica - Técnica demateriales - Ingeniería civil 	<p>Patentes concedidas en 2011:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Residentes: 245 - No residentes: 11.240 - En el extranjero: 228 <p><u>Principales sectores de solicitud:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> _Ingeniería civil _Tecnología médica _Productos farmacéuticos 	<p>Patentes concedidas en 2011:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Residentes: 9 - No residentes: 373 - En el extranjero: 11 <p><u>Principales sectores de solicitud:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> _Maquinaria especial _Química materiales _Productos farmacéuticos
Número de solicitudes de modelos de utilidad	<p>Número de solicitudes de modelos de utilidad en 2011:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Residentes: 65 - No residentes: 21 - En el extranjero: 6 	<p>Número de solicitudes de modelos de utilidad en 2011:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Residentes: 214 - No residentes: 15 - En el extranjero: 5 	<p>Número de solicitudes de modelos de utilidad en 2011:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Residentes: 517 - No residentes: 64 - En el extranjero: 5 	<p>Número de solicitudes de modelos de utilidad en 2011:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Residentes: 65 - No residentes: 21 - En el extranjero: 6
Exportaciones de alta tecnología como porcentaje de las exportaciones de manufactura	2011: 4,6%	2011: 4,3%	2011: 16,5%	2011: 6,2%
Comercialización y exportación de investigación y desarrollo aplicado	Programa "Go to Market" – de la idea al mercado- es impulsada por InnovaChile.	La corporación Universidad-Empresa-Estado Tecnova anualmente organiza ruedas de negocios para promover la financiación de proyectos	Mediante AERIS (Alianzas estratégicas y redes de innovación para la competitividad) se promueven alianzas	N.A.

		de investigación y comercialización de aplicaciones.	público-privadas.	
--	--	--	-------------------	--

Fuente de datos: OECD (2012); WIPO (2013); World Bank (2013b) construcción de autores.

Buena parte del acelerado crecimiento que han evidenciado las economías de los países miembros de la Alianza del Pacífico durante la última década obedece al auge en los precios de los commodities. Bien sea cobre en Chile, petróleo y plata en México o petróleo y otros productos minero energéticos en Colombia y Perú, la dinámica actual de los países de la Alianza recae en buena medida sobre el comportamiento de los mercados mundiales de materias primas. Esto representa ciertos riesgos, como lo son la apreciación cambiaria, la desindustrialización y en general lo que se conoce como enfermedad holandesa, males que están presentes en estas cuatro economías en mayor o menor medida.

Pero otro riesgo subyacente a la enfermedad holandesa es el efecto que tiene sobre la capacidad innovadora. Esto es importante dado que cuando la rentabilidad exportadora disminuye, se estanca el esfuerzo en investigación, desarrollo y generación de patentes, y pierden impulso las exportaciones industriales y las actividades de alto contenido tecnológico en una espiral negativa. Las medidas preventivas contra este mal pasan por reforzar la protección a los derechos de propiedad intelectual con un sistema de innovación competitivo y bien financiado que esté aislado de las presiones políticas y que estimule la toma de riesgos. Es bien sabido que las empresas latinoamericanas no están innovando al mismo ritmo que sus homólogas de otras partes del mundo.

Por todo lo anterior, es deseable que la Alianza del Pacífico rompa con las dinámicas propias de los sistemas de innovación en América Latina en aspectos como su propensión a la concentración del financiamiento de I&D en las instituciones públicas de investigación –por lo general, el 60% del gasto total en innovación se financia públicamente–; la escasa coordinación entre las instituciones de investigación y el sector privado, lo que limita la difusión de efectos positivos; y la menor propensión a la innovación por parte de las empresas en comparación con otros mercados emergentes o con los países de la OCDE.

Algunas medidas agresivas en Colombia en esta materia podrían permitir, por ejemplo, que los grupos de investigación de los demás países de la Alianza puedan registrarse en Colciencias para trabajar en temas de innovación de empresas colombianas y competir por fondos públicos para innovación. Hoy esos dineros están tremendamente subutilizados (*Parra-Torrado, 2013*).

5.6. Informalidad y pobreza

El discurso de la Alianza del Pacífico hace énfasis en los beneficios de la integración como generadora de crecimiento económico para aumentar el empleo y combatir la pobreza.

Entre los objetivos de la Alianza del Pacífico está impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de sus países, para lograr un mayor bienestar, la superación de la desigualdad socioeconómica y la inclusión social de sus habitantes. Para cumplir con este objetivo es necesario mejorar los indicadores de formalización; sin esto, superar la pobreza en la que vive una buena parte de sus poblaciones será muy difícil.

Así como la pobreza y la desigualdad son rasgos dominantes de las economías de América Latina, los mercados laborales de estos países se caracterizan por presentar altos niveles de informalidad. La mayor parte de los trabajadores de la región son trabajadores por cuenta propia o asalariados en empresas pequeñas e informales, cuya relación laboral no se desarrolla conforme a las leyes y por lo tanto carecen de acceso a los beneficios que se obtienen como resultado de las contribuciones a los sistemas de seguridad social.

De acuerdo con la información disponible más reciente, la proporción de trabajadores asalariados que carecen de acceso a la seguridad social contributiva es relativamente baja en Chile, al ubicarse en 22%; Colombia presenta un nivel intermedio de informalidad laboral con una tasa de aproximadamente el 45%; Perú muestra una fuerte incidencia de la informalidad laboral, con una tasa que ronda el 55%; y la informalidad laboral supera el 60% en México. Estas cifras indican que en los países de la Alianza del Pacífico existe una relación negativa entre la informalidad laboral y el nivel de ingreso de las economías medido a través de su PIB per cápita.

La década de 2000 representó un periodo de acelerado crecimiento económico, con políticas sociales y laborales sólidas que propiciaron cambios que se reflejaron en los niveles de informalidad. Así, mientras que en la década de 1990 la informalidad laboral no presentó cambios o incluso aumentó en algunos países de América Latina, en la década de 2000 la mayor parte de las economías latinoamericanas lograron aumentar el nivel de protección social contributiva de sus trabajadores asalariados. El contraste entre ambas décadas es evidente en Chile y aunque menos marcado también es importante en Colombia y Perú. En cambio, México no muestra signos de una disminución en la informalidad laboral.

Sin embargo, estos niveles de informalidad laboral siguen siendo muy altos y hacen que la protección frente a los riesgos sociales mediante los sistemas tradicionales de seguridad social de base contributiva resulte insuficiente para alcanzar niveles reducidos de pobreza y desigualdad incluso en escenarios de crecimiento económico sostenido.

Aunque algunos países han ampliado la cobertura o han incrementado los beneficios de sus programas de protección social de base contributiva –ligados al empleo formal–, la principal innovación, que a su vez ha tenido el mayor impacto en la mejora de los indicadores distributivos en América Latina, consiste en la puesta en marcha de programas no contributivos de gran envergadura como la implementación de programas de transferencias monetarias condicionadas.

Este es el tipo de innovaciones tienen importantes efectos reductores de la pobreza y son los que van a hacer de los países de la Alianza del Pacífico un ejemplo a seguir, si se consolidan y se siguen implementando de la mejor manera posible. Por ejemplo, es importante reconocer la evidencia que señala la literatura académica cuando establece que las transferencias en especie logran redistribuir más que las transferencias en efectivo, como el caso del gasto público en educación y salud, que reduce significativamente la desigualdad cuando se incluye el valor monetizado de estos servicios públicos.

La integración en esta materia puede venir por varias vías. Desde planes conjuntos de capacitación a trabajadores o de apertura de mercados a pyme informales, hasta otras más prácticas, como la de implantar microseguros para toda la Alianza que les eviten a los hogares más pobres empeorar sus condiciones financieras cuando haya algún problema de salud o de destrucción de activos. Naturalmente las primas de riesgo para grupos de varios países deben ser menores que las que pueda obtener un país solo.

5.7. Propiedad intelectual

El tema del desarrollo de los derechos y la legislación sobre propiedad intelectual ha sido tímidamente tratado por los países pertenecientes a la Alianza del Pacífico tanto en sus negociaciones hasta la fecha como en los tratados bilaterales que poseen entre sí. En general cada uno de estos países se ha visto en la tarea de revisar sus políticas durante, o como resultado de las negociaciones de sus respectivos acuerdos con Estados Unidos y/o la Unión Europea (*Castro et al., 2012*).

Los acuerdos multilaterales de carácter mundial promulgados en las diferentes negociaciones del GATT, específicamente concebidos en los *Trade Related Aspects of Intellectual Property Right* (Aspectos relacionados con los derechos de propiedad intelectual) – llamados TRIPs por sus siglas en inglés- son la legislación multilateral más prominente en cada uno de los países de la Alianza. Es decir, que estos tratados que suelen ser tomados como la mínima expresión de legislación sobre propiedad intelectual en los países de la OECD son la máxima expresión en los países de la Alianza del Pacífico, a nivel multilateral (*Lamy, 2004; Gil, 2011; Castro et al., 2012*).

Incluso, dentro de los compromisos adquiridos en la negociación del TLC entre Colombia y Perú y Estados Unidos, se acordó que los países andinos se adhirieran a diez tratados internacionales de Propiedad Intelectual. Colombia ya hacía parte de tres previa a la negociación -el Tratado de Cooperación de Patentes y los dos Tratados de la OMPI de 1996 o tratados Internet- y está en proceso de adherirse a los demás -Convención de Bruselas sobre Señales Satelitales, el Protocolo de Madrid sobre Registro Internacional de Marcas, el Tratado de Budapest sobre Depósito de Microorganismos, la Convención UPOV 91, el Tratado de Derecho de Marcas (TLT), el Tratado de Derecho de Patentes (PLT) y el Acuerdo de la Haya sobre Registro Internacional de Diseños Industriales-. México y Chile ya hacen parte de estos tratados, lo que clarifica el escenario de la

negociación entendiendo que los acuerdos multilaterales son la base para la misma (*Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2012; Mincetur, 2009*).

En este sentido la convergencia de conceptos puede entrar a ser muy provechosa, no sólo para fortalecer una legislación que requiere de atención de las entidades públicas, sino también como punto de partida para negociaciones, renegociaciones e implementaciones de acuerdos con terceros países. Con los países de la OECD es un requisito llevar el tema a la mesa, pero con otros países (Acuerdos Sur-Sur) el tema es someramente tratado.

Por ejemplo, Perú y Colombia se comprometieron con Estados Unidos a elaborar un procedimiento claro para el registro de las patentes, de las marcas y la protección de los derechos de autor donde se dispone de notificaciones escritas para los usuarios, sistemas electrónicos para la verificación de trámites y posibilidad de refutar las decisiones de las entidades encargadas del proceso. Además, todos los países de la Alianza le otorgan a Estados Unidos trato nacional, mediante el cual se garantiza que los usuarios de las partes firmantes tienen derecho a ser tratados de la misma forma que los usuarios locales (*Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2012; Mincetur, 2009*).

Resalta Madrid (2006) en su texto previo a la entrada en vigencia del TLC entre Colombia y Estados Unidos que una de las claras dificultades de la negociación entre los países andinos y Estados Unidos es que en Perú y Colombia se utiliza el sistema europeo para el manejo y gestión de las marcas, los derechos de autor y las denominaciones de origen que, según el autor, componen en el sistema andino categorías diferentes. Esto podría anticipar una negociación en la cual estos dos países compartan posiciones y puedan diferir un poco de los sistemas mexicanos y chilenos, más similares a la legislación estadounidense.

Sin embargo, la preexistencia de acuerdos robustos de los países de la Alianza con Estados Unidos y la Unión Europea, además del marco multilateral en la materia, debería facilitar la búsqueda del punto en común de las legislaciones y permitir concentrarse sobre el desarrollo de convergencia y homologación de trámites que permita la cobertura en los países de la Alianza y la implementación de los tratados multilaterales comprometidos en otros acuerdo a través de la cooperación técnica que surja de la Alianza.

Tabla 13 – Protecciones de diferentes modalidades de Propiedad Intelectual en los países de la Alianza del Pacífico

Protección de Propiedad Intelectual	Chile	Colombia	México	Perú
Protección de patente de invención	20 años	20 años	20 años	20 años
Protección de modelos de utilidad	10 años	10 años	10 años	10 años
Protección de diseños industriales	10 años	10 años	15 años	10 años

Protección de secreto industrial	Si (NE)	Si (NE)	No	10 años
Protección de planos de diseños originales	10 años	10 años	10 años	No
Protección de marcas y signos distintivos	10 años	10 años	10 años	10 años
Protección de creaciones relacionadas con biodiversidad	15 años	No	No	Si
Denominación de origen (Diferente de marca)	Si	Si	Si	Si
Similitud con sistemas de protección	Estadounidense	Europeo	Estadounidense	Europeo

Fuente de datos: Castro *et al.* (2012); Indecopi (2013); IMPI (2013); SIC (2013); INAPI (2013).

*NE: No especifica años de protección, puesto que se protege la invasión desleal al secreto empresarial siempre y cuando cumpla los requisitos de resguardo.

5.8. Aspectos Ambientales

Los países de la Alianza del Pacífico, Chile, México y Perú son signatarios y han ratificado el Protocolo de Kyoto de lucha contra el cambio climático desde el año 1998, al cual Colombia se anexó en el año 2001 (*UNFCCC, 2013*).

Para Colombia en particular, la protección del medio ambiente y la prevención de desastres se convirtió en tema prioritario de políticas públicas tras la ola invernal que azotó al país entre 2010 y 2011, la cual afectó a 2,3 millones de personas y destruyó importantes infraestructuras (751 vías y 15 hospitales, entre otros) (*PND, 2011*).

Asimismo, en el ámbito internacional Colombia ha buscado un rol protagónico en la protección del medio ambiente. En el marco de la Cumbre Rio +20, Colombia (en conjunto con Guatemala) presentó la propuesta de establecer los Objetivos de Desarrollo Sostenible-ODS como un conjunto metas específicas para la protección internacional del medio ambiente (Cancillería, 2012). Dicha propuesta contó con el apoyo de la Cumbre y fue incluida entre los logros alcanzados en esta reunión.

Por otro lado, México en su política ambiental tiene el mandato de contribuir a la “formulación de políticas internacionales de medio ambiente y desarrollo sustentable integrales, eficaces, equitativas, consistentes y oportunas (...) para promover posiciones comunes sobre asuntos de interés nacional en el ámbito internacional” (*SEMARNAT, 2012*).

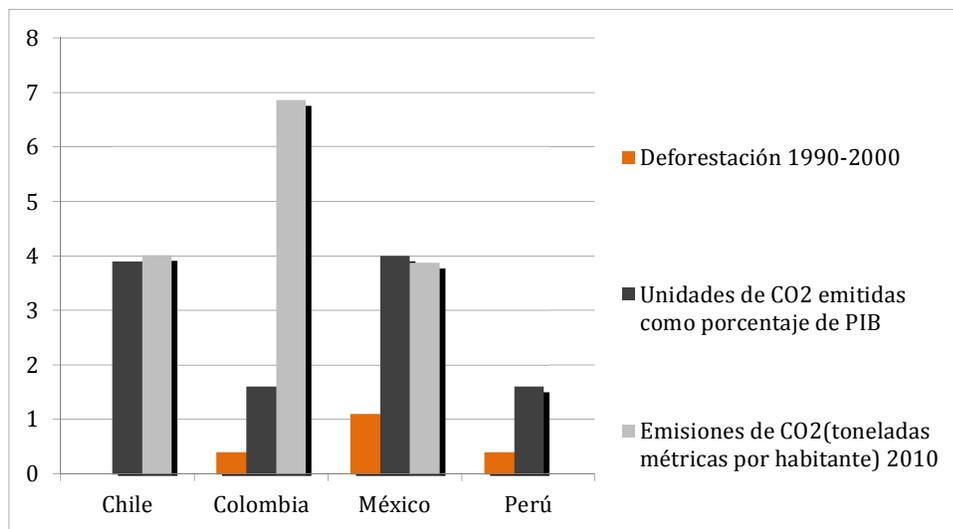
En el marco de la Alianza del Pacífico, México propuso la creación de la Red de Investigación Científica en materia de Cambio Climático, uno de los tres proyectos de cooperación que hasta ahora han sido puestos en ejecución por el Grupo Técnico de Cooperación de la Alianza (Ver sección 5 – Otras dimensiones de la integración / 1. Cooperación- Recuento de iniciativas actuales).

Igualmente, vale la pena mencionar que los cuatro países miembros de la Alianza son signatarios del Convenio sobre la Diversidad Biológica, y que Colombia, México y Perú están considerados entre los 17 países megadiversos del mundo (Conservation International, 2013). En 2002, México lideró la creación de un mecanismo de consulta y cooperación entre los países megadiversos, denominado Grupo *Like Minded Megadiverse Countries – LMMC* (Países Megadiversos Afines).

La conservación de la diversidad biológica es un tema de interés para los países de la Alianza del Pacífico y desde ésta plataforma se pueden impulsar proyectos de cooperación con los países de Asia-Pacífico. China, Indonesia y Filipinas también hacen parte del Grupo LMMC (*LMMC, 2009*).

En lo relativo a fuentes alternativas de energía, tanto el Ministerio de Energía de Chile (con su Centro de Energías Renovables) como la Secretaría de Energía de México cuentan con programas de promoción al desarrollo de energías renovables. En Perú existe el Fondo Nacional del Ambiente, entidad descentralizada encargada de promover la inversión en proyectos de mejoramiento de la calidad ambiental. Asimismo, Colombia, México, Chile y Perú han recibido apoyo técnico y financiero por parte del gobierno Canadiense en proyectos de energía limpia en varios sectores productivos (*Canadá, 2012*).

Ilustración 16 – Contribuciones al efecto invernadero de los países miembros de la Alianza del Pacífico



Fuente datos: IPCC (2007), y World Bank (2013c)

La Alianza del Pacífico puede servir de plataforma para la formulación de una política común para el desarrollo de energías renovables y para unificar esfuerzos en la atracción de recursos externos hacia este sector.

5.9. Capacidad de negociación de los equipos colombianos

Debido a la diversidad de temas abarcados en la Alianza del Pacífico, los estados miembros participan en ella a través de múltiples agentes. En el caso de Colombia, son dos las instituciones directamente responsables en los procesos de la Alianza.

Por un lado está el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, donde la Dirección de Integración Económica se encarga del diseño y ejecución de las estrategias de integración de Colombia en América Latina. Esta entidad participa en la parte técnica de las negociaciones comerciales.

Por otro lado se encuentra el Ministerio de Relaciones Exteriores (también conocido como *Cancillería*), en el cual la Dirección de América actúa como punto focal de comunicación tanto con las cancillerías los otros países, como con los otros ministerios y con las demás dependencias de la Cancillería. Asimismo, la Cancillería apoya la elaboración y/o determinación de factibilidad jurídica de los proyectos de acuerdos internacionales a través de la Dirección de Asuntos Jurídicos Internacionales.

La participación de Colombia en las negociaciones de la Alianza del Pacífico está determinada por la interacción entre estas dos entidades, según las dinámicas normales de todo acuerdo económico. No obstante, cabe anotar que por tratarse de la integración regional y el acercamiento con Asia Pacífico, que son dos objetivos estratégicos para el sector de relaciones exteriores en la administración actual, las comunicaciones entre los dos Ministerios se hace más dinámica y los temas cuentan con estatus prioritario en las instancias de toma de decisión (ministros y viceministros).

Sin embargo, en los procesos de la Alianza del Pacífico no hay una participación evidente de instancias de apoyo externas para el equipo negociador de Colombia, particularmente de centros académicos o de investigación.

Pese a la gran importancia que ha adquirido la diplomacia comercial para la facilitación internacional del comercio y de las inversiones tanto de empresas como de países, en la actualidad, debido a la falta de desarrollo investigativo en el tema, y de instituciones con la capacidad técnica y experiencia para la formación avanzada de los negociadores de relaciones económicas internacionales, en su mayoría, la práctica de diplomacia comercial es no solo en Colombia sino internacionalmente, aprendida sobre la marcha mediante el quehacer diario de los funcionarios públicos que ejercen estas responsabilidades.

Para la Asociación de Diplomáticos Comerciales Certificados (Association of Certified Commercial Diplomats), institución con sede en Londres que se dedica a la formación de diplomáticos comerciales, la “diplomacia comercial surge de los requerimientos de tener una coordinación entre el diseño de la política exterior y las negociaciones internacionales en aspectos que afectan comercio y desarrollo”; es decir de la necesidad de aumentar las capacidades de los equipos de

negociación internacional de los países; y asesores, de política exterior en temas de acuerdos de integración económica, inversiones, tratados de libre comercio y disputas comerciales.

La diplomacia comercial implica estar en posesión de profundos conocimientos tanto comerciales como culturales; contar con capacidades para recolectar información; analizar implicaciones macroeconómicas de responsabilidad social, salud, medio ambiente, inversión, comercio, prevención de la corrupción, reglas y legislación de comercio internacional, y arbitraje pública; hacer lobby, activismo, y poder negociar exitosamente local, regional y globalmente.

Algunos acuerdos comerciales incluyen capítulos específicos (por ejemplo: laborales, ambientales, propiedad intelectual), y organizaciones multilaterales como la Organización Internacional del Trabajo (OIT) consideran que la inclusión de estándares laborales dentro de los TLCs puede actuar como una salvaguarda para evitar deterioro de las condiciones laborales de los países con el fin de competir por disminución de costos de producción por la vía de la desmejora de los salarios y de otras condiciones del trabajador.

De acuerdo a la Administración de Comercio Internacional (*International Trade Administration*, 2011), del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, los TLCs han demostrado ser los mecanismos más efectivos para beneficiar los exportadores estadounidenses reduciendo los riesgos de inversión en el extranjero, y facilitando el acceso a países extranjeros (Gonzalez-Perez, 2012). Es conocido que los Estados Unidos incluye en los TLCs capítulos laborales (Candland, 2009; Gaston & Tefler, 1997; Scheuerman, 2001; Weller, 2011; Wollrath *et al*, 2009), y desde el año 1999 el Departamento de Estado creó el Comité de Asesoría Federal (*Federal Advisory Committee*) para la Diplomacia Laboral, con la finalidad de que este país mantuviera el liderazgo en responder a los retos que los temas laborales significan en los temas comerciales. Esto obedece a la lógica que algunos autores (Scheuerman, 2001; Weller, 2011) demuestran que Estados Unidos se beneficia con mayor actividad de comercio internacional, si se mejoran las condiciones laborales en el mundo.

La creación de comités científicos especializados con participación sectorial que sirvan de apoyo a los equipos negociadores en cada uno de los aspectos (laborales, aduaneros, propiedad intelectual, reconocimiento de títulos involucrados, ambientales, culturales, etc.), no solamente en las negociaciones de la Alianza del Pacífico sino también en los demás acuerdos comerciales bilaterales, regionales y multilaterales en los que participe Colombia, puede permitir que el país desarrolle su propio *win-set template* (documento con aspectos para negociar a favor del país y sus sectores) conducente a fortalecer su posición negociadora buscando beneficios que ultimadamente lleven a la creación de más y mejores empleos, como lo hace los Estados Unidos.

5.10. Lucha contra el crimen organizado transnacional

México y Colombia comparten problemáticas similares en materia de narcotráfico y crimen organizado, lo cual les ha convertido en aliados en aspectos de seguridad y lucha contra estos flagelos. Entre los dos países existe un Comité Bilateral de Cooperación contra el Tráfico de Estupefacientes y Sustancias Sicotrópicas (creado en 1997) y un Grupo de Alto Nivel de Seguridad y Justicia México-Colombia (constituido en 2001), los cuales son mecanismos de consultas interinstitucionales que facilitan la comunicación y la cooperación entre las fuerzas de seguridad de los dos países. Asimismo, la cooperación policial y judicial es un tema prioritario en las reuniones de consultas políticas entre los dos países y desde el año 2011 se hallan suscritos acuerdos bilaterales sobre extradición, cooperación judicial y repatriación de presos (Presidencia Colombia, 2011).

Colombia y Perú recientemente han iniciado conversaciones de cooperación en seguridad. El 24 de agosto de 2012 se reunieron los ministros de defensa de los dos países en Bogotá, donde acordaron fortalecer el intercambio de información entre las fuerzas armadas y la realización de operaciones conjuntas para controlar los tráfico ilegales a través de la frontera binacional (El Comercio, 2012).

A nivel multilateral, Chile, Colombia y Perú participan en las reuniones de Ministros de Defensa, Interior, Justicia y Relaciones Exteriores de UNASUR para la cooperación regional en seguridad y defensa, y trabajan en la constitución del Consejo Suramericano de Defensa (MinDefensa, 2012).

El gobierno colombiano tiene una estrategia de cooperación internacional en materia de lucha contra el narcotráfico y el crimen organizado transnacional, coordinada por los ministerios de Defensa y Relaciones Exteriores. Esta estrategia está dirigida a países que se han convertido en ruta del tráfico internacional del tráfico de drogas y en los cuales hay presencia de grupos criminales organizados, específicamente Centroamérica y África Occidental. De esta manera se busca compartir la experiencia colombiana en materia de interdicción marítima, aérea y terrestre; control portuario y aeroportuario; control de producción de drogas; prevención del consumo; lucha contra el lavado de activos, trata de personas y delitos cibernéticos; tráfico ilícito de personas, armas y especies animales y vegetales; seguridad ciudadana y la coordinación operativa de las fuerzas estatales, entre otras áreas en las cuales Colombia ha desarrollado capacidades institucionales en los últimos 30 años (MRE Colombia, 2012).

En la Alianza del Pacífico, la cooperación entre los países se ha dado a nivel de desarrollo de mecanismos de información entre las autoridades migratorias y de seguridad para permitir la supresión del requisito de visado de turismo, evitando que el libre flujo de personas derive en facilitación de las actividades criminales transnacionales. Sin embargo aún no se ha desarrollado una iniciativa o grupo de trabajo de la Alianza en materia de cooperación integral conjunta y tampoco se ha contemplado la proyección grupal en este aspecto.

Sección 6 – Futuro de la AP

6.1. Importancia de la Alianza como plataforma de integración con otros países

La Alianza del Pacífico está sin duda diseñada desde el inicio para convertirse en la plataforma de integración con Asia. Sin embargo, cabe preguntarse cuál será el impacto real de esta promesa en materia de integración con los países asiáticos, y qué tan significativo es el bloque en el ámbito internacional como plataforma comercial.

Diana Pita, Consejera Económico-Comercial de Perú en Pekín, afirma que hay un interés claro en el bloque por parte de China, que ya adquirió estatus de observador y recientemente emitió un comunicado del ministerio de comercio, en el que se busca la forma de establecer un mecanismo de diálogo económico-comercial con la Alianza Pacífico, particularmente en el área de inversión y comercio.

Por otro lado, Sebastián Herreros, Oficial de Asuntos Económicos de la División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL), señala que si bien los países del bloque quieren establecer relaciones comerciales fuertes con Asia, la Alianza Pacífico no ha sido hasta ahora la plataforma que está siendo utilizada para lograrlo. “Todos estos países han perseguido la vía bilateral, o plurilateral pero a través de otro vehículo que es el acuerdo transpacífico,” dice. “En ese contexto, la verdad es que yo hoy en día no veo que la Alianza esté siendo un instrumento demasiado relevante para la negociación de acuerdos con Asia; claramente los países están privilegiando otras vías”.

El Acuerdo Transpacífico (Trans-Pacific Partnership, TPP), vincula a once países: Australia, Brunei, Chile, Canadá, Malasia, México, Nueva Zelandia, Perú, Singapur, Estados Unidos, Vietnam y Japón (este último recién ingresó en julio de 2013).

Sin embargo, Herreros afirma que el bloque está haciendo otras cosas interesantes en Asia, como por ejemplo la promoción conjunta de exportaciones en estos mercados. Los cuatro países de la alianza están procurando presentarse en ferias internacionales en un mismo pabellón, buscando consolidarse como una vía unificada de comercio para Asia, dice.

Este espíritu de unificación es lo que se está usando, de acuerdo con Diana Pita, para fomentar las posibilidades de comercio con Asia. “La aproximación tiene que ser en conjunto: tenemos que ver de qué forma podemos completar una canasta, diversificar los bienes y complementarnos entre nosotros para ser una oferta atractiva en conjunto”, dijo.

Otro esfuerzo de los países del bloque es la promoción de la oferta turística “que sea complementaria y atractiva, y de varios destinos en América Latina. Incluso se busca dar facilidades de visa en conjunto para quienes quieran visitar estos países”, comentó Pita.

Además, opina Herreros, los miembros del bloque están empezando a compartir sus oficinas diplomáticas, lo que es evidentemente beneficioso en cuestión de cobertura en Asia para los cuatro países.

En cuanto a las posibilidades de comercio, es necesario preguntarse por qué podría la Alianza ser atractiva para los países asiáticos. En el caso de Chile y Perú es claro que el comercio con Asia se ve como una gran oportunidad, ya que estos son proveedores de productos básicos, que tienen muy buena demanda. El caso de México, en cambio, es más complicado, porque tiene un tejido industrial más fuerte y Asia puede ser visto más como competencia que como oportunidad.

Al respecto, Diana Pita sugiere que “lo que tenemos en común está claramente establecido en el campo de los alimentos. Podemos destacarnos como proveedores de alimentos seguros para China; nuestra fuerza principal radica en promocionarnos como una región que está en capacidad de ofrecer alimento seguro”.

En este asunto, habría que ver cómo evolucionan los esfuerzos de unificación ¿Se consolidará el bloque como la despensa de Asia, dejando a un lado el tejido industrial? Herreros dice que Colombia, con una industria relativamente fuerte por ejemplo en el campo textil, podría conseguir más beneficios si migra un poco hacia alimentos. Habría que ver cómo México, con una industria mucho más fuerte, podría alinearse con lo que parece ser una apuesta clara por los productos básicos.

Por otro lado, la estrategia de compartir oficinas comerciales en África – en Rabat, Argel y Ghana con Chile y con los demás países posiblemente en Casablanca, Marruecos en el futuro – abre la posibilidad de participar en algún tiempo en acuerdos de bloques con países de ese continente.

6.2. Desarrollo de avances e interés de países observadores

De acuerdo con el reglamento acordado por la Alianza, los países aceptados como miembros observadores tienen derecho a asistir a las reuniones del bloque, por invitación de los países miembros y en ellas pueden dar a conocer sus opiniones y posiciones.

A agosto de 2013 tienen status de observadores: Panamá, Costa Rica, España, Australia, Nueva Zelanda, Uruguay, Canadá, Japón, Guatemala, Ecuador, El Salvador, Francia, Honduras, Paraguay, Portugal, República Dominicana, Turquía, Corea del Sur, China y Estados Unidos. Además, el presidente de Perú Ollanta Humala ha extendido invitación a Indonesia.

El interés y las oportunidades de los países observadores son diversos. Un caso es el de Panamá y Costa Rica, cuyo estatus de observadores será inminentemente elevado al de países miembros. Para ellos ser observadores significa estar participando y discutiendo con el bloque, afianzando las relaciones antes de ingresar oficialmente a la Alianza. De igual forma Guatemala, que apenas

ingresó como observador en enero de 2013, podría lograr la membresía plena pues cumple con el requisito de tener TLCs suscritos con los actuales países miembros.

Para Canadá, como lo señala la revista británica *The Economist* (abril 29, 2013), su unión a la Alianza este año es un objetivo principal de la administración de Stephen Harper, lo cual es factible dado que Canadá tiene acuerdos de libre comercio con todos los países miembros actuales, aunque este país difiere considerablemente en términos de desarrollo económico.

Otros países como España y Uruguay, evidentemente no podrán cambiar su estatus de observadores, ya que no hacen parte de la región. Diana Pita, Consejera Económico-Comercial de Perú en Pekín, sugiere que en el caso de España el interés es el de triangulación; ser un intermediario o interlocutor entre América Latina y Asia. Esta apreciación coincide con las declaraciones del gobierno español publicadas en su portal, *La Moncloa*, donde se afirma que el enfoque que tiene la Alianza en Asia, le sirve a España como un puente ya que puede aprovechar las empresas y bancos españoles que operan en Latinoamérica para hacer contacto con Asia. Es una buena oportunidad, teniendo en cuenta que los países de la Alianza representan 40% de las exportaciones españolas (5 billones de euros) y 40% de las inversiones (45 billones de euros) españolas en Latinoamérica.

Por otro lado, es importante la presencia de Japón, China, Corea del Sur, Australia y Nueva Zelanda como observadores pues, por un lado, es testimonio del interés que ha despertado esta iniciativa entre las principales economías de la región Asia-Pacífico y, por otro lado, porque con ellos a bordo la Alianza se convierte en canal de interacción política con esta región identificada como objetivo prioritario de inserción global por los países miembros.

Para Sebastián Herreros de CEPAL, los demás observadores quieren participar porque “reconocen que esta es una iniciativa interesante, innovadora, muy promisoría, que involucra cuatro de los países más dinámicos de la región, que al mismo tiempo son cuatro de los países con una política comercial y de inversiones más activa y más abierta”, dice. Diana Pita, añade que la participación de estos países observadores puede ser vista como un gesto de apoyo político. El interés de este grupo de observadores podría llamarse curiosidad diplomática. No quieren perderse lo que el ministro de Finanzas de Chile, Felipe Larraín calificó durante el foro del *World Economic Forum* en Lima como “lo más excitante que está pasando hoy en América Latina”.

Referencias

1. ABC (17 de abril de 2013). *Colombia apoyará la entrada como observador de Portugal a la Alianza del Pacífico*. Disponible en línea en: <http://www.abc.es/agencias/noticia.asp?noticia=1396247>
2. Acuerdos Comerciales Perú (2012). *Alianza del Pacífico fortalecerá turismo en la región*. Disponible en línea en: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=239:alianza-del-pacifico-fortalecera-turismo-en-la-region&catid=1:latest-news&Itemid=50
3. Alcaldía Cali (2013). *Macrorrueda de Negocios de la Alianza del Pacífico permitió cerrar millonarios negocios*. Disponible en línea en: <http://www.cali.gov.co/redbibliotecas/publicaciones.php?id=52160>.
4. AMEXCID (2012). *Se conforma la red de investigadores científicos en materia de cambio climático*. Agencia Mexicana de Cooperación Internacional para el Desarrollo. Disponible en línea en: <http://amexcid.mx/index.php/es/prensa/comunicados/1385-red-de-investigadores-cientificos-en-materia-de-cambio-climatico>
5. Andina (31/01/2013). *Alianza del Pacífico evalúa abrir oficinas comerciales en India, Marruecos y Australia*. Disponible en línea en: <http://www.andina.com.pe/Espanol/noticia-alianza-del-pacifico-evalua-abrir-oficinas-comerciales-india-marruecos-y-australia-445666.aspx>
6. Ardila, Martha (2012). *El pacífico latinoamericano y su inserción internacional*. Editorial Pontificia Universidad Javeriana: Bogotá.
7. Asamblea Nacional de Rectores (2013) . *Reconocimientos reválidas*. Disponible en línea en: http://200.48.39.40/index.php?option=com_content&view=article&id=263&Itemid=359
8. Association of Certified Commercial Diplomats (2013) *Commercial Diplomat*. Disponible en línea en: http://www.commercialdiplomats.eu/commercial_diplomat
9. Austrade (13/11/2012). *Australia granted observer status of the Pacific Alliance*. Ministry for Trade and Competitiveness of Australia. Disponible en línea en: http://www.trademinister.gov.au/releases/2012/ce_mr_121113a.html
10. Babini, Dominique (2011). Acceso abierto a la producción científica de América Latina y el Caribe. Identificación de principales instituciones para estrategias de integración regional. *Revista iberoamericana de ciencia tecnología y sociedad*. Vol. 6 (17), pp. Disponible en línea en: http://www.scielo.org.ar/scielo.php?pid=S1850-00132011000200003&script=sci_arttext
11. Baier, Scott L, y Bergstrand, Jeffrey H. (2007) Do free trade agreements actually increase members' international trade? *Journal of International Economics*, Vol. 71, pp. 72-95.
12. Banco de la República (2013). *Ingresos de remesas por país de origen*. Disponible en línea en: www.banrep.gov.co/estad/dsbb/remesas_paises.xls
13. Beehive (23/11/2012). *New Zealand gains observer access to Latin American bloc*. The official website of the New Zealand Government. Disponible en línea en: <http://beehive.govt.nz/release/new-zealand-gains-observer-access-latin-american-bloc>
14. BCG (2011). *Made in America Again: Why Manufacturing will return to the US*. *The Boston Consulting Group*. Disponible en línea en: <http://www.bcg.com/documents/file84471.pdf>.
15. Briceño Ruíz, José (2012). *La alianza del Pacífico: la viabilidad de un naciente bloque regional*. En: Ardila, Martha (2012). *El pacífico latinoamericano y su inserción internacional*. Editorial Pontificia Universidad Javeriana: Bogotá, pp. 135-157.
16. Canadá (2013) *Fast-Start Financing and Clean Energy Initiatives*. Disponible en línea en: <http://www.climatechange.gc.ca/default.asp?lang=En&n=57B84C7D-1>
17. Cancillería Colombiana (2012). *Rio +20: Objetivos de Desarrollo Sostenible – Propuesta de los Gobiernos de Colombia y Guatemala*. Disponible en línea en:

- <http://www.uncsd2012.org/content/documents/colombiasdgsspanish.pdf>
18. Cancillería Colombiana (2013a) Misiones Acreditadas en Colombia . Disponible en línea en: <https://tramites.cancilleria.gov.co/ciudadano/directorio/Misiones/enColombia.aspx>
 19. Cancillería Colombiana (2013b). Declaración de Cali. Disponible en línea en: <http://www.cancilleria.gov.co/newsroom/news/declaracion-cali-suscrita-la-septima-cumbre-la-alianza-del-pacifico-los-presidentes>.
 20. Candland, Christopher (2009) Core labour standards under the Administration of George W. Bush. *International Labour Review*. Vol. 148, pp. 169-181.
 21. Calderon, F.; Piñera, S.; Santos, J. y Humala, O. (2012). *Declaración Presidencial*. Presentada en IV Cumbre Alianza del Pacífico en Paranal, Chile. Disponible en línea en: <http://www.tlc.gov.co/descargar.php?id=63633>
 22. Cattaneo, Olivier; Gereffi, Gary; Miroudot, S.; y Taglioni, D. (2013). Joining, upgrading and being competitive in global value chains: A strategic framework. *World Bank Policy Research Working Paper*. No. 6404. Disponible online en SSRN: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2248476
 23. Casanova, Lourdes & Matthew Fraser (2010) From Multinationals to Global Latinas, The New Latin American Multinationals. Compilation of Case Studies. *Inter-American Development Bank*
 24. Castro, A., Pacon, A. y Desiderio, M. (2012). Varieties of Latin-American patent offices: Comparative study of practices and procedures. En L. Burlamaqui, A. Castro y R. Kattel (Eds.) *Knowledge governance. Reasserting the public interest*. Pp. 165-198. London: UK.
 25. Celli, Umberto; Salles, Marcus; Tussie, Diana, y Peixoto, Juliana (2000). *Mercosur in South-South Agreements: in the middle of two models of regionalism*. UNCTAD Virtual Institute, Knowledge Sharing, Training and Capacity Development Branch, Division on Technology and Logistics.
 26. CNN (09/03/2012). *Panamá alista pacto comercial con México*. CNN Expansión. Disponible en línea en: <http://www.cnnexpansion.com/economia/2012/03/09/panama-alista-pacto-comercial-con-mexico>
 27. Coe, Neil M. y Hess, Martin (2013). Global production networks, labour and development. *Geoforum*. Vol. 44, pp. 4-9.
 28. Colleman, William D. ; y Underhill, Geoffrey (1998). *Regionalism and Global Economic Integration: Europe, Asia and the Americas*. Routledge.
 29. Comisión Europea (2012). *AL-Invest Programa Regional de Cooperación*. Disponible en línea en: http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/al-invest/index_es.htm
 30. Comunidad Andina. (2006a). *Convergencia comercial de los países de América del Sur hacia la comunidad sudamericana de naciones. Aranceles y comercio en sudamericana: análisis de la convergencia hacia el libre comercio*. Disponible en línea en: <http://www.comunidadandina.org/unasur/Convergencia2-%20Aranceles%20y%20comercio.pdf>
 31. Comunidad Andina. (2006b). *Convergencia comercial de los países de América del Sur hacia la comunidad sudamericana de naciones. Normas de Origen*. Disponible en línea en: <http://www.comunidadandina.org/unasur/Convergencia3-%20Normas%20de%20origen.pdf>
 32. Concanaco (Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo de México, 2013) *Estadísticas de Turismo*. Disponible en línea en: <http://www.concanaco.com.mx/turismo-concanaco-servytur/estadistica-de-turismo.html>
 33. Consejo Privado de Competitividad (2013) *Informe Nacional de Competitividad 2012-2013*. Bogotá. Disponible en línea en: <http://www.compite.com.co/site/wp-content/uploads/2012/11/Productividad-laboral.pdf>.
 34. Conservation International (2013). Megadiversity: the 17 biodiversity superstars. Disponible en

- línea en: <http://www.conservation.org/documentaries/Pages/megadiversity.aspx>
35. Cuervo-Cazurra, Alvaro (2008) The internationalization of developing country MNEs: The case of Multilatinas. *Journal of International Management*. Vol. 14 (2), pp. 138-154.
 36. Cuervo-Cazurra, Alvaro (2012) Extending theory by analyzing developing country multinational companies: Solving the Goldilocks debate. *Global Strategy Journal*. Vol. 2 (3), pp.: 153-167.
 37. Cumbre de Lima (2011). *Declaración Presidencial sobre la Alianza del Pacífico*. Disponible en línea en:
<http://embamex.sre.gob.mx/guatemala/images/stories/PDFs/DeclaracionPresidencialAlianzaPacifico.pdf>
 38. DANE (Departamento Nacional de Estadística, 2013). *Comercio Exterior*. Disponible en línea en:
http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=48&Itemid=56
 39. Declaración de Paranal (2012). *IV Cumbre de Alianza del Pacífico, Declaración*. Disponible en línea en:
http://www.minrel.gob.cl/prontus_minrel/site/artic/20120606/asocfile/20120606160551/declaracion_de_paranal_06_06_2012_1.pdf
 40. Delgado Troncoso, Jorge (2011). Papel del Acceso Abierto en el surgimiento y consolidación de las revistas arbitradas en América Latina y el Caribe. *Educación Superior y Sociedad*. Vol. 16 (2). Disponible en línea en: <http://ess.iesalc.unesco.org.ve/index.php/ess/article/view/408/346>
 41. Diario Financiero (2013) Colombia: “se está creando una complementariedad muy importante” *Diario Financiero*. http://www.df.cl/colombia-se-esta-creando-una-complementariedad-muy-importante/prontus_df/2013-04-09/214907.html
 42. Diario del Turismo (2013a) (2013-04-11). *México: la nación que obtiene del turismo el 8,5% del PIB*. Disponible en línea en: <http://www.diarioturismo.cl/8273/mexico-nacion-que-obtiene-turismo-85-pib>
 43. Diario del Turismo (2013b) *Inversiones hoteleras llegarían a 800 millones de dólares*. Disponible en línea en: <http://www.diarioturismo.cl/8213/inversiones-hoteleras-llegarian-us-800-millones-dos-anos>
 44. Direcon (Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, 2013). *Acuerdos Comercia vigentes de Chile*. Disponible en línea en: <http://www.direcon.cl/>
 45. Doing Business. (2012). *Trading across borders*. Disponible en línea en: <http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/trading-across-borders>
 46. El Comercio (24 de agosto de 2012). Colombia y Perú fortalecen cooperación en seguridad binacional. Disponible en línea en: <http://elcomercio.pe/actualidad/1460225/noticia-colombia-peru-fortalecen-cooperacion-seguridad-binacional>
 47. Euromonitor International (2013). *Emerging Focus: Employment Structures in Emerging Markets Shift towards services*. Passport GMID
 48. FAIT Canada (15/11/2012). *Canada Achieves Pacific Alliance Observer Status. Ministry of Foreign Affairs and International Trade, Canada*. Disponible en línea en: http://www.international.gc.ca/media_commerce/comm/news-communicues/2012/11/15a.aspx?lang=eng
 49. Fernandez-Stark, K., Bamber, P. y Gereffi, G. (2010). *Engineering services in the Americas*. Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University. Disponible en línea en: www.cggc.duke.edu/pdfs/CGGC-IDB_CORFO_Engineering_Services_in_the_Americas_July_1_2010.pdf

50. Fromm, Ingrid; Wyss, Rahel, y Mildred Garcia, Mildred (2012) Socio-Environmental Certifications: Risks and Opportunities for Small-Scale Coffee Farmers in Central America. *International Journal of Developing Societies*. Vol. 1 (4), pp. 133-140.
51. Garman, George; y Gilliard, Debora (1998). Economic Integration in the Americas: 1975-1992. *The Journal of Applied Business Research*. Vol. 14 (3), pp. 1-13.
52. Gaston, Noel y Trefler, Daniel (1997). The Labour Market Consequences of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. *The Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'Economique*. Vol. 30, pp.18-41.
53. Gereffi, Gary (1999) International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*. Vol.48 (1), pp. 37-70.
54. Gereffi, Gari, Humphrey, J. y Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*. Vol. 12 (1), pp. 78-104.
55. Gereffi, Gari (2013). Global value chains in a post-Washington Consensus Worlds. *Review of International Political Economy*. [En prensa].
56. Gil, J. (2011). From multilateral negotiations to bilateral and regional negotiations: the effect of Doha stalling. *Revista civilizar*. No. 3. Disponible en línea en: http://www.usergioarboleda.edu.co/civilizar/economia/from_multilateral_negotiations_to_bilateral_and_regional_negotiations.htm
57. Gómez Conde, Jacobo; López-Valeiras Sampedro, Ernesto; Ripoll Feliu, Vicente, y González Sánchez, María Beatriz (2012) Management Control Systems and ISO Certification as Resources to Enhance Internationalization and Their Effect on Organizational Performance. *Agribusiness*. pp. 1-14.
58. Gonzalez, Anabel (2009) Revitalizing the US Trade Agenda in Latin America: Building on the FTA Platform. *Journal of International Economic Law*, Vol. 12, pp. 539-546.
59. Gonzalez-Perez, Maria Alejandra (2012). Labour Chapters within The Free Trade Agreements (FTAs) As Opportunities To Raise International Labour Standards. Conferencia Presentada En *16th World Congress of ILERA* (Labour and Employment Association) en Filadelfia, Estados Unidos.
60. Giuliani, E., Pietrobelli, C. y Rabellotti, R. (2005). Upgrading in global value chains: Lessons from Latinamerican clusters. *World Development*. Vol. 33 (4), pp. 549-573.
61. Gray, Julia y Slapin, Jonathan (2012). How effective are preferential trade agreements? Ask the experts. *Review of International Organizations*. Vol. 7 (3), Pp. 309-333.
62. François, JF, M McQueen, and Wignaraja, G (2005). European union-developing country FTAs: Overview and analysis. *World Development*. Vol. 33, pp. 1545-1565.
63. Hacienda Costa Rica (2013). *Tratados de Libre Comercio de Costa Rica*. Ministerio de Hacienda, Costa Rica. Disponible en línea en: <https://www.hacienda.go.cr/Msib21/Espanol/Direccion+General+de+Aduanas/TRATADOS+COMERCIALES+CR.htm>
64. Herzfeld, Thomas; Drescher, Larissa S.; y Grebitus, Carola (2011). Cross-national adoption of private food quality standards. *Food Policy*. Vol. 36 (3), pp. 401-411.
65. Hilt, Lorin M. & Brynjolfsson, Erik (1996) Productivity, Business Profitability, and Consumer Surplus: Three Different Measures of Information Technology Value. *MIS Quarterly*. Vol. 20 (2): 121-142.
66. Humphrey, John, y Schmitz, Hubert (2002) How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? *Regional Studies*. Vol. 36 (9), pp. 1017-1027.
67. IMD (2013) Institute for Management Development (IMD). World Competitiveness Rankings. Disponible en línea en: <http://www.imd.org/news/World-Competitiveness-2013.cfm>
68. IMPI (2013). *Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial*. Disponible en línea en: <http://www.impi.gob.mx/>

69. INAPI (2013). *Instituto Nacional de Propiedad Industrial –INAPI-*. Disponible en línea en: <http://www.inapi.cl/portal/institucional/600/w3-propertyname-511.html>
70. INDECOPI (2013). *Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual*. Disponible en línea en: <http://www.indecopi.gob.pe/0/home.aspx?PFL=0>
71. INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México, 2013). Disponible en línea en: <http://www.inegi.org.mx/>
72. IPCC (2007) *Assesment repot. Latin America*. <http://www.ipcc.ch/pdf/assessment-report/ar4/wg2/ar4-wg2-chapter13.pdf>
73. IOM (International Organization for Migration, 2013). *Facts and figures*. Disponible en línea en: <http://www.iom.int/cms/en/sites/iom/home/about-migration/facts--figures-1.html>
74. Jessop, Bob (2012). Dynamics of regionalism and globalism:a critical political economy perspective. *Ritsumeikan Social Science Review*. [En prensa].
75. Knorriga, Peter y Pegler, Lee (2006). Globalisation, firm upgrading and impacts on labour. *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*. Vol. 97 (5), pp. 470–479.
76. Krapohl, Sebastian, y Fran, Simon (2013). Different Paths of Regional Integration: Trade Networks and Regional Institution-Building in Europe, Southeast Asia and Southern Africa. *JCMS: Journal of Common Market Studies*. Vol. 51(3), pp. 472-488.
77. La Moncloa (2012). *Alianza del Pacífico (AP): España Estado Observador*. Gobierno de España. Disponible en línea en: <http://www.lamoncloa.gob.es/ServiciosdePrensa/NotasPrensa/MPR/2012/201112AlianPacifico.htm>
78. Lamy, P. (2004). Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights-Ten Years Later. *Journal of World Trade*. Vol. 38 (6), pp. 923-934.
79. Lenz, Tobias (2012). Spurred Emulation: The EU and Regional Integration in Mercosur and SADC. *West European Politics*. Vol. 35 (1), pp. 155-173.
80. Lewis, W. Arthur (1954) Economic development with unlimited supplies of labour. *The Manchester School*. Vol. 22(2);, pp. 139-191.
81. Lipton, Michael; Litchfield, Julie, & Faurès, Jean-Marc (2003) *Preliminary review of the impact of irrigation on poverty*. FAO. Disponible en línea en: <ftp://ftp.fao.org/agl/aglw/docs/misc34.pdf>
82. LMMC (2009). *Like Minded Megadiverse Countries – Mission and Objectives*. Disponible en línea en: <http://pe.biosafetyclearinghouse.net/actividades/2009/grouplmmc.pdf>
83. López, D. y Muñoz, F. (2012). El inicio formal de la Alianza Pacífico. *Puentes*. Disponible en línea en: <http://ictsd.org/downloads/puentes/puentes13-4.pdf>
84. López, A., Ramos, D. y Torre, I. (2009). Las exportaciones de servicios de América Latina y su integración en las cadenas globales de valor. Documento presentado a la Oficina de la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL. Santiago de Chile. Disponible en línea en: www.eclac.org/publicaciones/xml/3/35963/DocW37fin.pdf
85. López, A. Ramos, D., Bastos, P., Calmon, M., Martínez, J., Niembro, (...) Vega, V. (2010). *La exportación de servicios en América Latina: Los casos de Argentina, Brasil y México*. Montevideo, Uruguay: Red Mercosur de Investigaciones Económicas.
86. Macrorrueda Alianza del Pacífico (2012). Acerca del evento. Disponible en línea en: <http://macrorruedaalianzadelpacifico.com/index.php?mod=presentacion&p=presentacion>
87. Lucas, Robert E. (1988) On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*. Vol. 22 (1),pp: 3-42.

88. Madrid, L. (2006). *Negociaciones de Propiedad Intelectual en el TLC con EEUU: proceso, resultados y algunos mitos*. Centro de Documentación TLC Colombia Universidad Sergio Arboleda. Disponible en línea en: http://www.usergioarboleda.edu.co/tlc/tlc_propiedad_intelectual_2.htm
89. Marx, Axel; Maertens, Miet; y Swinnen, Johan F. M. (2012) *Private Standards and Global Governance: Economic, Legal and Political Perspectives*. Edward Elgard Publishing.
90. MFA China (27/06/2012). Wen Jiabao Holds Talks with President of Chile Pinera. *Ministry of Foreign Affairs of the People's Republic of China*. Disponible en línea en: <http://www.fmprc.gov.cn/eng/zxxx/t946420.htm>
91. Micheli, J. (2012). El sector de call centers: Estructura y tendencias. Apuntes sobre la situación de México. *Frontera Norte*. Vol. 24. Num. 47. Pp. 145-169.
92. Milberg, William y Winkler, Deborah (2011). Economic and social upgrading in global production networks: Problems of theory and measurement. *International Labour Review*. Vol. 150, pp. 341–365
93. Milner, Helen (1995). A comparison of NAFTA and the Maastricht Treaty. *Journal of European Public Policy*. Vol. 2 (3), pp. 337-60.
94. Mincetur (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú, 2009). *TLC Perú - EEUU: Textos del Acuerdo*. Disponible en línea en: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=57&Itemid=80
95. Mincetur (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú, 2013). *Turismo Internacional*. Disponible en línea en: http://www.mincetur.gob.pe/turismo/estadistica/Diario/con_migracion.asp
96. MinCit (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, 2013). *Estadísticas de turismo*. Disponible en línea en: <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=16590>
97. Mincomercio (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia ,2013). *Importancia económica y comercial de la Alianza del Pacífico*. Ministerio de Comercio Industria y Turismo de Colombia. Disponible en línea en: <https://www.mincomercio.gov.co/info/mincomercio/media/pubInt6291.jpg>
98. Mincomercio (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia ,2013b). *Acuerdo Comercial entre Colombia y Panamá*. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. Disponible en línea en: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=1252>
99. Mincomercio (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia ,2012). *Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América*. Disponible en línea en: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=14853>
100. Mincomercio (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia ,2013). *Acuerdos Comerciales y de Inversión de Colombia*. Disponible en línea en: <http://www.tlc.gov.co/>
101. MinDefensa (2012). *Declaración Reunión de Ministros de Defensa, Justicia, Interior y Relaciones Exteriores de Unasur*. Centro de Prensa del Ministerio de Defensa de Colombia. Disponible en línea en: <http://www.mindefensa.gov.co/irj/portal/Mindefensa?NavigationTarget=navurl://8f236e5b981d4883edd932a81308cc2e>
102. Ministerio de Educación Nacional (2009). *Convalidación de títulos otorgados por instituciones de educación superior extranjeras*. Disponible en línea en: <http://www.mineducacion.gov.co/1621/article-196471.html>
103. Mineco (2013). *Tratados de Libre Comercio de Guatemala*. Ministerio de Economía de Guatemala. Disponible en línea en: <http://www.mineco.gob.gt/Presentacion/ExplorarDirectorio.aspx?titulo=TituloAdministracionCome>

- [rcioExterior&subtitulo=Tratados%20de%20Libre%20Comercio&llaveExploracion=Tratados%20de%20Libre%20Comercio](#)
104. Mols, Manfred (2005). APEC and Latin America: Completing the Pacific Rim agenda. In: Rüländ, Jürgen; Manske, Eva; y Draguhn, Werner. *Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC): The First Decade*. pp. 72-86. RoutledgeCurzo: New York.
 105. Mora Castaño, Diana Carolina (2011). *Incidencia de la diplomacia cultural en el posicionamiento del Perú a nivel regional y su aplicabilidad como herramienta de política exterior en el caso colombiano periodo 2001- 2010*. Facultad de Relaciones Internacionales. Universidad del Nuestra Señora del Rosario, Colombia. Disponible en línea en: <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/10336/2901/3/1030550524-2012.pdf>
 106. Morales, R. (2011). Acuerdan México y Perú TLC con apertura total en 10 años. *El Economista*. Disponible en línea en: <http://eleconomista.com.mx/industrias/2011/04/06/acuerdan-mexico-peru-tlc-apertura-total-10-anos>
 107. Morin, Jean-Frédéric y Gagné, Gilbert (2007) What Can Best Explain the Prevalence of Bilateralism in the Investment Regime? *International Journal of Political Economy*. Vol. (36) 1, pp. 43-6.
 108. MRE Colombia (2012). *Estrategia de Cooperación Internacional en Seguridad Integral de Colombia*. Ministerio de Relaciones Exteriores, Ministerio de Defensa y Agencia Presidencial para la Cooperación. Disponible en línea en: http://mre.cancilleria.gov.co/wps/wcm/connect/e0ae26004a71725ca486fee189e993f7/estrategia+de+cooperaci%C3%B3n_web.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=e0ae26004a71725ca486fee189e993f7
 109. Murray, Philomena, y Moxon-Browne, Edward (2013). The European Union as a Template for Regional Integration? The Case of ASEAN and Its Committee of Permanent Representatives. *JCMS: Journal of Common Market Studies*. Vol. 51 (3), pp. 522-537.
 110. OECD (2012) *OECD Science, Technology and Industry Outlook 2012*. OECD publishing. Disponible en línea en: [10.1787/sti_outlook-2012-en](http://dx.doi.org/10.1787/sti_outlook-2012-en)
 111. OMC (Organización Mundial del Comercio, 2013). Clasificación sectorial de servicios. Disponible en línea en: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/mtn_gns_w_120_s.doc
 112. Pananond, Pavida (2013). Where do we go from here? Globalizing subsidiaries moving up the value chain. *Journal of International Management*. [En prensa].
 113. Park, Innwon and Soonchan Park (2011) Best practices for regional trade agreements. *Review of world economics*. 147:249-268.
 114. Park, Yung Chul, Shujiro Urata, y Cheong, Inkyo (2007) The political economy of the proliferation of FTAs . pp. 43-57 En: *Challenges to the global trading system - adjustment to globalization in the Asia-Pacific region*. Pacific Trade and Development Conference Series.
 115. Pena, Celina, y Rozemberg, Ricardo (2010). Una aproximación al desarrollo institucional del MERCOSUR: sus fortalezas y debilidades. Banco Interamericano de Desarrollo. Disponible en línea en: <http://www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2010/06593.pdf>
 116. PND (2011). *Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014, Capítulo VI: sostenibilidad ambiental y prevención del riesgo*. Disponible en línea en: <https://www.dnp.gov.co/LinkClick.aspx?fileticket=pWe6xuYO5b0%3d&tabid=1238>
 117. Portafolio (2012). *Infraestructura para competir con EE. UU. preocupa a gremios*. Disponible en línea en: <http://www.portafolio.co/negocios/el-tratado-promete-empleo-pero-hay-incertidumbre-rural>

118. Presidencia Colombia (1/08/2011). *Colombia y México firmaron acuerdo sobre extradición*. Disponible en línea en: http://wsp.presidencia.gov.co/Prensa/2011/Agosto/Paginas/20110801_10.aspx
119. Prochile. (2013). Material de Apoyo. Disponible en línea en: <http://www.prochile.gob.cl/>
120. ProChile (2013). El rol de ProChile en el marco de la Alianza del Pacífico. Disponible en línea en: http://www.sofofa.cl/BIBLIOTECA_Archivos/Eventos/2013/04/18_CHonorato.pdf
121. Proexport Colombia. (2013). *Alianza del Pacífico*. Presentado en Foro Alianza del Pacífico: un camino por andar. Oportunidades para Colombia. Bogotá. Disponible en línea en: http://www.proexport.com.co/sites/default/files/flash/presentacion_foro_republica_alianza_pacifico/index_2.html
122. Proexport(2012). ProChile, ProMéxico, PromPerú, Proinversión y Proexport firmaron declaración para fortalecer Alianza Pacífico. Disponible en línea en: <http://www.proexport.com.co/multimedia/video/prochile-promexico-promperu-proinversion-y-proexport-firmaron-declaracion>
123. Programa de Transformación Productiva. (2013). *Sectores Servicios*. Disponible en línea en: http://www.ptp.com.co/Servicios/Sectores_Servicios.aspx
124. Proyecto Mesoamérica (2012). Portal Oficial del Proyecto Mesoamérica. Disponible en línea en: <http://www.proyectomesoamerica.org/>
125. Rodrik, Dani (2000). How far will international economic integration go?. *The Journal of Economic Perspectives*. Vol. 14 (1), pp. 178-186.
126. Revista Dinero.com. (2013/04/23) *Visa común para Ecuador, Perú y Colombia*. Disponible en línea en: <http://www.dinero.com/actualidad/nacion/articulo/visa-comun-para-ecuador-peru-colombia/174253>
127. Richardson, M. (1993) Endogenous protection and trade diversion. *Journal of International Economics*. Vol. 34, pp. 309-324.
128. Rodrik, Dani (2000). How far will international economic integration go?. *The Journal of Economic Perspectives*. Vol. 14 (1), pp. 178-186.
129. Roldán Pérez, Adriana (2009). *Beneficios y retos de Colombia en APEC*. Fondo Editorial EAFIT: Medellín.
130. Roldán Pérez, Adriana; Pérez Restrepo, Camilo; Fernández de Soto, Guillermo, y Fernández del Portillo, Lina (2012). Escenarios de cooperación económica en Asia-Pacífico y de convergencia en América Latina. En: Fernández de Soto, Guillermo, y Pineda Hoyos, Saúl. *El Pacífico la inserción aplazada. La relación de Colombia con el Asia-Pacífico en el contexto de América Latina*. Consejo Colombiano de Relaciones Internacionales (CORI): Bogotá. Pp. 79-112.
131. Rosenblut, Jorge (2013) "The Pacific Alliance and why it matters". En edición digital del 8 de abril de 2013, en: <http://blogs.ft.com/beyond-brics/2013/04/08/guest-post-the-pacific-alliance-and-why-it-matters/?#axzz2SvTYrg8G>
132. Rossi, Arianna (2013). Does economic upgrading lead to social upgrading in global production networks? Evidence from Morocco. *World Development*. Vol. 46. Pp. 223-233.
133. Russi Urbano, Ivanov (2013). *El TLC y su impacto socio económico*. Centro de Documentación TLC. Universidad Sergio Arboleda. Disponible en línea en: http://www.usergioarboleda.edu.co/tlc/tlc_analisis_impacto.htm
134. Sandrey, Ron; Grinsted, Jensen y Vink, Nick (2011) The welfare impact of a free trade agreement between SACU and Mercosur. *Agrekon: Agricultural Economics Research, Policy and Practice in Southern Africa*. Vol. 50 (1), pp. 16-35.

135. Scheuerman, William E. (2001) False humanitarianism?: US advocacy of transnational labour protections. *Review of International Political Economy* Vol. 8, pp. 359-388.
136. Secretaría de Relaciones Exteriores de México (2013). *Misiones Extranjeras Acreditadas en México*. Disponible en línea en: <http://www.sre.gob.mx/acreditadas/>
137. Sernatur (Service Nacional de Turismo, 2013). *Estadísticas*. Disponible en línea en: <http://www.sernatur.cl>
138. Sernatur (Service Nacional de Turismo, 2013). *Estrategia Nacional de Turismo*. Disponible en línea en: <http://www.sernatur.cl/noticias/gobierno-lanza-estrategia-nacional-de-turismo>
139. Secretaría de Economía. (2013). Secretaría de Economía de México. Disponible en línea en: <http://www.economia.gob.mx/>
140. Secretaría de Economía. (2012). Memorias Documentales. Unidad de coordinación de Negociaciones Internacionales. Alianza Pacífico. Disponible en línea en: http://www.economia.gob.mx/files/transparencia/informe_APF/memorias/6_md_alianza_pacifico_sce.pdf
141. SEMARNAT (2012). *Objetivos estratégicos – Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales*. Disponible en línea en: <http://www.semarnat.gob.mx/conocenos/Paginas/objetivos.aspx>
142. SEP (Secretaría de Educación Pública Mexicana, 2013). *Estudios obtenidos en el extranjero y/o por extranjeros*. Disponible en línea en: [http://www.sep.gob.mx/es/sep1/Estudios Obtenidos en el Extranjero y Por Extranjeros#.UXgfOJW-zIM](http://www.sep.gob.mx/es/sep1/Estudios%20Obtenidos%20en%20el%20Extranjero%20y%20Por%20Extranjeros#.UXgfOJW-zIM)
143. SER (2012). *Comunicado: En el marco de la alianza del pacífico, México suprime el requisito de presentar visa a los nacionales de Colombia y Perú que visitan México*. Secretaría de Relaciones Exteriores de México. Disponible en línea en: <http://saladeprensa.sre.gob.mx/index.php/es/comunicados/2084-325>
144. SIC (2013). *Superintendencia de Industria y Comercio*. Disponible en línea en: <http://www.sic.gov.co/>
145. Sohn, Chan-Hyun y Lee, Hongshik (2006) How FTAs affect income levels of member countries. *World Economy*. Vol. 29, pp. 1737-1757.
146. Sohn, Chan-Hyun y Lee, Hongshik (2010) Trade Structure, FTAs, and Economic Growth. *Review of Development Economics*. Vol. 14: pp.683-698.
147. Terra (28 de abril de 2013). *Cartes buscará "profundizar" relación de Paraguay con Alianza del Pacífico*. Disponible en línea en: http://economia.terra.com.ar/noticias/noticia.aspx?idNoticia=201304281355_AFP_TX-PAR-AKY75
148. The Economist (2013) *World in Figures*. Disponible en línea en: <http://www.economist.com/world-in-figures>
149. Trademap. (2013). *Trade statistics for international business development*. Disponible en línea en: <http://www.trademap.org>
150. UNASUR (2008). Tratado Constitutivo de la Unión de Naciones Sudamericanas. Disponible en línea en: http://www.comunidadandina.org/unasur/tratado_constitutivo.htm
151. UNFCCC (United Nations Framework Convention on Climate Change, 2013). *Status of Ratification of the Kyoto Protocol*. Disponible en línea en: http://unfccc.int/kyoto_protocol/status_of_ratification/items/2613.php
152. Universia (2013) *Profesiones objeto de homologación en Colombia*. Disponible en línea en: <http://internacional.universia.net/latinoamerica/homologacion/colombia/profesiones/index.htm>

153. Universidad de Chile (2013). *Revalidación en el Ministerio de Relaciones Exteriores*. Disponible en línea en: <http://www.uchile.cl/portal/presentacion/relaciones-internacionales/revalidacion-de-titulos-extranjeros/8311/revalidacion-en-ministerio-de-relaciones-exteriores>
154. UNCTAD (2010). *Integración regional en América Latina: Desafíos y oportunidades*. UNCTAD: Nueva York.
155. UNCTAD (2012) *Information Economy Report 2012: the software industry and developing countries*. Disponible en línea en: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ier2012overview_en.pdf
156. UNCTAD (2013). *Global Value Chain and Development: Investment and Value Added Trade in the Global Economy*. Disponible en línea en: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diae2013d1_en.pdf
157. UNCTADStat (2013) *Liner shipping connectivity index*. Disponible en línea en: <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=92>
158. UNHCR (United Nations High Commission for Refugees, 2013) *UNHCR Global Appeal 2013*. Disponible en línea en: <http://www.unhcr.org/50a9f81b27.html>
159. UNWTO (United Nations World Tourism Organization, 2013a). *Why tourism matter*. Disponible en línea en: <http://media.unwto.org/en/news/2012-12-12/infographics-turning-one-billion-tourists-one-billion-opportunities>
160. UNWTO (United Nations World Tourism Organization, 2013b) *Tourism trends and market strategies*. Disponible en línea en: <http://mkt.unwto.org/en>
161. UNWTO (United Nations World Tourism Organization, 2013c) *World Tourism Barometer*. Disponible en línea en: <http://mkt.unwto.org/en/barometer>
162. Vargas-Alzate, Luis Fernando, Sosa, Santiago, y Rodríguez-Rios, Juan David (2012). El comercio como plataforma de la política exterior colombiana en la administración de Juan Manuel Santos. *Colombia Internacional*. Vol. 76, pp. 259-292.
163. Vollrath, Thomas L., Mark J. Gehlhar, y Hallahan, Charles B. (2009) *Bilateral Import Protection, Free Trade Agreements, and Other Factors Influencing Trade Flows in Agriculture and Clothing*. *Journal of Agricultural Economics* Vol. 60, p. 298-317.
164. Weller, Christian E. (2011) *Could international labour rights play a role in US trade?* *Cambridge Journal of Economics*. Vol. 35, pp. 39-57.
165. WIPO (World Intellectual Property Organization, 2013) *Statistical country profiles*. Disponible en línea en: http://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/country_profile/
166. Woods, Mollie; Thornsby; y Raper, Kelly Curry (2012). *Beyond Market Access: Value From Food Safety Certification of Fresh Strawberries*. *Agribusiness*. Vol. 28 (4), pp. 469-482.
167. World Bank (2013). *Migration and development*. Disponible en línea en: <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1288990760745/MigrationDevelopmentBrief20.pdf>
168. World Bank (2013b). *Scientific and technical journal articles*. Disponible en línea en: <http://data.worldbank.org/indicator/IP.JRN.ARTC.SC/countries/PE-CO-CL-MX?display=default>
169. World Bank (2013c). *CO2 emissions (metric tons per capita)*. Disponible en línea en: <http://data.worldbank.org/indicator/EN.ATM.CO2E.PC>
170. World Port Source (2013). *World Ports by country*. Disponible en línea en: <http://www.worldportsource.com/countries.php>

171. WTO (2011). *World Trade Report 2011: The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence*. Disponible en línea en: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf

Anexos

i. Marco institucional de la Alianza Pacífico

El Marco Institucional de la Alianza del Pacífico se ha venido configurando con las instancias intergubernamentales, grupos de trabajo, comités y consejos establecidos en las Declaraciones de las Cumbres Presidenciales. Si bien estas instancias han venido funcionando y se han efectuado negociaciones en diversas materias (comercio electrónico, barreras técnicas, reglas de origen, acceso a mercados, etc.), el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico les confiere una base legal que permitirá que dichas negociaciones se materialicen en acuerdos internacionales. A continuación se presentan las principales instancias de la Alianza del Pacífico.

a) Cumbres Presidenciales

i. Cumbre Alianza Pacífico – Lima, 28 de abril de 2011

Instrumento: Declaración Presidencial sobre la Alianza del Pacífico (MRE Colombia, 2012).

Durante esta cumbre, convocada por el entonces presidente del Perú, Allan García, se estableció la Alianza del Pacífico como una iniciativa conjunta de Chile, Colombia, México y Perú para promover la integración regional, el crecimiento económico, el desarrollo, la competitividad y la proyección hacia el exterior (particularmente hacia la región del Asia Pacífico). Asimismo, se establecieron la libre circulación de bienes, servicios, personas y capital como el principal objetivo de la Alianza. Panamá fue aceptado como miembro observador, con posibilidad de ser miembro pleno en el futuro.

Áreas priorizadas: facilitación del movimiento de personas (cooperación policial); comercio e integración (facilitación del comercio y cooperación aduanera); servicios y capitales (integración bolsas de valores); cooperación y mecanismos de solución de diferencias.

Mandatos:

-  Se ordena crear grupos de trabajo en cada una de las cuatro áreas priorizadas.
-  Se ordena a los Ministros de Relaciones Exteriores y de Comercio Exterior presentar un Acuerdo Marco, tomando como base los TLCs entre los países miembros, para ser presentado a más tardar en diciembre de 2011.
-  Impulsar los proyectos de interconexión física y eléctrica.
-  Establecer un Grupo de Alto Nivel (viceministros de Relaciones Exteriores y de Comercio Exterior) para supervisar los avances de los grupos técnicos, evaluar posibles nuevas áreas de cooperación y proponer una estrategia para el relacionamiento con terceras regiones (en particular Asia Pacífico).
-  Reunirse en México en diciembre de 2011 para discutir los avances en los mandatos.

ii. II Cumbre Alianza Pacífico – Mérida (México), 4 de diciembre de 2011

Instrumento: Declaración de Mérida (MRE Colombia, 2011)

La capital del estado mexicano de Yucatán fue la sede de la segunda cumbre de Jefes de Estado de la Alianza. Durante esta cumbre se mencionó por primera vez la lucha contra la pobreza, la desigualdad y la exclusión social como uno de los objetivos específicos de la Alianza, al igual que se incluyeron nuevos temas en la agenda: comercio electrónico, medidas sanitarias y fitosanitarias, barreras no arancelarias, intercambio académico y servicios de transporte.

Avances reconocidos:

-  La suscripción del Memorando de Entendimiento sobre la Plataforma de Cooperación del Pacífico, en el cual se identificaron cuatro áreas prioritarias de cooperación: medio ambiente y cambio climático, innovación ciencia y tecnología, mipymes y desarrollo social. Se instruye el desarrollo de proyectos concretos en las cuatro áreas prioritarias identificadas.
-  Suscripción del Memorando de Entendimiento constitutivo del Comité Conjunto Mixto para la promoción del comercio de servicios y la inversión.
-  Adopción de una guía de requisitos para la movilidad de personas.
-  El avance de los grupos de trabajo y en la elaboración del Acuerdo Marco.
-  El acercamiento entre las agencias de promoción, los gremios empresariales y las bolsas de valores.

Mandatos:

-  Se otorgan 6 meses más de plazo a los Ministerios de Relaciones Exteriores y de Comercio Exterior para presentar el Acuerdo Marco.
-  Iniciar negociaciones sobre comercio electrónico. Evaluación de los acuerdos de inversión existentes entre los países miembros para actualizarlos con cláusulas sobre inversión sostenible y promoción recíproca de inversiones.
-  Establecer grupo de trabajo en materia de obstáculos técnicos al comercio.
-  Establecer un sistema electrónico de certificación de origen; implementación y unificación de Ventanillas Únicas.
-  Iniciar negociaciones sobre el tratamiento arancelario de los bienes.
-  Implementar mecanismos en medidas sanitarias y fitosanitarias durante 2012.
-  Poner en operación, en un plazo de 3 meses, una “Visa de la Alianza del Pacífico” para facilitar el flujo de personas de negocios.
-  Facilitar el tránsito de personas y cooperación consular.
-  Iniciar negociaciones para la Plataforma de Movilidad Académica y Estudiantil.

-  Intensificar diálogo político y concertación.
-  Impulsar la cooperación internacional para el desarrollo y el mejoramiento de capacidades de inserción económica en Asia Pacífico.
-  Respalidar avances en interconexión eléctrica.
-  Invitar a las organizaciones internacionales para aportar asistencia técnica en el estudio de infraestructura vial, portuaria y de transporte terrestre y marítimo. Se agradece el apoyo del BID.
-  Buscar esquemas flexibles de operación para los servicios de transporte.
-  Reunirse de manera virtual el 5 de marzo de 2012.

iii. III Cumbre Alianza Pacífico – Cumbre virtual, 5 de marzo de 2012

En coherencia con el propósito de promover la utilización de nuevas tecnologías para facilitar la integración, los Jefes de Estado de la Alianza del Pacífico se reunieron de manera virtual el 5 de marzo de 2012. La reunión contó con la participación de Costa Rica, país aceptado como observador con posibilidad de alcanzar estatus de miembro pleno una vez suscriba acuerdos de libre comercio con los países miembros (Presidencia Colombia, 2012).

Durante esta cumbre se aprobó el texto del Acuerdo Marco presentado por los Ministerio de Relaciones Exteriores y de Comercio Exterior. Igualmente, los Jefes de Estado reafirmaron el compromiso de impulsar la cooperación entre agencias de seguridad, por medio de tecnologías de la información, para combatir el crimen transnacional organizado al mismo tiempo que se facilita el tránsito de personas entre los países de la Alianza. En este mismo sentido, México anunció la emisión de Visas (de forma gratuita) con 10 años de vigencia para personas de negocios de los países de la AP, de acuerdo con el mandato número 7 de la Declaración de Mérida (EMBAMEX, 2012).

iv. IV Cumbre Alianza Pacífico – Observatorio de Paranal, Antofagasta, Chile, 6 de junio de 2012

Instrumentos: Declaración de Paranal y Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico

Durante esta cumbre los Jefes de Estado suscribieron el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, cuyo texto había sido aprobado durante la Cumbre Virtual de marzo de 2012. Los avances destacados y los nuevos mandatos fueron consignados en la Declaración de Paranal (*SICE OAS, 2012*);

Avances destacados:

-  Suscripción del acuerdo marco.
-  Conclusión de las negociaciones en materia de comercio electrónico.
-  Inicio de los trabajos de la red de investigación científica en materia de cambio climático, en abril de 2012.

-  El trabajo conjunto de las agencias de promoción.
-  Avance en la integración en términos tecnológicos y regulatorios del MILA.
-  El apoyo del BID y la CEPAL a los trabajos técnicos.

Mandatos:

-  Avanzar paralelamente en las negociaciones de reglas de origen y eliminación de aranceles, tener resultados para el final del 2012.
-  Constitución del Grupo Técnico de Asuntos Institucionales para que negocie principalmente un mecanismo de solución de controversias.
-  Avanzar en las negociaciones de la certificación electrónica de origen, para ponerla en funcionamiento antes de diciembre de 2013.
-  Avanzar en la implementación e interoperabilidad de las ventanillas únicas y el Operador Económico Autorizado. Continuar en el acuerdo de cooperación aduanera.
-  Establecer una hoja de ruta sobre medidas sanitarias y fitosanitarias.
-  Continuar en la identificación de sectores claves en materia de obstáculos técnicos al comercio.
-  Iniciar la implementación de la plataforma de movilidad académica y estudiantil.
-  Establecer programa de actividades conjuntas en materia cultural para fortalecer la presencia en Asia Pacífico.
-  Profundizar integración en materia de servicios e inversiones, posibilidad de suscribir un Acuerdo en Materia de Inversiones y Servicios.
-  Iniciar las sesiones del Comité Conjunto Mixto sobre servicios e Inversión.
-  Cooperación e intercambio de información entre autoridades migratorias y de seguridad para que se levante el requisito de visa en toda la zona (es decir, que México retire la visa).
-  Con base al estudio de factibilidad elaborado por el BID, implementar el sistema Viajero Confiable.
-  Fortalecer esfuerzos de las agencias de promoción para atraer inversión y establecer representaciones en Asia.
-  Promover cooperación e intercambio de buenas prácticas en materia regulatoria para mejorar la productividad, competitividad y desarrollo económico.

v. V Cumbre Alianza Pacífico – Al margen de la XXII Cumbre Iberoamericana, Cádiz, 17 noviembre de 2012

La quinta cumbre de la Alianza del Pacífico se realizó aprovechando la presencia de los Jefes de Estado en Cádiz, España, con motivo de la XXII Cumbre Iberoamericana. Durante este evento se otorgó el estatus de observadores a cinco países: Australia, Nueva Zelanda, España, Uruguay y Canadá.

Instrumento: Declaración de Cádiz (La Moncloa, 2012)

Avances reconocidos:

-  En comercio e integración: la voluntad de obtener libre comercio en un 90% de los productos.
-  En facilitación del comercio: implementación progresiva de las ventanillas únicas y la certificación electrónica de origen.
-  Puesta en marcha del comité público-privado en servicios y capitales. Inicio de la negociación de un Acuerdo de Inversión y un Acuerdo Transfronterizo de Servicios. Continuación de discusiones sobre transporte aéreo.
-  Próxima creación de Comité de Expertos en mejora regulatoria.
-  La supresión de visas de turismo por parte de México a los ciudadanos de Colombia y Perú a partir del 9 de noviembre.
-  La realización de la primera convocatoria de becas.
-  En asuntos institucionales se reiteró la importancia de la ratificación del Acuerdo Marco por parte de los parlamentos.
-  Muestras de interés de los países latinoamericanos, europeos y asiáticos.
-  Avances en la apertura de oficinas comerciales conjuntas.
-  Se dio la bienvenida al Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico.

vi. VI Cumbre Alianza Pacífico – Al margen de la Cumbre CELAC-UE, Santiago de Chile

Instrumento: Declaración de Santiago.

Los Jefes de Estado de la Alianza se volvieron a reunir el 27 de enero de 2013 con motivo de la Primera Cumbre de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe (CELAC) con la Unión Europea, en Santiago de Chile. En esta ocasión se aceptaron dos nuevos países observadores: Japón y Guatemala.

Mandatos Declaración (SICE OAS, 2013):

-  Se fijó como límite el 31 de marzo para finalizar la negociación en materia de liberalización arancelaria.
-  Se puso como límite el primer semestre de 2013 para finalizar el resto de las negociaciones en curso:
-  Acceso a mercados para el comercio de bienes.
-  Régimen de origen.
-  Medidas sanitarias y fitosanitarias.
-  Obstáculos técnicos al comercio.
-  Facilitación de comercio y cooperación aduanera.
-  Servicios (financieros, transporte marítimo, telecomunicaciones, servicios aéreos y servicios profesionales).
-  Inversiones
-  Compras públicas.

- Continuar trabajos exploratorios en Propiedad Intelectual y Mejora Regulatoria.

vii. VII Cumbre de la Alianza del Pacífico – 23 de mayo de 2013, Santiago de Cali, Colombia.

Instrumento: Declaración de Cali (Cancillería Colombia, 2013b).

Durante la Cumbre de Cali se formalizó la solicitud de Costa Rica de ingresar al bloque, luego de que este país suscribiera el Tratado de Libre Comercio con Colombia. Igualmente, en el marco de esta cumbre se realizó por primera vez el Encuentro Empresarial Alianza del Pacífico, evento paralelo que reunió a alrededor de 500 empresarios.

Avances destacados:

- Apertura de representaciones diplomáticas en espacio compartido en Ghana y el anuncio del acuerdo entre Colombia y Chile para compartir instalaciones en Argelia y Marruecos, y entre Colombia y Perú para compartir instalaciones en Vietnam.
- Acuerdo para desgravar el universo arancelario sistemáticamente, comenzando con un 90% del total al momento de entrada en vigencia del acuerdo marco.
- La firma del Acuerdo que establece el Fondo de Cooperación de la Alianza del Pacífico.
- La supresión por parte del Perú del requerimiento de visado de negocios para los demás países miembros.
- La aprobación de los “Lineamientos para la Adhesión” para nuevos miembros.
- Lanzamiento oficial de la página web de la Alianza.
- Ingresaron como observadores: Ecuador, El Salvador, Francia, Honduras, Paraguay, Portugal y República Dominicana.

Mandatos de la Declaración:

- Se estableció el 30 de junio 2013 como fecha límite para la conclusión de las negociaciones de los acuerdos enunciados en las anteriores declaraciones (régimen de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, Cooperación de autoridades sanitarias, capítulo de inversión, servicios, compras públicas y asuntos institucionales).

b) Presidencia Pro-témpore

La Presidencia pro-témpore es asignada a un país miembro por período de un año, rotando en orden alfabético. Tiene por función organizar las reuniones de la Cumbre Presidencial, Consejos de Ministros y Grupo de Alto Nivel, llevando la gestión documental correspondiente. El 23 de mayo de 2013 Colombia relevará a Chile en la Presidencia pro-témpore (Presidencia Colombia, 2013). Ya entrado en vigor el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, el período de la Presidencia pro-témpore iniciará cada enero.

c) Consejo de Ministros

Compuesto por los Ministros de Relaciones Exteriores y Comercio Exterior de los países miembros, también puede estar conformado por Ministros de otras carteras de acuerdo con el tema de discusión. Es la segunda instancia más importante de toma de decisiones, ceñida a los parámetros establecidos en las Declaraciones Presidenciales y en el Acuerdo Marco.

-  Primera reunión de Ministros de Relaciones Exteriores y Comercio Exterior, 29 de agosto de 2012 en México.
-  Segunda Reunión de Ministros de Relaciones Exteriores y Comercio Exterior, 14 de marzo de 2013 en Cartagena.
-  Primera reunión de Ministros de Economía y Finanzas, 25 de abril de 2013 en Lima.

d) Grupo de Alto Nivel (GAN)

Establecido por mandato de la Declaración de Lima, tiene a su cargo la supervisión periódica de los avances de los grupos técnicos y comités temáticos existentes, la proposición de nuevas áreas de trabajo y la preparación de la estrategia de acercamiento a otras regiones, con énfasis en Asia Pacífico (*MRE Colombia, 2011*).

e) Grupos técnicos y comités

La Alianza del Pacífico ha desarrollado los siguientes grupos temáticos y comités:

-  GT de Turismo.
-  GT de Cooperación.
-  GT Comercio e Integración.
-  GT Servicios y Capitales.
-  GT Asuntos Institucionales y solución de controversias.
-  GT Movimiento de Personas.
-  GT Estrategia Comunicacional.
-  GT Compras públicas.
-  Comité sobre Mejora Regulatoria.
-  Comité sobre Propiedad Intelectual.
-  Comité Conjunto Mixto (público-privado) para la promoción del comercio de servicios y la inversión.

Tabla 13 - Ministerios y dependencias participantes en los grupos técnicos

Chile	Ministerio de Relaciones Exteriores Agencia de Cooperación Internacional de Chile. ProChile. Ministerio de Economía, Fomento y Turismo Departamento de Comercio Exterior – DECOEX. Subsecretaría de Turismo.
Colombia	Ministerio de Relaciones Exteriores Ministerio de Comercio, Industria y Turismo Viceministerio de Comercio Exterior. Viceministerio de Turismo. PROEXPORT. Agencia Presidencial de Cooperación Internacional – APC Colombia.
México	Secretaría de Relaciones Exteriores. Agencia Mexicana de Cooperación Internacional para el Desarrollo AMEXCID Secretaría de Turismo – SECTUR. Secretaría de Economía Subsecretaría de Comercio Exterior. ProMéxico.
Perú	Ministerio de Relaciones Exteriores. Agencia Peruana de Cooperación Internacional. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR. Viceministerio de Comercio Exterior. Viceministerio de Turismo. Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo – PROMPERÚ.

f) Otras instancias

i. Comisión interparlamentaria de la AP

El 6 de mayo de 2013 los presidentes de los congresos de Chile, Colombia, México y Perú firmaron en Bogotá el acuerdo para la creación de una comisión interparlamentaria para facilitar la constitución legal de los acuerdos en materia de integración económica, liberalización del comercio, libre flujo de personas y de capitales que son negociados en el marco de la Alianza del Pacífico. En seguimiento a este acuerdo, los congresos nacionales designaron una comisión de seguimiento a la agenda de la Alianza del Pacífico conformada por parlamentarios de los países miembros (*Dinero.com, 2013*).

ii. Consejo empresarial de la AP

Conformado por empresarios prominentes de los países miembros, tiene por función la formulación de recomendaciones desde el sector privado en materia de integración e inserción en mercados externos (*LogísticaMX, 2012*).