



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES**

CENTRO DE RELACIONES INTERNACIONALES

COOPERACIÓN INTERNACIONAL: ALIANZA DEL PACÍFICO

TESINA

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES

PRESENTA

THANIA LIZET RODRÍGUEZ NARANJO

DIRECTOR DE TESIS:

ALFREDO CÓRDOBA KUTHY

CIUDAD UNIVERSITARIA, ENERO 2016



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Contenido

Contenido	1
<i>Introducción</i>	3
<i>Cuadros de la Investigación</i>	6
<i>Cuadros del Anexo</i>	8
Capítulo 1 Relaciones Internacionales: mecanismos de cooperación para la construcción de la ventaja competitiva.	11
1.1 Aspectos fundamentales de las Relaciones Internacionales	11
1.2 Consideraciones básicas de la economía internacional.....	20
1.3 Características de la teoría de la cooperación internacional.....	26
1.4 Regionalización	28
1.5 La importancia de los Tratados de Libre Comercio: retos y oportunidades	34
Conclusiones del capítulo 1	42
Capítulo 2 Alianza del Pacífico	43
2.1 Organigrama de la Alianza del Pacífico.....	43
2.2 Proceso de gestión de la Alianza del Pacífico	44
2.3 Regulación del Comercio en el Marco del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico.	51
2.3.1 Bienes	51
2.3.2 Servicios y Capitales	59
Conclusiones del capítulo 2	61
Capítulo 3 Flujos comerciales y de inversión	62
3.1 Política Industrial en la Alianza del Pacífico	67
3.2 Inversión Extranjera Directa en la Alianza del Pacífico	72
Conclusiones del capítulo 3	85
Capítulo 4 Sectores similares de la Alianza del Pacífico	86
4.1 Sector Primario: Agropecuario, Pesca, Acuicultura.....	86
4.1.1 Colombia.....	86
4.1.2 Perú.....	90
4.1.3 Chile	92
4.1.4 México	94
4.2 Agroindustria en la Alianza del Pacífico.....	97
4.3 Sector Energía y Minería	110
4.3.1 México	111
4.3.2 Chile	118

4.3.3 Perú.....	122
4.3.4 Colombia.....	128
4.4 Sector Cosméticos, Cuidado Personal y del Hogar	131
4.5 Sector Farmacéutico.....	134
4.6 Sector Financiero.....	137
4.7 Sector Telecomunicaciones.....	146
4.8 Sector Construcción.....	150
Conclusiones del capítulo 4	153
Conclusiones finales	155
Anexo	159
Fuentes de consulta	186

Cooperación Internacional en la modalidad de la Alianza del Pacífico

Introducción

El uso de la tecnología o la concertación de tratados y acuerdos comerciales, son fenómenos complementarios del libre flujo comercial¹, y a su vez son propulsores de la división internacional del trabajo y de la globalización, misma que ha cambiado radicalmente la organización productiva, las estrategias empresariales, la función del Estado en la economía, las condiciones de trabajo y a las sociedades.

Y todo aquel factor complementario del libre flujo comercial promueve también la diferenciación de los agentes económicos y por ende la disputa entre ellos por poseer los mercados donde la capacidad social de especializarse en la producción de un bien o servicio se traduce en una ventaja competitiva al igual que la capacidad de especializar a otros.

La investigación pretende comprender esa competencia por la especialización a través del mecanismo de integración de la Alianza del Pacífico. Comprenderemos qué es la Alianza del Pacífico, cuál es su lógica de crecimiento, conoceremos las consecuencias de la liberalización comercial efectuadas por los gobiernos en el desarrollo del mercado interno y sus enseñanzas para conocer el valor agregado que ofrece a los países miembro para pertenecer a la Alianza del Pacífico, identificaremos a los actores empresariales y los comprenderemos en su proceso de especialización como elemento de competitividad y desventaja para las pequeñas y medianas empresas.

¹ Otros factores, no necesariamente factores económicos, también están involucrados con el libre flujo comercial como el deseo de una sociedad por adoptar estilos de vida que piensa le proporcionarán mejores condiciones de vida o el simple deseo individual de poder.

La Alianza del Pacífico nace como un nuevo regionalismo de liberalización comercial que se diferencia de los demás porque pretende especializar a las economías, crear cadenas productivas regionales y llegar así, exitosamente a los mercados de Asia Pacífico. Sin embargo, este mecanismo de cooperación internacional sigue siendo utilizado, como lo han sido todos los tratados de libre comercio anteriormente suscritos, por los gobiernos como una política comercial desinteresada del desarrollo del mercado interno, es decir, del encadenamiento productivo entre pequeñas y medianas empresas, pues lo que les ofrece a las pymes es insertarlas a las cadenas globales de producción, en otras palabras contratar a las más competitivas más no dotarlas de herramientas para incrementar su productividad.

De esa manera el mercado interno queda desplazado por la estrategia de las multinacionales de especializar a las economías a su conveniencia a través de la inversión extranjera directa que se ha concentrado en sectores específicos y es una variable común del supuesto crecimiento de Chile, Colombia, Perú y México.

Por un par de décadas la liberalización de los flujos económicos ha sido para los miembros de la Alianza del Pacífico una política pública altamente justificada para garantizar el crecimiento económico sin embargo, es incierto aún que la política comercial de liberalización sea una verdadera estrategia para ordenar, regular y coordinar el campo productivo nacional que se manifieste en una mejor calidad de vida de un país.

Al identificar a los actores empresariales preponderantes en los sectores estratégicos de cada miembro de la Alianza del Pacífico descubriremos sus estrategias de consolidación y tendencias de innovación, es decir de existencia y expansión para liderar las ventas mundiales, comprendiendo de otra manera los retos que representa su acción al crecimiento del mercado interno.

El marketing y la publicidad son las estrategias necesarias para incrementar las ventas, pero sin duda la especialización en producción de bienes o prestación

de servicios son la otra cara de la competencia por los mercados del mundo y más aún si esa especialización se desarrolla en países que ofrecen menores costos para ejecutarla, en este caso, la región de la Alianza del Pacífico. En el primer capítulo se pretende dimensionar el impacto del libre comercio dentro del campo de estudio de las relaciones internacionales en variables como la cooperación internacional y los procesos de integración.

En el segundo capítulo se describe la iniciativa de integración de la Alianza del Pacífico en su proceso de gestión, así también se presenta un panorama de la regulación del flujo comercial con el Acuerdo Marco de la Alianza. En el tercer capítulo se pretende comprender el impacto de la inversión extranjera en el campo productivo de las economías miembro de la Alianza y de sus tratados de libre comercio en el comportamiento de su comercio exterior. Finalmente en el capítulo 4 se abordan los sectores con mayores oportunidades de crecimiento en la Alianza del Pacífico y sus actores empresariales para ejemplificar sus tendencias de crecimiento y comprender por qué ciertos actores y factores inciden en el contexto de la economía nacional y global. En otras palabras, enlistar a los actores empresariales predominantes de cada sector y sus estrategias tiene como fin último ubicar qué actividad en específico de su cadena de valor han potencializado para adquirir ventajas competitivas en costo y en diferenciación así como su incidencia en el ambiente competitivo del mercado interno. Soslayando no solamente al mercado interno o a las pymes, sino a las poblaciones en general.

Cuadros de la Investigación

Cuadro 1.1 Tratados de Libre Comercio Celebrados por los Miembros de la Alianza del Pacífico

Cuadro 1.2 Retos de las economías de bajos ingresos para adoptar el modelo de competitividad del Diamante de Michael Porter

Cuadro 2.1 Avances en la liberalización de bienes, servicios, capitales y personas de la Alianza del Pacífico

Cuadro 2.2 Regulación del comercio de bienes en el marco del protocolo adicional al acuerdo marco de la Alianza del Pacífico.

Cuadro 2.3 Regulación del comercio de servicios y telecomunicaciones en el marco del protocolo adicional al acuerdo marco de la Alianza del Pacífico.

Cuadro 2.4 Regulación del comercio de capitales en el marco del protocolo adicional al acuerdo marco de la alianza del pacífico.

Cuadro 3.1 Sectores de desarrollo semejantes entre los miembros de la Alianza del Pacífico

Cuadro 3.2 Características del comercio exterior de los países de la Alianza del Pacífico

Cuadro 3.3 Balanza comercial en 2013 Alianza del Pacífico con países de Asia-Pacífico

Cuadro 3.4 Inversión Extranjera en Alianza del Pacífico

Cuadro 3.5 Inversión Extranjera Directa del Sector Electrodomésticos en México

Cuadro 3.6 Inversión Extranjera Directa del Sector Electrónico en México

Cuadro 3.7 Inversión Extranjera Directa del Sector Automotriz en México (al primer cuatrimestre del 2015)

Cuadro 3.8 Entradas de Inversión Extranjera Directa en millones de dólares por tipo de país

Cuadro 3.9 Salidas de Inversión Extranjera directa en millones de dólares por tipo de país

Cuadro 4.1 Productos agrícolas exportados por Colombia desde 1994 hasta 2011

Cuadro 4.2 Productos agrícolas exportados por Perú desde 2005 hasta 2011

Cuadro 4.3 Productos agrícolas exportados por Chile de 1995 a 2011

Cuadro 4.4 Producto de la fusión de las principales pesqueras de Chile

Cuadro 4.5 Productos agrícolas exportados por México desde 1994 hasta 2011

Cuadro 4.6 Actores empresariales en el sector de alimentos industrializados de México

Cuadro 4.7 Actores empresariales del sector Agroindustrial de Chile

Cuadro 4.8 Actores empresariales en el sector agropecuario y de agroindustrias de Perú

Cuadro 4.9 Actores empresariales del sector agroindustrial de Colombia

Cuadro 4.10 La presencia del Retail en la Alianza del Pacífico

Cuadro 4.11 Acceso de electricidad a la población de la Alianza el Pacífico

Cuadro 4.12 Porcentajes en 2012 de las fuentes de generación eléctrica de la Alianza del Pacífico

Cuadro 4.13 Plantas Eólicas más representativas instaladas en México

Cuadro 4.14 Actores empresariales en el sector de generación eléctrica renovable en México

Cuadro 4.15 Actores empresariales del sector gas y petróleo de México

Cuadro 4.16 Actores empresariales del sector minería de México

Cuadro 4.17 Actores empresariales en el sector energía posicionados en el mercado chileno

Cuadro 4.18 Actores empresariales en el sector minería de Chile

Cuadro 4.19 Actores empresariales en el sector petróleo y gas posicionados en el mercado chileno

Cuadro 4.20 Actores empresariales del sector energía con presencia en Perú

Cuadro 4.21 Actores empresariales en el sector minería tradicional de Perú

Cuadro 4.21 Actores empresariales en el sector minería no metálica de Perú

Cuadro 4.23 Actores empresariales del sector hidrocarburos con presencia nacional en Perú

Cuadro 4.24 Actores empresariales del sector hidrocarburos del Perú

Cuadro 4.25 Actores empresariales en el sector energía de Colombia

Cuadro 4.26 Actores empresariales en el sector hidrocarburos de Colombia

Cuadro 4.27 Actores empresariales en el sector gas de Colombia

Cuadro 4.28 Actores empresariales en el sector minería de Colombia

Cuadro 4.29 Empresas con mayores ventas en la Alianza del Pacífico de cuidado personal y cosméticos entre 2013 y 2014

Cuadro 4.30 Actores empresariales del sector farmacéutico más relevantes en la Alianza del Pacífico

Cuadro 4.31 Cobertura de acceso a internet a la población de la Alianza del Pacífico

Cuadros del Anexo

Cuadro 1 Especialización exportadora de los miembros de la Alianza del Pacífico

Cuadro 2 Principales importadores de la Alianza del Pacífico excepto México

Cuadro 3 Empresas que más exportaron en el sector de Pesca No Tradicional de Perú valor FOB en dólares enero-junio 2014

Cuadro 4 Empresas que más exportaron en el sector de Pesca Tradicional de Perú valor FOB en dólares enero-junio 2014

Cuadro 5 Actores empresariales del sector avícola chileno

Cuadro 6 Actores empresariales del sector vitivinícola chileno

Cuadro 7 Actores empresariales salmoneras de Chile

Cuadro 8 Potencial de exportación de productos agrarios de Chile por capacidades de producción.

Cuadro 9 Potencial de exportación de productos agrarios de Colombia por capacidades de producción.

Cuadro 10 Potencial de exportación de productos agrarios de Perú por capacidades de producción.

Cuadro 11 Potencial de exportación de productos agrarios de México por capacidades de producción.

Cuadro 12 Actores empresariales en el sector agro tradicional de Perú

Cuadro 13 Proyectos licitados de infraestructura en hidrocarburos en México

Cuadro 14 Proyectos licitados de infraestructura en energía en México

Cuadro 15 Proyectos licitados de infraestructura en gas en México

Cuadro 16 Principales inversores extranjeros hacia Chile en el sector energía

Cuadro 17 Proyectos de Generación eléctrica alternativa en Chile con una potencia neta igual o mayor a 100 MegaWats

Cuadro. 18 Principales inversores extranjeros hacia Chile en el sector minería

Cuadro 19 Proyectos licitados de infraestructura en energía en Perú

Cuadro. 20 Mayores inversionistas del sector minero en Perú durante el periodo 2010-2014.

Cuadro 21 Proyectos licitados de infraestructura en hidrocarburos en Perú

Cuadro 22 Actores empresariales del sector bancario con presencia en Perú

Cuadro 23 Actores empresariales del sector financiero con presencia en México

Cuadro 24 Actores empresariales del sector seguros con presencia en México

Cuadro 25 Actores empresariales del sector bancario con presencia en Chile

Cuadro 26 Actores empresariales del sector seguros con presencia en Chile

Cuadro 27 Actores empresariales del sector bancario con presencia en Colombi

Cuadro 28 Actores empresariales del sector seguros con presencia en Colombia

Cuadro 29. Actores empresariales del sector telecomunicaciones con presencia en México

Cuadro 30. Actores empresariales del sector telecomunicaciones con presencia en Chile

Cuadro 31. Actores empresariales del sector telecomunicaciones con presencia en Perú

Cuadro 32. Actores empresariales del sector telecomunicaciones con presencia en Colombia

Cuadro 33. Proyectos de infraestructura aeroportuaria más grandes licitados recientemente en la Alianza del Pacífico

Cuadro 34. Proyectos de infraestructura portuaria más grandes licitados recientemente en la Alianza del Pacífico

Cuadro 4.35 Principales proyectos licitados en Perú en sistema metro y férreo

Cuadro 4.36 Proyectos licitados para el proyecto Tren México-Querétaro en México

Cuadro 4.37 Proyectos licitados para el proyecto Tren México-Toluca en México

Cuadro 4.38 Proyectos licitados para el proyecto Tren Ligero México-Guadalajara en México

Capítulo 1 Relaciones Internacionales: mecanismos de cooperación para la construcción de la ventaja competitiva.

1.1 Aspectos fundamentales de las Relaciones Internacionales

Las relaciones internacionales son los vínculos por los cuales las sociedades se comunican e interactúan en el mundo. Los vínculos son, en su conjunto, sociales, políticos, económicos y culturales pero al explicarse la realidad internacional se suele matizar de una de las variables anteriores. El presente trabajo parte de una situación –división internacional del trabajo- cuyo origen es aparentemente económico, pero no lo es.

Cualquier vínculo o relación entre los miembros de la comunidad internacional implica comunicación e intercambio de ideas, muchas de ellas en busca de un objetivo en común, por ejemplo la negociación de un acuerdo comercial. Esta actividad es un proceso de cooperación internacional capaz de acercar a diversos miembros de la comunidad internacional, en general a los gobiernos, para que por medio de la cooperación lleguen a un acuerdo para obtención de ventajas en el comercio internacional.

El gobierno es un componente del Estado cuya función corresponde al mismo Estado. La función del Estado es la de regular las relaciones de la población para evitar conflictos y la de dirigir la planeación y organización de la economía nacional.²

En la disciplina de las Relaciones Internacionales, y generalmente en las Ciencias Sociales, el concepto de Estado se presenta de varias maneras. Para las

² Tello, Carlos, Estado y Desarrollo Económico: México 1920-2006, México, Ciudad Universitaria, Facultad de Economía, UNAM, 2007, México D.F., p14

doctrinas jurídicas el Estado es un ordenamiento jurídico, para las doctrinas sociológicas es una forma compleja de organización social. Tres ejemplos de las doctrinas sociológicas son la concepción del Estado por el pensamiento de Marx, el de Max Weber y el de Marcos Kaplan. Para Carlos Marx el Estado representa el dominio de una clase dueña de los medios de producción, para Weber es el detentador del monopolio de la coacción física legítima³ y para Kaplan es un tipo de organización política producto de la monopolización de la gestión de los intereses comunes y la atrofia del control colectivo.⁴

Por lo tanto concluyo en que a pesar de todas las formas anteriores de conceptualización del Estado éste surge por la necesidad de gestionar los intereses –o atenderlos- de múltiples sociedades y por tanto es una construcción social, y sigue siendo uno de los actores de las relaciones internacionales más relevante⁵ porque cada etapa en el estudio de la historia de las Relaciones Internacionales como disciplina – no como campo de estudio- se caracteriza por una expresión o modalidad de cooperación o falta de la misma entre los Estados. Sin embargo, su relevancia no radica en su razón de existir sino en su capacidad de negociación y participación con otros actores relevantes.

Por mencionar algunas modalidades de cooperación internacional de los Estados está el tratado de Westfalia, el Congreso de Viena – desbaratado por la bipolaridad de la Triple Alianza y la Triple Entente hasta culminar con la Primera Guerra Mundial- y la fundación de la Organización de Naciones Unidas en 1945- recientemente deslegitimada por Organizaciones No Gubernamentales u organizaciones civiles que ven en el Estado y en las Organizaciones Internacionales

³ Max Weber, *Economía y Sociedad*, México, Fondo de Cultura Económica, 1964, pp.1237

⁴ Marcos Kaplan, *Estado, Derecho y Sociedad*, México, UNAM, 1981, pp.95

⁵ Otros actores relevantes son las Organizaciones Internacionales, las Organizaciones No Gubernamentales y las empresas multinacionales.

una forma de homogeneización ideológica y discriminatoria sobre las múltiples sociedades del mundo-.

Los ejemplos anteriores tienen una característica en común, se dieron gracias a lo que llamamos mecanismos de cooperación internacional. Ciertamente los Estados no son los únicos actores, negocian con actores iguales o más fuertes que él, sin embargo sigue siendo un referente relevante en el movimiento de la realidad internacional. Incluso, desde 1980, la política de economías abiertas requirió de una cooperación internacional, al menos para regular la desregularización comercial.

Después de lo anterior, es conveniente señalar que el Estado está relacionado íntimamente con el desarrollo de las relaciones internacionales pero que éstas con aquél no. Las relaciones internacionales no nacieron con el Estado como sostienen los juristas. Es probable que las relaciones internacionales sean producto de la naturaleza social del humano, esto es, para gestionar los diversos intereses de varias sociedades producto de un proceso de comunicación y cooperación; así, comprender su funcionamiento puede servirnos para tomar conciencia de la realidad. En el momento en que tengamos conciencia de lo que sucede o sucedió crearemos conceptos para explicar esa realidad.

Lo que sucede con la teoría de las Relaciones Internacionales es que ha tomado conciencia de que partió siempre de que la historia de las relaciones internacionales comenzó con la cooperación internacional emanada del tratado de Westfalia sólo porque en el periodo de entreguerras la causa del conflicto -que la ausencia de explicación exigía- surgió de los conflictos de los Estados Modernos en Europa. Por eso la teoría de esta disciplina es eurocéntrica y estatocéntrica. La disciplina nació con una agenda internacional puramente diplomática y política, con la preocupación de comprender los asuntos extranjeros y las grandes preocupaciones europeas en ese momento.

Lo que sucede ahora es que tomó conciencia de otros actores, otras preocupaciones y otras regiones que no fueran sólo Europa. El proyecto de la modernidad, en su proceso histórico, tiene sus contradicciones. La disciplina nació para responder a los conflictos europeos y se aventuró a explicar los conflictos del mundo donde la historia de Asia, África, Oceanía o América está siendo contada por ellos mismos y no por Europa. Donde los temas de agenda dejaron de ser prioritariamente diplomáticos y políticos para pasar a temas económicos y culturales.

La década de 1980 y el ambiente de las ideas de Francis Fukuyama sobre el fin de la historia responden al fin de una estructura de no cooperación finalizada para el inicio de una nueva estructura de vínculos económicos más fuertes. Éste cambio necesitaba de otros conceptos para ser explicada, decía Edward Luttwak en su análisis "From Geopolitics to Geoeconomics" los parámetros Norte-Sur no tenían cabida en la nueva geografía mundial; la explotación era sustituida por la interdependencia, las ventajas competitivas y la necesidad de un aumento progresivo de la productividad⁶. Posteriormente surgió la ideología del globalismo, muchas veces presentada como teorías con el interés de trasfondo de expandir los mercados. Así, la disciplina tomó conciencia también de que teorías que sustentaban la globalización eran explicaciones coyunturales y no estructurales, donde el proceso de homogeneidad de la globalización es discriminatoria y se rige por criterios posiblemente no válidos, en especial porque surgen de una visión específica y falta de validez para aplicación universal. Diría Santos Sousa en sus análisis:

"Las globalizaciones hegemónicas son, de hecho, localismos globalizados, los nuevos imperialismos culturales. Podemos definir la globalización hegemónica como el proceso por

⁶ Ulrich Beck, *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización* (trad. De Bernardo Moreno), Barcelona, Paidós, 1998, pp. 164-173.

el cual un fenómeno dado o una entidad local consigue difundirse globalmente y, al lograrlo, adquiere la capacidad de designar un fenómeno o una entidad rival como local”.⁷

Posiblemente es lo que ocurre, el occidentalismo globalizado, como señala Guilles Lipovesky en su análisis del renio de la hipercultura:

“Aunque el globo dista mucho de estar unificado y probablemente no lo estará nunca, es innegable que está atravesado y ampliamente remodelado por esos dispositivos creadores de una cultura transnacional multipolar [el mercado, el consumismo, la tecnociencia, la individuación, las industrias culturales y de la comunicación]”.⁸

Y sobre el rumbo de esta cultura planetaria hay dos efectos:

“Por un lado, se agita el fantasma del imperialismo americano-occidental y el fin de la historia como triunfo definitivo de los valores liberales: por el otro, vemos la rehabilitación y acentuación de la etnicidad, de los conflictos y particularismos identitarios”.⁹

El localismo que se hegemoniza son los principios y valores occidentales, es decir, “La occidentalización que triunfa...es el proceso de modernización-racionalización de todas las naciones y sus maneras de pensar, de producir y de obrar...”¹⁰ más no su presencia geopolítica.

De esta manera, la misma realidad internacional obliga a las Relaciones Internacionales –aventuradas a comprender las tendencias de la realidad global- a procurar explicar su dinamismo, su historia. A ello decía Wallerstein en sus análisis que el sistema –mundo “es una producción histórica derivada de la expansión del capitalismo en escala planetaria”¹¹. Sin embargo, los procesos históricos probablemente deben ser interpretados en función de una red de relaciones

⁷ Boaventura de Sousa Santos, *La caída del Angelus Novus: ensayos para una nueva teoría social y una nueva práctica política*, Colombia, ILSA, 2003, p. 72.

⁸ Guilles Lipovesky y Hervé Juvin, *El Occidente Globalizado. Un debate sobre la cultura planetaria*, Barcelona, Editorial Anagrama, 2011, pp. 17 y 18

⁹ *Ibidem.*, p. 20

¹⁰ *Ibidem.*, p. 101

¹¹ Immanuel Wallerstein, *The Modern World-System II. Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy, 1600-1750*, Nueva York, Academic Press, 1980, p. 8.

múltiples y no ya sólo de una variable explicativa como ocurría en el siglo pasado, creando diversas interpretaciones de la Historia donde el discurso del historiador utilice los hitos históricos de varias sociedades para identificar singularidades y similitudes necesarias para interpretar historias diversas pero influenciadas entre sí en el sistema internacional, necesarias para interpretar la Historia de su sociedad.

En el fondo las Relaciones Internacionales son históricas, su tarea es tomar conciencia de la historia de las relaciones internacionales, en especial para comprender su presente. Todo contexto o etapa histórica de las relaciones internacionales puede ser conocido si se identifican los actores, mecanismos, las tendencias y características en que se esté dando la cooperación internacional –o la no cooperación- con base en los temas de agenda internacional.

De tal manera que si cambian los temas de agenda es porque cambió la composición de los actores, los mecanismos o las tendencias en la cooperación internacional.

Luego entonces, la comprensión de la cooperación internacional es un referente válido para tomar conciencia de la realidad internacional – posteriormente de su estudio, comprensión, teorización, conceptualización, explicación y socialización-.

En conclusión, pienso que las relaciones internacionales son dinámicas porque corresponde a la historia de los vínculos sociales entre los miembros de una comunidad internacional y que esos vínculos definen los temas de agenda, es decir los campos de trabajo y por tanto de cooperación –o de no cooperación- entre ellos.

En lo teórico y general, las Relaciones Internacionales son el estudio de los vínculos sociales en las relaciones internacionales manifestado en la cooperación o conflicto de los actores que en lo particular – en una etapa en específico- y al poseer esta cualidad de dinamismo propio de la historia humana, querer consensuar un concepto de las relaciones internacionales ha de ser una explicación estructural no

coyuntural, producto de la socialización constante del conocimiento -o debate del desconocimiento- necesarios para tomar conciencia de la realidad internacional.

El reto también está en evitar explicaciones coyunturales que solamente responden a la creación de conocimiento de la disciplina de las Relaciones Internacionales para legitimar intereses, pero que es algo que suele darse en la disciplina. Habremos de ser cuidadosos con los conceptos –y sus connotaciones- que se utilicen en la disciplina, en especial los nuevos, como competitividad, para descifrar a qué intereses responden, y así evitar la reproducción de las estructuras de poder.

Un ejemplo de ello es el proyecto de tesis presentado en 1990 por el alumno en ese entonces de la Facultad de Economía Juan Francisco Ramírez Estrada sobre las consideraciones foucaultianas sobre el saber económico en los siglos XVII y XVIII, para concluir en que el mayor aporte del pensamiento foucaultiano a la ciencia de la Economía es descubrirla no como una ciencia, sino como una estrategia discursiva del poder.¹²

Así también, la Ciencia Política, la Sociología o la Historia son disciplinas de las Ciencias Sociales que nacieron separadas entre ellas por concepto de las necesidades de la sociedad moderna, y posiblemente una estrategia discursiva del poder, pero que en el fondo comparten el mismo campo de estudio. En esta situación, las Relaciones Internacionales pueden aportar ese aspecto externo en cada una de las disciplinas sociales y ser la unificadora de un nuevo paradigma en el estudio de las Ciencias Sociales.

Algo similar señala José Vasconcelos en su ensayo de *la raza cósmica*¹³, sobre otra visión de las Ciencias Sociales o una crítica al conocimiento

¹²Juan Francisco Ramírez Estrada, *Discurso económico y estrategias discursivas de poder: consideraciones foucaultianas sobre el saber económico de los siglos XV II y XVIII* (Tesis de Licenciatura), México, Facultad de Economía, UNAM, 1990, pp.128.

¹³ José Vasconcelos, *La Raza Cósmica*, México, Asociación Nacional de Libreros, 1983, pp. 191

universalmente aceptado, al trascender de las teorías científicas o de la obra de Leopoldo Zea sobre el positivismo en México al revisar el papel del intelectual como político para legitimar un régimen y una clase gobernante¹⁴.

Como he expresado, la cooperación internacional es un referente válido para tomar conciencia de la realidad internacional y por tanto propongo el estudio de un mecanismo de cooperación comercial y su auge como modelo de cooperación para la regulación de las relaciones comerciales.

Es menester señalar que la cooperación política o cultural están inherentemente inmiscuidas en el mismo proceso. Aunque para hacer más práctico el proyecto no se debaten a fondo las características de las mismas.

Los Tratados Comerciales –resultado de la cooperación comercial internacional–son entonces una expresión jurídica de la liberalización comercial y la ampliación de los mercados entre un grupo de socios.

De la misma manera, los procesos de integración, como todo acuerdo o tratado comercial entre agentes económicos gubernamentales y no gubernamentales, también pretenden ampliar los mercados, pero en este caso la integración es el siguiente paso después de la liberalización comercial.

En este proyecto se intenta comprender uno de esos tratados comerciales en su etapa de iniciativa de integración, sin embargo reconocemos que hay otros mecanismos para ampliar los mercados entre los participantes. En el caso de los Tratados Comerciales los agentes que negocian y acuerdan son los gobiernos de los Estados, en otros casos pueden ser acuerdos entre particulares o entre gubernamentales y particulares.

Algunos ejemplos del primer caso son los propios Tratados de Libre Comercio, los acuerdos entre dependencias gubernamentales de diferentes países, la adopción de lineamientos a Organizaciones Internacionales que promuevan la

¹⁴ Leopoldo Zea, *El positivismo en México: nacimiento, apogeo y decadencia*, México, Fondo de Cultura Económica, 1968, pp. 481

liberalización comercial, la promoción comercial de una marca país etc.; ejemplos del segundo caso son acuerdos entre empresas de dos naciones diferentes como acuerdos de leasing, de franquicias, de transporte, de seguros, de créditos, acuerdos entre cooperativas y empresas, acuerdos entre comercializadoras de un país y proveedoras de otro y una infinidad de acuerdos entre particulares interesados en intercambiar bienes, servicios y capitales. Algunos ejemplos del tercer caso son acuerdos de seguro a las inversiones extranjeras, Asociaciones Público – Privadas como la licitación de proyectos, etc.

Los Tratados Comerciales facilitan el libre comercio, relativamente entre los negociadores, cuyos efectos en la sociedad se manifiestan en la división internacional del trabajo provocando una especialización en los mercados y propiciando competitividad diferenciada y especializada entre los participantes del comercio internacional.

Es probable que la competencia represente un conflicto para la sociedad internacional y para abordar esta situación es relevante comprender que es un fenómeno social donde se juega el poder político, la satisfacción material, la integridad cultural y la preservación de estilos de vida, entre muchos otros aspectos de la vida humana en sociedad.

Por ejemplo, si un país o una región específica busca especializarse en la producción de algún bien o servicio implicará de una u otra forma una alta participación política y hasta cultural para lograr acuerdos económicos entre ellos o con otros que se adecuen a sus necesidades de producción. O al revés, un deseo de ejercer poder sobre otro país o región específica implicará de una u otra manera el arrebató de sus medios de producción, distribución o comercialización.

Es decir, así como los vínculos económicos influyen en nuestra vida material así también los vínculos económicos son resultado de nuestra actividad política. Comprender la influencia de la sociedad en el funcionamiento de las empresas y sectores económicos, a través de cualquier grupo o institución relacionada directa

o indirectamente con un sector en específico nos permitirá también determinar si una región o un sectores competitiva o no a nivel internacional.

1.2 Consideraciones básicas de la economía internacional

La economía internacional como manifestación de la manera en que están funcionando las relaciones internacionales, pueden ser conflictivas o cooperativas, donde el libre comercio reestructura la división internacional del trabajo creando interdependencia y competitividad.

El libre mercado y el uso de tecnología han creado un mundo con más competencia entre todos los agentes económicos en sus actividades de producción, distribución y comercialización. El efecto inmediato de la competitividad se manifiesta en la disputa por los mercados y la ventaja competitiva necesaria para dominar dichos mercados.

Los empleados capaces de comprar una vida más cómoda, los industriales que producen a menor costo y con mayor calidad, los que distribuyen más rápido, seguro y a nuevos y más lejanos mercados, los que compran barato y venden más caro, ellos son los empleados, los productores, los distribuidores y los comercializadores más competitivos.

Los Estados, en cambio, para ser competitivos son los que ofrecen más servicios públicos a menor costo y con mayor calidad, los que crean empleos y seguridad para sus ciudadanos. Entonces una nación competitiva posiblemente es aquella que obtiene todas las competencias anteriores pero integrando a su sociedad en las mismas.

Las empresas, núcleos de la economía de mercado, para ser competitivas se han dado a la tarea de ampliar sus mercados por sobre las fronteras nacionales, su estrategia de internacionalización se basó en desempeñarse en lo que mejor saben hacer de acuerdo a las ventajas competitivas que les proveían sus lugares de

origen, y con la ampliación de sus mercados ampliar también su especialización en ese sector.

El presente trabajo parte de que la diferencia de los costos de oportunidad y por tanto de la especialización productiva de las naciones son el primer efecto de la dinámica de la división internacional del trabajo -efecto del libre mercado y el uso de tecnología- y además, que los procesos de integración así como los acuerdos y tratados comerciales son un mecanismo internacional de cooperación - y no de conflicto - donde podemos descifrar dicho reordenamiento y sus actores. Es así que los procesos de integración, una etapa más profunda hacia la ampliación de los mercados después de un tratado de libre comercio, pretenden ampliar los mercados entre los participantes especializados en un sector bloqueando a los no participantes.

El comercio internacional caracterizado por la liberalización del mercado impacta de diversas formas.

La liberalización comercial impacta en la división internacional del trabajo y en la competitividad. El concepto de la división social del trabajo es un factor que nos permite comprender en gran medida el modo en que operan las relaciones internacionales. En otras palabras:

“Las relaciones entre unas naciones y otras depende del grado en que cada una de ellas haya desarrollado sus fuerzas productivas, la división del trabajo y el trato interior.”¹⁵

La dinámica económica de los mercados internacionales ha profundizado la división internacional del trabajo, alcanzando una competencia de productos, servicios, capitales y capital humano cada vez más especializada, vista en el costo de oportunidad, creando una interdependencia entre los países y las regiones.

El comercio internacional, intercambio de bienes, servicios, capitales y capital humano a través de las fronteras nacionales o regionales, permite a los países o regiones abastecerse de aquello en lo que carecen de costo de oportunidad, y por

¹⁵ Carlos Marx y Federico Engels, *Obras Escogidas*, Tomo I, Moscú, Editorial Progreso, 1973, p.16

eso no producen, pero al mismo tiempo es un incentivo para las economías para aumentar su competitividad en sectores que sí les ofrezcan costos de oportunidad como consecuencia de la especialización.

La liberalización comercial impacta en las actividades económicas de producción, distribución y comercialización. Impacta el cómo y dónde producir bienes y servicios, cómo y a dónde distribuirlos así como las prácticas de comercialización. Por ejemplo, el comercio de bienes se encuentra en una época de modernización y agilización del despacho de mercancías, donde las autoridades aduaneras en países con políticas comerciales liberales han adoptado un marco jurídico con base en los lineamientos internacionales más sofisticados del libre comercio.

Las prácticas de comercialización también son más complejas, donde la publicidad y el monopolio de ventas de ciertos negocios de retail mundial marcan las nuevas pautas de innovación en el sector de consumo.

La revolución de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación en sus tres modalidades - la telefonía, lo audiovisual y la informática - provee de ventaja competitiva en costos y tiempo a los proveedores de servicios de telefonía, entretenimiento, administración y transacciones bancarias. Al mismo, las empresas multinacionales están relacionadas mediante redes informáticas y realizan sus transferencias de capitales y servicios con medios electrónicos.

Por ejemplo, en el Marco Acuerdo de la Alianza del Pacífico, en el capítulo relativo al comercio transfronterizo de servicios en su artículo 9.12 las partes se comprometen a "... intercambiar información sobre los proveedores de servicios que consideren relevantes, en particular los servicios prestados a las empresas, con el

objetivo de promover la conformación de cadenas de valor en el sector empresarial¹⁶.

La liberalización comercial impacta el comportamiento del mercado al que acuden individuos, empresas, *retailers* y gobiernos para abastecer sus necesidades materiales, es decir al mercado de consumo, al mercado industrial, al mercado del revendedor y al mercado del gobierno. Hay nuevos patrones de alimentación, entretenimiento, moda, etc. que son elemento perturbador de la cultura de las sociedades; hay nuevas formas de proveeduría más barata y de mayor calidad para industriales, nuevos mecanismos de venta para una demanda más exigente y alianzas más fuertes entre gobiernos y empresas.

En éstos mercados circulan bienes, servicios o capitales que consumen individuos – bienes de consumo y productos básicos - empresas – fuerza de trabajo, capitales, maquinaria y tecnología – *retailers* – bienes y servicios – y gobiernos – proyectos para bienes públicos y privados – que han cambiado radicalmente el mercado de materias primas, el mercado laboral y el mercado de dinero. El mercado laboral, en particular, ha cambiado drásticamente porque se ha especializado cada vez más; se ha desplegado de la venta de fuerza de trabajo hacia la venta de trabajo intelectual, donde ser productivo, competitivo y talentoso son adjetivos dominantes para delimitar una vida exitosa o no para un trabajador; donde el aumento de salarios es una amenaza para los sectores privados pero por otro lado es una vía para aumentar la demanda y la reactivación de un mercado interno débil en los países de la Alianza del Pacífico.

Actualmente el capital humano, término reciente que se refiere al factor humano necesario para la producción o al conjunto de conocimientos y capacidades

¹⁶ Alianza del Pacífico, "Acuerdo Marco: Capítulo 9 comercio transfronterizo de servicios", [en línea], Dirección URL: <http://alianzapacifico.net/documents/2014/comerciotransfronterizosdeservicios.pdf> [consulta: marzo de 2015]

que posee una persona y la hacen apta para desarrollar actividades específicas¹⁷, tiene mayor protagonismo en el establecimiento de las relaciones de producción, donde las tendencias en la migración de trabajadores, la educación escolarizada y cultural así como la flexibilidad laboral son fenómenos imprescindibles para seguir la pista del estado del mercado laboral de un país y de su contribución al crecimiento económico y cultural.

La aparición de nuevos servicios como la consultoría o el coaching enfocados al mercado laboral para potenciar el desempeño organizacional o el manejo del talento ha crecido exponencialmente desde 1990. Significa que la división del trabajo ha creado espacios para el oportunismo de empresarios por desempeñarse y vivir de un negocio completamente nuevo en el mercado como lo hacen las firmas Accenture, Oracle y Deloitte.

La liberalización comercial impacta las relaciones políticas entre los agentes económicos, unos cuentan con amplia experiencia de negociación y han consolidado alianzas estratégicas para dominar el mercado de producción, distribución y comercialización; mientras que otros agentes carecen de la experiencia y las alianzas.

La liberalización comercial impacta en la reestructuración de las funciones de los actores internacionales. El Estado, por ejemplo, tiene la función de dirigir la organización económica de su nación, y así lo ha hecho, pero con el libre mercado hay lineamientos específicos de cómo hacerlo, con una aduana facilitadora del comercio y no captadora de ingresos públicos, un Estado promotor de un ambiente de negocios bueno, negociador para la proveeduría de infraestructura productiva competitiva, etc. Donde las estrategias empresariales influyeron considerablemente en la formulación e implementación de las políticas públicas de los países.

¹⁷Theodore W. Schultz, "Investment in Man: An Economist's View", [en línea] USA, The University of Chicago Press Social Service Review Vol. 33, No. 2 Jun., 1959, pp. 109-117, Dirección URL: http://www.jstor.org/stable/30016430?seq=1#page_scan_tab_contents

La liberalización comercial impacta en la cultura de las sociedades del mundo. Es innegable que una cultura con valores fundamentados en el sistema de mercado cuyo origen se remonta a la ideología burguesa se está expandiendo, pues el capitalismo globalizado no sólo es un fenómeno económico, es también un fenómeno cultural.

En suma, la liberalización comercial, impulsada por acuerdos comerciales, y el uso de tecnología impacta en seis aspectos generales:

- En la reconfiguración de la división internacional del trabajo y la competitividad, (reestructuración de los mecanismos de cooperación internacional y la especialización económica)
- En el funcionamiento de los mercados por tipo de cliente y por tipo de recurso (modificación del comportamiento del consumo por personas, empresas, revendedores y del gobierno; modificación en la proveeduría de materia prima, en la situación del mercado laboral y en el financiamiento)
- En las actividades económicas de producción, distribución y comercialización (reestructuración de las actividades económicas de producción, distribución y comercialización)
- En las relaciones políticas de los agentes económicos (desarticuló cadenas de valor y creó nuevas, e interrumpió y reconfiguró modelos de negocios y patrones de competitividad)
- En la reestructuración del Estado como regulador de la economía
- La cultura de las sociedades del mundo

1.3 Características de la teoría de la cooperación internacional

La comprensión de la cooperación internacional puede vincularse a algún paradigma de las Relaciones Internacionales como el realismo, el liberalismo o el marxismo. Para los realistas en la cooperación internacional prevalece una constante competencia que sólo se justifica por la autoayuda, es decir, cualquier acto de cooperación se justifica solo si es en beneficio del Estado propio.

Para los liberales la cooperación internacional es resultado de una interdependencia política y económica. Y para los marxistas la cooperación internacional es difícil de alcanzar porque el sistema mundial dividido entre centro y periferia frena cualquier objetivo de cooperación donde los actores del centro obtienen mayores beneficios.¹⁸

En este proyecto reconocemos la existencia de una interdependencia económica donde persisten intereses de actores hegemónicos y en un ambiente asimétrico. Dicha interdependencia busca en la cooperación y creación de tratados y acuerdos una herramienta para liberar el comercio internacional.

Me interesa partir el estudio de la cooperación internacional del derecho que emana de un organismo de la Organización de Naciones Unidas porque es la forma en cómo operan los vínculos comerciales actualmente. Por tal motivo se describe con qué finalidad, misión e ideales, nació la Organización Mundial del Comercio. Los primeros párrafos de su antecesor, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio señala claramente su función, la de promover el libre comercio para mejorar la calidad de vida de la humanidad:

“Reconociendo que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida más altos, a la consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez

¹⁸ Graciela Arroyo Pichardo, “Hacia nuevos paradigmas en las Relaciones Internacionales, Política y Cultura”, Revista política y cultura, núm. 10, México, Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Xochimilco, verano, 1998, pp. 35-45

mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva, a la utilización completa de los recursos mundiales y al acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos...

“Deseosos de contribuir al logro de estos objetivos, mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, a base de reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción substancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales, así como la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional...”¹⁹

El libre comercio que procura la OMC, en representación de los países que negociaron, firmaron y ratificaron el acuerdo, se vale de las siguientes funciones para lograrlo:

- Administra los acuerdos comerciales de la OMC
- Foro para negociaciones comerciales
- Intenta de resolver las diferencias comerciales
- Supervisa las políticas comerciales nacionales
- Asistencia técnica y cursos de formación para los países en desarrollo
- Cooperación con otras organizaciones internacionales

En otras palabras, la función principal de la OMC es fomentar las relaciones de cooperación para la liberalización comercial regulando a su vez dichos vínculos económicos bajo instrumentos jurídicos denominados Tratados Comerciales.

De esta manera, la liberación comercial desarrolla mecanismos de cooperación internacional como el tratado o acuerdo comercial de ciertos actores nacionales o regionales, estatales o descentralizados, para incrementar los mercados entre los participantes y bloquear a los no participantes desarrollando sus costos de oportunidad y eventualmente sus ganancias.

¹⁹ Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Texto del Acuerdo General, [en línea], p.9, Geneva, julio 1986, Dirección URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_e.pdf [consulta: enero de 2015]

Por ejemplo, los procesos de integración son una modalidad de cooperación internacional en materia comercial para ampliar los mercados y a partir de ello elemento relevante para comprender hacia qué sectores se está enfocando cada agente económico y hacia qué mercados busca ampliarse.

1.4 Regionalización

La Alianza del Pacífico es una expresión de integración abierta, nace y se desarrolla en una región específica como lo es América Latina. Es relevante hacer memoria histórica sobre la evolución de la región, tal vez no desde la creación de los Estados nacionales cuya construcción representó enormes dificultades después del proceso de independización en el siglo XIX sino desde la década de 1960, para comprender el papel de los procesos de integración dentro de su contexto.

En la década de 1970 los procesos de integración económica se perfilaron como una estrategia de los países para alcanzar el desarrollo pleno. En ese entonces la Comunidad Europea nació como prototipo o modelo a seguir por las demás naciones del mundo, en especial por los denominados “países subdesarrollados”.

En 1956 se firmó el Tratado de Roma, el instrumento jurídico sobre el que se fundó la Comunidad Económica Europea, tratado constitutivo de una novedosa integración que iba más allá del libre comercio de bienes y entró a una nueva etapa de integración: la Unión Aduanera.

Así, la Comunidad Económica Europea se convirtió en el ejemplo de bloque económico regional. Los acuerdos comerciales regionales o acuerdos de integración económica reconfiguraron a las relaciones internacionales porque representaron una estrategia para el desarrollo – una nueva modalidad en la división internacional del trabajo- . Posteriormente, en los años noventa cambió la concepción de la integración económica no como una estrategia para el desarrollo industrial sino como una estrategia para insertarse a la economía globalizada -

insertarse implica desarrollar una exclusividad económica en uno o varios sectores en particular capaces de ganar mercado a nivel internacional-.

Los procesos de integración económica germinaron en Latinoamérica como el Mercado Común del Sur. Surge en 1991 el Tratado de Asunción en el que desde su primer artículo plantea la creación de un Mercado Común, lo que implica la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países a través de la eliminación de los derechos aduaneros y de las restricciones no arancelarias así como el establecimiento de un arancel externo común.

El área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) es otro caso de proceso de integración aunque no puramente latinoamericano nacido en 1994 tras las cumbres de las Américas llevadas a cabo como parte del trabajo emprendido por la Organización (Regional) de los Estados Americanos mejor conocida por sus siglas OEA, a través de las cuales se definen estrategias para la resolución de los problemas comunes. El ALCA a diferencia del MERCOSUR no busca un mercado común, simplemente es una área de libre comercio e inversión, es decir es una integración abierta. Para añadir, el MERCOSUR va más allá de un simple acuerdo de libre comercio, dirigiendo su proceso de integración de manera más profunda, llegando a temas de políticas macroeconómicas comunes.

Entre 1980 y 1990 el esquema internacional de la Guerra Fría comenzó a desdibujarse con la preponderancia del mercado capitalista y se extendió la práctica de la cooperación regional vía los procesos de integración. Aunque Europa representaba para Latinoamérica un modelo de integración, sus razones, objetivos y mecanismos responden a situaciones completamente diferentes. Para Europa fue una alternativa para recuperarse y competir su posición frente a la hegemonía de EEUU, mientras que para América Latina fue una alternativa para obtener competitividad al atraer inversión extranjera directa y facilitar los flujos comerciales.

Además, es relevante establecer que las razones de que se den acuerdos de cooperación económica y política dentro de una región se desarrolla "... en función

de las agresiones exteriores, de las enemistades internas o de la conveniencia de terceros por unificar la región”²⁰- caso emblemático resulta ser el del ALCA- resultado no de un proceso solidario de la región, sino como constructo de intereses estadounidenses a través de la OEA. Algo similar ocurre con la Alianza del Pacífico, una iniciativa de integración para liberalizar el comercio entre los miembros que más han despuntado índices de crecimiento en los últimos años en Latinoamérica (además de Brasil). Para Estados Unidos, el mayor inversor en esos países, su hegemonía depende de la estabilidad y el soporte que le dé América Latina frente a una China altamente competitiva en manufacturas que ha ganado espacios económicos en toda América y a nivel mundial.

Estados Unidos ve en la Alianza del Pacífico una estrategia para que sus mercados compitan con China principalmente y recurre a una iniciativa de integración que no es otra cosa más que una plataforma de liberalización de los flujos económicos capaces de garantizar ventajas competitivas.

Algo similar ocurrió en la década de 1980, Estados Unidos apeló a la liberación económica de América Latina por tres razones: 1. No había conseguido sus intereses con el fracaso de la ronda Uruguay del GATT, donde no se pudieron poner de acuerdo en materia comercial los países más desarrollados. 2. La inestabilidad del dólar y su impacto en los costos de producción, distribución y comercialización así como las tendencias de la inversión extranjera directa (como la conquista de espacios económicos vía las filiales, el crecimiento del sector servicios, la desregulación de los flujos de capital y la internacionalización de la producción) crearon nuevos patrones de competitividad que requerían políticas de regulación económica más libre, 3. Estados Unidos tenía déficit comercial con

²⁰ Ismene Ithaí Braz Ruiz, “La Visión sobre la integración de los esquemas ALCA y MERCOSUR, y su proyección institucional” (Tesis de Maestría), México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 2006, 303 pp.

Alemania y Japón, y 4. En el discurso el modelo de desarrollo liberal calmaría la desestabilización política que sufría América Latina.

Al finalizar la Guerra Fría se redefinió el escenario internacional y con ello los espacios económicos que no se miden más que por el nivel de apertura comercial de uno u otro país frente a la economía mundial necesarios para expandir e incluso dominar los patrones y mercados del nuevo contexto del comercio internacional.

Ahora, Estados Unidos de América se enfrentó a los gastos militares por su política exterior unilateral tras los hechos ocurridos el 11 de septiembre de 2001, se encuentra amortiguando los efectos de la crisis financiera de 2008, a su déficit comercial con China, a un incremento del dólar y ve en la liberalización del comercio – vía la Alianza del Pacífico- y no en la mayor regulación financiera, una alternativa para aprovechar las ventajas competitivas de su región de seguridad para combatir sus malestares.

*a) Procesos de Integración Económica de Primera Generación en América Latina y el Caribe*²¹

Son procesos de integración surgidos en los años de la Guerra Fría -1960-1970- que a diferencia de los de segunda generación -época postguerra fría- buscan solamente la industrialización o el alcance del desarrollo pleno – proyecto de la CEPAL, por ejemplo-²², así se entenderá que los de segunda generación se caracteriza por la cooperación de los países por obtener mayores espacios económicos en una economía global por medio de alianzas que faciliten las cadenas de producción regionales entre muchas otras estrategias económicas.

En América Latina tenemos iniciativas de integración de primera generación:

²¹Cristina Rosas, *México ante los procesos de regionalización económica en el mundo*, México, UNAM/IIIE, 1996, pp.85

²² El proyecto cepalino de los años sesenta se denomina sustitución de importaciones.

- Asociación Latinoamericana de Libre comercio (ALAC) en 1960
- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).
- Mercado Común Centroamericano (MCCA) en 1960
- Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA) de 1965 después denominada como Comunidad del Caribe (CARICOM).
- Pacto Andino de 1969

b) Procesos de Integración Económica de Segunda Generación en América Latina y el Caribe

En la segunda generación la estrategia de desarrollo – en los años ochenta- ya no era la sustitución de importaciones sino la apertura económica²³, así, las políticas de ajuste - y todo un nuevo régimen jurídico-institucional liberal - concretaron la nueva estrategia de desarrollo en América Latina y el Caribe que a su vez cambiaron la visión de la integración. La estrategia consistió en insertarse a la economía mundial peleando por espacios económicos –en busca de ventajas competitivas para la especialización de la producción- o mercados para el consumo.

En América Latina tenemos iniciativas de integración de segunda generación:

- Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)
- Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

La regionalización internacional es un proceso de cooperación entre los miembros de un grupo de países que por lo general comparten una misma región geográfica.

²³ América Latina optó, tras la crisis de la deuda de los ochenta, por un modelo de desarrollo de privatización y liberalización mientras que Asia Oriental- otra región que sufrió los reveses de una crisis de la deuda- optó por un Estado fuerte hacia la industrialización.

Los países se relacionan por medio de los Gobiernos, los empresarios, la sociedad civil, etc. cuya finalidad es la de crear alianzas. Ésta cooperación por lo general parte de una pertenencia de intereses comunes, de la similitud de sistemas políticos y económicos, de complementariedad económica, afinidad en idiomas, cultura, tradición histórica y religión. Sin embargo, en la realidad es comprobable como ni las asimetrías económicas ni las diferencias culturales son un verdadero obstáculo para el proceso de regionalización.

Las tendencias de la década de los noventa en el comercio internacional experimentan una nueva etapa de desregulación del comercio y de crecimiento en el flujo de capitales y servicios. Los tratados de libre comercio fueron utilizados en esa década con el fin de crear ventajas al nivel de la producción, la distribución y el comercio de un grupo para excluir a los que no pertenecieran al grupo.

En conclusión, la regionalización es producto de una multiplicidad de vínculos entre las naciones, anteriormente explicamos el comercial y el económico en general donde la regionalización responde a una estrategia por ganar espacios económicos a nivel mundial para la satisfacción de las necesidades materiales, pero también influyen los intereses y vínculos culturales y sociales en el contexto de la década.

Las tecnologías de la información y la comunicación así como de los medios de transporte y los vínculos comerciales (intercambio de bienes, servicios y capitales) expandieron la convivencia intercultural. Los patrones de consumo eran otros, hay una oferta más amplia y hasta homogénea del entretenimiento, así las aspiraciones humanas definieron su nuevo rumbo. De ahí que los gobiernos, representantes de los intereses de la sociedad optaron en los foros o mesas de negociación de cooperación intrarregional por un discurso de interdependencia y de diversidad cultural.

Cabe destacar que en lo general, estos mecanismos de cooperación requieren de manera oficial de un sistema democrático de gobierno y de un

pensamiento de corte liberal para proponer alianzas del tipo ganar-ganar, es decir donde todos salen beneficiados pues así funciona la lógica de los tratados de liberalización comercial.

1.5 La importancia de los Tratados de Libre Comercio: retos y oportunidades

Es menester recalcar que para implementar políticas públicas capaces de orientar la economía nacional no debe ser, al final de cuentas, una intervención estatal que simplemente dé sustento político-jurídico a la economía de libre mercado, su naturaleza responde a la organización, regulación y reconfiguración del campo productivo nacional que de acuerdo a los costos de oportunidad desarrolle sectores específicos integrando a la sociedad en su conjunto. Entonces, los Tratados de Libre Comercio, como política comercial, han tenido una función distinta a la de su verdadera naturaleza.

La cantidad de tratados de libre comercio en el continente americano pareciese que ha opacado la claridad entre los participantes que buscan ampliar sus mercados excluyendo a los no participantes. Tan sólo, el TLCAN del que México es parte y su reciente integración a la Alianza del Pacífico hacen inmediatamente que la ampliación de los mercados entre México, Estados Unidos de América y Canadá puedan extenderse también a Chile, Colombia y Perú sino es que ya existía esa ampliación desde que Chile, Colombia y Perú acordaron un TLC con Estados Unidos respectivamente.

Entonces, los participantes con los que buscan competir son con los mercados asiáticos y quizá hasta europeos, pero eventualmente estos ya encontrarán la manera de ampliar sus mercados con América, principalmente con Brasil y con los miembros de la Alianza del Pacífico²⁴ ya sean de producción (descentralización de sus plantas productivas), de distribución (para aprovechar la

²⁴ No con Venezuela o quizá Ecuador, países que tienen una diferencia en su estrategia de desarrollo frente a la Alianza del Pacífico o Brasil.

zona geográfica de México y usarla como plataforma de exportación a los mercados de consumo estadounidense o de Sudamérica) o de comercialización (consolidando el suministro de bienes intermedios, de consumo, manufacturados, etc).

Los Estados Unidos de América, el circuito Chino y algunos participantes poderosos de la Unión Europea se están disputando los mercados del mundo, donde América Latina resulta estratégica para ellos. Si hacemos un balance de Tratados de Libre Comercio veremos dicha disputa.

Tratados de Libre Comercio de los miembros de la Alianza del Pacífico por orden de entrada en vigencia con países de América del Norte, Europa y Asia:

Cuadro 1.1 Tratados de Libre Comercio Celebrados por los Miembros de la Alianza del Pacífico

México	Chile	Colombia	Perú
TLCAN (Canadá - Estados Unidos - México) 01/01/1994	MERCOSUR (ACE 35) 01/10/1996	Australia 06/03/2009	México 01/01/1995
Colombia 01/01/1995	Canadá 05/07/1997	Chile 08/05/2009	MERCOSUR (ACE 58) 2005 y 2006
Chile (ACE 41) 01/08/1999	Turquía 01/03/2011	Triángulo del Norte: Guatemala 13/11/2009	Estados Unidos 01/02/2009
Unión Europea (EU) 01/10/2000	México (ACE 41) 01/08/1999	El Salvador 2010.02.01	Chile 01/03/2009
Israel 01/07/2001	Chile-Costa Rica 15/02/2002	Honduras 2010.03.27	Canadá 01/08/2009
AELC (Asociación Europea de Libre Comercio) 01/07/2001	Chile-EI Salvador 03/08/2002	Vietnam 04/02/2014	Singapur 01/08/2009
Uruguay (ACE 60) 15/17/2004	Chile-Guatemala 23/03/2010	Canadá 15/08/2011	Corea del Sur 01/08/2011
Japón 01/04/2005	Chile-Hong Kong 29/11/2014	AELC Asociación Europea de Libre Comercio 01/07/2011	Tailandia 31/12/2011
Bolivia (ACE 66) 07/09/2010	Chile-Asociación Europea de Libre Comercio 01/12/2004	Estados Unidos 15/05/2012	México (ACE 67) 01/02/2012
Perú (ACE 67) 01/02/2012	Chile-Honduras 18/07/2008	Unión Europea 01/08/2013	Japón 01/03/2012
Guatemala-México 01/09/2013	Chile-Nueva Zelanda, Singapur y Brunei Darussalam (P4) 2006	Unión Europea 01/03/2012	Panamá 01/05/2012
Costa Rica-México 01/07/2013	Unión Europea (UE) 01/02/2003	China 01/10/2006	Costa Rica 01/06/2013
Honduras-México 01/01/2013	Nicaragua-México 01/09/2012	Japón 03/09/2007	Unión Europea 01/03/2012
El Salvador-México 01/09/2012	Corea del Sur 01/04/2004	Panamá 07/03/2008	Panamá 01/05/2012
Nicaragua-México 01/09/2012	Acuerdo Marco: MERCOSUR (ACE N° 54) - Acuerdo marco 05/01/2006	Perú 01/03/2009	Unión Europea 01/03/2012
01/09/2012	Estados Unidos 01/01/2004		

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Información Sobre Comercio Exterior (SICE) dentro de la Organización de los Estados Americanos, en línea, URL: http://www.sice.oas.org/countries_s.asp. [Visita: noviembre de 2014]

El cuadro muestra la escalada de tratados de libre comercio por país, apreciamos como Chile, Colombia y Perú se aliaron en principio con sus vecinos en Sudamérica y México a América del Norte.

La Unión Europea primero se acercó a México en el 2000 y posteriormente lo hizo hacia Chile en 2003, Perú en 2012 y Colombia en 2013.

De la región asiática Corea del Sur fue el primero en acercarse a Latinoamérica a través de un Tratado de Libre Comercio con Chile en 2004. Le sigue Japón con

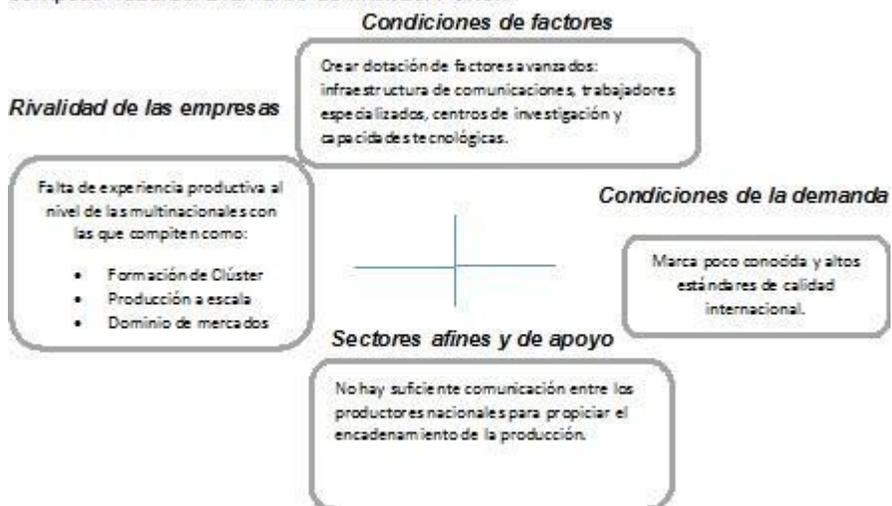
México en 2005, Chile nuevamente en 2006 con China y 2008 con Japón; Perú en 2009 con Singapur, mientras Colombia no ha celebrado algún tratado de libre comercio en la región de Asia Pacífico.

Para identificar el desarrollo tanto de sectores comunes como de sectores propios de cada miembro de la Alianza del Pacífico - eventualmente de oportunidades de comercio exterior -el concepto de cadenas de valor nos será de utilidad, no estrictamente por la cercanía geográfica sino por la cercanía que promueve la misma Alianza del Pacífico, para identificar dichos sectores. Otro elemento que va incluido en la formación de cadenas de valor es la inversión extranjera directa.

La cadena de valor, entendida como la presenta Michael Porter²⁵ en su diagrama del diamante, nos sirve para señalar los retos y oportunidades del libre mercado que enfrentan las empresas nacionales como se muestra a continuación.

²⁵ El trabajo de Michael Porter es el modelo más influyente en los estudios de los negocios de principios del siglo XXI y en la explicación de la riqueza de las naciones bajo el concepto de la ventaja competitiva. El *Diamante de Porter* es un modelo que determina si un país es competitivo o no en comparación con otro. Consta de las condiciones de los factores, condiciones de la demanda, sectores afines y auxiliares; estrategia, estructura y rivalidad de las empresas.

Cuadro 1.2 Retos de las economías de bajos ingresos para adoptar el modelo de competitividad del *Diamante* de Michael Porter.



Fuente: Elaboración propia en base a los factores del diamante de Michael Porter extraído de Michael E. Porter, *La ventaja competitiva de las naciones*, Vergara, 1991, pp. 1025

Así, las grandes industrias o sectores dominantes en el mundo aprovechan su historia productiva y de alianzas estratégicas para expandir sus mercados donde las Pymes, en el mejor de los casos, sólo ven la oportunidad de insertarse como promovedoras. A no ser que las Pymes superen la especie de diamante que se presentó anteriormente es posible que ocurra de otra manera.

Entre las ventajas de conformar cadenas de valor, en el sentido en que aquí lo manejamos, es la constante comunicación entre los agentes económicos (proveedores, comercializadores, transportistas, productores, universidades, etc.), y en el momento en que dichos agentes tienen la conciencia de complementariedad en sus actividades hay mayor oportunidad de negociar la integración social en la producción²⁶.

²⁶ Esto ocurriría si algunas comercializadoras del sector primario se interesaran en las retribuciones justas hacia sus proveedores de insumos, por lo que una participación de éstos en los procesos de exportación mejoraría su calidad de vida. Otro ejemplo sería la participación de los proveedores de insumos o recursos humanos empleados en industrias de manufactura en procesos de diseño y

Esto es difícil que suceda si el encadenamiento productivo es resultado de una mera desconcentración (relocalización) productiva de agentes externos en la organización productiva de otra nación. Eso ocurre con México en el TLCAN, donde el incremento de las exportaciones manufactureras el 50% lo representa la industria maquiladora de exportación siendo reflejo de un encadenamiento al comercio intra-firma²⁷ de Estados Unidos y no al de una articulación productiva interna, acentuando en lo general el escaso valor agregado nacional, la inversión focalizada y la importación de bienes intermedios.²⁸

Pareciera como sugiere Arturo Huerta, profesor de la UNAM, en su análisis del Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2007-2012 que "...la política de apertura económica y de estabilización [...] atenta sobre los niveles de rentabilidad en el sector productivo, por lo que no se dan las condiciones para el crecimiento de la inversión y de la productividad".²⁹ La competitividad, plantea el PND, se logra con la importación de insumos más baratos, minando la creación interna. Por eso, las exportaciones manufactureras no han ido acompañadas de un crecimiento de la producción industrial, es decir de inversión a la producción.

desarrollo de los productos, no sólo en ensamblado. Todas ellas producto necesario de un proceso de comunicación, negociación o revelación organizada entre los dueños y los trabajadores.

²⁷ El comercio intra-firma resulta del comercio intra-industrial vertical, es decir, del desplazamiento de un producto de un país a otro en sus distintas etapas de elaboración. Concepto extraído de la siguiente fuente: Jorge Alberto López Arévalo y Óscar Rodil Marzabal, "Comercio Intra-industrial e intra-firma en México en el contexto del proceso de integración de América del Norte (1993-2006)", México, *Revista Economíaunam*, vol5, núm.13, Facultad de Economía, UNAM, enero 2008, p. 111.

²⁸ La importación fue tal para toda América del Norte que Estados Unidos y México en el periodo de 1993-2006 ha incrementado más sus importaciones de China, sin que China se hubiera molestado en firmar un Tratado de Libre comercio con ellos.

²⁹ Arturo Huerta González, "Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012: un análisis crítico", México, *Revista Economíaunam*, vol.5, núm.13, México, Facultad de Economía, UNAM, enero 2008, p. 70.

Tan sólo, los tres mayores productos de exportación de México hacia Estados Unidos [material de transporte, maquinaria mecánica y maquinaria y material eléctrico], más del 50% de la exportación, “...reside gran parte del creciente protagonismo de su especialización intra-industrial”³⁰

En el PND 2006-2012 se plantea que se va a “...impulsar el desarrollo de proveedores para elevar la integración de insumos nacionales elaborados en México y consolidando cadenas productivas que permitan una mayor generación de valor agregado en la producción de bienes que se comercien internacionalmente.”³¹ Para tal efecto me replanteo el papel de los Tratados de Libre Comercio en esta tarea.

Otras modalidades de organización productiva que ofrecen ventajas de competitividad en los mercados y nos ayudan a identificar los sectores más rentables, además de las cadenas de valor y la inversión extranjera, son los grupos y familias poderosas en un país, algo común en los miembros de la Alianza del Pacífico, donde existen oligarquías que dominan sectores estratégicos.

Al final, la estrategia para consolidar el desarrollo sectorial de las empresas en la Alianza del Pacífico se ha valido de las cadenas de valor o de las oligarquías sectoriales con miras a incrementar su competitividad y ocupar espacios económicos en el bloque latinoamericano. De tal manera, la inversión extranjera directa ha contribuido a la especialización productiva de los miembros de la Alianza del Pacífico en los sectores y regiones que les ofrece mayor competitividad.

Sin embargo, la competitividad, elemento fundamental del desempeño comercial y motivo de la firma de tratados de libre comercio, debe medirse en última

³⁰ El comercio intra-industrial (horizontal) es resultado del intercambio de bienes similares pero diferenciados.

³¹ Gobierno de la República, “Plan Nacional de Desarrollo 2006-2012”, [en línea], p.26 , México, Dirección URL: http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/pdf/PND_2007-2012.pdf [consulta: mayo 2015]

instancia del mantenimiento de ingresos reales a nivel doméstico y su relación con la productividad de los factores de la producción nacional y no sólo en el valor de las ventas o las exportaciones.

Conclusiones del capítulo 1

El Estado tiene la función de ordenar y regular el campo productivo de un país, sin embargo la política comercial de liberalización de las economías miembro de la Alianza no le dan la importancia al asunto y la cooperación internacional se torna en una actividad social de no cooperación porque no gestiona los diversos intereses de un país o al menos no le da prioridad al de sus poblaciones en general.

Un enfoque de productividad e innovación ha invadido el discurso teórico y las políticas empresariales y públicas en las relaciones económicas internacionales pero el problema de que un país sea incapaz de mejorar su calidad de vida ante éste escenario adverso es fundamentalmente social. La educación, la comprensión y aceptación del otro, la solidaridad y la honestidad, el desarrollo de capacidades sociales de negociación de acuerdos para una mejora en la regulación como mecanismo de solución para cualquier conflicto social, son algunos mecanismos de creación de ventajas competitivas para las poblaciones en general.

La composición de los actores, los mecanismos y las tendencias en la cooperación y el conflicto entre las sociedades del mundo definirán los temas de agenda prioritarios.

La Alianza del Pacífico es una modalidad de integración económica que se diferencia de las demás del mundo porque está liderada por políticas empresariales y no públicas a través del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico, pretende crear cadenas de valor globales (regionales para ser más precisos) para aprovechar el mercado de producción en América Latina y dirigirse exitosamente hacia el mercado de consumo de Asia Pacífico.

Capítulo 2 Alianza del Pacífico

2.1 Organigrama de la Alianza del Pacífico

La Alianza del Pacífico realiza sus Cumbres cada semestre en los que participan:

- Presidentes: máximo órgano de decisión en los procesos de la Alianza y se reúnen en las Cumbres.
- Consejo de Ministros -Relaciones Exteriores y de Comercio Exterior- : adoptar decisiones que desarrollen los objetivos y acciones previstas en el Acuerdo Marco
- Grupo de Alto Nivel (GAN) - Viceministros de Relaciones Exteriores y de comercio Exterior-: supervisar y evaluar los avances de los grupos técnicos, para idear nuevas formas de proyección y acercamiento con otros organismos o grupos regionales, en especial de la región Asia Pacífico.
- Grupos y Subgrupos Técnicos - servidores públicos de los países miembros- : negociar disciplinas relacionadas con los temas de la Alianza del Pacífico.
- Presidencia Pro Tempore -ejercida por cada uno de los países miembros, en orden alfabético, por períodos anuales –
- El Grupo de Alto Nivel es el que supervisa a los grupos técnicos. Catorce son los Grupos Técnicos de los cuales el Comité de Expertos que analiza las propuestas del CEAP posee mucho poder de acción porque la CEAP es el órgano encargado de examinar las propuestas de los Consejos empresariales de cada país, cuya opinión está fuertemente sustentada por papel en la actividad económica de los países respectivos.

- Los Grupos Técnicos: Asuntos Institucionales, Mejora Regulatoria, Comercio e Integración, Comité de Expertos del CEAP, Compras Públicas, Cooperación, Educación, Estrategia Comunicacional, Movimiento de Personas de Negocios y Facilitación para el Tránsito Migratorio, Propiedad Intelectual, PYMES, Relacionamento Externo, Servicios y Capitales y Transparencia Fiscal.

2.2 Proceso de gestión de la Alianza del Pacífico

- *Declaración de Lima*
(28 abril 2011 Lima Perú, I Cumbre).

Como toda declaración en el marco del derecho, carece de vínculo jurídico de las partes que la crearon y acordaron, sin embargo, es una expresión formal de una intención en este caso la intención de las partes de la Alianza del Pacífico de lanzar una iniciativa de integración entre los cuatro estados latinoamericanos para promover el crecimiento, el desarrollo y la competitividad económica con la “innovadora estrategia” de liberalizar la circulación de bienes, servicios, capitales y personas.

Alan García Pérez, Presidente de la República de Perú, fue quien presentó la iniciativa de integración el 4 de diciembre de 2010 en Mar del Plata a los demás presidentes titulada “Área de Integración Profunda”. Así comenzó un proceso de articulación económica, política, de cooperación y finalmente de integración en una subregión latinoamericana. No obstante, la Declaración de Lima se hace llamar la integración de América Latina.

En la Declaración de Lima, resultado de la primera Cumbre, se expresan semejanzas, intereses y ventajas de las economías de los cuatro estados latinoamericanos para ratificar la declaración de integración:

Semejanzas

- En la Declaración se reconoce que los cuatro Estados han avanzado en la creación de empleo productivo, la reducción de la pobreza y el fortalecimiento de la democracia.

Intereses

- La Declaración la alianza nace como una plataforma de articulación política y de comercio proyectada hacia la región del Asia Pacífico.
- Con la Declaración se confirma la tesis de que el regionalismo ha sido una estrategia de los Estados para hacer frente a un mundo globalizado y lograr un crecimiento económico.

Algo que es singular en la Alianza del Pacífico es que la iniciativa de integración pretende crear cadenas globales de producción y que está proyectada para el mercado del Pacífico asiático, otros procesos de integración en Latinoamérica no había definido antes su postura o interés hacia una región en específico. Aunque tal atributo no es casual, el rápido crecimiento de economías asiáticas como China han despertado estos motivos, el principal socio comercial de Chile o Perú, por ejemplo, en el 2000 era Estados Unidos, para 2005 China lo había desplazado. Además, por su enfoque a dicho mercado es que la Alianza se hace llamar del Pacífico de tal manera que el océano Pacífico es lo que une físicamente tanto a América como a Asia. Luego entonces, hablar de Alianza del Pacífico se convierte en una invitación a los Estados que tocan también el Océano Pacífico, pero del otro lado, a estrechar mercados.

Es relevante señalar que la “interconexión física” es fundamental para avanzar hacia un proyecto de integración económica siendo el puente real que conecta a las economías, es por ello que la misma Declaración resalta la interconexión física y eléctrica.

Ventajas

- La Declaración por otro lado recuerda los tratados de libre comercio efectuados por los cuatro miembros de la AP como plataformas que “facilitan” y “propician” el proceso de integración que se busca con dicha iniciativa. Así es como los acuerdos que se vayan suscribiendo a partir de la Declaración de Lima serán una evolución de lo ya pactado en los TLCs bilaterales. No solo eso, también partirán de los acuerdos ya suscritos a nivel regional y multilateral.

Compromisos

- La Declaración conviene en establecer la Alianza del Pacífico con la finalidad de avanzar hacia un proceso de integración que aliente el crecimiento, el desarrollo y la competitividad de las economías de la Alianza a través de un objetivo bien delineado: avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas.³²

A continuación se muestran los avances en la liberalización de bienes, servicios y capitales más relevantes al proceso de gestión de la Alianza del Pacífico.

³² Portal de la Alianza del Pacífico, Documentos,[en línea], Dirección de URL: http://alianzapacifico.net/documents/AP_Declaracion_Lima_I_Cumbre.pdf [consulta: enero de 2015]

Cuadro 2.1 Avances en la liberalización de bienes, servicios, capitales y personas de la Alianza del Pacífico

Declaración de Mérida (4 diciembre 2011 Mérida Yucatán México, II Cumbre) PROPÓSITOS	Declaración de Cádiz (17 noviembre 2012 V Cumbre) PRIMEROS RESULTADOS LIBRE CIRCULACIÓN DE BIENES	TEMAS PENDIENTES DE TRABAJO
<p>a) Cooperación de las agencias de comercio: Nace el 2 de febrero de 2012 la Declaración de cooperación de las Agencias de Promoción.</p> <p>b) Iniciar en 2012 los trabajos en materia de obstáculos técnicos al comercio, promoviendo así la cooperación regulatoria y técnica.</p> <p>b.1 Establecimiento de un sistema de certificación de origen electrónico</p> <p>b.2 Implementación del Operador Económico Autorizado</p> <p>b.3 Implementación local de Ventanillas Únicas</p> <p>b.4 Iniciar en 2012 negociaciones del tratamiento arancelario de todos los bienes para implementarlo en 2013.</p> <p>b.5 Implementar mecanismos en materia sanitaria y fitosanitaria.</p>	<p>a) Se logró acordar que 90% de las líneas arancelarias tendrán un arancel de 0%. Además de reglas de origen comunes.</p> <p>b) Proexport agenda su primer macrorueda de negocios en Colombia Cali en Junio de 2013.</p>	<p>Homologación de Normas Tributarias</p> <p>Armonización de normas técnicas en los sectores cosméticos, farmacéutico, suplementos alimenticios, dispositivos médicos y productos de aseo doméstico.</p> <p>Estudios del BID para el encadenamiento productivo entre los miembros tomando en cuenta los requisitos de origen en destino</p> <p>Creación de Grupo de Trabajo para integración de sector alimentos procesados y frescos</p> <p>Potenciar el comercio agrícola intra Alianza y hacia terceras economías</p> <p>Incentivar las exportaciones, atraer inversión extranjera directa y el turismo de Asia-Pacífico</p>

LIBRE CIRCULACIÓN DE SERVICIOS Y CAPITALES		
<p>* Inicio de las negociaciones del Comercio Electrónico partiendo de los TLC's suscritos por los cuatro países latinoamericanos. Investigar si alguno de los acuerdos internacionales con cláusulas de última generación y vigentes en los países miembro de la Alianza para ver si se puede negociar disposiciones adicionales en materia de inversión sostenible y promoción de inversiones.</p> <p>* Acuerdo de Intención entre las Bolsas de Valores de los Países de la Alianza.</p>	<p>* Se crea Comité Público-Privado para acordar una estrategia de integración en servicios y capitales partiendo de los TLC's ya acordados. Para ello se negocia un Acuerdo de Inversión y un Acuerdo sobre Comercio Transfronterizo de Servicios</p> <p>* Se invita a seguir trabajando por la interconexión física de la Alianza integrando a las autoridades aeronáuticas (de manera que facilite el comercio y el flujo de pasajeros). El objetivo es que las aerolíneas de los cuatro países miembro puedan operar libremente entre los territorios de estos países.</p>	<p>Integración financiera, Mercado Integrado Latinoamericano, integración en mercado de ahorro de pensiones, de la Banca y de los Mercados de instrumentos de renta fija</p> <p>Lograr integración en materia de telecomunicaciones y comercio electrónico</p>
LIBRE CIRCULACIÓN DE PERSONAS		
<p>* Inicio de negociaciones para una plataforma de movilidad académica y estudiantil.</p> <p>* Elaboración de una guía de requisitos con información relevante para la movilidad de personas de negocio.</p> <p>* Establecer visas en un plazo de tres meses para personas de negocios.</p> <p>* Para facilitar costos de los migrantes: Avanzar en el Programa de Vacaciones y Trabajo para Jóvenes Viajeros,</p> <p>* Cooperación consular.</p>	<p>* México exime visa a nacionales de Colombia y Perú en modalidad de visitantes sin actividad remunerada hasta por 180 días.</p> <p>*Establecieron esquema de intercambio de información en tiempo real para compartir alertas migratorias, con evaluaciones semestrales.</p> <p>*Introducir el tema de la propiedad intelectual y las compras gubernamentales.</p>	<p>Participación de Harvard, Microsoft, el BID en proyectos de educación</p>
RE SULTADO FINAL: PROTOCOLO ADICIONAL AL ACUERDO MARCO DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO		
<p>Fuente: elaboración propia con datos de las Declaraciones de las Cumbres de la Alianza del Pacífico, en línea, URL: http://alianzapacifico.net/documentos/ [visita: agosto de 2014 a febrero de 2015]</p>		

A pesar de los avances de liberalización comercial es un hecho que avanzar en proyectos de integración energética e interconexión física es crucial para comenzar a ver los beneficios de la integración.

Línea de tiempo de acuerdos y proyectos puestos en marcha:

1. En mayo de 2011 entra en operaciones la plataforma del Mercado Integrado Latinoamericano (MILA) que contribuirá al intercambio de flujos financieros y mecanismo de integración regional

2. El 4 de diciembre de 2011 en Mérida, México, suscribieron un memorándum para la conformación de un sub-comité de inversión y uno de comercio de servicios para el intercambio de información, la promoción y cooperación con el fin de eliminar las barreras a la inversión y al comercio de servicios en los países de la Alianza del Pacífico. También se suscribe el Memorando de entendimiento plataforma de cooperación de la Alianza del Pacífico para trabajar en temas como medio ambiente y cambio climático; innovación, ciencia y tecnología; Mipymes y desarrollo social.
3. El 8 de febrero de 2012 se suscribe la Declaración de Cooperación de las Agencias de Promoción de la Alianza del Pacífico
4. En abril de 2012 se crea la red de científicos en materia de cambio climático.
5. El 24 agosto de 2012 se creó el Reglamento General de la Plataforma de Movilidad Estudiantil Académica.
6. El 29 agosto de 2012 el Consejo de Ministros suscribió el Acuerdo de Cooperación en Materia Turística en la reunión de Ministros de comercio en la Ciudad de México.
7. El 29 de agosto de 2012 se constituyó el Consejo Empresarial de la AP cuya función es la de generar recomendaciones del sector privado hacia los gobiernos de los cuatro países miembros con el fin de mejorar las condiciones de productividad y competitividad.

8. El 26 de agosto de 2013 se anunció el cierre de las negociaciones en el componente comercial, liberando aranceles para el 92% de los productos de forma inmediata y el restante 8% de forma gradual.
9. El 19 y 20 de junio de 2013 se lleva a cabo la Primera Macrorrueda de Negocios de la Alianza del Pacífico
10. El 20 de junio de 2013 en Lima, Perú, se firmó el Acuerdo Interinstitucional de Cooperación entre Agencias Sanitarias de Chile, Colombia, México y Perú
11. El 23 de agosto de 2013 se realizó el primer encuentro de Ministros de Finanzas de la Alianza del Pacífico
12. Del 4 al 6 de diciembre de 2013 se realizó el primer Foro de Emprendimiento e Innovación.
13. El 10 de febrero de 2014 en Cartagena de Indias, Colombia, se firma el Acuerdo de Cooperación consular de la Alianza del Pacífico
14. El 10 y 11 de junio se llevó a cabo al segunda Macrorrueda de negocios de la Alianza del Pacífico y el 23 y 24 de julio del mismo año la primera en materia de turismo.
15. En el marco de la IX Cumbre en Punta Mita, México, los días 19 y 20 de junio de 2014 se expidió la Carta de Cooperación de la OCDE con la Alianza del Pacífico para contribuir a la integración de las Pymes a las cadenas de valor globales.
16. En el marco de las Reuniones de Primavera del Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional ocurridas del 16 al 18 de abril de 2015 en Washington D.C., se llevó a cabo la V Reunión de Ministros de Finanzas de la Alianza del Pacífico donde se iniciaron las negociaciones respecto a un Fondo para

desarrollo de infraestructura que permita la participación de nuevos actores en el financiamiento de infraestructura.

2.3 Regulación del Comercio en el Marco del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico.

2.3.1 Bienes

Cuadro 2.2 Regulación del comercio de bienes en el marco del protocolo adicional al acuerdo marco de la alianza del pacífico.

LIBERALIZACIÓN DE BIENES			
Capítulos del protocolo adicional al acuerdo marco de la alianza del pacífico.	Capítulo 5: Facilitación del Comercio y Cooperación Aduanera	Capítulo 4: Reglas de Origen y Procedimientos Relacionados con el Origen	Capítulo 3: Acceso a Mercados
Objetivo de la regulación	Modernización de las aduanas	Certificación de origen regional	Eliminar barreras al flujo comercial de bienes
Líneas de acción	Implementación de: Automatización	En un material intermedio utilizado en la producción de una mercancía, no se tomarán en cuenta los materiales no originarios contenidos en dicho material intermedio para el propósito de la calificación y determinación de origen de la mercancía.	Eliminación de Aranceles Aduaneros (0% de aranceles a 92% de los productos de manera inmediata y el restante 8% de manera gradual, ver lista de desgravación de cada miembro)
	Operador Económico Autorizado		Valoración Aduanera
	Ventanilla Única de Comercio Exterior		Medidas no arancelarias
Reguladores	México: Sistema de Administración Tributaria (SAT) Chile: Servicio Nacional de Aduanas Perú: Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT) Colombia: Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN)	Emisores de certificados de origen: Chile-Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales Colombia-Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN México-Secretaría de Economía Perú-Ministerio de Comercio Exterior y Turismo	Regímenes aduaneros especiales Los miembros de la Alianza del Pacífico y el comité de Acceso a Mercados

Fuente: elaboración propia con datos del protocolo adicional al acuerdo marco de la alianza del pacífico en línea, url: <http://alianzapacifico.net/?wpdmdl=1327>, [visita: agosto de 2015]

La modernización de las aduanas es un fin que ha sido objeto de interés por cada uno de los cuatro países de la Alianza. El proceso de globalización y competitividad internacional exige una mayor eficiencia en la administración fiscal del comercio exterior. Es sin duda un objetivo de las autoridades aduaneras de cada país para hacer más eficiente su actividad y ofrecer mayor competitividad frente al comercio internacional.

El Servicio Nacional de Aduanas de Chile - relacionado con el Ministerio de Hacienda - declara en su informe de 2012:

“En ese sentido (contexto internacional competitivo) , el Servicio inició hacia fines del año 2011, a sentar las bases de un proceso de planificación estratégica que permitiese definir las directrices y desarrollar los cambios que contribuyan a establecer una Aduana moderna, capaz de responder al entorno y a los nuevos desafíos.”³³

El ministro de Hacienda chileno, Felipe Larraín Bascuñán, sugiere una administración aduanera con técnicas modernas de fiscalización basadas en la gestión del riesgo, ello supone la utilización de tecnologías que estandarice los procesos -simplifiquen trámites y procesos- y reduzcan los costos operacionales.

Pensando en la utilización de tecnología y la modernización lo mismo expresa Perú al señalar en su Plan Estratégico Institucional de la superintendencia Nacional de Administración Tributaria para el periodo 2009-2011:

“Constituirse en una institución moderna e innovadora que facilita el comercio exterior y el efectivo cumplimiento tributario y aduanero brindando servicios de excelencia.”³⁴

La Organización Mundial de Aduanas OMA³⁵ se ha convertido en un organismo relevante para los objetivos de la Alianza del Pacífico en materia de facilitación del comercio y cooperación aduanera. Es el organismo promotor de la modernización de las agencias reguladoras transfronteriza, incluyendo las aduanas. Por lo tanto, el establecimiento de una Ventanilla Única o del Operador Económico Autorizado no son realmente una innovación propia de la Alianza y por tanto resultado positivo del

³³ Servicio Nacional de Aduanas Chile, “Jurisprudencia: Informes jurídicos”, [en línea], Chile, Dirección URL: <https://www.aduana.cl/informes-juridicos-2012/aduana/2013-04-19/114326.html> [consulta: diciembre de 2014]

³⁴ SUNAT, “Resolución de Superintendencia N° 241-2008, Plan Estratégico Institucional de la SUNAT para el periodo 2009 – 2011”, [en línea], Perú, Dirección URL: <http://www.sunat.gob.pe/cuentassunat/planestrategico/2007-2011/rs123-2007.pdf> [consulta: diciembre de 2014]

³⁵ Es un referente jurídico para el funcionamiento de las aduanas que pertenecen a la misma. Nace en el mismo contexto que el GATT como un grupo de trabajo del comité para la Cooperación Económica Europea en busca de establecer uniones de aduanas europeas con base en los principios del GATT.

proceso de integración, sino más bien una adopción de las reformas aduaneras a nivel internacional promovidas por OMA. Al respecto OMA señala:

“Las Aduanas tienen un papel importante que desempeñar en la administración del comercio... A medida que el comercio internacional se ha desarrollado con la economía global, se ha reconocido que los regímenes arancelarios anticuados, incompatibles e ineficaces, plantean costosas restricciones. La modernización y armonización de las Aduanas, por lo tanto, representa un objetivo clave para facilitar el comercio internacional...”³⁶

En el caso de México, la estrategia número 4.9 del Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 sobre infraestructura de transporte plantea como línea de acción “Agilizar la tramitología aduanal y fiscal en los puertos del país, incorporando para ello tecnologías de punta”³⁷

Una de las estrategias para lograr el cometido expuesto es el Marco Normativo para Asegurar y Facilitar el Comercio Global (SAFE), desarrollado por la OMA, cuyo trabajo será el de “contribuir positivamente al desarrollo económico y social, actuar como elemento disuasorio del terrorismo internacional, asegurar la percepción de ingresos y promover la facilitación comercial a escala planetaria.”

La OMA difunde, en este caso, los planteamientos del Convenio de Kyoto en su capítulo sexto sobre control aduanero, dicho documento está hecho para lo siguiente:

³⁶Organización Mundial de Aduanas, [en línea], Dirección URL: <http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/tools/~media/BB2F4D0CE7294B02B5806202EF168E74.ashx> [consulta: noviembre de 2014]

³⁷Gobierno de la República, “Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018”, [en línea], México, Dirección URL: <http://pnd.gob.mx/wp-content/> [consulta: enero 2015]

“Las Directivas sobre Control Aduanero del Convenio de Kyoto presentan detalladamente las mejores prácticas y otros asuntos que toda administración aduanera moderna que implemente un programa de control aduanero, debería tener en cuenta.”³⁸

Luego entonces si es que hay algo innovador en la Alianza del Pacífico en materia aduanera es la adopción conjunta de convenios internacionales como el de Kyoto y el de datos aduaneros de OMA.

Consecuentemente para cumplir la modernización de los trámites aduaneros - y entrando en materia del capítulo 5 del Protocolo adicional del Acuerdo Marco de la Alianza- los cuatro países de la Alianza acordaron en el capítulo quinto que:

Para facilitar el comercio cada parte se comprometió a:

- a) Intercambiar información (legislación y procedimientos aduaneros)
- b) Establecer puntos de consulta: para que las personas interesadas sean atendidas.
- c) Agilizar el despacho de mercancías (cumpliendo la legislación aduanera correspondiente).

Para automatizar el comercio exterior cada parte se comprometió a:

- a) Utilizar tecnología de información
- b) Utilizar sistemas electrónicos para los usuarios de aduanas
- c) Utilizar procesamiento electrónico de información y datos antes de la llegada del envío

³⁸ Convenio de Kyoto, “Directivas sobre el control aduanero”, [en línea], Dirección URL: http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/conventions/pf_revised_kyoto_conv/kyoto_new/~/_media/AE00B7CE28BE44CD9408210989EF615C.ashx [consulta: febrero de 2015]

- d) Utilizar Sistemas electrónicos para el análisis y la gestión de riesgos
- e) Mantener Interoperabilidad de sistemas electrónicos de las administraciones aduaneras de las Partes (intercambio de datos del comercio internacional).
- f) Desarrollar procesos de datos comunes de acuerdo con el modelo de datos aduaneros de la Organización Mundial de Aduanas. (para cumplir con las necesidades de procedimientos y legales de las agencias reguladoras transfronterizas.³⁹

En suma, lo que se busca es cumplir con el séptimo principio de modernización de la administración aduanera señalado por la convención de Kyoto.

“Las administraciones aduaneras deberían hacer extensivo el uso de la tecnología de la información y del comercio electrónico, especialmente en los procedimientos de desaduanamiento. Estas técnicas son indispensables para que el control aduanero sea eficaz y rentable, y contribuyen a facilitar el intercambio comercial.”⁴⁰

Para actuar bajo los estándares de eficiencia internacional de aduanas los países de la Alianza proponen la adopción automática del modelo de datos aduaneros de la OMA. A saber, se trata de la adopción de un Operador Económico Autorizado y la instauración de una Ventanilla Única de Comercio Exterior.

- Operador económico autorizado

“Art. 5.8 1. Las administraciones aduaneras de las Partes fomentarán la implementación y fortalecimiento de los programas de Operador Económico Autorizado (en lo sucesivo, denominado “OEA”) de conformidad con el Marco

³⁹Modelo de datos de la OMA, [en línea], Dirección URL:<http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/resources/~//media/6D7F55481B07448E9F154D60442CAAE9.ashx> [consulta: noviembre de 2014]

⁴⁰Convenio de Kyoto, op. cit.,p.5

Normativo para Asegurar y Facilitar el Comercio Global de la OMA (en lo sucesivo, denominado “Marco Normativo SAFE”).”⁴¹

El Marco Normativo SAFE -creado por la OMA- “proporciona directrices técnicas básicas para la implementación de los programas relativos al Operador Económico Autorizado a nivel mundial entre los miembros de la OMA y la comunidad que se dedica al comercio internacional.”⁴² Pues el mayor logro es crear un sistema mundial de reconocimiento mutuo de los Operadores Económicos Autorizados.

El propio Marco SAFE define al Operador Económico Autorizado como, “una parte involucrada en el movimiento internacional de mercancías cualquiera que sea la función que haya asumido o en nombre de una Administración de Aduanas nacional y que cumpla las normas de la OMA o normas equivalentes de seguridad de la cadena logística. Los Operadores Económicos Autorizados incluyen, entre otros, a fabricantes, importadores, exportadores, corredores de comercio, transportistas, agrupadores, intermediarios, puertos, aeropuertos, operadores de terminales, operadores integrados, almacenistas y distribuidores.”⁴³

- Ventanilla única de comercio exterior

⁴¹ Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, “Capítulo 5: facilitación del comercio y cooperación aduanera”, [en línea], p.4, Dirección URL: <http://alianzapacifico.net/documents/2014/facilitacioncomercioycooperacionaduanera.pdf> [consulta: noviembre de 2014]

⁴² Marco Normativo SAFE, “Directrices de los operadores económicos autorizados”, [en línea], Organización Mundial de Aduanas, Dirección URL: http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/oea/marco_normativo/Directrices_de_OMA_para_OEA.pdf [consulta: noviembre de 2014]

⁴³ *Ibíd.*, p.13

Art. 5.9 “Las Partes implementarán y potenciarán sus Ventanillas Únicas de Comercio Exterior (en lo sucesivo, denominadas “VUCE”) para la agilización y facilitación del comercio, y deberán garantizar la interoperabilidad entre éstas, a fin de intercambiar información que agilice el comercio y permita a las Partes, entre otras, verificar la información de las operaciones de comercio exterior realizadas.”⁴⁴ Para alcanzar la interoperabilidad- intercambio electrónico de información alineado a estándares internacionales aceptados- de las Ventanillas Únicas de Comercio Exterior se comprenden las siguientes líneas de acción:

- procesos: determina objetivos de negocios, homóloga conceptos a fin de lograr la comprensión de los procesos de todas las Partes, analiza los procesos de forma integrada, identifica información de interés de cada una de ellas y la oportunidad en la que ésta es requerida para obtener el modelo integral de los procesos de interoperabilidad entre las VUCE;
- semántica: a partir de la dimensión de procesos, define sin ambigüedad un único significado para la información y los datos intercambiados, comprensibles y acordados por todas las Partes involucradas y las aplicaciones que intervienen en la transacción;
- tecnología: comprende cuestiones técnicas de hardware, software y telecomunicaciones, para garantizar la conexión y transmisión segura de datos entre sistemas y servicios informáticos de las Partes, y
- gobernanza: comprende acuerdos entre las Partes, ocupándose de los aspectos estratégicos, normativos, y organizacionales que son relevantes para el desarrollo, operación y sostenibilidad en el tiempo de interoperabilidad.

⁴⁴ Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, op. cit., p.5

2.3.2 Servicios y Capitales

Cuadro 2.3 Regulación del comercio de servicios y telecomunicaciones en el marco del protocolo adicional al acuerdo marco de la alianza del pacífico.

LIBERALIZACIÓN DE SERVICIOS Y TELECOMUNICACIONES		
Capítulos del <i>protocolo adicional al acuerdo marco de la alianza del pacífico</i> .	Capítulo 9: Comercio Transfronterizo de Servicios	Capítulo 14: Telecomunicaciones
Objetivo de la regulación	Reducir costos en el suministro de servicios	Acceso y uso de las redes y los servicios públicos de telecomunicaciones Implementar Interconexión
Reguladores	Comité conjunto-Subcomité de servicios con la función de: "... establecer un programa de trabajo conjuntamente con los organismos profesionales pertinentes en los territorios de las Partes para elaborar los procedimientos relativos al otorgamiento de licencias temporales por las autoridades competentes de una Parte a los ingenieros de otra Parte. "... evaluar y recomendar al Comité Conjunto en materia de Inversión y Servicios, mecanismos, instrumentos o acuerdos para facilitar e incrementar el comercio de servicios entre las Partes..."	Organismos de cada miembro reguladores de telecomunicaciones

Fuente: elaboración propia con datos del protocolo adicional al acuerdo marco de la alianza del pacífico en línea, url: <http://alianzapacifico.net/?wpdmdl=1327>, [visita: agosto de 2015]

LIBERALIZACIÓN DE CAPITALS

Capítulos del protocolo adicional al acuerdo marco de la alianza del pacífico.	Capítulo 11: Servicios Financieros	Capítulo 10: Inversión
Objetivo de la regulación	Liberalizar flujo financiero	Liberalizar flujo de inversiones
Reguladores	Organismos reguladores de instituciones financieras de cada miembro y el Comité de Servicios Financieros	Organismos reguladores de la inversión de cada miembro y el Comité conjunto-Subcomité de Inversión
Líneas de acción	<p>Ninguna Parte podrá exigir que más de una minoría del Directorio de una institución financiera de otra Parte esté integrado por nacionales de la Parte.</p> <p>Permitir el establecimiento de instituciones financieras de otras Parte</p>	<p>Ninguna Parte podrá imponer ni hacer cumplir cualquiera de los siguientes requisitos a las ganancias de un inversionista para:</p> <ul style="list-style-type: none"> (a) exportar un determinado nivel o porcentaje de mercancías o servicios; (b) alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional; (c) adquirir, utilizar u otorgar preferencia a mercancías producidas en su territorio, o adquirir mercancías de personas en su territorio; (d) relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión; (e) restringir las ventas en su territorio de las mercancías o servicios que tal inversión produce o presta, relacionando de cualquier manera, dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a las ganancias que generen en divisas; (f) transferir a una persona en su territorio tecnología, un proceso productivo u otro conocimiento de su propiedad, o (g) proveer exclusivamente desde el territorio de la Parte las mercancías que produce o un servicio que presta a un mercado regional específico o al mercado mundial. <p>Ninguna Parte podrá condicionar la recepción de una ventaja o que se continúe recibiendo una ventaja de inversión al cumplimiento de cualquiera de los siguientes requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> (a) alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional; (b) adquirir, utilizar u otorgar preferencia a mercancías producidas en su territorio, o adquirir mercancías de personas en su territorio; (c) relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión, o (d) restringir las ventas en su territorio de las mercancías o servicios que tal inversión produce o presta, relacionando de cualquier manera, dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a las ganancias que generen en divisas. <p>Ninguna Parte expropiará ni nacionalizará una inversión cubierta.</p>

Fuente: elaboración propia con datos del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico en línea, url: <http://alianza.pacifico.net/?wpdmdl=1327>, [visita: agosto de 2015]

Conclusiones del capítulo 2

La Alianza del Pacífico es una iniciativa e integración que se caracteriza por su interés en crear cadenas globales de valor y en dirigirse a un mercado en específico.

Las líneas de acción para efectuar el libre flujo comercial están delineadas por políticas empresariales y no políticas públicas a través de las recomendaciones que realiza el Consejo coordinador Empresarial de la Alianza del Pacífico.

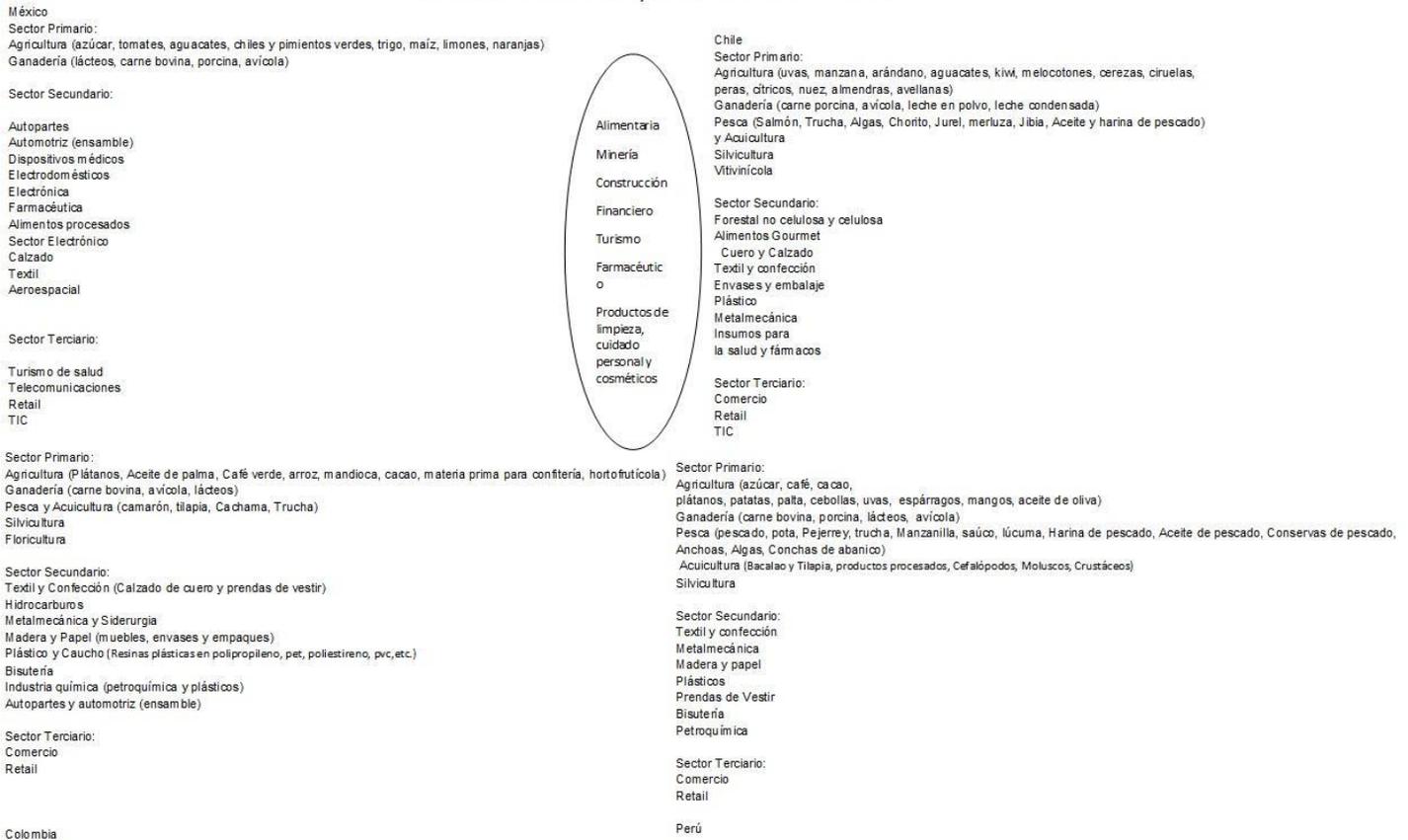
Capítulo 3 Flujos comerciales y de inversión

El impacto de los tratados de libre comercio en la organización productiva de cada país radica en su contribución a la especialización productiva y la concentración regional de sectores estratégicos desarrollados por la inversión extranjera directa. Es posible entonces que la especialización productiva, principal indicador de la división internacional del trabajo, ha ordenado a los países con base en intereses extranjeros.

Sin embargo, la especialización productiva en sectores y regiones se debe también a la poca comunicación entre los grupos sociales para organizarla, o de la formación de grupos que controlan el mercado de algunos sectores. En este proyecto se señalan los factores anteriores que motivan la concentración de la producción en sectores y regiones pero se profundiza más en el impacto que recibe del libre comercio.

Por su parte, los Gobiernos ven en la inversión extranjera no sólo una opción para lograr eficiencia en los factores de la producción de uno u otro sector sino una necesidad para conseguir competitividad. Lo que no ha de confundirse es que la competitividad de las empresas no se mide igual para con la nación y que los inversores pretender vendernos la idea de que sólo con competitividad, de sus empresas, hay beneficios para todos, donde el gobierno debe tener claro la diferencia entre dotar de competitividad a las empresas extranjeras y entre dotar de competitividad a sus ciudadanos.

Cuadro 3.1 Sectores de desarrollo semejantes entre los miembros de la Alianza del Pacífico



Elaboración propia con datos de Bancos Centrales de los miembros de la Alianza del Pacífico y Agencias de Promoción comercial, en línea, URL-

México: <http://www.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CE37§or=1&locale=es> [visita: enero a abril de 2015]

Chile: http://www.boenral.cl/estadisticas-economicas/series-indicadores/index_se.htm [visita: enero a abril de 2015]

Perú: <http://www.bor.p.gob.pe/estadisticas/cuadros-anales-historicos.html> [visita: enero a abril de 2015]

Colombia: <http://catalogo.procolombia.co/> [visita: enero a abril de 2015]

Observaciones:

- Los cuatro países son competidores entre ellos por sectores similares, la disputa por atraer a los mercados extranjeros es y será intensa.
- La lucha por atraer inversión de Asia Pacífico será competitiva y no traerá resultados incluyentes.

- Estados Unidos de América podrá cerrar el mercado de Asia Pacífico, en especial chino, a Argentina y Brasil teniendo la Alianza del Pacífico que estrechar su mercado con EEUU.

Para conocer más sobre la especialización productiva y exportadora de cada miembro en especial de las regiones que conforman cada país de la Alianza del Pacífico véase cuadro 1 en anexo.

El comportamiento del comercio de bienes, servicios y capitales en los países miembro de la Alianza ha tendido a un déficit en cuenta corriente provocada por el déficit en balanza comercial con otros países y por el déficit en la balanza de rentas. Mientras que la cuenta financiera reporta un incremento en los pasivos de cada país por entradas de inversión extranjera o venta de bonos gubernamentales.

Las finanzas públicas tienen déficits porque el gasto incrementa y la insuficiencia de los ingresos dependientes en algunos casos por la exportación de materias primas, petróleo y minería, propicia un incremento en los impuestos que al final impactan en el poder de adquisitivo de personas jurídicas y en los costos de mercado de personas morales.

En el siguiente cuadro se observan a los principales socios comerciales de los miembros de la Alianza y sus sectores de exportación, que no han cambiado sustancialmente desde hace más de dos décadas, a excepción del intercambio comercial con China.

Cuadro 3.2 Características del comercio exterior de los países de la Alianza del Pacífico

País	Principales destinos de exportación	Principales sectores de exportación	Principales países de los que importación	Principales sectores de importación
México	Estados Unidos, España, Alemania, Suiza, Brasil, Colombia y Guatemala	Sector no petrolero e industrial	Estados Unidos, China y Japón	Bienes intermedios para la industria y el sector no petrolero
Chile	China, Estados Unidos, Japón, Brasil, Corea del Sur	Minería, en menor medida industria (salmón, vino embotellado), agrícola, silvicultura y pesca	Estados Unidos, China, Brasil y Argentina, Corea del Sur, Japón, México	Energéticos e intermedios
Colombia	Estados Unidos, Venezuela, México, Brasil y Alemania	Petrolero y derivados, en industria a productos alimenticios y bebidas, productos de caucho y plástico, prendas de vestir y productos textiles	Estados Unidos, China, México, Brasil, Alemania, Japón	Materias primas y productos intermedios
Perú	China, Suiza, Estados Unidos, Canadá, Brasil	Minería, petróleo, en menor medida agropecuario, textil y químico	China, Estados Unidos, Brasil y México	Materias primas y productos intermedios
Alianza del Pacífico	<ul style="list-style-type: none"> México exporta más a Perú, Chile y Colombia que de lo que importa de ellos. Los sectores que exportan son de la industria manufacturera, compuesta por firmas extranjeras que buscan expandir sus mercados hacia Chile, Perú y Colombia. Lo ideal sería integrar a los miembros en el que comercien más entre ellos que con los socios que se mencionan en la tabla. Balanza comercial México-Chile (646,243 miles de dólares a 2013) Balanza comercial México-Colombia (3,823,408 miles de dólares a 2013) Balanza comercial México-Perú (1,185,145 miles de dólares a 2012) <p>Mientras, Chile y Perú mantienen balanzas deficitarias con Colombia.</p>			

Fuente: elaboración propia con recopilación de datos de Banco Centrales y Ministerios de Economía, en línea, URL-

Chile, Banco Central de Chile, en línea, URL: http://www.bocentral.cl/estadisticas-economicas/series-indicadores/index_se.htm

Chile, Servicio Nacional de Aduanas, en línea, URL: <https://www.aduana.cl/aduana/site/edico/base/port/estadisticas.html>

México, Secretaría de economía, en línea, URL: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/informacion-estadistica-y-arancelaria>

México, Banco Central, en línea, URL: <http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/sector-externo/informacion-revisada-comercio-ext/indexpage.html>

Colombia, Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, Estadísticas, en línea, URL: <http://www.dian.gov.co/dian/14cifrasgestion.nsf/pages/Estadisticas%20comercio%20exterior?opendocument>

Colombia, Banco Central de Colombia, en línea, URL: <http://www.banrep.org/es/balanza-comercial>

Perú, Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria, en línea, URL: http://www.sunat.gob.pe/estad-comExt/modelo_web/web_estadistica.htm

Perú, Banco Central de Perú, en línea, URL: <http://www.borp.gob.pe/estadisticas/cuadros-anales-historicos.html>

Para ver las principales empresas importadoras de Perú, Colombia y Chile véase anexo cuadro 2. Nótese que muchas de las firmas de las que se importan tienen negocios en México pero que no tienen su sede en México sino fuera de él.

El incremento del intercambio comercial de la Alianza del Pacífico con los países de Asia Pacífico es una característica del comercio internacional a principios del siglo XXI. A continuación se muestra la balanza comercial que los países de la Alianza tienen con los países de Asia Pacífico, deficitaria en general, y con sus

principales socios en América. Nótese que con la Alianza del Pacífico se busca cambiar este manejo de números rojos para exportar más a la región de Asia Pacífico. Este objetivo puede ser una estrategia de las empresas multinacionales para aprovechar las ventajas competitivas de los países de la Alianza para hacer frente al comercio que China ha consolidado en América Latina, en especial Sudamérica.

Cabe destacar que las mayores inversiones de China en Sudamérica se concentran en el sector de los recursos naturales, pero que al ir por otros sectores Estados Unidos y España, los principales inversores en la región, buscarán defender sus sectores financieros y de manufacturas. Una señal de esta tendencia es la inversión que hará China para el proyecto de conexión ferroviaria bioceánica para facilitar el intercambio comercial con Brasil.

Cuadro 3.3 Balanza comercial en 2013 Alianza del Pacífico con países de Asia-Pacífico

País	México (miles de dólares)	Chile (millones de dólares)	Colombia (ene-nov) valor FOB en dólares	Perú (dólares)
Singapur	-879,644	40	-67 (mdd)	-36,704,924.0
Japón	-14,832,059	5,261	-937,736,663	794,803,150.6
Corea del Sur	-11,980,511	1,631	-1,066 (mdd)	-47,076,085.2
Malasia	-5,203,083	-17	-92 (mdd)	-143,357,106.9
Vietnam	-1,380,688	58		-91,297,535.9
Nueva Zelanda	-259,059			-58,358,084.1
China	-54,851,327	4 191	-4,376,588,506	-1,051,782,667.5
Brasil	965,841	-454	-815,948,026	-617,057,727.5
Alemania	-9,663,816	-2 040	-1,427 (mdd)	-218,013,578.6
Suiza	-560,703	709	-46 (mdd)	2,869,409,198.1
España	2,826,580	-258	1,916	693,585,545.0
Estados Unidos	112,177,581	-5,369	2,803,487,384	-1,395,787,469.3

Fuente: elaboración propia con recopilación de datos de bancos centrales y ministerios de economía de cada país.

México, Banco Central, en línea, URL: <http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/sector-externo/informacion-revisada-comercio-ext/indexpage.html>

Chile, Banco Central, en línea, URL: <http://www.boentral.cl/estadisticas-economicas/series-indicadores/>

Colombia, Departamento Administrativo Nacional de Estadística, en línea, URL: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-externo/balanza-comercial>

Tanto México como Estados Unidos, a pesar del TLCAN, han aumentado sus importaciones de China en las últimas dos décadas, principalmente en aparatos

mecánicos, máquinas y material eléctrico; juguetes, muebles, médico quirúrgico, calzado, prendas de vestir y óptica⁴⁵. Pareciese que uno de los ganadores de espacios económicos con el TLCAN fue China.

3.1 Política Industrial en la Alianza del Pacífico

El sector manufacturero de escala global pero perpetrado por la inversión extranjera directa en bloques económicos⁴⁶ impacta en la división internacional del trabajo⁴⁷ generando productividad –medida por los ingresos per cápita- y beneficios para los dueños de las cadenas de valor pero generando dependencia a las economías cuyos productos de exportación son básicamente del sector primario -expuesta al deterioro de los términos de intercambio-.

Es probable entonces que desarrollar la industria propia o al menos de los subsectores industriales más prometedores sea una opción de desarrollo económico. A continuación veremos los programas en materia de política industrial en los miembros de la Alianza del Pacífico y sus características.

La presidenta Michele Bachellet de Chile, en la presentación de la Agenda de Productividad, Innovación y Crecimiento pronunció: “...para el futuro es que

⁴⁵Jorge Alberto López Arévalo, Óscar Rodil Marzábal y Saúl Valdéz Gastelum, “La irrupción de China en el tlcán: efectos sobre el comercio intra-industrial de México”, Revista Cuatrimestral Economíaunam, vol.11 núm.31, México, Facultad de Economía, UNAM, enero 2014.

⁴⁶ Los negocios de las empresas se da en bloques regionales, no en un mercado único global. Idea extraída de: Alan M. Rugman, *Las Multinacionales Regionales. Las empresas multinacionales y la dirección estratégica global*, Madrid, Ediciones Akal, 2007, 269 pp.

⁴⁷ Minian Laniado Isaac, “Nueva División Internacional del trabajo: redes, segmentación y localización”, en el libro *Globalización, conocimiento y desarrollo. La nueva economía global del conocimiento, estructura y problemas*. Coordinadores: Alejandro Dabat, José de Jesús Rodríguez Vargas, México, DF. , Editorial Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, ISBN: 978-607-401-004-6, 2009.

necesitamos un desarrollo industrial avanzado en áreas clave”.⁴⁸En esta agenda uno de los objetivos es el de Impulsar sectores con alto potencial de crecimiento bajo líneas de acción como el financiamiento, las inversiones y la proveeduría competitiva de servicios públicos.

México en su Plan Nacional de Desarrollo cuenta con un programa de desarrollo sectorial donde propone algo similar: Disminuir el costo logístico, Incentivar el desarrollo de proveeduría [de insumos como el financiamiento, la energía y las telecomunicaciones], para integrar y consolidar cadenas de valor que coadyuven a la creación de clústeres. De tal manera que se logre Impulsar la productividad de los sectores maduros.⁴⁹

En Perú, el Plan Nacional de Diversificación Productiva, decretado el 28 de julio de 2014, tiene como objetivo principal impulsar el crecimiento de mediano y largo plazo a través de la generación de una mayor capacidad productiva y transformadora, que lleve a la diversificación y la sofisticación económica, la reducción de la dependencia de los precios de materias primas, la mejora de la productividad, el aumento del empleo formal y de calidad, y un crecimiento económico sostenible de largo plazo⁵⁰.Acompañada del Programa Nacional de

⁴⁸ s/a, “La Presidenta de Chile abogó por un desarrollo industrial avanzado”, [en línea], Agencias de noticias del Sur, Sección Chile-Economía, 22 de octubre de 2014, Dirección URL: http://www.ansur.am/economia/la-presidenta-de-chile-abogo-por-un-desarrollo-industrial-avanzado_n6832 [consulta: 23 de octubre de 2014]

⁴⁹ Secretaría de Economía, “Programa de Desarrollo innovador 2013-2018”, [en línea], México, dirección URL: http://www.economia.gob.mx/files/prodeinn/Programa_de_Desarrollo_Innovador2013-2018.pdf [consulta: febrero 2015]

⁵⁰ Plan Nacional de Diversificación Productiva: Nuevos motores para el desarrollo del país, [en línea], Perú, Ministerio de la producción, 2014, Dirección URL: <http://www.produce.gob.pe/images/stories/Repositorio/publicaciones/plan-nacional-de-diversificacion-productiva.pdf> [consulta: febrero 2015]

Innovación para la Competitividad y Productividad⁵¹. El objetivo es aumentar las exportaciones no tradicionales, es decir del sector industrial y reducir las brechas regionales de productividad algo no señalado por México o Chile, ellos sólo mencionan el apoyo a sectores maduros implicando eso o no una centralización regional de la producción.

Sin embargo, en sus líneas de acción no descarta aprovechar las estrategias de integración a cadenas de valor globales, la atracción de inversión extranjera para el acceso a telecomunicaciones, el financiamiento y la provisión competitiva de servicios públicos. Esta es la lógica de los objetivos de la Alianza del Pacífico, los cuales descartan un encadenamiento productivo entre las pymes y un desinterés por el fortalecimiento del mercado interno.

En noviembre de 2014 el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia con la asistencia de la ministra Cecilia Álvarez Correa se presentó la Política Industrial para el Desarrollo Productivo 2014-2018. A saber ella sostiene que "...“el 70% de las exportaciones del país corresponde al sector minero energético. Nuestros principales compradores están logrando autosuficiencia energética. Tenemos que transformar nuestra canasta productiva en agro, manufactura, turismo y servicios. Esta es una estrategia para competir”.⁵² Sus objetivos y lineamientos de acción remarcan nuevamente la estrategia, acceso a las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), política de financiación y proveeduría de infraestructura productiva competitiva (energía, logística y fiscal-aduanera).

⁵¹Programa nacional de innovación para la competitividad y productividad, [en línea] Perú, Ministerio de la producción, Dirección URL: http://www.peru.gob.pe/directorio/pep_directorio_detalle_institucion.asp?cod_institucion=13353 [consulta: febrero 2015]

⁵² Portal de Procolombia, [en línea], Colombia, URL: <http://www.procolombia.co/noticias/lanzan-politica-industrial-para-el-desarrollo-productivo-2014-2018> [consulta: diciembre 2014]

De lo anterior, la tarea del gobierno en materia de política industrial en la Alianza del Pacífico se centra en lo siguiente:

1. Proporcionar certeza en la situación macroeconómica, jurídica y de seguridad
2. Procurar los incentivos en la creación y expansión de empresas (en especial fiscales y de acceso a financiamiento) en las regiones y los sectores más productivos.

Es importante tener claridad de cómo se mide la productividad porque a la hora de focalizar esfuerzos y recursos vía las políticas públicas se optará por los sectores con mayores niveles de productividad siendo estos, de acuerdo con los lineamientos estadísticos internacionales, los que cuenten con eficiencia en sus factores de producción cuyas características al final son posibles para los grandes grupos sectoriales, pues son ellos los que inyectan eficiencia a sus factores vía las innovaciones tecnológicas, los procesos de gestión empresariales, los modelos de negocio, la mejor asignación de los factores (gracias a la internacionalización productiva), etc.

De otra manera, hablar de un desarrollo regional e industrial equilibrado no es un objetivo real de los gobiernos de la Alianza del Pacífico, simplemente significa aprovechar las ventajas competitivas que cada región aporte a la productividad de líderes empresariales en sectores relevantes (por su productividad) que frecuentemente tienen su matriz en el exterior; de tal manera que el apoyo a las Pymes se centre en insertarlas a cadenas de valor de los sectores estratégicos extranjeros como proveedoras.

Esta modalidad de inserción de las Pymes inhibirá el desarrollo industrial porque incrementará la importación de insumos intermedios, teniendo que enfocarse en otros sectores más rentables, aunque lo ideal sería ofrecer esos insumos de manera competitiva.

Al respecto, el Tecnológico de Monterrey en colaboración con el Instituto para el Desarrollo Regional y FEMSA han realizado un trabajo conjunto en la identificación de los clúster más prometedores de México en su Observatorio Estratégico-Tecnológico.⁵³

3. Elevar la eficiencia de insumos en sectores productivos clave para reducir los costos a empresas (energía, infraestructura, telecomunicaciones e hidrocarburos principalmente) para ello la viabilidad de la operación y de abastecimiento de éstos insumos vía la intervención de capital extranjero es vista como competitiva y necesaria.

Es probable que si el volumen de exportación o de ventas de las multinacionales con plantas productivas en los miembros de la Alianza incrementa se presentarán tres hechos: será inevitable la demanda de infraestructura logística, de gasolina y energía más barata, de mayor acceso a telecomunicaciones y financiamiento, y de menores impuestos al comercio.

4. Aprovechar la integración de los miembros de la Alianza del Pacífico al comercio mundial con los acuerdos comerciales y de inversión suscritos, la modernización de las aduanas para reducir costos de transacción, el impulso a la exportación e inserción de sus empresas en las cadenas globales de valor y la inversión extranjera directa en regiones y sectores productivos.

En suma, con la política industrial de la Alianza del Pacífico las firmas extranjeras en busca de espacios económicos en el bloque de América Latina del sector telecomunicaciones, financiero, energético y de infraestructura tienen un amplio mercado donde participar.

⁵³ FEMSA, Tecnológico de Monterrey, Instituto para el Desarrollo Regional, *Observatorio Estratégico-Tecnológico*, en línea, Dirección URL: https://oet.itesm.mx/portal/page/portal/OET/Publica?p_iPortal=3, [visita: marzo 2015]

3.2 Inversión Extranjera Directa en la Alianza del Pacífico

La inversión extranjera directa es el flujo de capital de un país de origen hacia un país anfitrión donde el que lo propicia busca una ganancia futura y expandir el mercado de sus productos o servicios. Por otro lado, según la Secretaría de Economía de México, es un importante catalizador para el desarrollo, ya que tiene el potencial de generar empleo, incrementar el ahorro y la captación de divisas, estimular la competencia, incentivar la transferencia de nuevas tecnologías e impulsar las exportaciones.

Las empresas pueden expandir sus mercados con exportaciones o con la concesión de licencias de su negocio, sin embargo ¿por qué prefieren optar por la inversión extranjera directa?

Es muy posible que se inclinen por la inversión extranjera directa cuando los costos de transporte y las barreras arancelarias sean mayores. O cuando en la concesión de licencias represente una transferencia de conocimientos que implique la pérdida de una ventaja competitiva. En lo contrario optarán por exportar desde la matriz de las compañías o con la concesión de licencias.

Los principales beneficios de la inversión extranjera directa en los países anfitriones son la transferencia de recursos (capital, tecnología para la producción o la innovación de productos y capacidades de administración), el empleo, la balanza de pagos, y posiblemente la competencia y el crecimiento económico. No obstante, enumeramos a continuación el lado negativo de los beneficios que trae la inversión extranjera directa y que siguen causando estragos en la economía de los países miembro de la Alianza.

- Impacto negativo en la competencia: la competencia, al igual que los otros beneficios, tiene una interpretación no positiva. En un razonamiento lógico se dice que la inversión extranjera directa al tomar la forma de inversiones nuevas termina por establecer nuevas empresas que serán nuevos actores

en el mercado por lo tanto hay nuevas opciones para los consumidores y la competencia entre los participantes provoca la reducción de los precios. Sin embargo, suele ocurrir que los nuevos participantes poseen mayor poder económico que los del país anfitrión. Al mismo, la inversión extranjera directa en la forma de fusiones y adquisiciones permite a grandes actores de ciertos sectores expandir rápidamente su mercado en el país anfitrión.

- Impacto negativo en la balanza de pagos: la inversión extranjera directa se registra en la balanza de pagos del país anfitrión como una entrada de capital, pero para evaluarla mejor deberá compararse con el capital de salida que son las ganancias de una subsidiaria extranjera hacia su compañía matriz. En otra situación, la subsidiaria extranjera puede importar una cantidad sustancial de sus suministros y perjudicar la balanza de pagos cuando toda esa importación se registre como débito en la cuenta corriente del país anfitrión.
- Impacto negativo en el empleo: el impacto negativo en el empleo puede presentarse cuando la inversión extranjera directa se convierte en un sustituto de la producción interna. Esto ocurre cuando la compañía extranjera, dedicada en un sector específico, con fusiones, adquisiciones y creación de filiales desplace del sector a actores locales.

En el país de origen ocurre lo contrario al país anfitrión. Un beneficio es la generación de ganancias en el exterior y retornadas al país de origen que contribuyen a una cuenta corriente positiva, pero en el aspecto negativo (para el país de origen, no necesariamente para la compañía de origen) es el estancamiento en la creación de empleos, de recursos y un efecto negativo en la cuenta corriente.

En resumen, de acuerdo a los impactos positivos o negativos de la inversión extranjera directa, hay dos tipos de comportamientos con el control de la inversión:

- Impedir salida o entrada de capitales: Hay casos en que los países de origen buscan restringir la salida de capitales vía la atracción de inversión privada cuando necesitan crear empleo y concentrar los recursos hacia el interior. Del mismo modo, hay países con regulación de flujos de capital que no pretenden ser anfitriones de la inversión.
- Promover salida o entrada de capitales: En otros casos, las compañías internacionales logran apoyarse en sus países de origen para que cuenten con seguros para el riesgo que toman sus flujos de inversión extranjera directa. Por otro lado, hay países anfitriones que otorgan facilidades para atraerla en especial fiscales y de infraestructura.

Las dos razones que motivan la salida de inversión extranjera directa son la generación de ganancias y la creación de ventajas competitivas, mismas que tienen una razón de ser, no es fortuito que la inversión extranjera directa posea una tendencia a concentrarse en sectores y regiones específicas, en este caso, en los países miembro de la Alianza del Pacífico y en cómo han consolidado su mercado a expensas del mercado interno de otros países. Pasemos a ver con detenimiento el comportamiento de la inversión extranjera directa en cada país miembro de la Alianza del Pacífico para ilustrar sobre el poder de las empresas transnacionales (principales inversionistas) de especializar a las economías extranjeras en beneficio propio, desatendiendo éstas el desarrollo del mercado interno de muchas naciones. Los periodos están elegidos por período de entrada en vigor de tratados de libre comercio, excepto México que se muestra desde la entrada en vigor de su ya cuarto tratado.

Cuadro 3.4 Inversión Extranjera en Alianza del Pacífico

Periodo	País de destino	Sectores	Países de origen	Algunas regiones
1997-2012	Chile	Minería (30.56%), comunicaciones (9.01%), gas, electricidad y agua (22.34%)	Estados Unidos (20.88%), España (20.78%), Canadá (17.54%) y Reino Unido (9.01%), Australia (7.14%), Italia (2.25%) y México (2.56%)	Metropolitana 20%, Antofagasta 12.55%, Atacama 10.34%,
2000-2014	México	Industrial (24.97%), servicios (24.96%), manufactura (21.07%), servicios financieros y de seguros (11.22%), comercio al por menor (2.37%), e información en medios masivos (2.51%)	Estados Unidos (28.9%), Canadá (10.7%), Países Bajos (6.6%), España (18.1%), Bélgica (5.6%), Reino Unido (1.1%), Francia (3.2%), Alemania (6.9%), suiza y Japón (6.4%)	DF 56% Nuevo León 11%, Estado de México 5%, Chihuahua 5%, Baja California 4%, Jalisco 3% y Puebla 2%. (de la inversión extranjera directa total.)
1994-2011	Colombia	Petrolero (26.73%), minero (19.14%), manufacturero (18.07%), Servicios Financieros y Empresariales (11.66%)	Estados Unidos (22.03%), Panamá (13.09%), Reino Unido (13.08%), España (8.55%), Bermuda (4.97%)	
2003-2013	Perú	Comunicaciones (21.58%), minería (20.21%), finanzas (17.59%), industria (15.67%), Energía (11.53%)	España (22.41%), Reino Unido (18.49%), Estados Unidos (15.05%), Países Bajos (7.44%)	

Fuente: elaboración propia con recopilación de datos de Bancos Centrales

México, Secretaría de Economía, En línea, URL: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa/estadistica-oficial-de-ied-en-mexico>

Chile, Comité de Inversiones Extranjeras, en línea, URL: <http://www.ciechile.gob.cl/es/inversion-en-chile/estadisticas/>

Colombia, Banco Central de Colombia, en línea, URL: <http://www.banrep.gov.co/es/inversion-directa>

Perú, Proinversión, en línea, URL: <http://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?are=0&prf=0&jer=5652&sec=1>

Industrial, servicios, manufacturas, servicios financieros, información en medios masivos y comercio al por menor son los sectores que más inversión

extranjera recibieron de 2000 a 2011 en México. Tan sólo Industrial, servicios y manufacturas alcanzaron más del 70% de la inversión total de 2000 a 2012.

El sector industrial en México es el que más ha recibido inversión extranjera directa, pero al ser el país que más exporta a Chile, Colombia y Perú es menester revisar en qué industrias específicas.

La inversión en ciertas industrias esclarecen la influencia de la inversión extranjera directa en el desarrollo de sectores específicos de la manufactura mexicana en las últimas décadas como el automotriz, el electrónico, el de alimentos. Tan sólo Industria alimentaria, fabricación de equipo de transporte e industria química captan casi el 50% de la inversión total en el sector industrial de 2000 a 2012 en México.

Por otra parte, la industria alimentaria captó 19%, la fabricación de equipo de transporte captó 18% y la industria química 11%. Le sigue el equipo de computación, comunicación y medición con 0.9% de la participación.

En el Sector Comercio el subsector que más han captado inversión es el de las tiendas de autoservicio que absorbieron casi el 80% de la inversión extranjera directa total en el subsector de comercio al por menor de 2000 a 2012 en México.

Por último, la inversión extranjera directa en el sector de servicios financieros el subsector que más inversión extranjera recibió fue el negocio de las Instituciones de intermediación crediticia y financiera no bursátil que representa más del 90% del total de la inversión del sector financiero.

En el periodo de 2000 a 2011 el DF absorbió el 56% de la inversión extranjera directa total, Nuevo León 11%, Estado de México 5%, Chihuahua 5%, Baja California 4%, Jalisco 3% y Puebla 2%.

A continuación se muestra la inversión directa de algunas compañías extranjeras en las entidades federativas de México por sectores, donde reafirma su impacto en la organización productiva nacional.

Cuadro 3.5 Inversión Extranjera Directa del Sector Electrodomésticos en México

Entidad Federativa	Empresas y productos de fabricación
Baja California	Broan(campanas de cocinas) Sanyo(refrigerador)
Chihuahua	Electrolux(licuadora, refrigerador lavadora)
Coahuila	Sum beam, Oster(licuadoras) MABE(lavadora), Whirlpool(refrigerador)
Estado de México	Koblenz(aspiradoras), Mabe(lavadora) Panasonic(microondas)
Jalisco	Emerson(aire acondicionado)
Guanajuato	Mabe(refrigerador), Whirlpool(lavadora refri)
Nuevo León	Carrier(aire acondicionado), Guntner(aire acondicionado), Panasonic(aspiradora y microondas), LG (lavadora y estufa) Whirlpool(lavadora, refrigerador)
Querétaro	Mabe(refrigerador), Daewoo(refrigerador)
San Luis Potosí	Mabe(refrigerador), Fagar(refrigerador estufa, hornos, lavadora, lavavajillas)
Tamaulipas	Rheem(aire acondicionado, calentadores y calefacción), Bissel(aspiradoras), Fisher & Paykel(refri, estufa, lavavajillas)
Tlaxcala	Taurus(otros enseres menores)

Fuente: elaboración propia con datos de la Unidad de Inteligencia de Negocios de Promexico, Mapa de Inversión: Sector Electrodomésticos, en línea, México, 2014, URL: http://min.promexico.gob.mx/work/sites/min/recursos/LocalContent/322/2/150113_Electrodomesticos_ES.pdf, [visita: marzo de 2015]

Cuadro 3.6 Inversión Extranjera Directa del Sector Electrónico en México

Aguascalientes	Xerox, Flextronics (EMS), Kodak(instrumentos ópticos), Texas instruments(semiconductores)
Baja California	LG(audio y video), Panasonic, Samsung, Sanyo, Sony, JVC, Amphenol(componentes), Kyocera, Foxconn(EMS), Medtronic(equipo médico), Kodak, International (semiconductores), Rectifier, Skyworks
Chihuahua	Compal Electronics(audio y video),Tatung, Flextronics, Foxconn, Jabil, Plexus, Wistron
Coahuila Durango	Flextronics, Sanmina (EMS) Philips Samsung(audio y video), Ericsson(comunicaciones)
Estado de México	Benchmark (EMS), Jabil(EMS), Foxconn, Flextronics, Sanmina, Universal Scientific(componentes), HP, Motorola (comunicaciones)
Jalisco ¹	LG, Panasonic, Sanyo, Amphenol, Siemens, Celestica(EMS), Sanmina
Nuevo León	
Querétaro	Ericsson
Sonora	Amphenol, AMP (Tyco Electrónicos), Alcatel(comunicaciones), Benchmark
Tamaulipas	LG Motorola Jabil
Yucatán	Falco electrónicos(componentes)

Fuente: elaboración propia con datos de la Unidad de Inteligencia de Negocios de Promexico, Mapa de Inversión: Sector Electrónico, en línea, México, 2014. URL: http://mim.promexico.gob.mx/work/sites/mim/resources/LocalContent/290/2/141216_DS_Electronic_o_ES.pdf, [visita: marzo de 2015]

Hicimos mención del sector electrónico y automotriz porque son de los sectores que más inversión extranjera han recibido en México además comparten en común la estrategia de desarrollo por medio de la creación de clusters⁵⁴.

⁵⁴ Cfr., Oscar Eduardo González-Garza y Ávila, *La especialización flexible y el cluster de la electrónica en Jalisco*, [Tesis de Licenciatura], México, Facultad de Economía, UNAM, 2009.

Cfr., Fernando Vera Smith, *Efectividad de la vinculación universidad-industria-gobierno en el clúster automotriz del estado de Puebla*, [Tesis de Doctorado], México, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM, 2010.

Cuadro 3.7 Inversión Extranjera Directa del Sector Automotriz en México (al primer cuatrimestre de 2015)

Compañía	Anuncio de inversión
Volkswagen (Alemania)	700 millones de dólares para una planta en Puebla (enero 2014)
FCA (E.E.UU.)	inauguró un nuevo centro de distribución de su filial de partes, Mopar, en Toluca, Estado de México (febrero 2015)
Nissan – Renault (Japón)	
Honda (Japón)	Inaugura su segunda planta en Celaya Guanajuato con una inversión por 800 millones de dólares (febrero 2014)
Toyota (Japón)	Instala su primera planta automotriz en México, Guanajuato con una inversión de casi 1200 millones de dólares. Ya cuenta con una de camionetas en Tijuana, Baja California (abril 2015)
Hyundai (Corea del Sur)	Hyundai prevé invertir 417 millones de dólares para construir una fábrica de autopartes en Nuevo León México (enero 2015)
Kia (Corea del Sur)	Realiza inversión de más de 2500 millones de dólares para abrir primera fábrica de vehículos en Monterrey. (septiembre 2014)
Mazda (Japón)	Inaugura primera planta de autos en Guanajuato de 770 millones de dólares (febrero 2014)
GE (E.E.UU.)	Inaugura planta de motores y fundición de aluminio, con una inversión de 751 millones de dólares dentro de la zona industrial de su amadora ubicada en Toluca, Estado de México e invertirá US\$5.000 millones en México al 2018 (febrero 2015)
Audi (Alemania)	Anuncia abrir fábrica en San José Chiapa Puebla (febrero 2015)
Infiniti-Mercedes Benz	Alianza Renault Nissan de Japón – Daimler de Alemania) para abrir nueva planta en Aguascalientes, al lado del complejo industrial de Nissan. Daimler AG (junio 2014)
BMW (Alemania)	Eligió a San Luis Potosí para instalar su planta número 29, cuya construcción

Fuente: Elaboración propia con notas de la prensa nacional en el primer cuatrimestre de 2015.

El comportamiento de la inversión extranjera directa nos permite comprender las tendencias del mercado mundial. En el reporte de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo por sus siglas en inglés UNCTAD de 1995 se exalta una vez más el papel de la Inversión Extranjera Directa (IED) por parte de las empresas transnacionales en las economías nacionales en la construcción y la integración del sistema productivo internacional.

El estudio de la IED y su impacto en la economía mundial se produce por su incremento de 1980. Detrás de este incremento las estrategias de las corporaciones transnacionales fundamentaron la emergencia de *clúster* regionales en los países alrededor de los tres polos. De 1990 a 2000 se verá como esta tendencia mundial de la IED volcó la creación de *clúster* no ya sólo entre los países desarrollados sino también en los países emergentes, efecto del libre comercio internacional y causa de la división internacional del trabajo.

El primer informe sobre la IED de la UCTAD aclara las implicaciones que trae la IED en la organización productiva de los países emergentes como la creación de un *clúster* regional:

It is essential that developing countries that wish to influence the flow of foreign direct investment understand those changes [foreign direct investment has increasing far more rapidly in the 1980's than both world trade and world output and is becoming an engine of growth in the world economy where the strategies of transnational corporations are furthering the emergence of regional clusters of countries around the three poles of the Triad] and the implications that are associated with them.⁵⁵

Las razones que propiciaron el libre flujo de capital en la década de 1990 fueron el aumento del costo en la producción del país y el aumento del costo por las fuerzas

⁵⁵ Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, "Primer informe anual de la UNCTAD sobre la inversión extranjera directa", [en línea], Nueva York, 1991, Dirección URL: http://unctad.org/en/Docs/wir1991overview_en.pdf[consulta: marzo de 2015]

Traducción: Es esencial que los países en desarrollo que desean influir en el flujo de la inversión directa extranjera entiendan esos cambios [la Inversión Extranjera directa ha aumentado mucho más rápidamente en la década de 1980 tanto que el comercio mundial y la producción mundial se están convirtiendo en un motor de crecimiento de la economía mundial, donde las estrategias de las empresas transnacionales son fomentar el surgimiento de agrupaciones regionales de los países en torno a los tres polos de la Tríada] y las consecuencias que se asocian con ellos.

proteccionistas en sus mercados de exportación. Las modalidades en que se presentó esa IED fueron:

- traslado de plantas de producción
- filiales (intrafirma)
- fusiones y adquisiciones

Impactos de la IED en los países receptores

- la IED estaba creciendo más rápido que la inversión pública
- A largo plazo interfirió en la organización productiva: sectores e industrias particulares, en otras palabras:

The share of sales, assets, employment and exports of foreign affiliates, among others, expressed in relation to the respective totals, provides a measure of the relative significance of the activities of foreign affiliates in particular sectors and industries.

...During the 1950's, foreign direct investment was concentrated in raw materials, other primary products and resource-based manufacturing: today, it is mainly in services and in technology intensive manufacturing. ... changes in the policies of many of developing countries with regard to the ownership of their natural resources contributed to the decline in foreign direct investment in the extractive sector.⁵⁶

⁵⁶ Ibídem., p.15

Traducción: La participación en las ventas, los activos, el empleo y las exportaciones de las filiales extranjeras, sobre otros, expresó en relación a los totales respectivos, una medida de la importancia relativa de las actividades de las filiales extranjeras en sectores e industrias.

... Durante la década de 1950, la inversión extranjera directa se concentró en materias primas, otros productos primarios y las manufacturas: hoy en día, es sobre todo en los servicios, en tecnología y

El incremento de la inversión extranjera directa⁵⁷ modificó completamente la división internacional del trabajo porque ofreció ventaja competitiva a muchas firmas transnacionales, las cuales lideraron sectores específicos que al expandirse a países receptores de la inversión extranjera directa, en forma de filiales trastocaron su organización productiva, especializando al país anfitrión o receptor a sus mercados.

La competencia por dominar los espacios económicos se midió por nuevos parámetros, en el comercio intrafirma y en la internacionalización de la producción. Esto se ve en números, pues las ventas de las filiales fueron mayores a las exportaciones de muchas de las compañías a partir de 1990.

“... the volume of goods and services sold by foreign affiliates were almost double that of world exports... [then] production by foreign affiliates is of greater importance than exports in delivering goods and services to markets worldwide”⁵⁸

Hay que ser muy cuidadosos al medir la participación en el mercado de una empresa que invierta en un país, porque si instala filiales en un país receptor su objetivo puede ser el de expandir sus ventas al mismo o por otro lado aprovechar las ventajas que le otorgue el país anfitrión pero para expandir sus ventas a países que rodeen dicho país. Por eso en este proyecto se presentaran en algunos casos las ventas netas de las compañías y las ventas de exportación que suelen estar en

manufactura intensiva. ... Los cambios en las políticas de muchos de los países en desarrollo con respecto a la propiedad de sus recursos naturales han contribuido a la disminución de la inversión extranjera directa en el sector extractivo.

⁵⁷ En compañía de cualquier otra ventaja competitiva como las tecnología de la información y la comunicación.

⁵⁸Ibíd. p.15 Traducción: El volumen de bienes y servicios vendidos por las filiales extranjeras eran casi el doble que el de las exportaciones mundiales... [entonces] la producción de las filiales extranjeras es de mayor importancia que las exportaciones en la entrega de bienes y servicios a los mercados de todo el mundo.

las empresas altamente exportadoras como las mineras en Chile y Perú o las automotrices en México pues se instalan para exportar. En otros casos señalaremos las licitaciones del gobierno, en especial de proyectos de infraestructura o la participación accionaria en el caso de fusiones y adquisiciones normalmente concentrado en sector bancario-financiero y de telecomunicaciones.

En la década de 1990 la IED provenía de países desarrollados mientras que la entrada de IED creció sustancialmente hacia países en desarrollo como Singapur, Brasil, China, Hong Kong y México. En la década de 2010 hay mayor participación de otros países emisores, así la entrada de IED ha disminuido en los países de renta alta y ha incrementado en los países de renta media.

Outward FDI from developed economies stagnated at \$857 billion in 2013, accounting for a record low share of 61 per cent in global outflows. In contrast, flows from developing economies remained resilient, rising by 3 per cent to reach a new high of \$454 billion.⁵⁹

De 2011 a 2012 los países de renta media han incrementado más sus salidas de capital que los países de renta alta (aunque sin superar su valor) y los países que más reciben IED son de renta media y no los de renta alta (véase cuadro a continuación), esto demuestra la nueva tendencia de los flujos de IED y con ello del panorama de la lucha por los espacios económicos.

⁵⁹ Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Reporte de la IED de la UCNTAD de 2014, [en línea], Dirección URL: http://unctad.org/en/PublicationChapters/wir2014ch2_en.pdf [consulta: enero de 2015] Traducción: Las salidas de IED de las economías desarrolladas se estancó en 857 mil millones dólares en 2013, lo que representa una baja participación récord de 61 por ciento en las salidas mundiales. En contraste, los flujos de las economías en desarrollo se mantuvo resistente, aumentando un 3 por ciento para llegar a un nuevo récord de 454 mil millones dólares.

Cuadro 3.8 Entradas de Inversión Extranjera Directa en millones de dólares por tipo de país

País	2003	2004	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Desarrollados	358 539	396 145	542 312	1	618	703	880	516	565
				032	596	474	406	664	626
				385					
En transición	175 138	275 032	334 285	668	668	648	724	729	778
				758	758	208	840	449	372

Fuente: elaboración propia con datos de los informes anuales de inversión de UNCTAD, en línea, [visita: marzo de 2015], 2003: http://unctad.org/en/docs/wir2003light_en.pdf, 2004: http://unctad.org/en/Docs/wir2004_en.pdf, 2005: http://unctad.org/en/Docs/wir2005_en.pdf, 2008: http://unctad.org/en/Docs/wir2008_en.pdf, 2009: http://unctad.org/en/Docs/wir2009_en.pdf, 2010: http://unctad.org/en/Docs/wir2010_en.pdf, 2011: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2011_en.pdf, 2012: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012_embargoed_en.pdf, 2013: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf

Cuadro 3.9 Salidas de Inversión Extranjera directa en millones de dólares por tipo de país

País	2003	2004	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Desarrollados	5 14 806	686	646	1	846	988	1	852	857
		262	206	599	305	769	215	708	454
				317			690		
En Transición	35 566	112	117	338	276	420	422	440	454
		833	463	354	664	919	582	164	067

Datos de informes de inversión de la UNCTAD

Como se observa, la entrada de capital en países desarrollados a partir de 2009 no ha sido muy próspera pero para los países en transición sí lo ha sido. En la salida de capitales los países en transición han incrementado sus salidas pero los desarrollados – a pesar de la disminución de salidas- siguen siendo los que más invierten en comparación con los países en transición tal y como se registró desde 1985.

Conclusiones del capítulo 3

La incidencia de la inversión extranjera directa en el campo productivo de las economías miembro de la Alianza del Pacífico radica en su capacidad de especializar a las economías y de esa manera expandir su negocio dominándolas tendencias en el mercado de producción mundial.

La inversión extranjera directa hoy en día, se dirige a los servicios, la tecnología y la manufactura intensiva, concentrándose, en la Alianza del Pacífico, en los sectores que se identifican en la investigación: energía, telecomunicaciones, construcción e infraestructura, agroindustria, financiero, farmacéutico, limpieza, cuidado personal y cosmético, y el sector turismo.

El comercio exterior de las economías miembro de la Alianza se caracteriza por tener como socios principales a Estados Unidos y China. El contenido industrial en su exportación no es alto y la mayoría de sus importaciones están representadas por bienes intermedios, respondiendo al modelo de productividad global.

El estado adverso de las finanzas públicas se convierte en la causa por la cual las iniciativas público-privadas han ido en ascenso y han permitido la entrada al negocio de energía, bancario, de infraestructura y de telecomunicaciones principalmente por parte de corporaciones extranjeras.

Capítulo 4 Sectores similares de la Alianza del Pacífico

4.1 Sector Primario: Agropecuario, Pesca, Acuicultura

Los países de la Alianza del Pacífico comparten una abundancia de recursos naturales que permiten la oportunidad de explotar sectores primarios. La agricultura, para comenzar, es un sector que ha perfilado la composición de la exportación. A continuación se muestra el comportamiento de la exportación agrícola y avícola de cada uno de los miembros desde el primer tratado de libre comercio celebrado, es decir desde el momento en que la apertura a los mercados han promovido la libre circulación de mercancías, servicios y capitales y sus resultados hasta el año 2011, según datos de la Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

4.1.1 Colombia

El primer tratado de libre comercio celebrado por Colombia fue en 1994 con México, posteriormente lo celebró con Chile, Estados Unidos y Canadá.

Entre este periodo Colombia mantuvo en sus primeras tres exportaciones en mayores toneladas al café verde, a los plátanos y a los extractos de café, sin

embargo decreció o se mantuvo a la baja la exportación de productos como patatas, manteca de cacao, melaza, frijoles y cereales como se muestra a continuación.

Es importante delinear claramente qué productos han disminuido en sus exportaciones, pues a diferencia de los que han aumentado sus exportaciones

Cuadro 4.1 Productos agrícolas exportados por Colombia desde 1994 hasta 2011

Se sigue exportando	Decreció o se mantuvo a la baja	Nuevos productos de exportación
Café, verde Plátanos Extractos de café Azúcar refinado El azúcar sin refinar centrífuga Tabaco, sin elaborar Confeitería Pasteles	Patatas Manteca de Cacao Melaza Frijoles y seco Cereales para el desayuno Granos de cacao Café tostado Prsnes chocolate (incluye cualquier alimento o confitería con chocolate)	El aceite de palmiste Prsnes chocolate Café tostado Preparación de Alimentos, Harina, extracto de malta Carne-CattleBoneless (carne bovina) Bebida sin Alc Harina de Maíz
Aceite de palma Food Prep Nes (alimento preparado sin categoría propia como salsas, condimentos y sopas) Fruta Fresca Nes (fruta fresca sin categoría propia por ser poco conocidas) Fruit Prp Nes (frutos y cáscara, incluyendo congeladas, preparadas o conservadas, mermelada, pasta, mermelada, puré y frutas cocidas.)		

Fuente: elaboración propia con datos de Faostat, en línea, URL: <http://faostat3.fao.org/browse/area/44/E> [visita: enero de 2015]

podemos no sólo ver su decrecimiento o crecimiento sino también dar pie a la investigación de quienes en el mercado internacional se han especializado en la producción de dichos productos y en especial de los que han entrado al mercado colombiano por medio de la importación. Por dejar un ejemplo, vemos que de 1994 a 2011 Colombia disminuyó sus exportaciones de cereales, pero veremos más adelante cómo la exportación de cereales en Chile, por el contrario a Colombia, ha crecido.

Otra forma de comprender qué sucede con los otros productos que se dejan de exportar es porque se decide exportar de manera más simple, este es el caso del cacao en Colombia.

A mediados del 2014 Holanda informó su interés por producir manteca con cacao colombiano, si vemos en 1994 Colombia exporta en cantidades sustanciales, representando una especialización de Holanda sobre Colombia. Este interés de

Holanda es también una oportunidad de Colombia para aumentar sus exportaciones de cacao, sin embargo es posible que incremente también sus importaciones de manteca de cacao producidas en este caso por Holanda.

Colombia resulta con esta acción más interesada en aumentar exportación de materia prima (cacao) que de agregarle valor al cacao y quizá exportarlo como alimento procesado. Tal como señala el asesor de exportaciones de la Federación Nacional de Cacaoteros de Colombia, Fedecacao, ante la decisión de elegir una u otra al decir que "Holanda es el mercado más importante del mundo para exportar cacao, puesto que junto con Alemania y Bélgica son los mayores compradores de Europa. Esta exportación nos abre las puertas a un comercio bastante grande"⁶⁰.

Esta estrategia colombiana de preferir exportar cacao llano, sin agregarle valor agregado, se intensifica más por el último y reciente acuerdo de libre comercio, provisional, que Colombia celebró en 2013 con la Unión Europea.

Entre los mayores productores de cacao en Colombia se encuentran los departamentos de Cundinamarca, Nariño, Cauca, Huila, Santander y Norte de Santander.

Con el precedente caso de la producción y exportación del cacao en Colombia es fundamental abordar el desarrollo del sector financiero en la Alianza del Pacífico, pues el sector primario sigue siendo de especial interés para uno de los negocios financieros. En Colombia el caso más relevante es del sector cafetero, pues en palabras del gerente financiero de la Federación Nacional de Cafeteros, Julian Medina, la "Federación de Cafeteros ha liderado uno de los procesos de

⁶⁰ s/a, "Holanda producirá manteca con cacao colombiano", [en línea], Colombia, El nuevo siglo.com, 26 de agosto de 2014, Dirección URL: <http://www.elnuevosiglo.com.co/articulos/8-2014-holanda-producir%C3%A1-manteca-con-cacao-colombiano.html> [consulta: abril 2015]

bancarización rural más importantes en Colombia y el resto del mundo.”⁶¹ Esto quiere decir que los bancos o las entidades financieras han incursionado satisfactoriamente en el negocio crediticio y de pagos de los agricultores vía la *Cédula Cafetera Inteligente*, un instrumento concebido para que los productores puedan recibir el pago por sus ventas de café así como mecanismo para distribuir incentivos, subsidios y recursos de programas como el de renovación de cafetales o el de ayudas por la ola invernal. Pues tan sólo “Desde su inicio en 2006 y hasta finales de 2014, se canalizaron ocho millones de transacciones por cerca de \$2,3 millones mediante la cédula cafetera”.

Las opiniones de Julián Medina se sustentan no sólo en los resultados del negocio sino también en “un estudio de la Alianza Global Better Than Cash (Mejor que el efectivo) [donde] destacó la Cédula/Tarjeta Cafetera Inteligente como un modelo internacional de inclusión financiera rural.”

Con esto los departamentos con economías principalmente agrícolas y ganaderas a los que se expandirán probablemente estos mecanismos financieros serán a los de Córdoba, Cesar, Magdalena, Atlántico, Bolívar y La Guajira.

Las importaciones más significativas de productos agrícolas de Colombia a 2011 son maíz, trigo y soja. El principal proveedor de maíz amarillo a Colombia es Estados Unidos, otros son México, Brasil y Argentina siendo también de los mayores productores de maíz en el mundo.

Recientemente [año 2011] el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia trabaja con el problema que representa la importación de alimentos básicos para la alimentación llamado Plan “País Maíz”, lo que más allá de dar resultados o no a la producción interna de alimentos básicos se trata de la tecnificación del maíz. El uso de la semilla certificada para el mejoramiento en la

⁶¹ s/a, “El desarrollo de la cédula cafetera”, [en línea], Colombia, El nuevo siglo.com, 26 de marzo de 2015, Dirección URL: <http://www.elnuevosiglo.com.co/articulos/3-2015-el-desarrollo-de-la-c%C3%A9dula-cafetera.html> [consulta: abril 2015]

cosecha del maíz, una característica de la tecnificación, se refiere usualmente a semillas transgénicas (también las hay sin tratamiento alguno o con tratamiento físico⁶²) que habrá que balancear la enorme cantidad de cosecha con lo saludable que resulte su consumo. Por otro lado entidades de investigación colombianas están reuniendo esfuerzos por mejorar la semilla de maíz, ¿será éste el futuro de la producción de maíz en Colombia o la intervención de Monsanto, Dupond o Syngenta? La respuesta posiblemente está en seguir a los agentes que intervengan en el desarrollo del sector.

4.1.2 Perú

El primer tratado de libre comercio de Perú fue en 2005 con el MERCOSUR, posteriormente con Estados Unidos, Chile, Canadá, Singapur, AELC, China y Corea del Sur progresivamente. Recientemente en 2011 celebro tratados con México, Panamá, Costa Rica y Japón.

Los productos en los que se ha intensificado la exportación de Perú son el café verde, las legumbres y hortalizas, las cebollas, los plátanos y las uvas. El caso de las cebollas se debe principalmente a las importaciones colombianas, japonesas y estadounidenses. El de las uvas se debe al mercado chino donde Perú compite con las exportaciones estadounidenses.

Entre los productos que han disminuido en exportación están la manteca de cacao, las aceitunas en conserva y los vegetales deshidratados. Por otro lado, los que han aparecido en exportación son los granos de cacao, las verduras en vinagre y los macarrones como se muestra en la siguiente tabla.

⁶² Secretaria Técnica Comercio Exterior, “Maíz Tecnificado en Colombia”, [en línea], Colombia, Dirección URL:
https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/enda/ena/maiz_tecnificado.pdf
[consulta: 15 de marzo 2015]

Cuadro 4.2 Productos agrícolas exportados por Perú desde 2005 hasta 2011

Se sigue exportando	Decreció o se mantuvo a la baja	Nuevos productos de exportación
Café, verde	Manteca de Cacao	Granos de cacao
Legumbres y hortalizas conservadas Nes	Aceitunas en conserva	Verduras en vinagre
Espárragos	Vegetales Deshidratados	Macarrones
Chiles y pimientos secos		
Mangos y mangostanes, guayabas		
La leche entera E vp		
Pasteles		
Vegetales Congelados		
Uvas		
Palta (Aguacates)		
Fruit Prp Nes		
El azúcar sin refinar centrífuga		
Frijoles y seco		
Mandarinas, mandarinas, Clem.		
Las cebollas y seco		
Food Prep Nes		

Fuente: elaboración propia con datos de Faostat, en línea, URL: <http://faostat3.fao.org/browse/area/170/E> [visita: enero de 2015]

Al igual que el caso de las tarjetas inteligentes de Colombia como instrumento de negocio de entidades financieras vemos en Perú que el estudio del comportamiento de la producción y la exportación de los productos estratégicos por parte de estas entidades representan un negocio más que cubrir en sus carteras. Por ejemplo, Scotiabank es una entidad financiera que trabaja muy de cerca con el comportamiento de la producción y la exportación de palta.

Entre las mayores importaciones agrícolas de Perú están el maíz, el trigo y el aceite de soja. Recientemente otro producto que ha incrementado en importación es la malta.

El grano de cacao ha visto un mercado de exportación más amplio, dirigiéndose principalmente a Europa, Países Bajos, Bélgica, Italia y Suiza.

Otro sector primario en Perú es el de la pesca y el acuícola, para ver las empresas exportadoras del sector pesca tradicional y no tradicional de Perú véase cuadro 3 y 4 en Anexo.

4.1.3 Chile

El primer tratado de libre comercio de Chile fue celebrado en 1996 con el MERCOSUR, posteriormente entraron en vigor tratados con Canadá, México, Centroamérica, la Unión Europea, Corea del Sur y Estados Unidos progresivamente.

Los productos que aumentaron más su participación en la exportación fueron las uvas, el vino, las manzanas, el kiwi, las ciruelas y Fruit Prp Nes.

Sin embargo también notamos la abrupta caída de las exportaciones del maíz, las peras y la pasta de tomates, desplazadas por nuevos productos mostrados en la siguiente tabla.

Cuadro 4.3 Productos agrícolas exportados por Chile de 1995 a 2011

Se sigue exportando:	Decreció o se mantuvo a la baja	Nuevos productos de exportación
Vino	Macarrones	Cereales para el desayuno
Uvas	Confitería	Aguacates
Manzanas	Prsnes chocolate	La carne de pollo
Fruit Prp Nes	Vegetales Congelados	Arándanos agrios
Food Prep Nes	Toda la leche en polvo	Cerdo
Peras		Cerezas
Pasta de Tomates		Nueces sin cáscara
Kiwi		
Melocotones y nectarinas		
Maíz		
Las ciruelas y endrinas		
Pasas		
Nes Jugo de Fruta		
Chiles y pimientos secos		
Ciruelas secas (ciruelas)		

Fuente: elaboración propia con datos de Faostat, en línea, Dirección URL: <http://faostat3.fao.org/browse/area/40/E>, [visita: enero 2015]

Los nuevos productos de exportación han logrado tal incursión en el comercio exterior por las oportunidades de negocio con socios comerciales que han incrementado su consumo, el caso del sector avícola es ejemplar pues en los últimos años se ha concentrado en el mercado de consumo estadounidense, o el caso de los arándanos a China. Incluso los productos que ya se exportaban de manera considerable desde 1997 adquirieron una relevancia exponencial debido a la oportunidad de exportar al mercado de consumo chino como uvas, manzanas, kiwis, cerezas, ciruelas.

El sector avícola ha crecido en la última década en Chile quienes han buscado llegar al mercado de estados unidos principalmente. Para conocer las empresas más relevantes en Chile sobre el sector avícola véase cuadro 5 en anexo.

El sector vitivinícola es uno en los que Chile se ha especializado a nivel mundial. Para conocer las empresas con mayores exportaciones en el sector vitivinícola en Chile véase cuadro en anexo.

No se muestra aquí, pero el sector ganadero se están proyectando como una oportunidad de exportación en los próximos años hacia China. Para conocer los actores del producto acuícola que más se exporta en Chile véase cuadro 7 en anexo.

Cabe destacar que a partir del 2000 las familias más poderosas del sector pesquero en Chile han ido consolidando su dominio para poseer y explotar más del 70% del mar chileno. Esto demuestra cómo la especialización productiva funciona con las fuerzas internas del país, mirando hacia la exportación y no hacia el fortalecimiento del mercado interno. La siguiente tabla muestra la fusión de las familias pesqueras en Chile que poseen más del 70% del mar chileno.

Cuadro 4.4 Producto de la fusión de las principales pesqueras de Chile

Familia 1	Familia 2	Resultado de la Fusión
Pesquera San Jose de familia Angelini	Pesquera South Pacific Corp de familia Lecaroz	Pesquera Orizon
Pesqueras Camanchaca de Jorge Fernández	Pesquera Bío Bío de Jan Stengel	Pesquera Camanchaca Pesca Sur
Alimar de familia Izquierdo	Foodcorp (grupo noruego)	Pesquera Marfood
Pesquera Itata de familia Sarquis	Pesquera El Golfo del grupo Yaconi-Santa Cruz	Pesquera Blumar

Fuente: elaboración propia con datos de AmericaEconomía, "Las mayores empresas del sector pesquero en Chile", [en línea], Dirección URL: <http://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/las-mayores-empresas-del-sector-pesquero-en-chile>, [visita: junio de 2015]

Otro sector de exportación muy activo es el de celulosa donde Celulosa Arauco y constitución y CMPC Celulosa SA controlan más del 90% de las exportaciones nacionales, mientras que en la exportación de maderas el principal actor es Aserraderos Arauco SA seguida por CMPC Maderas.

En el caso de los cereales para el desayuno es relevante destacar la participación de Nestlé a partir del año 2003 con la operación de su planta dedicada exclusivamente a la producción de los cereales de desayuno para su exportación.

El azúcar refinado, el trigo y la soja son los productos que más han aumentado en importaciones aunque a diferencia de Colombia o Perú son varios los productos que han aumentado y que conforman la nueva estructura de importaciones agrarias de Chile.

4.1.4 México

México celebró su primer tratado de libre comercio en 1992 con Estados Unidos y entró en vigor en 1994. Posteriormente firmó acuerdos con Colombia, la Unión Europea, Chile, Israel, AELC, todos ellos suscritos al finalizar el siglo XX.

En el siglo XXI México ha celebrado tratados de libre comercio con Uruguay, Japón, Bolivia, Perú y Centroamérica.

Los productos que han aumentado considerablemente su participación en la exportación en el periodo 1994-2013 son la cerveza de cebada, los tomates, los chiles y pimientos verdes y las verduras frescas.

La cerveza, los tomates, los chiles y las verduras ya se exportaban en toneladas considerables en 1994, pero hay productos que se han desarrollado de 1994 a 2011. El caso de la azúcar refinada es un ejemplo relevante de cómo hay productos que se han desarrollado por el mayor dinamismo de los mercados (de consumo y de exportación) en este caso entre México y Estados Unidos, aunque recientemente (año 2014) hay un conflicto comercial entre ambas naciones. La American Sugar Coalition (ASC), que aglutina a un puñado de las principales empresas del sector azucarero de Estados Unidos, acusó que la azúcar mexicana es subsidiada y vendida por debajo del valor justo en el mercado estadounidense.

Otro caso de cambio considerable lo ocupa el aguacate, a finales del siglo XX no representaba un valor significativo en las exportaciones agrarias, mucho se

debe a dos causas, primero que se concentró a Estados Unidos aunque eso es reciente ya que México estaba bloqueado para comerciar dicho producto por la posible plaga que traería a las plantaciones estadounidenses, esto cesó hasta 2007, además de otros destinos como Canadá, Japón y Francia. En segundo lugar, la mayor parte de producción del aguacate se concentra en Michoacán donde existe un *clúster*⁶³.

Ha sido tal el incremento en la exportación, o la promoción, del aguacate que Discovery Channel lanzó un nuevo documental sobre la ruta del aguacate mexicano y en el evento deportivo denominado Super Bowl en EEUU 2015 se lanzó un comercial de aguacate mexicano.

Cuadro 4.5 Productos agrícolas exportados por México desde 1994 hasta 2011

Se sigue exportando:	Decrecido o se mantuvo a la baja	Nuevos productos de exportación
Café, verde	Pepinos y pepinillos	Azúcar Refinado
Tomates	Mangos y mangostanes, guayabas	Aguacates
La cerveza de cebada	Calabazas, calabazas y calabazas	Prsnos Chocolate
Bever. Dist. Alc	Plátanos	Carne Cattle-Boneless (carne bovina)
Chiles y pimientos, verdes	Otros melones (inc. cantaloupes)	Cerdo
Las cebollas y seco	Verduras en vinagre	Trigo
Vegetales Congelados	Garbanzos	Bebida sin Alc
Food Prep Nes		
Confitería		
Pasteles		
Fruit Prp Nes		
El jugo de naranja, la fuerza única		
Verduras frescas nes		

Fuente: elaboración propia con datos de Faostat, en líneas, Dirección URL: <http://faostat3.fao.org/browse/area/138/E>, [visita: enero 2015]

En otro caso, el sector porcícola (cerdo) mexicano ha trabajado últimamente en producir y cubrir los requerimientos de higiene para exportar esta carne. En Jalisco, por ejemplo, a principios de enero de 2015 el Estado de Jalisco recibió el reconocimiento del Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (Senasica) que certifica a la porcicultura del estado libre de la enfermedad de Aujeszky, primer paso para proceder a tramitar la exportación a

⁶³ Cfr., Carlos Otoniel Gutiérrez Valencia, *La competitividad y el cluster de zarzamora en Los Reyes, Michoacán*, [Tesis de Maestría], México, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM, 2011.

Estados Unidos. Otros mercados del sector porcícola son Japón y China. Y, entre los Estados con potencial para exportar cerdo están Jalisco, Guanajuato, Michoacán y Querétaro.

Maíz, trigo y soja son los productos agrícolas que más han persistido y aumentado en la estructura de las importaciones mexicanas. El maíz es un caso simbólico de la inseguridad alimentaria que tiene el país.

En las páginas anteriores vimos los principales productos de exportación en el sector primario agropecuario, sin embargo la producción de cada país que se mostrará a continuación muestra el potencial de exportación de nuevos productos o por otro lado, el potencial de suministro de materias primas para la agroindustria. El objeto de estas próximas tablas es esclarecer los productos agrarios que más se están desarrollando, en cantidad, y por tanto su potencial de exportación aunque quedaría pendiente todo el proyecto de exportación y de distribución o sea del destino de las exportaciones y de la infraestructura y logística de transporte para la distribución. Algunos de esos productos se producen en grandes cantidades pero no se destinan a la exportación, sino al consumo interno.

Para ver los productos agrícolas potenciales para la exportación de Chile, Colombia, Perú y México véase cuadros 8, 9, 10 y 11 respectivamente.

Los cuatro países tienen el potencial de exportar o ya se exportan y se tiene la potencialidad de aumentar la cantidad de exportación en los siguientes productos. Chile en leche, carne de cerdo y de pollo; Colombia azúcar, leche y arroz; Perú en azúcar, patatas y arroz; y México en maíz, leche y polvo.

4.2 Agroindustria en la Alianza del Pacífico

El potencial productivo de cada país así como de exportación es y ha sido de interés por empresas multinacionales del sector agroindustrial tanto para negociar con los productores e importar a grandes cantidades su producto como para establecer sus industrias o filiales en la zona con el fin de crear cadenas internacionales de valor. Esto abarca ya la industria alimentaria, un sector secundario que veremos a grandes rasgos a continuación.

La industria de alimentos se divide en dos categorías: frescos y procesados. Éstos últimos son aquellos que han pasado por algún proceso físico o químico, a fin de conservar su conservación y estado.

Los alimentos procesados se integran por comida deshidratada, congelada, refrigerada, enlatada, cereales, helados, pasta, salsas, aderezos, botanas y otros productos empaquetados como carne, pescado, pan, lácteos, confitería entre otros.⁶⁴

Algunas de las tendencias del sector son:

- Abastecer la demanda por el incremento de la población
- La demanda de productos orgánicos
- La rigurosidad en las normas de calidad e higiene
- La búsqueda de grandes empresas de proveeduría local en el país en el que se instalen

⁶⁴ Secretaría de Economía, “Mapa de Inversión Alimentos Procesados”, [en línea], México, ProMéxico, 2013, Dirección URL: http://mim.promexico.gob.mx/work/sites/mim/resources/LocalContent/72/2/Alimentos_procesados_ES.pdf [consulta: mayo de 2015]

- La búsqueda de incrementar la producción de las cosechas para el suministro de materias primas pues por cuestiones del clima habrá menos tierras cultivables

Se muestran a continuación las principales empresas de alimentos industrializados de los cuatro países de la Alianza del Pacífico.

Cuadro 4.6 Actores empresariales en el sector de alimentos industrializados de México

Empresa	Zona de Trabajo	País de Origen	Empleos	Ventas netas en mdp
Grupo Bimbo	DF	MX	102,000	116,353.00
Grupo industrial Iala	Drgo.	MX	34,587	55,049.00
Grupo Maseca y Grupo financiero Banorte	NL	MX	19,083	50,489.00
Nestlé	DF	Suiza	6,500	38,000.00
Sigma	NL	MX	28,227	29,663.80
Industrias Bachoco	Gto.	MX	24,065	23,263.00
Danone México	DF	Francia	12,600	14,083.10
Grupo Viz	Sin.	MX	4,789	13,546.90
Alpura	Mex	MX	4,693	11,181.30
Grupo Industrial Maseca	NL	MX	3,399	10,347.50
Mars México	Qro.	EE UU	1,294	9,450.00
Grupo Herdez	DF	MX	3,497	8,265.60
Kuo Consumo	DF	MX	8,321	7,307.50
Pilgrim's Pride	Qro.	Brasil	0	6,998.40
Kellog's Company	Qro.	EE UU	2,593	6,423.00
Grupo la Moderna	Mex	MX	4,347	5,961.20
Tyso de México	NL	EE UU	5,280	5,283.40
Grupo Bafar	Chich.	MX	7,806	5,231.00
Grupo Minsa	Mex	MX	1,405	4,520.80
Qualtia alimentos	NL	MX	7,500	4,424.40
Grupo Pinsa	Sinaloa	MX	2,578	4,192.00
Mead Johnson	DF	EE UU	0	3,406.10
Herchey's	Jalisco	EE UU	1,299	2,100.00
Grupo Marítimo Industrial	Col	MX	1,320	2,061.90
Chilchota alimentos	Drgo.	MX	750	1,799.40

Fuente: elaboración propia con datos de Datos de CNN 2012, en línea, Dirección URL: <http://otech.uaeh.edu.mx/Las%20500%20empresas%20mas%20importantes%20Mexico%20-cnnextension.pdf>. [visita: enero 2015]

En México muchas de las empresas del sector agroindustrial son altos importadores de envases de aluminio y plástico, en general del subsector de embalaje, mismos que al reducir su costo representaría mayor competencia para disminuir las importaciones. Algunos como La Costeña han decidido fabricar sus propios envases de aluminio. Entre las empresas fabricantes de envases de aluminio están la japonesa Nippon Steel & Sumikin Bussan Corporation, las mexicanas Azyz y

Envases Universales, las estadounidenses Alcoa, Valspar, Pacific Coast Producers y Crown Holdings, la inglesa Rexam y la alemana AkzoNobel.

En otro caso, la demanda de envases ha motivado la instalación de fábricas extranjeras como la estadounidense Bill Corporation que en eabril de 2015 anunció la construcción de una planta fabricante de empaques de metal para bebidas y alimentos en Monterrey Nuevo León, para abastecer la demanda del sector cervecero.

Los países con los que México compite en el sector de alimentos procesados son China, Estados Unidos, Brasil, Alemania, Francia, Italia y España. Las empresas que han invertido en el país en este sector son de los Países Bajos, EE.UU., Suecia, Japón, y España. A continuación se mencionan algunos ejemplos recientes de encadenamiento productivo internacional o en algunos casos de la internacionalización de la producción vía la instalación de plantas productivas; todo ello como resultado del libre comercio.

- Puratos (Bélgica): inauguró el 5 de noviembre de 2013, una nueva planta de producción para productos UHT (Ultra High Temperature) en la ciudad industrial de Tizayuca, Hidalgo.
- Grupo Nutresa: -industria de alimentos- tendrá presencia en el Centro Logístico de Jalisco de las ventajas de conectividad terrestre y portuaria del Centro por su cercanía con la autopista Guadalajara-Manzanillo.
- Tyson Foods (EEUU): -industria avícola-Inversión para la construcción de una planta de procesamiento, alimentación e incubadora de aves de corral. Actualmente opera tres plantas productivas y siete centros de distribución, lo que le permite comercializar alrededor de 3.2 millones de aves a la semana.
 - venderá sus negocios en Brasil a JBS Foods por 175 millones de dólares.

- Barry Callebaut (Suiza): -industria de confitería-El 28 de junio de 2013 inauguraron su segunda fábrica en México, Toluca.
- Norson Holding (EE. UU.) – Industria sacrificio de animales y procesamiento- Empresa líder en la producción y la comercialización de carne de cerdo en México, ubicada en el estado de Sonora.
- Malta Cleyton (Francia): -industria alimento para animales- Inauguró a principios de 2013 una planta en Morelos, con capacidad para producir 48,000 toneladas anuales de alimento para animales. La empresa tiene capacidad para absorber hasta el 70 % de la producción de granos básicos en la zona oriente de Morelos.
- Nestlé (Suiza): - primer comprador de café verde y de cacao, y terceros compradores de leche fresca en México.-En mayo de 2013 amplió su planta de café soluble en Toluca con una inversión de 1600 millones de pesos. Con la ampliación se instaló una caldera de biomasa capaz de absorber el bagazo (residuos) que se genera en el proceso de producción del café, lo que permitirá cubrir el 60% de las necesidades energéticas de la fábrica.
 - El 18 de septiembre de 2014 Nestlé anunció una inversión de 700 millones de pesos en aumentar su producción de leche y suero básicamente en asistencia técnica e infraestructura productiva. A esto el gobierno federal se adjudica el logro de incrementar el volumen de ventas de litros de leche en los próximos años.
 - En octubre de 2014 inauguró en Lagos de Moreno Jalisco su primera planta cero agua a nivel global con una inversión superior a los 200 millones de dólares. En ella, se producirán fórmulas para bebé y alimentos para mascotas que se destinarán al mercado nacional y de exportación, utilizando la gran plataforma del comercio internacional.

- o Nestlé iniciará pruebas piloto en su planta en Guanajuato. La planta Nestlé, ubicada en Puerto Interior Guanajuato, entrará en operaciones durante el primer cuatrimestre del año [2015].
- JBS (Brasil): la mayor procesadora de carne del mundo cerró un acuerdo para comprar los negocios avícolas de la estadounidense Tyson Foods en Brasil y en México, por 575 millones de dólares. JBS informó que las operaciones de Tyson en México serán adquiridas por Pilgrim's Pride, cuyo accionista mayoritario es JBS USA Holdings, en una transacción por 400 millones de dólares.
 - o JBS comprará unidad avícola de Marfrig por 2,750 mdd, la operación llega tras un período de agresiva consolidación en la industria brasileña de proteínas financiada por créditos baratos del banco estatal de desarrollo BNDES, en un esfuerzo del Gobierno por crear los llamados 'campeones nacionales' para competir a escala global.⁶⁵
- Starbucks (EE.UU.): Starbucks recibe 2% más consumidores en región de las Américas⁶⁶
- Mondelez Internacional (EE. UU.): Con una inversión de 600 millones de dólares la empresa construirá la fábrica de galletas más grande del mundo que se localiza en Nuevo León. La planta decidió instalarse en el Interpuerto

⁶⁵ s/a, "JBS comprará unidad avícola de Marfrig por 2,750 mdd", [en línea], México, El Financiero. com.mx, 12 de febrero de 2014, Dirección URL: <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/jbs-comprara-unidad-avicola-de-marfrig-por-750-mdd.html> [consulta: mayo 2015]

⁶⁶ s/a, "Starbucks recibe 2% más consumidores en región de las Américas", [en línea], México, El Financiero. com.mx, 22 de enero de 2015, Dirección URL: <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/starbucks-recibe-mas-consumidores-en-region-de-las-americas.html> [consulta: enero 2015]

de Monterrey, porque en el futuro será el mayor centro de distribución y logística de productos del país.

- The Coca Cola Co. México representa 11% de las ventas totales de la empresa en 2010.
- Anheuser – Busch InBev NV- (Bélgica-Brasil): El 29 de junio de 2012, AB InBev anunció la compra del 50% restante de Grupo Modelo por la cantidad de 20.100 millones de dólares, Grupo Modelo.
- Heineken NV (Holanda): Heineken compra las cervezas de Cuauhtémoc Moctezuma.
“En el contexto de la reconfiguración en la industria cervecera global, la diversificación geográfica y la escala se tornan más importantes que nunca, por lo que esta transacción responde a estas necesidades”, explicó el presidente del Consejo de Administración y director general de FEMSA, José Antonio Fernández.⁶⁷

En México existe un duopolio en el sector cervecero: Anheuser-Busch InBev (ABI) y Heineken, son dueñas de Grupo Modelo y Cuauhtémoc Moctezuma, respectivamente, convirtiéndose en los únicos jugadores con una participación de 59 y 41%. Algunas de las recientes inversiones son:

- Heineken invertirá 7,350 mdp en planta de Chihuahua (marzo 2015)
- Grupo Modelo invertirá US\$151,7M en planta cervecera en Mérida Yucatán (enero 2015)

Un dato reciente es que el nuevo Director Ejecutivo, CEO por sus siglas en inglés, de Heineken en México (ocupó el puesto en abril de 2015) anunció sus intenciones

⁶⁷ s/a, “Duopolio cervecero en México, el más fuerte del mundo”, [en línea], México, El Financiero.com.mx, 10 de febrero de 2014, Dirección URL: <http://www.elfinanciero.com.mx/archivo/duopolio-cervecero-en-mexico-el-mas-fuerte-del-mundo.html> [consulta: enero 2015]

de superar el mercado de su única competencia en el país que es Grupo Modelo y su Marca Corona, valiéndose de su marca Dos equis y sus marcas de Cuauhtémoc Moctezuma.

Al mismo tiempo el 9 de abril de 2015 Constellations Brands, cervecera más grande de Estados Unidos y dueña del 50% de Grupo Modelo (el otro 50% lo vendió a AB InBev), anunció una inversión de 1275 millones de dólares desembolsados hasta 2018 en México, incluyendo una planta en Nava, Coahuila.

En el primer cuatrimestre del año 2015 el sector cervecero ha atraído 1750 millones de dólares, Constellation Brands 1100 millones, Heineken 500 millones en Yucatán y AB Inbev 150 millones en Chihuahua.

El sector telecomunicaciones superó esa cantidad a principios de 2015, aunque fue por la compra de Lusacell por AT&T en 2500 millones de dólares. Otras adquisiciones costosas fue la compra de Comercial Mexicana por Soriana en 2657 millones de dólares, o la compra de Cablevisión Red por parte de Televisa por 695 millones de dólares.

En 2003 Nestlé anunció una inversión de 150 millones de dólares en Chile, sin embargo es muy poca en relación con México y la inversión en 2011 en Brasil para su nueva fábrica destinada a la elaboración de productos lácteos de 91 millones de dólares.

Cuadro 4.7 Actores empresariales del sector Agroindustrial de Chile

Empresa	Ventas 2013 en millones de dólares	Algunos grupos dueños
Agrícola Ariztia	501	
Empresas Copec	24 346 00	Grupo Angelini (Chile)
	908 1	Inversiones Totihue S.A., Rentas Santa Bárbara S.A. (entre otros Banco de Chile, Banco Itau, Banco Santander, The Bank of New York)
Viña Concha y Toro		
Súper Pollo	742 2	
Súper Cerdo	908 5	
Nestlé Chile	952 5	Francia
EMP Carozzi	1 102 5	
EMB Andina	2 905 3	
	2 285 8	Grupo Luksic (Chile)
Cía. Cerv. Unidas		
Coca-Cola EMBONOR	775 2	
Aquachile	737 9	Familias Puchi y Fischer (Chile)
Agrosuper	2 468 8	
		Grupo Larraín (Chile)
Watt's		
Emp IANSA		

Fuente: elaboración propia con Datos de AméricaEconomía, en línea, Dirección URL: <http://rankings.americaeconomia.com/las-500-mayores-empresas-de-chile-2014/sectores-chile/alimentos/>, [visita: enero 2015]

Viendo en el tiempo, Nestlé entró al mercado chileno por su interés en el sector lácteo (no en el desarrollo interno sino en el suministro de materias primas) así que decidió no sólo comprar materias primas como la leche sino instalar su planta productiva, eso sucedía en 1938 en su primera fábrica en la región O'Higgins.⁶⁸

Los actores empresariales del sector agroindustrial en la Alianza del Pacífico se caracterizan por dos cosas. Hay presencia de empresas multinacionales que aprovechan los bajos costos en producción de alimentos procesados y también existe una concentración en la producción de los alimentos procesados en grupos locales específicos. Nestlé, por ejemplo, tiene una relevante presencia en Chile y México.

En el caso del desarrollo productivo de los grupos locales que han aprovechado los costos de oportunidad del país son el grupo Alfa o Bimbo en

⁶⁸ Cfr., Portal Nestlé-Chile, Las fábricas de Nestlé en Chile, [en línea], Dirección URL: http://www.nestle.cl/aboutus/nuestras_fabricas [consulta: abril 2015]

México, el Grupo Luksic en Chile, la familia Ardila Lülle en Colombia o el grupo Gloria en Perú. A continuación se puede observar este comportamiento en Perú y Colombia.

Cuadro 4.8 Actores empresariales en el sector agropecuario y de agroindustrias de Perú

Empresa	Ventas ene-jun 2014 Valor FOB en dólares	% del total de las exportaciones del sector	Algunos grupos dueños
Alicorp	105 323 479	5.6	Grupo Romero (Perú)
Camposol	105 640 217	5.6	Grupo Dyer (Perú)
Gloria	61 298 294	3.3	Grupo gloria (Perú)
Complejo Agroindustrial Beta SA	48 881 002	2.6	
Sociedad Agrícola Viru SA	47 838 827	2.5	
	46 888 615	2.5	Joint Venture de capitales peruanos y daneses
Danper Trujillo SAC			
Gandules Inc Sac	27 629 686	1.5	
EI Pedregal SA	26 059 504	1.4	
Kraft Perú SA	23 064 283	1.2	EEUU
	22 591 131	1.2	Corporación Financiera de Inversiones S.A.A. (67.8%), Inmobiliaria Gacial S.A.C. (9.38%), Fondo Latam Perú (11.12%)
Agrícola Cerro Prieto SAC			
Procesadora Laran SAC	21 755 383	1.2	
	20 728 601	1.1	Agrícola Santa Lucía SA (50%), Intragrícola Valores SA (25%), Diano Marina Inversiones (25%)
Agroindustrias AIB SA			
Machu Pichu SAC	20 722 363	1.1	
Natucultura	18 939 637	1	
Exportadora Agrícola Orgánica SAC	18 539 062	1	
Consortio de Productores de Fruta	18 030 424	1	
Sociedad Agrícola Drokasa SA	17 750 221	0.9	
Sunshine Export SAC	16 862 906	0.9	
Agro Victoria SAC	16 703 033	0.9	
Globe Seaweed International SAC	14 607 310	0.8	

Fuente: elaboración propia con datos de Revista Perú Exporta, Perú Camino a Ser la Despensa Alimentaria del Mundo, Asociación de Exportadores de Perú, [en línea], Perú, Dirección URL: http://issuu.com/adex_1/docs/per_exporta_380, [visita: enero 2015]

Para conocer las empresas que más venden en Perú del sector agro tradicional véase cuadro 12 del anexo.

Cuadro 4.9 Actores empresariales del sector agroindustrial de Colombia

Empresa	Ventas 2013 en millones de dólares
Grupo Nutresa	5 898 466
Colombina	1 393 515
Quala	852 250
Pepsico Alimentos Colombia	667 764
Altipal Bogota	611 195
Aceites y grasas	
Acegrasas	448 265
Aceites Manuelita	329 265
Grasas y Aceites Vegetales	260 129
Grasas	256 698
Oleo flores	253 258
CI Yumbo	237 447
Fábrica de Grasas y Productos Químicos	210 692
CJ Tequendama	180 419
Panadería y Bizcochería	
Bimbo de Colombia	394 961
Levapan	318 480
Productos Ramo	237 842
Avícola	
Avidesa MacPollo	672 804
Pollos el Bucanero	396 828
Avidesa de Occidente	343 538
Pimpollo	264 751
Avícola el Madrono	247 877
Incubadora Santander	210 514
Gaseosas y refrescos	
Postobon	2 149 489
Industri Nacional de Gaseosas	1 845 545
Aje Colombia	536 171
Lácteos	
Colanta	1 810 645
Alpina	1 570 409
Nestle de Colombia	1 237 421
Alqueria	681 127
Parmalat Colombia	255 916
Cocolechera	191 281
Freskaleche	167 639

Fuente: elaboración propia con datos de Gerencia.com, en línea, dirección URL: <http://www.gerencia.com/detarticulo.php?CodArtic=817>, [visita: enero 2015]

Por último cabe señalar que los actores del sector *retail* del mercado de consumo son para la agroindustria un medio para hacerse de exportaciones hacia nuevos mercados pues es el *retail* el que distribuye y comercializa muchos productos de dicha industria.

Cuadro 4.10 La presencia del Retail en la Alianza del Pacífico

México	Chile	Perú	Colombia
Walmart de México Organización soriana	Cencosud Falabella	Falabella Perú Inretail Perú Corp. y Sub.	Almacenes éxito Supertiendas Olímpica
Controladora comercial Mexicana	DS Walmart	Grupo Wong (Cencosud)	Alkosto
Femsa Comercio OXXO	Mall Plaza	Hipermercados metro (Cencosud Retail Perú)	Almacenes LaL4
Grupo comercial Chedraui	Hipermercador lider	Supermercados Peruanos	Falabella de Colombia
Costo de México	Sodimac	Saga Falabella	Comercializadora Girarlo y Gomez
Diconsa	Ripley Cor	Ripley Perú	Almacenes Flamingo
Liconsa	Supermercado Jumbo	Hipermercados Tottus	Pricest Mart de Colombia
Hemsa	Supermercados Santa Isabel	E.Wong.S.A.	Koba Colombia
Sam's Club	Ripley Chile	Maestro Peru	Almacenes Máximo
PHILIP MORRIS	Fasa	Sodimac Perú	Merca do Zapatoca
Grupo casa Saba	Mercados SMU		Inversiones Euro
Tiendas Tres B	Comercial Castro		Zuluaga y Soto
Tiendas Neto	Tottus		Consumo
	Supermercados Ranini		
	Distribuidora y mayorista la oferta		
	Supermercados Monserat		
	Supermercados Cugat		
	Supermercados Unico		
	Supermercados la Fama		
	Supermercados la Colchaguina		

Fuente: elaboración propia con datos diversos de las asociaciones y cámaras de retail de cada país. México, Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C., en línea, Dirección URL: <http://www.antad.net/>, [visita febrero 2015]

Chile, Supermercados de Chile A.G., en línea, Dirección URL: <http://www.supermercadosdechile.cl/supermercados-asociados/>, [visita: febrero 2015], Perú,

Un caso de un *retail* que sea dueño en el negocio de otros sectores es Oxxo que se merece una mención más allá del sector en el que se desarrolla, primeramente Oxxo pertenece a Femsa, el embotellador de Coca-Cola más grande de América Latina, cuya corporación posee negocios en varios rubros uno de ellos es el *retail* y otro que acaba de fortalecerse es el del rubro energético. La reforma energética de la administración de Peña Nieto en México abrió la posibilidad para PEMEX de ofrecer franquicias, Oxxo adquirió franquicias para abrir gaseras a un costado de sus tiendas.

Actualmente (2015) ha habido movimientos en el sector *retail* en México que quisiera enumerar:

- Office Depot, subsidiaria de Grupo Gigante compra el 51% de las acciones de Grupo Prisa, distribuidor de productos de oficina, en Chile. (19 Feb 2015) Curiosamente un par de días antes Staples Inc., empresa estadounidense en el sector papelerero, la compró a Gigante por 6 mil mdd.
- Soriana compra Comercial Mexicana por 39,194 mdp (Ene 2015) Esta estrategia, como todas las aquí presentadas en el sector, son motivadas por la competencia con sus similares así que Soriana al comprar tiendas de Comercial Mexicana busca aumentar su mercado así como apropiarse de modelos de negocio (plataforma tecnológica, sistema de información, logo, modelo de ventas) como el de Comercial Mexicana.
- Staples(EE.UU)adquiere a Office Depot por 6 mil mdd
- Llegan Olive Garden y Red Lobster a Monterrey
- Coppel compra Viana

Un caso de expansión del *retail* entre los miembros de la alianza es el de Coppel, quien ya anunció el 4 de marzo de 2015 su interés en expandirse en Chile, Colombia o Perú.

Pero sin duda, el mejor caso de expansión lo lidera el minorista estadounidense Walmart, quien lleva presente en su estrategia empresarial expandirse por todo el mundo.

Un caso de alianza con *retailers* es el de la Perfumería Equivalencia, española, quien en agosto de 2014 firmó un acuerdo con Walmart para abrir sus establecimientos en Chile en los siguientes 80 años. Cabe preguntarnos aquí hasta qué punto la expansión del mercado extranjero sobre el interno deja de ser un desarrollo sectorial, pues no es lo mismo producir e innovar en el interior del país

que solamente comercializar productos y servicios ya desarrollados pero fuera del país.

Sin duda, la empresa que instale su centro de producción al interior de un país propicia el desarrollo del sector en el que se desempeña, aunque realmente sería la expresión del sector y su rentabilidad de acuerdo a la estrategia internacional de una eficiencia productiva, más no del desarrollo auténtico del sector al interior del país.

Vimos el sector primario de manera vertical, comenzando con el acercamiento a la estructura de la producción y exportación de materias primas, después las empresas más grandes en el sector donde transforman esa materia prima y por último vemos dos principales mercados a los que se dirige el producto agroindustrial, uno es a un proveedor de un *retail* y otro es a un proveedor para un negocio que ofrece servicios de comida, es decir de los restaurantes.

La agroindustria busca vender su producto a cadenas de restaurantes porque se convierten en proveedores con mayor mercado. Un caso ejemplar puede ser Bimbo, que es proveedor del pan para McDonald's. Otro caso son los esfuerzos de los agroindustriales chilenos por introducir sus alimentos gourmet a las cadenas de hoteles en Chile y México.

4.3 Sector Energía y Minería

El acceso a la energía no ha llegado al 100% de la población en los miembros de la Alianza del Pacífico. A continuación se ilustra a qué porcentaje ha llegado.

Cuadro 4.11 Acceso de electricidad a la población de la Alianza el Pacífico

País	Porcentaje de la población con acceso a electricidad
México	99.2
Chile	99.6
Colombia	96.8
Perú	85.1

Datos del Banco Mundial

La generación de electricidad en los miembros de la Alianza del Pacífico proviene de diversas fuentes, a continuación se muestra de cuáles.

Cuadro 4.12 Porcentajes en 2012 de las fuentes de generación eléctrica de la Alianza el Pacífico

País	Combustibles Fósiles	Combustibles Nucleares	Plantas Hidroeléctricas	Otros recursos Renovables	Capacidad de generación instalada KW
México	75.7	2.1	18.9	3.2	61,510,000
Chile	60.6	0	33.1	6.3	17,950,000
Colombia	32.4	0	67.2	0.4	14,470,000
Perú	59.6	0	40.4	0	8,557,000

Fuente: Elaboración propia con datos de Cia Factbook, en línea, Dirección URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/mx.html>, [visita: marzo 2015]

En la columna de otros recursos renovables es un indicador interesante para firmas dedicadas a la producción de energías renovables, pues en los países estudiados la generación de electricidad es un sector que ofrece oportunidades de crecimiento, en especial por los recursos naturales con los que cuenta.

A continuación se ofrece una lista detallada de los principales y más influyentes actores empresariales ubicados en el sector de energía y minería. En el sector energía se apeló a la detección de inversores extranjeros en proyectos específicos, afirmando una vez más la relevante participación de entes extranjeros en el desarrollo sectorial interno, y se mencionan también los actores empresariales del sector con importante presencia nacional.

4.3.1 México

De acuerdo al Programa Nacional de Desarrollo de la administración de Peña Nieto en el sector de energía eléctrica se pretende:

“Diversificar la composición del parque de generación de electricidad considerando las expectativas de precios de los energéticos a mediano y largo plazos [...] [y] Modernizar la red de transmisión y distribución de electricidad.”⁶⁹ Para tal efecto la generación de energía alternativa es una tendencia de desarrollo en el sector, por eso se mencionan a continuación las empresas productoras de energía renovable y algunos de sus proyectos.

Cuadro 4.13 Plantas Eólicas más representativas instaladas en México

Proyecto	Empresa	Zona	País de Origen	Logo
Planta eólica Zopilapan - Bii Nee Stipa III	Enel Green Power (EGP)	Oaxaca 2012	Italia	
Parque Eólico Eurus	Acciona	Oaxaca	España	
Ampliación de la instalación eólica Parques Ecológicos de México	Iberdrola	Oaxaca	España	
Parque Eólico Fenosa	Gas Natural Fenosa	Oaxaca 2014	España	
Parque Eólico Santa Catarina	Infraestructura Energética Nova (IEnova)	Baja California	EE UU - filial de Sempra Energy EE.UU	 

Fuente: elaboración propia con datos de Prensa Nacional

⁶⁹ Gobierno de la República, “Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018: Objetivo 4. México Próspero, Estrategia 6. Abastecer de energía al país con precios competitivos, calidad y eficiencia a lo largo de la cadena productiva”, [en línea], México, Dirección URL: <http://pnd.gob.mx/wp-content/uploads/2013/05/PND.pdf> [consulta: abril de 2015]

Entre las empresas interesadas en el negocio de la generación eléctrica renovable con negocios en México están las siguientes:

Cuadro 4.14 Actores empresariales interesados en el sector de generación eléctrica renovable en México

Empresa	País de origen
Alstom (Energía Eólica)	Francia
Auge (Energía Eólica)	Francia
Aldener	España
Abengoa	España
Acciona (Energía Eólica)	España
ABB (Energía Eólica)	Suiza
Gamesa (Energía Eólica)	España
Goldwind (Energía Eólica)	China
Vestas (Turbinas de aire)	Danés
Powerchina	China
Hydrochina	China
Siemens, S.A. de C.V.	Alemania
Suzlon	India
BHP Energy México, S. De R.L. De C.V.	Reino Unido/Australia
GE Commercial Materials, S. De R.L. De C.V.	EE UU
Green Power Solutions S.A. De C.V.	Italia
Havells México, S.A. De C.V.	India
Holophane, Sa. De Cv.	Reino Unido
Osram, S.A. De C.V.	Alemania
Philips Mexicana S.A De C.V	Países Bajos
Siemens (Windenergy)	Alemania
Toshiba De México S.A. De C.V.	Japón

Fuente: elaboración propia con datos de la Cámara Nacional de Manufacturas Eléctricas, en línea, Dirección URL: <http://www.caname.org.mx/index.php/quienes-somos/mision-vision-y-politica?id=422>, [visita: mayo 2015]

Cuadro 4.15 Actores empresariales del sector gas y petróleo de México

Empresa	País de Origen	Empleos	Venta neta en mdp	Logo
PEMEX	México	147,294	1,094,155.00	
Gas Natural Fenosa	España	1,059	21,687.70	
Noble Mexico Limited	Suiza	0	11,330.70	
Sempre México	EEUU	404	10,921.00	
Diamond Offshore Drilling	EEUU	0	4,361.30	
Hercules Offshore	EEUU	0	1,042.70	
Trico Offshore	EEUU	0	864.5	
Grupo Alfa	México	Al ganar licitación de Exploración y producción de hidrocarburos en dos bloques de campos maduros en Veracruz, llamados "San Andrés" y "Tierra Blanca."		

Fuente: elaboración propia con datos de Datos de CNN 2012, en línea, Dirección URL: <http://otech.uaeh.edu.mx/Las%20500%20empresas%20mas%20importantes%20Mexico%20-cnexpansion.pdf>, [visita: enero 2015]

En el mensaje de junio de 2007 del entonces Presidente Felipe Calderón menciona el valor de la infraestructura como sinónimo de desarrollo económico, social y humano. Ciertamente, una infraestructura desarrollada aporta al logro del desarrollo humano en el plano laboral pues lo provee de instalaciones para producir o de vialidades para transportarse a su trabajo, sin embargo la política pública tan ocupada en el desarrollo humano no ha contemplado seriamente, al menos en décadas pasadas, la relación de los índices demográficos con la capacidad productiva, por tanto de captación de mano de obra que garantice un desarrollo humano digno.

Esto se logra con una planeación urbanística, es decir con la planificación del orden y el uso del suelo para regular las condiciones de su transformación parte del análisis de varias disciplinas pero en especial interés, en este caso, de la economía. Al mismo tiempo que ocurre la planeación ocurre la gestión, donde disciplinas como la sociología toma un papel elemental en la distribución de la propiedad privada y pública.

Paralelamente a la planeación urbanística surgen los proyectos de infraestructura, medios técnicos, servicios e instalaciones para el desarrollo de una actividad. La planeación urbanística del presente proyecto ve en una planeación regional y equilibrada la manera de procurar una distribución menos concentrada entre la población y sus centros productivos de tal manera que los proyectos de infraestructura respondan a una descentralización de la producción. Sin embargo, eso no sucede.

Es probable que los proyectos de trenes que unirán Toluca con la Ciudad de México sólo acentuarán más las denominadas “ciudades dormitorio” término acuñado a las comunidades generalmente suburbios donde su población obtiene sus ingresos fuera (en zonas urbanas) del mismo y por lo tanto dedican gran parte del día en el trabajo para llegar sólo a dormir a sus casas.

Es posible que si se procura dirigir la inversión privada extranjera o nacional directa de infraestructura en sectores potenciales de cada región se logre un equilibrio entre el crecimiento de la población y la demanda de empleo minando las concentraciones productivas. La tarea recae, así, en la responsabilidad de cada región, no de la inversión por sí misma. Cada región identificaría sus sectores potenciales y buscaría la manera de insertarse en las competencias que le ofrece o no la infraestructura logística y de producción o también de oportunidades de exportación.

En conclusión, será innegable que los actores en licitaciones de infraestructura correspondan a las necesidades, facilidades técnicas y de instalaciones para el desarrollo de los sectores más rentables del país y en menor medida al de una planeación económica regional y equilibrada. En última instancia, el Gobierno Federal ve en la inversión extranjera directa una oportunidad de financiamiento de los megaproyectos que serían insostenibles con las finanzas públicas del país.

La construcción de centrales de ciclo combinado responde a la búsqueda de una mayor distribución en las diversas fuentes de energía, además de la hidroeléctrica por parte de la Comisión Federal de Electricidad. En el Plan Nacional de Infraestructura se esperan 11 gasoductos y 7 centrales de ciclo combinado. En las tablas se muestra hasta la adjudicación de tres centrales de ciclo combinado y 5 de gasoductos.

La licitación de proyectos de infraestructura para gasoductos corresponde a la estrategia 4.6.1 del Plan Nacional de Desarrollo del presidente Peña Nieto en México sobre Abastecer de energía al país con precios competitivos, calidad y eficiencia a lo largo de la cadena productiva. La línea de acción señala:

“Fortalecer el mercado de gas natural mediante el incremento de la producción y el robustecimiento en la infraestructura de importación, transporte y distribución, para asegurar el abastecimiento de energía en óptimas condiciones de seguridad, calidad y precio”⁷⁰

Para ver los proyectos de infraestructura más grandes en el sector hidrocarburos, energía, gas e en México en 2015 véase en anexo cuadro 13, 14 y 15 respectivamente.

La reforma de Leyes Secundarias en materia de regulación en las actividades de la industria petrolera, con motivo de la reforma presentada por el Ejecutivo del gobierno de Enrique Peña Nieto en México, abre el sector a la participación de actividades a la iniciativa privada. La Comisión Nacional de Hidrocarburos y la Comisión Reguladora de Energía se convierten en órganos reguladores (con autonomía presupuestal). La CNH licitará y suscribirá los contratos de exploración y extracción de hidrocarburos. PEMEX y CFE pasan a denominarse Empresas

⁷⁰ Gobierno de la República, “Programa Nacional de Desarrollo 2013-2018, objetivo 4. México Próspero, Estrategia 6. Abastecer de energía al país con precios competitivos, calidad y eficiencia a lo largo de la cadena productiva”, [en línea], México, Dirección URL: <http://pnd.gob.mx/wp-content/uploads/2013/05/PND.pdf> [consulta: abril de 2015]

Productivas del Estado donde las mismas de manera jurídica son propiedad del gobierno y tienen libertad de licitar actividades de la industria (generación, transmisión y distribución de energía eléctrica; exploración, extracción y producción, refinación, transporte y comercialización de petróleo o gas).

El 30 de marzo de 2015 PEMEX anuncia su nueva estructura corporativa donde se constituye como una empresa integrada con dos grandes subsidiarias: Exploración y Producción y Transformación Industrial (que incluye las actividades de gas, petroquímica y refinación), además de cinco filiales que son Perforación, Logística, Fertilizantes, Etileno y Cogeneración y Servicios.

En cuanto a la extracción de gas es sustancial el cambio que ha traído la reforma energética, en especial la nueva Ley de Hidrocarburos, pues ya no es necesario el proceso de licitación para incursionar en la explotación de gas de las minas de carbón, así lo señala la reforma al artículo 27 constitucional. Es así que al primer trimestre de 2015 se han solicitado más de 300 permisos de los titulares de concesiones mineras. Cabe señalar que sólo se refiere a las actividades de exploración y extracción contenido en la veta de carbón mineral y producido por la misma. Entre los que enviaron las solicitudes están: Minera Siderúrgica de Coahuila, Minería y Acarreos, Materiales Industrializados, Minería y Energía del Noreste y Altos Hornos de México. Éstos últimos tres con enorme ventaja sobre los otros porque poseen más filiales y clientes más grandes como la Comisión Federal de Electricidad (CFE).

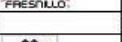
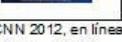
La comercialización del gas, es otro cambio en la apertura del sector, a partir de 2017 permitirá a los particulares ofrecer servicios de gasolineras con una marca propia.

La apertura del sector ha creado el interés no sólo de empresas del sector sino de otras que comienzan a diversificar sus negocios. Femsa, por ejemplo, ha aprovechado las franquicias de PEMEX para gestionar gaseras junto con sus tiendas Oxxo o por ejemplo CEMEX creó recientemente (2015) una subsidiaria en

el sector energía para la generación de 3 mil 500 megavatios en el mediano plazo llamada CEMEX Energía⁷¹. O la creación de Carso Oil & Gas del empresario de Grupo Carso de Carlos Slim. Entre otras empresas que prevén aprovechar el suministro de electricidad están Grupo Alfa, Mexichem, Acciona, Grupo México, Interger, Genermex y Enel Green Power.

Otro caso de diversificación del negocio es el de CEMEX Energía, quien comienza con la dirección de un megaproyecto denominado Ventika, el cual consiste en el desarrollo de plantas eólicas en Nuevo León, esperando se concrete en el segundo trimestre de 2016. Dicho proyecto está financiado por CEMEX, Banco de Desarrollo de América del Norte, Banobras, Nafin, Bancomext y Santander. Además, la compañía Acciona es la encargada de la ingeniería, abastecimiento de aerogeneradores, la operación y mantenimiento de los 84 aerogeneradores Windpower de 3 mw de potencia, por un periodo de 20 años.⁷²

Cuadro 4.16 Actores empresariales del sector minería de México

Empresa	Presencia	País de Origen	Logo	Empleos	Ventas netas en mdp
Grupo México	DF	MX		23,002	65,597.30
Industria Peñoles	DF	MX		8,547	44,813.00
Goldcorp	Chih.	Canadá		0	7,607.30
Fresnillo PLC	DF	MX		2,212	11,474.20
Malymex	Sonora	Chile		0	5,880.60
Compañía Minera Autlán	Nuevo León	MX		1,628	2,200.40
Minera Minefinders	Chih.	Canadá		0	1,015.70
Exportadora de Sal	Baja California Sur	MX		1,243	1,743.50

Fuente: elaboración propia con datos de Datos de CNN 2012, en línea, Dirección URL: <http://tech.uaeh.edu.mx/Las%20500%20empresas%20mas%20importantes%20Mexico%20cnexpansion.pdf>, [visita: enero 2015]

⁷¹ Con ello se espera cubrir el suministro de entre 3 y el 5 por ciento de las necesidades de electricidad en México en los próximos cinco años, todo ello en alianza con Pattern Development.

⁷² s/a, “Cemex avanza en la construcción de proyecto Ventika”, [en línea], México, El Financiero.com.mx, 22 de febrero de 2015, Dirección URL: <http://www.elfinanciero.com.mx/monterrey/cemex-avanza-en-la-construccion-de-proyecto-ventika.html> [consulta: 22 de febrero de 2015]

4.3.2 Chile

Energía

El sector energía en Chile tiene grandes expectativas de crecimiento, la inversión extranjera directa en el ramo lo demuestra. Hace cinco años la generación de energía alternativa es una característica del desarrollo competitivo de las empresas en el sector chileno. A principios de 2015 el Gobierno de Chile expuso su iniciativa de trabajo para equilibrar las tarifas en consumo de energía eléctrica en todo el territorio nacional además de diversificar las fuentes de generación eléctrica, tal y como sucede en México, es esa la tendencia mundial del sector energía. De tal manera ha incrementado la producción de energía eléctrica por gas natural y centrales eólicas dicha tarea es emprendida no sólo por las inversión extranjera directa sino también por las empresas de generación eléctrica más grandes de Chile: Endesa Chile, AES Gener, Colbún y E-CL, mientras que la distribución de energía es encabezada por Chilectra, CGE y el grupo Emelectric siendo Italia, España y Estados Unidos los países con mayor injerencia en el sector energético de Chile.

Para ver las empresas con mayores inversiones en el sector energía en Chile véase cuadro 16 sobre principales inversores extranjeros hacia Chile en el sector energía en anexo.

Cuadro 4.17 Actores empresariales en el sector energía posicionados en el mercado chileno

Empresa	País de origen	Ventas 2013 en millones de dólares	Variación de ventas 2012 2013 en porcentaje
Enersis	Grupo Enel (Italia)	10 876 7	-16.8
CGE (generación, transmisión y distribución)	Holding chileno	4 350 8	-10.1
Endesa (generación eléctrica chilena)	Enersis	3 753 4	-22
AES Gener (producción y distribución)	Aes corporation (EEU)	2 244 8	-3.6
Chilectra	Endesa (España)	1 832 3	-10
Colbún	Enersis y Grupo chileno Matte	1 695 9	-20.4
GNL Chile	Enersis	1 443 5	
CGE Distribución	Holding chileno	1 365 4	-2.1
E. Chile (Edelnor)	España	1 207 1	1.9
Inv. Eléctricas del Sur	Inversiones Grupo Saesa Limitada.	630 5	-0.8

Fuente: elaboración propia con Datos de AméricaEconomía, en línea. Dirección URL: <http://rankings.americaeconomia.com/las-500-mejores-empresas-de-chile-2014/sectores-chile/alimentos/>. [visita: enero 2015]

Las dos tablas anteriores nos dan una idea de lo competitivo que es el sector energético en Chile, al primer semestre de 2015 la empresa de hidrocarburos ENAP se ha declarado candidata a participar en los proyectos de generación eléctrica representando una fuerte desventaja para los demás participantes. La construcción de centrales eólicas, como bien hace la italiana Enel Green Power, son la tendencia de desarrollo de muchas empresas en los proyectos de infraestructura del Gobierno de Chile.

Para ver las empresas y los proyectos de generación eléctrica alternativa en Chile véase en anexo el cuadro 17 Proyectos de Generación eléctrica alternativa en Chile con una potencia neta igual o mayor a 100 MegaWats.

La riqueza exportadora minera de Chile consta de productos metálicos como cobre, hierro, molibdeno, magnesio, plomo, zinc, oro y plata. Los principales productos comercializados por Chile, son los cátodos y concentrados de cobre, los que son exportados para procesarlos y obtener productos manufacturados. En la minería no metálica los productos más exportados son salitre, yodo, sales de litio, boratos, cloruro de sodio y sales potásicas.

Minería

El sector minero de Chile ha decrecido a partir de 2014 por la caída de los precios, la disminución de la demanda internacional, principalmente del cobre, y los requerimientos medioambientales. Los efectos directos en las empresas del ramo son por ejemplo el recorte de los costos de producción, un ejemplo es la combinación de proyectos las canadienses Goldcorp y Teck en una sola iniciativa para reducir los costos de producción.

La reducción de las expectativas de crecimiento y por tanto de la inversión para explotar el sector es un efecto que llevan sobre sí las filiales de Freeport-McMoRan o de Codelco. Otros han sido constantes en sus esfuerzos por no quebrantarse en el sector con el mantenimiento de las ventas de otros productos que les son benéficos y no son el cobre como el litio de la empresa SQM. Finalmente las dos empresas mineras más grandes de Chile como Antofagasta de Grupo Luksic y la anglo-australiana BHP siguen buscando las estrategias para enfrentar el arduo mercado del mundo minero. La emisión de deuda de las mineras como de Codelco y las ventas de sus minas como de la canadiense Barrick no se han hecho esperar, así como los despidos.

Esta situación significa que la inversión extranjera directa en el sector minero de Chile está estancada por los reveses del mercado internacional y que un mercado interno fuerte sería mejor garantía del mantenimiento de una economía sostenible al del mercado externo propiciado por la inversión extranjera directa y los grandes grupos de poder chilenos.

Cuadro 4.18 Actores empresariales del sector minería de Chile

Empresa	Ventas en millones de dólares 2013	Variación de ventas 2012/2013 en porcentaje	País o capital de origen
CODELCO	14 956 3	-5.7	Chile
SQM	2 203 1	-9.3	Grupo Ponce (Chile)
Escondida	7 538 0	-14.6	BHP Billiton 57,5% (fusión en 2001 de la compañía australiana Broken Hill Proprietary BHP y la compañía británica Billiton)
Antofagasta PLC	5 971 6	-11.4	Grupo Luksic (Chile)
Codelco Div. el teniente	3 502 4	-0.3	Chile
Codelco Div. Chuquibambilla	2 819 0	-17.3	Chile
Los Pelambres	3 129 4	-11.9	Grupo Luksic (Chile)
Codelco Div. Tomic	2 585 1	-16.1	Chile
AngloAmerican Sur	2 415 8	-24.2	Anglo American plc (Reino Unido)
XSTRATA COPPER CHILE	2 354 4	19	China Minmetals (Compró en abril de 2014 a la suiza Glencore)

Fuente: elaboración propia con Datos de AméricaEconomía, en línea, Dirección URL: <http://rankings.americaeconomia.com/las-500-mayores-empresas-de-chile-2014/sectores-chile/mineria/>, [visita: enero 2015]

En Chile existen organizaciones desarrolladoras del sector como el Consejo Minero cuya asociación reúne a las empresas productoras de cobre, oro, plata y molibdeno de mayor tamaño que operan en Chile e inevitablemente ocupan uno de los primeros lugares de la tabla anterior porque son los que más exportan.⁷³ La Sociedad Nacional Minera (SONAMI), por otro lado, reúne a la mayoría de las empresas mineras en Chile desde las más pequeñas hasta las más grandes.⁷⁴

La minería en Chile y Perú ha crecido desde 2010 a mercados de China, ello representa una dependencia del comportamiento del sector con respecto al comportamiento de la demanda china. Para marzo de 2015 la exportación minera

⁷³ Las empresas socias del Consejo Minero son: Anglo American, Barrick, BHP Billiton, Codelco, Collahuasi, Freeport-McMoRan, Glencore, KGHM Polska Miedź, Kinross, Lundin Mining, Antofagasta Minerals, Minera Lumina Copper Chile, Teck.

⁷⁴ Para saber más de las empresas asociadas a la Sociedad Nacional de Minería consultar en línea dirección URL: http://www.sonami.cl/index.php?option=com_sobi2&catid=71&Itemid=196

de Chile cayó 21% con respecto al mismo mes del año pasado, impactando fuertemente en las ganancias del sector así como en sus oportunidades de inversión, pues recientemente [2015] grandes proyectos mineros enfrentan etapas de atraso como han pasado Codelco, AMSA.

El sector ha crecido también por fuerzas externas. Recientemente Freeport, una minera estadounidense, podría llegar a ser el mayor productor de cobre en Chile superando a Codelco, 100% estatal, así también Southern Copper, subsidiaria de Grupo México, quiere llegar a ser uno de los mayores productores de cobre en Chile.

Por otro lado, los países con mayores inversiones en el sector minero de Chile son Canadá, Estados Unidos, Reino Unido cuyas empresas. Para ver las empresas que más han invertido en el sector minero en Chile véase Cuadro 18 sobre principales inversionistas extranjeros del sector minero en Chile en anexos.

Cuadro 4.19 Actores empresariales en el sector petróleo y gas posicionados en el mercado chileno

Empresa	País de origen	Ventas 2013 en millones de dólares
ENAP	Chile	11 210 7
COPEC Combustibles	Grupo Angelini (Chile)	8 643 5
Shell Chile	Anglo alemana	2 041 9
Gasco (distribución de gas para uso doméstico e industrial)	Grupo CGE	1 895 9
Petrobras	Brasil	1 526 1
Gasmar		1 055 6
Metrogas (distribuidora de gas natural)	Gasco, Empresas Copec (del Grupo Angelini)	742 4
ENAP Sipetrol		568 6
Lipigas	Larraín Val de Fernando Larraín Cruzat (se la compró a la española de Repsol en 2012)	560 7
Abastible	Grupo Angelini (Chile)	523 0

Fuente: elaboración propia con Datos de AméricaEconomía, en línea, Dirección URL: <http://rankings.americaeconomia.com/las-500-mayores-empresas-de-chile-2014/sectores-chile/alimentos/>, [visita: enero 2015]

4.3.3 Perú

El sector energía de Perú se ha abierto a la inversión privada y extranjera a partir de 1992, cuando se expidió la Ley N° 25844 o Ley de Concesiones Eléctricas con el fin de mejorar y aumentar la capacidad de abastecimiento y distribución de energía eléctrica a través del Sistema Eléctrico Interconectado Nacional (SEIN).

Desde entonces las concesiones de proyectos relacionados a la generación, transmisión y distribución de la energía eléctrica han configurado la tendencia hacia el crecimiento y la competitividad del sector. Para ver los proyectos más grandes concesionados o licitados en infraestructura energética del Perú véase el cuadro 19 sobre proyectos licitados de infraestructura de energía en Perú en anexos.

Perú al igual que Chile posee una alta disponibilidad de recursos hídricos y de gas natural, además de un buen clima para el desarrollo en la generación de energía eólica, por eso la inversión extranjera y privada tiene una alta participación.

Cuadro 4.20 Actores empresariales del sector energía con presencia nacional en Perú

Energía	Accionistas
Edegel (Generadora)	Generandes Perú S.A. 54.20% Endesa Chile S.A. 29.40% (subsidiaria de la firma italiana Enel S.p.A.)
Enersur (Generadora)	International Power S.A.81,77% (subsidiaria del grupo belga GDF SUEZ) IN-FONDO 27.25% (subsidiaria del grupo peruano SURA) Rímac Internacional Cía. de Seguros 5.11% (subsidiaria del grupo peruano Brescia)
Duke Egenor (Generadora)	Duke Energy Corporation (Estados Unidos)
Kallpa (Generadora)	IC Power Holdings 74.90% (Bermuda) Energía del Pacífico S.A. 25.10% (Perú)
Red de Energía del Perú (Trasmisora)	ISA 51,41% (Colombia)
Consortio Transmantaro (Trasmisora)	ISA 51,41% (Colombia)
Redesur (Trasmisora)	Red Eléctrica Internacional S.A.U. 33,75% Cobra Perú S.A., 23,75% Abengoa Perú S.A., 23,75% (España)
Edelnor (Distribuidora)	Grupo Enel (Italia)
Luz del Sur (Distribuidora)	Ontario Quinta S.R.L. 61.16% Peruvian Opportunity Company S.A.C. 12.85% Sempra Energy International Holdings N.V. 3.89% Energy Business International S.R.L. 1.93%
Electrodunas (Distribuidora)	Subsidiaria de la estadounidense Blu Water Worldwide LLC

Fuente: elaboración propia con datos de Proinversión, en línea, Dirección URL: <http://www.invesinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandardsinHijos.aspx?are=0&prf=0&jer=8200&sege=1>, [visita: marzo 2015]. Y de las siguientes empresas:

Edegel: http://www.ratingspor.com/uploads/2/5/8/5/25856661/edege_per_electrica_set-13_fin_rep_pub_fc_06-03-2014_ke.pdf, Enersur: <http://www.enersur.com.pe/accionista.html>, Duke Egenor: <http://www.duke-energy.com.pe/QuienesSomos/Paginas/QuienesSomos.aspx>, Kallpa: <http://www.bvl.com.pe/leff/OE4189/20150415151702/MEOE41892014AIA01.PDF>, ISA: <http://www.isa.co/es/nuestra-compania/Paginas/default.aspx>, Redesur: <http://www.redesur.com.pe/Memorias/INFORME%20ANUAL%202010%20Redesur.pdf>, Luz del Sur: <http://www.bvl.com.pe/hhi/B40008/20150225153001/SIM/95MEMORIA322014.PDF>, Electrodunas: <http://www.equilibrium.com.pe/Electrodunas.pdf> [visitas: marzo 2015].

La empresa española Endesa, el grupo italiano Enel, las estadounidense Aes Gener y Sunedison; la francesa GDF Suez S.A., la colombiana ISA, la sevillana Abengoa y el holding de bermuda IC Power son las empresas con mayor presencia en la generación y transmisión de energía eléctrica, mismas que han sido pioneras en el

desarrollo de generación de energía alternativa, principalmente eólica. Tan sólo, muchas de las concesiones de proyectos de generación de energía en Perú han

Cuadro 4.21 Actores empresariales del sector minería tradicional de Perú

Empresa	Logo	Ventas ene-jun 2014 valor FOB en dólares	% del total de exportaciones mineras	Capital e origen en	Empresa	Logo	Ventas ene-jun 2014 valor FOB en dólares	% del total de exportaciones mineras	Capital e origen en	Empresa	Logo	Ventas ene-jun 2014 valor FOB en dólares	% del total de exportaciones mineras	Capital e origen en
Compañía Minera Antamina S.A.		1 243 287 842	13.9	Australia-BHP Billiton (33.75%), Suiza-Glencore (33.75%) Canadá-Teck (22.5%) y Japón-Mitsubishi Corporation (10%)	Cía Minera Antapacay (E.X. Xstrata Tintaya)		517 325 553	5.8	Glen core (suiza)	Procesadora Sudamericana SRL		100 916 557	1.1	Perú
		408 674 551	4.6	China (Chinese steel group Shougang Corp)	Louis Dreyfus Commodities SRL			100 834 700	1.1	Francia				
Southern Perú Copper Corporation, Sucursal del Perú		988 647 954	11	Grupo México	Minera Barrick Misquichilca S.A.			353 609 523	3.9	Canadá	Cía Minera Poderosa SA		100 317 495	1.1
		676 182 184	7.5	Grupo Trafigura	Cía. de Minas Buenaventura SAA			294 103 101	3.3	Grupo Quintana (Perú)	Votorantim Metais - Cajamarquilla S.A.			219 338 091
Consortio Minero Comin Minería Cerro Verde		663 844 659	7.4	E EEU (Freeport-McMoRan Inc. La adquirió en 2007)	Gold Fields La Cima S.A.A.			167 809 038	1.9	Islas Virgenes Británicas 92%	MINSUR SA			163 079 179
		616 215 734	6.9	Suiza	Volcan Compañía Minera S.A.A.			138 113 808	1.5	Perú (Dr. Roberto Letts)	Volcan Compañía Minera S.A.A.			138 113 808
GLENCORE		616 215 734	6.9	Suiza	Aruntani SAC			138 106 302	1.5	Perú	Consortio Minero Horizonte S.A.			134 659 073
MINERA YANACOCHA		517 057 260	5.8	E EEU Newmont Mining Corporation 51.35% Cía. de Minas Buenaventura 43.65%	Minera Aurífera Retamas S.A.			112 981 361	1.3	Andrés Marsano Porras, Ignacio Larco Pedraza, Santos Valdiviezo Pérez, Germán Patrón				

Fuente: elaboración propia con datos de Revista Perú Exports, Perú Camino a Ser la Despensa Alimentaria del Mundo, Asociación de Exportadores de Perú, [en línea], Perú, Dirección URL: http://issuu.com/adex_1/docs/peru_exports_380, [visita: enero 2015]

sido concesionadas a ellas, esto puede observarse en el apartado de concesiones eléctricas del Ministerio de Energía y Minas de Perú.⁷⁵

⁷⁵ Ministerio de Energía y Minas, “Concesiones Definitivas 2014-2015”, [en línea], Dirección URL: http://www.minem.gob.pe/_area.php?idSector=6&idArea=151&idTitular=2406&idMenu=sub2405&idCateg=652, [Visita: mayo 2015]

Ministerio de Energía y Minas, “Concesiones Temporales 2014-2015”, [en línea], Dirección URL: http://www.minem.gob.pe/_area.php?idSector=6&idArea=152&idTitular=2407&idMenu=sub2405&idCateg=653, [Visita: mayo 2015]

Cuadro 4.22 Actores empresariales del sector minería no metálica de Perú

Empresa	Logo	Ventas ene-jun 2014 valor FOB en dólares	% del total de exportaciones mineras
Compañía Minera Miski Mayo S.R.L.		162 154 367	51.3
Ceramica Lima SA		30 392 041	9.6
Owens-Illinois Perú Sa		17 230 903	5.5
Ceramica San Lorenzo SAC		13 719 209	4.3
Yura S.A.		11 015 767	3.5
AGP Perú SAC		8 421 434	2.7
Heinz Glass Perú SAC		7 922 274	2.5
Andalucita S.A.		6 436 158	2
Quimpac SA		6 359 748	2

Fuente: elaboración propia con datos de Revista Perú Exporta, *Perú Camino a Ser la Despensa Alimentaria del Mundo*, Asociación de Exportadores de Perú, [en línea], Perú, Dirección URL: http://issuu.com/adex_1/docs/per_exporta_390, [visita: enero 2015]

Los negocios entre los miembros de la Alianza del Pacífico en la minería son grandes. Grupo México invierte en Perú 200 millones de dólares para ampliar su concentradora de cobre en la mina Toquepala.⁷⁶ De hecho, Grupo México, con su subsidiaria Southern Copper emitió [abril 2015] un bono de 2mil millones de dólares para expandir sus minas en Perú y ser uno de los productores mineros más grandes del mundo. Sin duda hay retos para conseguir triunfar en el mercado, por ejemplo la oposición del proyecto de Southern Copper con el proyecto Tía María o de Anglo American en su proyecto Quellaveco.

En Perú, a diferencia de Chile, el desarrollo del sector tiene más ventajas porque no concentra tanto sus exportaciones mineras en un solo producto, ello justifica la existencia de proyectos mineros estimados que se pueden visitar en la

⁷⁶ s/a, “GMéxico aumentará producción de cobre en proyecto peruano”, [en línea] México, El Financiero. com.mx, 20 de abril de 2015, Dirección URL: <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/gmexico-aumentara-produccion-en-proyecto-peruano.html> [consulta: 20 de abril de 2015]

página oficial del Ministerio de Energía y Minas⁷⁷, en esos proyectos destacan mineras de Estados Unidos, Canadá, China, Reino Unido, México y Brasil. Sin embargo la caída en la calidad de las minas, los altos costos para desarrollar proyectos y la disminución en la demanda internacional son un reto del cual ninguna minera está exenta. Incluso, los contratos de joint venture para la realización de proyectos o de la discusión sobre posibles fusiones, como por ejemplo de la chilena Antofagasta Plc y la canadiense Teck, parte de las medidas del sector para superar las adversidades del sector. Otras medidas más drásticas serían una desinversión de una transnacional minera en Chile o Perú por ejemplo, para redirigir sus inversiones hacia otras regiones más competitivas del mundo como Mongolia e Indonesia. También resulta común que el sector minero exija menores cargas tributarias, mantenga una mayor rigidez laboral y busque una promoción a las inversiones privadas.

De 2010 a 2014 el sector minero en Perú tuvo un auge en sus exportaciones, si desea ver las empresas con las mayores inversiones en el periodo véase cuadro 20 sobre mayores inversionistas del sector minero en Perú durante el periodo 2010-2014 en anexo.

Cuadro 4.23 Actores empresariales del sector hidrocarburos con presencia nacional en Perú

Hidrocarburos
Graña y Montero Petrolera
Petrolera Monterrico
Sapet Development Peru Inc. Sucursal Peru
Petrobras Energía Perú
Olympic
Savia
Aguytia

Fuente: elaboración propia con datos de la Sociedad Peruana de Hidrocarburos, en línea.
Dirección URL: http://www.sphidrocarburos.com/bnps/contenido.php?id_cont=13&opc=1, [visita: enero 2015]

⁷⁷ Ministerio de Energía y Minas, “Cartera estimada de proyectos mineros” Perú, [en línea], Dirección URL: <http://www.minem.gob.pe/minem/archivos/file/Mineria/INVERSION/2015/CEP%2005-2015.pdf>

Cuadro 4.24 Actores empresariales del sector hidrocarburos de Perú

Empresa	Logo	Exportaciones valor FOB en dólares ene-jun 2014	% del total de exportaciones en petróleo y gas natural
Pluspetrol Perú Corporation S.A.		831 635 371	33.6
PERU LNG S.R.L.		412 059 203	16.6
Petróleos del Perú	Ver Sitio Web	352 418 028	14.2
Pluspetrol Norte SA		301 794 049	12.2
Refinería La Pampilla S.A.		288 131 187	11.6
Repsol Marketing SAC		144 417 819	5.8
Mobil Oil del Perú S.R.L.		78 415 337	3.2
Oil Trading SAC		20 929 399	0.8
Perú Marine Oil SAC		17 261 861	0.7
PVE P-Perenco Perú Limited,		11 161 680	0.5
Repsol Gas del Perú SA		5 878 633	0.2
Primax SA		3 022 869	0.1
SR Service EIRL		2 792 852	0.1
ILO Gas EIRL		1 789 652	0.1
Peruana de Combustibles SA		1 590 381	0.1
Vistony Compañía Industrial del Perú SAC		1 051 585	0.0
Perenco Perú Petroleum Limited		587 546	0.0
Isopetrol Lubricants del Perú SAC		346 687	0.0
Suministros Marinos del Perú SAC		248 627	0.0
Transmarine Oil SAC		120 580	0.0

Fuente: elaboración propia con datos de Revista Perú Exporta, Perú Camino a Ser la Despensa Alimentaria del Mundo, Asociación de Exportadores de Perú, [en línea], Perú, Dirección URL: http://issuu.com/adex_1/docs/per_exporta_390, [visita: enero 2015]

Para ver la participación tanto de empresas nacionales como extranjeras en el desarrollo de infraestructura para el sector hidrocarburos véase en anexos cuadro 21 sobre proyectos licitados de infraestructura en hidrocarburos en Perú. Nótese la participación de las empresas más fuertes en el sector capaces de financiar grandes proyectos como Pluspetrol, Grupo Graña y Montero, Odebrecht y Enagás.

4.3.4 Colombia

Las tendencias en la generación de energía eléctrica no es una excepción en Colombia. España tiene relevantes inversiones en este sector, Codesa y Emgesa

son filiales del grupo español Endesa y ejecutan actualmente proyectos de generación fotovoltaica, el objetivo también está en llevar la energía a los lugares donde todavía se carece del servicio. A continuación se muestran los principales actores empresariales en el sector.

Cuadro 4.25 Actores empresariales del sector energía de Colombia

Empresa	Ventas 2013 en millones de dólares
ISA	3 601 325
Codensa	3 212 218
Electrificadora del caribe	2 706 987
Emgesa	2 397 506
Isagen	2 002 814
Empresa de Energía de Bogotá	1 955 209
Gelceca	1 282 920
EPSA	1 267 024
AES Chivor	977 753
Energía Empresarial de la Costa	732 379
Electrificadora de Santander	722 831
Centrales Eléctricas del Norte de Santander	475 126
Central Hidroeléctrica de Caldas	473 824
Compañía Energética del Tolima	466 546
Empresa de Energía de Boyacá	350 012

Fuente: elaboración propia con datos de Gerencia.com, en línea, dirección URL: <http://www.gerente.com/delarticulo.php?CodArtic=817>, [visita: enero 2015]

Ecopetrol es la empresa de hidrocarburos colombiana más relevante en el sector y lidera proyectos de exploración en aguas profundas, singular tarea que atrae a firmas extranjeras para introducir sus participaciones accionarias como está ocurriendo con el descubrimiento de hidrocarburos en aguas profundas en 2015 del sector sur del Caribe y la participación tanto de Ecopetrol como de la japonesa JX Nippon más ahora que el futuro adverso de las reservas le ha dado importancia a la actividad de exploración, en parte también respondiendo a la incapacidad de financiar esos proyectos.

Uno de los retos de las empresas petroleras en la Alianza del Pacífico es costear la extracción de crudo frente a un mercado adverso en la baja de los precios, por eso, en este caso, Ecopetrol no ha descartado delegar ciertas de las actividades

del sector a contratistas. Algo similar ocurre en México, donde PEMEX ha delegado actividades a la iniciativa privada. A continuación se muestran los actores empresariales más relevantes en sector hidrocarburos y gas con presencia en Colombia.

Cuadro 4.26 Actores empresariales del sector hidrocarburos de Colombia

Empresa	Ventas 2013 en millones de dólares
Ecopetrol	70 428 714
Pacific rubiales	8 430 557
Reficar	7 150 174
Meta Petroleum Corp Suc Colombia	7 012 230
Hocol	2 996 245
Equion energia limited	2 017 636
Petrominerales	1 895 161
Pacific Stratus Energy Colombia	1 827 883
Oxi Andina	1 309 781

Fuente: elaboración propia con datos de Gerencia.com, en línea, dirección URL: <http://www.gerente.com/detarticulo.php?CodArtic=817>, [visita: enero 2015]

Cuadro 4.27 Actores empresariales del sector gas de Colombia

Empresa	Ventas a 2013 en millones de dólares
Gas Natural Fenosa	1 533 311
Transportadora de gas inter.	874 645
Gases de occidente	757 908
Gases del caribe	685 153
Surtidora de Gas del Caribe	487 189
Efigas	288 376
Alcanos de Colombia	280 506
Promigas	151 889
Gasorient	125 145

Fuente: elaboración propia con datos de Gerencia.com, en línea, dirección URL: <http://www.gerente.com/detarticulo.php?CodArtic=817>, [visita: enero 2015]

Mientras, el desarrollo del sector minero en Colombia no es tan grande como se presentó en Chile y Perú, sin embargo no escapa de la participación accionaria de principales empresas mineras de Inglaterra, Canadá y Estados Unidos como se muestra a continuación.

Cuadro 4.28 Actores empresariales del sector minería de Colombia

Empresa	Ventas 20120 en millones de dólares	Dueño
Cerromatoso	556	BHP Billinton
Carbones Del Cerrejón	2484	Xstrata plc, BHP Billiton y Anglo American
Drummond	2065	Estados Unidos y Japón
CI Milpa	161	Familia Parra Castiblanco (Colombia)
Consortio Minero Unido	127	Glencore (Suiza)
Mineros SA	100	Grupo Financiero Colpatría
Carbones de La Jagua	122	Glencore
CI Exportadora Interamericana	105	Interamerican Coal de Aruba
COAL CI		
CI Inversiones Generales	101	Las familias Gutiérrez y Escobar (Colombia)

Fuente: elaboración propia con datos de Gerencia.com, en línea, dirección URL: <http://www.gerente.com/detarticulo.php?CodArtic=817>, [visita: enero 2015]

4.4 Sector Cosméticos, Cuidado Personal y del Hogar

El sector de Cuidado Personal y del Hogar representa productos que ocupados diariamente para limpiar, preservar y mejorar la belleza de nuestros cuerpos, nuestros hogares y nuestras posesiones. Está conformado por una multiplicidad de agentes que abarcan la producción e innovación de productos químicos, orgánicos, etc., así como su distribución y comercialización.

El sector cosmético es el sector que se dedica al embellecimiento de la persona, los productos del sector son cosméticos químicos y orgánicos. El crecimiento del sector depende, como muchos, del poder adquisitivo y del cuidado que le de cada persona a sí mismo y a su hogar o posesiones. Recientemente las líneas de acción de las empresas del sector se están enfocando en creación de cadenas de valor, el consumo informado, la innovación, la exportación y las mejores políticas públicas.

En noviembre de 2012 las cámaras de la industria cosmética de la Alianza firmaron un acuerdo para fomentar el intercambio comercial. El principal obstáculo al comercio de estos productos son los no arancelarios, para ello se discute la eliminación de autorizaciones previas, de certificados de libre venta, la introducción de un estándar de etiquetado, etc.

A continuación se mencionan las empresas más representativas del sector dentro de la Alianza del Pacífico.

Cuadro 4.29 Empresas con mayores ventas en la Alianza del Pacífico de cuidado personal y cosméticos entre 2013 y 2014.

País	Empresa
México	P&G, Avon, L'Oréal, Grisi Hermanos, Estée Lauder Cosméticos, Henkel, Colgate-Palmolive, Johnson & Johnson, Natura
Chile	P&G, L'Oréal, Unilever, Kimberly Clark, Johnson & Johnson
Colombia	Unilever, Belstar, P&G, Avón, Yanbal, Johnson & Johnson
Peru	P&G, Kimberly Clark, Johnson & Johnson

Fuente: elaboración propia con datos de: Revista Perú Exporta, *Perú Camino a Ser la Despensa Alimentaria del Mundo*, Asociación de Exportadores de Perú, [en línea], Perú, Dirección URL: http://issuu.com/adex_1/docs/per___exporta_390, [visita: abril 2015]

La venta directa de productos cosméticos se expande vía sus catálogos de venta, Natura es un ejemplo de internacionalización que ha llegado a México muy bien posicionada, a continuación se enlistan las empresas líderes en venta directa en cada uno de los países miembro y posteriormente sus estrategias empresariales pues son la tendencia en la comercialización del sector.

Sin duda, en el mercado de la venta directa, los cosméticos dominan los ingresos en Sudamérica. El sector cosméticos es uno de los más relevantes entre los miembros de la Alianza del Pacífico, a finales del año 2013 se esperaba el estudio realizado por parte del Banco Interamericano para la armonización y desarrollo del sector entre los miembros. Este estudio es un trabajo de la Alianza con el fin de armonizar y liberalizar las normas técnicas para la manufactura y comercialización de los cosméticos.⁷⁸

En el negocio México es el mercado más grande de los cuatro, por eso la empresa peruana Belcorp invirtió en 2013 110 millones de dólares en México para la instalación de su primera planta en ese país, con el fin de aprovechar las ventas en México, Estados Unidos y Centroamérica.

Sin duda el negocio de las ventas directas tiene las siguientes características:

- Es un negocio de marketing multinivel
- Algo que les ofrece ventaja competitiva, además de la exclusividad de sus productos, es su sistema de distribución (one accumulates points by selling the product and recruiting more sellers)

⁷⁸ s/a, "Alianza del Pacífico Avanza en armonización de industria de cosméticos", [en línea], Perú, El Comercio. com.pe, 25 de septiembre de 2013, Dirección URL: http://elcomercio.pe/economia/peru/alianza-pacifico-avanza-armonizacion-industria-cosmeticos-noticia-1635947?ref=nota_economia&ft=mod_leatambien&e=titulo [consulta: marzo de 2014]

- Una tercera ventaja competitiva lo constituye sus alianzas con proveedores (pueden ser laboratorios, productos naturales, farmacias, fabricantes de cosméticos, utensilios de cocina, prendas de vestir, calzado, etc.) o que ellos sean los mismos proveedores.

La estrategia de los empresarios de las ventas directas se concentra en cosméticos y salud, siendo éstos una tendencia en el negocio específico de ventas por catálogo que al mismo impulsarían el negocio de los proveedores. Todas ellas persiguen el aumento de sus ventas en la zona latinoamericana.

4.5 Sector Farmacéutico

El sector farmacéutico se enfoca a la investigación, desarrollo, producción y comercialización de productos químicos o biofármacos [productos de la tecnología] utilizados para la prevención o el tratamiento de enfermedades.⁷⁹ También se señalaran los distribuidores de los mismos.

A nivel internacional las asociaciones más representativas del sector son la Organización Mundial para la Salud, la Food & Drugs Administration que es la agencia del Departamento de Estados Unidos de Salud y Servicios Humanos; la Federación Europea Farmacéutica de Industrias y asociaciones y la Agencia Europea de Medicinas.

En México y en los otros miembros de la Alianza del Pacífico las ventas son un indicador relevante porque la exportación de las compañías extranjeras farmacéuticas desde países receptores es menor al consumo nacional. En México en 2012 la exportación del sector fue de 1 874 millones de dólares y del consumo nacional de 13 663 millones de dólares. Mucho del consumo proviene de compañías extranjeras pues la importación del sector en 2012 fue de 4 985 millones de dólares.

Como ha de notarse hay un déficit comercial en el sector farmacéutico. Si se interesa superarlo es recomendable combatirse no sólo con mayor exportación de las grandes farmacéuticas sino con una participación de nuevas empresas locales para el consumo local, es decir promoviendo competitividad al interior para abastecer el consumo de las enfermedades más recurrentes de los mexicanos (diabetes, cardiovasculares, hepáticas, hipertensión, renales) con producción interna y no con importaciones.

⁷⁹ Secretaria de Economía, "Industria Farmacéutica", [en línea], México, ProMéxico Inversión y Comercio, 2013, Dirección URL: http://mim.promexico.gob.mx/work/sites/mim/resources/LocalContent/368/2/130820_DS_Farmaceutica_ESP.pdf [consulta: mayo de 2015]

No obstante, en la industria farmacéutica, México en 2012 fue el mayor exportador de América Latina y sus destinos fueron Estados Unidos, Venezuela, Panamá, Brasil y Colombia. Con la Alianza del Pacífico es probable que las farmacéuticas más grandes del mundo instaladas en México incrementen sus exportaciones a Chile y Perú. Además, México ha buscado reducir los costos en la manufactura de varios sectores entre ellos el farmacéutico, por eso ofrece en 2012 un ahorro en costos del 18.6% quedando como el tercer país que ofrece esa ventaja, el primero lo ocupa China con un ahorro de hasta 26.9% y la India con 22.3, esto según datos de la consultora KPMG a 2012.

No cabe duda que la reducción en los costos de manufactura ofrece una ventaja competitiva y son un factor para que las compañías extranjeras decidan en dónde depositar su inversión. Otros factores son los datos del consumo nacional o la zona geográfica como plataforma para estar más cerca de los mercados de consumo más importantes a nivel internacional, entre muchos otros factores de otra índole.

A continuación se muestran los actores empresariales más destacados del sector farmacéutico en la Alianza del Pacífico, nótese que es un mercado altamente especializado donde la competencia ha dejado en el mercado a unas cuantas farmacéuticas con avances médicos y líderes mundiales en su producción.

Hay tres tendencias en el sector farmacéutico en América Latina:

- Varios productos han perdido su patente y están siendo negocio de los distribuidores de genéricos
- Hay nuevas incógnitas sobre la salud y los tratamientos, por tanto del consumo de los medicamentos
- El crecimiento de la población y de la cobertura en los sistemas de salud aumentan los negocios

- Para poder competir en el sector se tendrán que diversificar las líneas de negocio, desarrollar nuevos productos con biotecnología y propiciar la apertura en mercados de renta media (no ya sólo de los actores tradicionales en el sector como EEUU, Alemania, Francia, Bélgica, Suiza, Japón y China que podrían estar recortando su presupuesto en salud) pues están más abiertos a las inversiones extranjeras y en algunos casos públicas.
- En los mercados se apelará a una mayor regulación en las patentes.

4.6 Sector Financiero

El sector financiero es uno de los que ha tenido mayor expansión a lo largo de los años en América Latina y en todo el mundo. Es un sector que abarca el flujo del capital para ser invertido y producir ganancias y para ser una opción de crédito para otros. En el siglo XIX se consolidó con su alianza entre el sector bancario y las actividades económicas de producción, distribución, comercialización y consumo.

La liberalización del sector, ocurrida en la década de 1990, es un factor del porque las instituciones de los gobiernos han perdido capacidades para gestionar la organización productiva de sus Estados. La desregulación financiera "...por un lado diversifico las instituciones financieras no bancarias, así como las operaciones del mercado de capitales y, por otro, transformó radicalmente el funcionamiento de la banca."⁸⁰

La incidencia del sector externo en la organización productiva y sus efectos dejan abierta la cuestión de si la economía de mercado abierto será la más adecuada para el funcionamiento de la economía nacional, pues "...en el nuevo esquema institucional el incremento de la liquidez no estuvo estrechamente ligado a los gastos productivos, sino al incremento de la valorización de los instrumentos financieros.

"Por lo consiguiente, el financiamiento se canalizó mayoritariamente al consumo y la vivienda, limitando los recursos al sector empresarial...

"...el financiamiento externo junto con la emisión de bonos y acciones se destinó a las empresas grandes y Triple A, limitando los recursos crediticios a las micro, pequeñas y medianas empresas."⁸¹

⁸⁰Noemi Levy Orlik, *El Enigma de la mayor liquidez y la mayor restricción de financiamiento*, Revista Economíaunam, vol.6, núm.19, México, Facultad de Economía, UNAM, enero 2010.

⁸¹Ibidem. P.93

Sin embargo es necesario reconocer que “El grado de desarrollo y profundización de la intermediación bancaria en una economía influye significativamente en su crecimiento⁸², y por lo tanto una mayor regulación para focalizar los beneficios a la organización productiva de una país es fundamental. Un ejemplo muy claro es el de Corea de 1970, cuando el gobierno controlaba la banca y por tanto la asignación de financiamiento a los sectores estratégicos. Algo singular de aquella Corea fue su objetivo de trasfondo: consolidar una base exportadora de la industria pesada nacional⁸³.

Para regular el sector bancario, es posible que se requiera de la construcción de las instituciones que regulen y supervisen los sistemas bancarios.Ésta es una de las preocupaciones de José Ayala en su libro fundamentos institucionales del mercado y lo señalo aquí para esclarecer cuáles son probablemente las causas de por qué el sistema bancario falla y cómo resolver eso por medio de las instituciones.

El problema más general que presenta el sistema bancario es la información. Todos los agentes del sistema financiero no reciben la información de manera igualitaria y al final influye en la conducta de los mismos.

Por ejemplo, en la relación prestatario/prestamista, el segundo no siempre tiene un estudio sobre los proyectos a los que puede financiar y prescinde de poder aplicar tasas de interés más alta a los proyectos que tienen mayor riesgo

“En la relación banco depositante, la información asimétrica entre depositantes y bancos nuevamente genera problemas de selección adversa y riesgo moral.”⁸⁴

⁸² José Ayala Espino, *Fundamentos Institucionales del Mercado: Capítulo 7 Fundamentos institucionales para el buen funcionamiento del sistema bancario*, México, Facultad de Economía, UNAM, 2012, pp.169-189

⁸³ Joon-ho Hahm, *The Government, the Chaebol and Financial Institutions Before the Economic Crisis*, en Stephan Haggard y Euysung Kim et al. (eds.), *Economic Crisis and Corporate Restructuring in Korea: Reforming the Chaebol*, Reino Unido, Cambridge University Press, Cambridge, 2003.

⁸⁴Ibidem. p.172

Esto sucede cuando los depositantes deciden colocar su dinero en bancos que les ofrezcan tasas de interés altas y no por conocer si es riesgoso o no de acuerdo con el banco.

Estas dos situaciones son creadoras de un espacio de acción para comportamientos oportunistas entre los agentes del sistema financiero dejando en el abismo, la falta de regulación prudente y supervisión, y creando en algún momento fallas en el sistema ya sea por parte de los bancos o prestamistas con crédito racionado o por parte de los depositantes con corridas bancarias.

En esta falta de regulación funcionan los mercados bancarios en los países de la Alianza del Pacífico, los que identificó a continuación. Estos agentes otorgan créditos sin tomar en cuenta los riesgos y otros invierten en los negocios que les parezcan más rentables sin contemplar otros escenarios. Esa es la imprudencia del sector bancario provocada por los agentes deslumbrados por los beneficios de volverse “competitivo” en el mercado bancario y financiero en general.

La inversión extranjera directa, por ejemplo, podría ser más regulada por las instituciones de los gobiernos para que su aceptación implique también la participación del capital humano en los procesos de producción y no sólo en la administración del negocio o en el ensamblaje de manufacturas pues así es donde se producen las innovaciones en la producción.

El sistema financiero mexicano se encuentra concentrado en grandes grupos financieros, en la 78 Convención Bancaria organizada por la Asociación de Bancos de México el 19 y 20 de marzo de 2015 en Acapulco Guerrero, tocaron el tema de la reforma financiera y el otorgamiento de créditos de la banca comercial. Ahí, la Unión de Instituciones Financieras Mexicanas (UNIFEMEX) conformada por bancos como Inbursa, Banco Azteca, Multivalores, Genera, Monex, GBM y Bancoppel alzaron la voz para señalar la concentración del sector en grandes grupos financieros y su trabajo conjunto para penetrar en el comportamiento del sector

consolidando una mayor participación y una lucha por una regulación diferenciada a la de los grandes, cosa que ha sido bien vista en Basilea.

El sistema financiero en México, tras la reforma financiera de la administración de Peña Nieto y las estrategias de negocio de los principales grupos financieros instalados en México está cambiando. Entre los objetivos de la reforma hacendaria está el de la bancarización de la sociedad, en otras palabras del aumento de negocios de los bancos más fuertes instalados en México a través de los créditos o atracción de depósitos. Ellos están conscientes de que hay una masa social que desconoce el uso de servicios bancarios así como de la existencia de más del 95% de empresas pequeñas y medianas.

Similar a lo que ocurre en México en Perú, el martes 21 de Julio de 2015 se lanzó la Estrategia Nacional de Inclusión financiera cuyo objetivo es hacer llegar los productos que ofrecen los bancos a mayores segmentos de la población mejorando el acceso, el uso y la calidad de los servicios financieros. Para ello es imprescindible transitar hacia instrumentos electrónicos en pagos, fomentar el ahorro y la educación financiera así como el financiamiento con productos adecuados a necesidades de personas y empresas, sostiene la Asociación de Bancos del Perú (Asbanc).

En Chile, como en Perú, Colombia y México, el sector bancario está compuesto por grupos financieros internacionales como Santander, Deutch Bank, Scotia Bank, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, Banamex, HSBC o Citibank . Sin embargo, también participan grupos internos en cada país que han consolidado su fuerza económica en el sector financiero.

- En Chile el grupo Matte tiene acciones en Banco BICE recientemente está buscando adquirir acciones del Banco Penta (es dueño también de Colbún, Entel y CMPC); el Grupo Falabella en Banco Falabella, el Grupo Yarur en BCI Seguros, el Grupo Luksic en Banco de Chile (es dueña también de Cía.

Cerv. Unidas, CSAV y Enex) y el Grupo empresarial Antioqueño en Grupo Sura (es dueño también de Cementos Argos y Nutresa).⁸⁵

- En Colombia Grupo AVAL en el Banco de Bogotá, el Banco de Occidente, el Banco AV Villas y el Banco Popular, recientemente está interesado en comprar acciones de las unidades de Citibank en Sudamérica al igual que Grupo Bolívar con acciones en Banco Davivienda.
- En Perú el Grupo Romero tiene acciones en Credicorp, el Grupo Breca en RIMA seguros y reaseguros y alianzas con BBVA y Banco continental.
- En México Grupo Salinas en Banco Azteca, que busca expandirse a Sudamérica, y el grupo financiero Banorte (cuyo accionista mayoritario fue fundador de Gruma Alimentos).

Una característica más del negocio de los bancos además de expandir sus productos a mayores segmentos de personas y empresas es el gobierno, por eso la banca de desarrollo adquiere mayor autonomía para abrirse al capital privado-extranjero para la ejecución de proyectos en la Alianza del Pacífico.

Con un acercamiento al comportamiento del sector financiero es inminente llegar a comprender su incidencia en los negocios más rentables de los otros sectores de la economía, es por ello que en este apartado se mencionan los créditos otorgados a empresas con proyectos rentables como de energía, telecomunicaciones, de manufactura, etc.

⁸⁵ Sin embargo hay Grupos consolidados en el mercado colombiano sin poseer acciones de algún banco como las empresas de Grupo Corona o del Grupo Carvajal. En Perú está el Grupo minero Buenaventura, el Grupo agroalimentario Gloria o el Grupo de embutidos San Fernando. En Chile está el Grupo Santo Domingo con Cervecera Bavaria, el Grupo de Ardila Lülle con Postobón, quien está asociado con el Grupo chileno Luksic para la elaboración, comercialización y distribución de cervezas y bebidas no alcohólicas en base a malta. En México está el Grupo Alfa por ejemplo.

Un caso de la incidencia del sector financiero en otros sectores económicos por mencionar se dio cuando Santander realizó un préstamo de 104 millones de dólares a la española Enel Green Power para la construcción del parque eólico Dominica I en San Luis Potosí, México, en noviembre de 2014. Se esperó con eso la generación de 100 MW cuyo proyecto asciende aproximadamente a 196 millones de dólares. Otro proyecto que está financiando es la generación de energía eólica en Reynosa, Tamaulipas, para proveer de la energía a los aeropuertos del Grupo Aeroportuario Centro Norte, a un grupo hotelero y a un grupo bancario.

Al mismo tiempo, en el sector de infraestructura Santander ha obtenido un nuevo logro. El Nuevo Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México requerirá de cuatro o cinco entidades financieras para el financiamiento del mega proyecto para el cual Santander es ya uno de esos pues se anunció su participación esperada de hasta un 25% del proyecto, señaló el director del banco, Marcos Martínez, el 20 de marzo de 2015.

Algo similar ocurre con el sector telecomunicaciones, el acceso a las telecomunicaciones por parte de familias y empresas pequeñas y medianas representa un negocio muy atractivo para los líderes en el sector tal hecho lo demuestra la compra de AT&T de Iusacell y Nextel con el fin último de entrar al mercado mexicano con ofertas como el cuatriplay. O la participación y la obtención de la buena pro de Grupo Salinas por parte del gobierno de Perú en el proceso de licitación de fibra óptica en diciembre de 2013, lo que abarca la instalación del 80% del territorio suramericano.

Otro éxito en el exterior del Grupo Salinas fue la licitación de un canal de televisión abierta en Honduras y la obtención de una licitación de fibra óptica en Colombia que se disputó con empresas como Telefónica y América Móvil. Además, el caso del Grupo Salinas es esclarecedor porque otro sector que domina es el financiero con su Banco Azteca, un banco que basa su negocio en las familias con recursos bajos y medianos.

El negocio de AT&T y el de Grupo Salinas es un ejemplo de la razón de ser de la Alianza del Pacífico, a ambos le significa una posibilidad de expandirse a Sudamérica a través de los miembros de la Alianza. En otro caso América Móvil ganó desde 2008 por un periodo de 20 años la licitación panameña para la prestación de servicios de telefonía móvil.

En suma, es un hecho que los procesos de licitación son una puerta al negocio de multinacionales para estrechar negocios con gobiernos. De esa manera la dirección del negocio bancario indica el desarrollo de ciertos sectores, por ejemplo en el sector energía, telecomunicaciones e infraestructura. A continuación se menciona el trabajo de los principales bancos en México donde es claro cómo su negocio invierte en sectores estratégicos.

- Banco Santander (España): En México Banco Santander se ha consolidado como líder en el segmento de pymes, con un crecimiento interanual del 26%, y tras la compra del negocio hipotecario de ING se afianzará como la segunda entidad por cuota de mercado en este negocio.
- BBVA (España): La filial de México aporta 45% de la ganancia de BBVA España.⁸⁶ Entre sus recientes inversiones y por tanto de estrategias de negocio están:
 - BBVA Bancomer se está aliando con empresas del sector automotriz para aumentar su colocación de créditos automotrices y aprovechar la

⁸⁶ Braulio Carvajal, "El periodismo necesita inversión. Comparte este artículo utilizando los íconos que aparecen en la página. La reproducción de este contenido sin autorización previa está prohibida", [en línea], México, Milenio.com, 5 de febrero de 2015, Dirección URL: http://www.milenio.com/negocios/ganancias_BBVA_Espana-BBVA_Mexico_0_458954109.html [consulta: 5 de febrero de 2015]

necesidad de la industria para aumentar sus ventas, dijo Ricardo Duhart, director de financiamiento de consumo de la institución.⁸⁷

- o BBVA Bancomer informó que invertirá 55 mil millones de pesos en el sector de la vivienda en 2015.
- o BBVA Bancomer coloca acciones de Pinfra en la BMV. “Al tomar en cuenta el posicionamiento que tiene la empresa.
- Grupo Financiero Scotiabank Inverlat (Canadá): Recientemente [año 2015] Scotiabank realiza pruebas piloto con empleados jóvenes de una armadora de automóviles para su integración al sistema financiero a través del suministro de créditos e información de los mismos. Esta prueba demuestra una vez más la estrategia de negocio del sector financiero en su desarrollo propio y en el de sectores estratégicos como lo es el automotriz en México.

Para conocer los actores empresariales del sector bancario y de seguros en los países de la Alianza del Pacífico véase los siguientes cuadros en anexo.

- Para ver lo bancos más relevantes en Perú véase cuadro 22 sobre Actores empresariales del sector bancario con presencia en Perú.
- Para ver Bancos más relevantes en México véase en anexos cuadro 23 sobre Actores empresariales del sector financiero con presencia en México
- Para ver empresas de seguros relevantes en México véase en anexo cuadro 24 sobre Actores empresariales del sector seguros con presencia en México

⁸⁷ s/a, “Automotrices se alían con BBVA Bancomer para elevar ventas, [en línea], México, El Financiero. com.mx, 3 de junio de 2014, Dirección URL: <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/automotrices-se-alian-con-bbva-bancomer-para-elevar-ventas.html> [consulta: 3 de junio de 2014]

- Para ver bancos relevantes en Chile véase en anexo cuadro 25 sobre Actores empresariales del sector bancario con presencia en Chile
- Para ver actores empresariales del sector seguros con presencia en Chile véase en anexo cuadro 26
- Para ver bancos relevantes en Colombia véase en anexo cuadro 27 sobre Actores empresariales del sector bancario con presencia en Colombia
- Para ver empresas de seguros relevantes en Colombia véase en anexo cuadro sobre 28 Actores empresariales del sector seguros con presencia en Colombia

4.7 Sector Telecomunicaciones

La brecha digital es un reto para los países de la Alianza del Pacífico. A continuación se mencionan cuantas personas de cada 100 tienen acceso a internet en los miembros.

Cuadro 4.31 Cobertura de acceso a internet a la población de la Alianza del Pacífico

País	2010	2013
México	31,1	43,5
Chile	45,0	66,5
Colombia	36,5	51,7
Perú	34,8	39,2

Estos datos son relevantes para los actores en el sector telecomunicaciones porque representan una oportunidad de mercado por la que buscarán expandirse. Por otro lado significa que el acceso a la información y el conocimiento vía las nuevas tecnologías de la información y la comunicación aún no han sido apropiadas por muchas personas de estos países y se convierte en una desventaja frente al capital humano de otros países.

En México el sector telecomunicaciones se ha modificado por las adquisiciones de AT&T compra DirecTV, Iusacell y Nextel con los que pretende ofrecer el servicio más completo de telecomunicaciones aplicando el cuádruple play (televisión de paga, telefonía móvil, fija e internet de banda ancha). Televisa, una empresa que representa los intereses del grupo Azcárraga, compra Cablevisión para participar en el mercado del sector telecomunicaciones diversificando y fortaleciendo al grupo. Cablevisión era la mayor empresa de TV de cable y con la adquisición de Televisa extiende su servicio al de telefonía fija ilimitada, ahora denominada Izzi.

Un grupo nacional que ya compite en el sector y que se consolidó entre varias razones por un pacto con el gobierno es el grupo de Carlos Slim con la empresa América móvil quien es un actor preponderante en el subsector de telefonía en América Latina. Tan sólo, en abril de 2015 en Colombia la empresa Claro,

proveedora de telefonía fija en el país perteneciente a América Móvil, motivó a Telefónica y Millicom International Cellular para acusar a Claro de un monopolio y procurará un negocio justo.

A pesar de los cambios es posible que la competitividad del sector no se traduzca realmente en un beneficio a las familias y empresas medianas y pequeñas que contratan los servicios de telefonía, banda ancha o TV de paga, pues los precios son muy altos en comparación con Estados Unidos mientras que los paquetes suelen ser muy confusos y variados entre una y otra compañía. Quedan muchos temas por resolver en este sector porque ha estado sumamente rezagado en toda América Latina, y la simple recepción de inversión extranjera directa y la aparición de nuevos competidores en el sector no garantiza la reducción de los precios o más aún la innovación en el mismo, pues al final los que siguen agregándole valor a sus servicios son las empresas multinacionales y los grupos de poder que habitan en el país.

Otro efecto de la reforma en telecomunicaciones es la apertura del sector a las inversiones extranjeras. Para ver más sobre los actores empresariales y los proyectos efectuados a principios de 2015 véase cuadro 4.64 en anexo.

Algo que comparten los miembros de la Alianza es su modelo de desarrollo caracterizado por la atracción de inversiones y la promoción del comercio exterior es el rezago en el crecimiento de su mercado interno, mismo que responde al modelo de desarrollo que llevan.

Es lógico entonces pensar que las empresas pequeñas y medianas encajan en este modelo, en el mejor de los casos, como proveedoras de las empresas dominantes de un sector. Sin embargo, también los sectores afines están liderados por grandes actores. Por ejemplo, la prestación de servicios en telecomunicaciones requiere para su cadena de abastecimiento de las compañías encargadas de fabricar los electrónicos o medios de la comunicación para hacer uso del servicio de telefonía, internet, etc.; este mercado se concentra en pocas empresas. En Chile,

por citar un caso, las importaciones de celulares totalizan US\$ 1.307 millones en 2014 y Apple lidera el mercado⁸⁸. Sin duda la importación de celulares, computadoras, pantallas y demás partes físicas en comunicaciones y de softwares especializados lideran gran parte de las importaciones en Chile, Perú, Colombia y México.

Es muy probable que con la liberalización del comercio dentro de la Alianza del Pacífico y con las inversiones de firmas como Apple, Samsung, Huawei, Ericsson, etc. con plantas en México muchas de las importaciones chilenas sean fabricadas en México. Luego entonces, el libre mercado facilita el mercado de firmas transnacionales altamente especializadas en sectores estratégicos que modifican la organización productiva, el consumo y el ámbito laboral a los países y regiones en los que se expanden.

Su capacidad de especializar el ordenamiento productivo de un país a su beneficio no está nada alejado del patrón de competencia por los mercados a nivel internacional: lograr vender sus mercancías y servicios. Son uno y lo mismo, por eso cuando hablo del patrón de competencia por los mercados no hago gran distinción entre uno u otro comportamiento.

Luego entonces si conocemos el comportamiento de las empresas transnacionales para especializar el campo productivo de un país, podremos comprender qué mercados se están desarrollando, por quienes, cómo y porqué.

⁸⁸ s/a, "Importaciones de celulares a Chile totalizan US\$ 1.307 millones en 2014 y Apple lidera el mercado", Chile, Diario Financiero. com.cl, 21 de abril de 2015, Dirección URL: <https://www.df.cl/noticias/economia-y-politica/comercio-exterior/importaciones-de-celulares-a-chile-totalizan-us-1-307-millones-en-2014-y-apple-lidera-el-mercado/2015-03-24/093723.html> [consulta: 21 de abril de 2015]

Por ejemplo, las firmas multinacionales de electrónicos o automotrices en México pueden especializar al país para cubrir el mercado de Perú, Chile y Colombia.⁸⁹

⁸⁹ Para ver los actores del sector telecomunicaciones de México, Chile, Perú y Colombia véase en anexo cuadro 29, 30, 31 y 32 respectivamente.

4.8 Sector Construcción

Los sectores que conocimos anteriormente excepto el de energía y telecomunicaciones, necesitan de los servicios de energía, agua e infraestructura productiva e instalaciones de telecomunicaciones necesarios para establecer un negocio, unos sean de servicios u otros de mercancías. En gran medida el sector construcción e infraestructura se encarga de proveer de estos servicios indispensables para el establecimiento de cualquier negocio.

La industria de la construcción en cada país tiene entre varios referentes de crecimiento los programas de infraestructura, es decir, los proyectos de infraestructura planificados para que se conviertan en una realidad en un periodo de tiempo dado.

Los proyectos principalmente incluyen proyectos de generación de energía, viales, aeroportuarios, portuarios, logística, irrigación y férreos. En la investigación se mencionó cómo en la generación de energía eléctrica los proyectos de generación de energía alternativa liderados por empresas multinacionales son una tendencia. En el sector aeroportuario la tendencia va desde la ampliación de los servicios y la capacidad de carga de los aeropuertos hasta el aumento de aviones para cubrir la demanda del servicio de transporte. Este asunto es de gran interés por la Alianza del Pacífico, al igual que los proyectos de infraestructura del sector portuario y logístico, pues los tres son necesarios para crear una verdadera interconexión física entre los cuatro miembros.

Recientemente los miembros de la Alianza ya han licitado proyectos para la creación o mejoramiento de aeropuertos.⁹⁰ Por otro lado, para lograr una cobertura

⁹⁰ Para ver los proyectos recientemente licitados en materia aeroportuaria y portuaria en la Alianza del Pacífico véase en anexo cuadro 33 y 34 respectivamente.

en la interconexión digital, el sector telecomunicaciones será primordial para lograrlo.

Tan importante es la interconexión física y digital para la promoción de comercio y la atracción de inversiones, que el grado de integración y comercio entre los cuatro países bien puede medirse en base a los avances en este rubro. Sin embargo, con los proyectos ejecutados para el mejoramiento de la interconexión digital y principalmente física mayormente ejecutados con inversión extranjera, existe la probabilidad de que la integración responda a intereses extranjeros con miras a incrementar sus ventas hacia la región de Asia Pacífico y no entre los miembros que conforman la Alianza del Pacífico.

Nuevamente queda en el vacío el interés por desarrollar el mercado interno, siendo los tratados de libre comercio en su proceso de integración una política comercial innecesaria para el reordenamiento del campo productivo de una país y siendo realmente una política comercial de desordenamiento.

Perú y México son los países de la Alianza que recientemente han licitado grandes proyectos en el sector férreo y multimodal, para conocerlos véase en anexo cuadro 35 para Perú. México en especial ha trabajado en la licitación de tres grandes proyectos de este tipo, el tren México-Querétaro, el tren México-Toluca y el tren ligero México-Guadalajara, para conocerlos véase en anexo cuadro 36, 37 y 38 respectivamente.

En resumen, la tendencia en el sector construcción está encaminado a la creación de iniciativas público-privadas, donde la participación de empresas privadas y extranjeras aportan el capital necesario para llevar a cabo proyectos de gobierno en infraestructura. Sin embargo, las licitaciones, el proceso por el cual el gobierno concede un proyecto a una empresa, necesitan mayor eficiencia y justicia a la hora de licitar el proyecto. Pues la participación suele darse a través de consorcios, es decir, un grupo de empresas se unen para competir, posiblemente con una competencia injusta, por un proyecto. Este proceso posibilita una

asociación de empresas de servicios en construcción, de promovedoras de materiales para la construcción y de grandes constructoras.

Conclusiones del capítulo 4

Conocer los actores empresariales predominantes en los sectores de desarrollo más relevantes dentro de la Alianza del Pacífico es útil para:

- Empresarios: comprenden las nuevas tendencias de producción y consumo para ser más productivos e innovar.
- Nuevos empresarios: conocer áreas de oportunidad existentes en el mercado y las herramientas necesarias para ser productivos e innovar.
- Investigadores: identificar actores y factores que inciden en la economía nacional e internacional

Las tendencias de productividad e innovación de los actores empresariales identificados son los retos de las pequeñas y medianas empresas frente a las grandes, reflejada en la formación de clusters, en la producción a escala, en el encadenamiento productivo, en su alta dotación de factores secundarios, las alianzas estratégicas con distribuidores o proveedores y el posicionamiento de su marca en el mercado de consumo.

Las tendencias de productividad e innovación de los actores empresariales de la Alianza del Pacífico están identificando y aprovechando las oportunidades para obtener ventajas competitivas, en costos y en diferenciación, en eslabones verticales y horizontales de actividades en sus cadenas de valor, dándole prioridad a unos u otros de acuerdo al sector al que se refiera.

En éste capítulo 4 se mencionaron las estrategias empresariales de los actores de acuerdo a su sector, por eso a continuación se identifica la actividad específica de la cadena de valor que más han aplicado las empresas en su sector de desarrollo para mantenerse y expandirse en la Alianza del Pacífico y en el mundo:

- Sector financiero: diversificación y gestión de activos y pasivos, diversificación y promoción de servicios a personas y empresas

venta de productos y servicios financieros a través de los teléfonos móviles.

- Sector farmacéutico: hay tres tipos de empresas en el sector farmacéutico, las grandes empresas que cuentan con medicamentos aprobados en el mercado y manejan enormes investigaciones, las que no han patentado medicamentos pero se encuentra desarrollado nuevos y otras, como las que más abundan en México, manufactureras de medicamentos genéricos. Una de las estrategias para competir en el sector es la de poseer una buena coordinación dentro de su cadena de valor tanto de la investigación clínica, la regulación, la estrategia comercial, los recursos humanos, etc.
- Sector cosméticos: marketing, publicidad y comercialización (multinivel)
- Sector limpieza del hogar y cuidado personal: marketing y publicidad (como la reciente publicidad de desmitificación del uso de ciertos productos)
- Sector energía: generación de energía alternativa, inversión en tecnología de transmisión y mejoría en los procesos de distribución
- Sector construcción e infraestructura: otorgación de concesiones de gobierno y alianzas estratégicas con financiadores
- Sector agroindustrial: alianzas estratégicas con proveedores (pagando poco a los campesinos), y con distribuidores (retailers con la oportunidad de crecer con el e-commerce y las ventas a través de teléfonos móviles) e investigación (repercutiendo en la composición más sintética de los alimentos)
- Sector minería: obtener acceso físico y legal en la explotación de reservas mineras y venderlo a países industrializados así como contar con estudios de oferta y demanda para decidir sobre los proyectos de infraestructura y de procesos.
- Sector turismo: infraestructura turística (hoteles, comunicaciones viales, aéreas, etc.), venta de paquetes turísticos atractivos gracias a alianzas con empresas de hospedaje, transporte, etc. y ventas a través de los teléfonos móviles.
- Sector telecomunicaciones: la demanda de comunicación y sistemas inalámbricos es una oportunidad para desarrollar al sector, así que la inversión en nueva tecnología y equipo para ofrecer los mejores servicios y productos es una estrategia de competencia, así como la venta de paquetes para telefonía y nuevos modelos de distribución de contenidos.

En la investigación cada actor empresarial aprovecho la creación de ventajas competitivas que se mencionaron anteriormente en su sector de desarrollo, en los próximos años descubrirán y aplicarán nuevas ventajas competitivas en costos y en diferenciación a través de la plataforma de integración de la Alianza del Pacífico, creando también un ambiente más competitivo en el mercado interno de cada país miembro.

Conclusiones finales

La Alianza del Pacífico, como los tratados del libre comercio anteriormente suscritos por los miembros liberalizan el comercio de manera relativa en beneficio de los negociadores principales como lo son las empresas transnacionales.

En general, el modelo de desarrollo caracterizado por una economía abierta, especializa a las economías nacionales de los países. Con los datos de comercio de cada país miembro de la Alianza del Pacífico notamos que hay cinco elementos que nos permiten medir su inclinación hacia la especialización productiva:

1. Inversión extranjera directa en sectores específicos
2. Políticas públicas en beneficio de sectores específicos
3. Especialización en la producción y la exportación de sectores y productos
4. Monopolización de un sector por una empresa grande o multinacional
5. Creación de competitividad en la producción de un bien o servicio

De esta manera se muestra la tendencia de que la capacidad de especializar otras economías es el patrón de poder o el modelo del éxito en el comercio mundial, sólo de esa manera se logran liderar los mercados de producción y distribución.

Todas las teorías neoliberales de las relaciones internacionales basadas fundamentalmente en el concepto de competencia y la competitividad comparten la idea de que la especialización económica ofrece ventajas de competencia y esa es la idea que venden esas teorías, pero la especialización de una nación dada por fuerzas no nacionales o extranjeras es, al fin, una extensión de la estructura de poder capitalista. Por eso las teorías de la competitividad no pueden ser aplicadas como se está haciendo, dotando de más competencias a las empresas que a sus ciudadanos, sin antes transformarlas para un proyecto de política económica a largo plazo.

De tal manera los Tratados de Libre Comercio no organizan la producción nacional sino que abren las puertas a la especialización que trae la inversión extranjera directa. Siendo el patrón de dominio económico la especialización o

división internacional del trabajo, la capacidad de especializar a otros en beneficio propio o en otras palabras, crear ventajas competitivas en costos y en diferenciación. América Latina en general ha sido sujeto de ésta especialización, siendo resultado no sólo de la inversión extranjera sino de la falta de cooperación intranacional para que la sociedad sea la encargada de reorganizar el campo productivo de manera activa y logre fortalecer la participación de las pequeñas y medianas empresas creando acceso a las ventajas competitivas en costos y en diferenciación y consolidar un mercado interno fuerte.

La manera en que una pequeña o mediana empresa pueda insertarse a la economía de una nación como México, Chile, Colombia o Perú es en el mejor de los casos como proveedoras de las empresas transnacionales en su sector de desarrollo o que cada individuo sea capaz de crear lazos sociales capaces de reorganizar su campo productivo, es decir crear competencias por sí mismos, especializándose en sectores integrando el capital humano y la diversidad cultural.

Pues es incierto que la Alianza del Pacífico realmente fortalezca el encadenamiento productivo de los países, el verdadero encadenamiento estará dado por los actores empresariales que se mostraron en esta investigación teniendo un efecto positivo nulo en el mercado interno y las poblaciones en general de cada país miembro porque entre ellos no va a aumentar sustancialmente el comercio, las exportaciones van lideradas por las empresas multinacionales y dirigidas a los mercados de mayor consumo en el mundo como Estados Unidos y China.

El contenido regional que exige Chile o México a Estados Unidos de las mercancías producidas es superior al que ofrece la Alianza del Pacífico y mucho más superior al que ofrece el Acuerdo Transpacífico de Libre Comercio, instrumento que Estados Unidos quiere implementar con la región de Asia Pacífico, por lo que si no funciona el Tratado para Estados Unidos, éste ya cuenta con los beneficios de la Alianza del Pacífico que son las facilidades de encadenamiento productivo sin restricciones, las ventajas competitivas en costos y en diferenciación, la expansión

de sus ventas en la región y la capacidad de llegar de manera más competitiva hacia los mercados de Asia Pacífico como China. Por otro lado Estados Unidos cerca el mercado de Brasil y Argentina a China.

La Alianza del Pacífico puede ser un mecanismo de integración abierta, innovadora porque introduce nuevos temas en la agenda de la cooperación como el intercambio educativo, la formación del capital humano, la integración de Bolsas de Valores, etc., y porque dirige todo su esfuerzo de exportación y promoción de inversiones a una región en específico: Asia Pacífico. Sin embargo, en su estructura productiva no se muestra como una región integrada.

La experiencia de los miembros de la Alianza en sus tratados de libre comercio nos permiten extraer la lección para la Alianza del Pacífico de que el ordenamiento y la transición productiva de cada país depende de la administración de cada Estado y no de la liberalización comercial, donde la inversión extranjera ha distorsionado la estructura productiva de los países desplazando cadenas de valor locales, acotando la producción de bienes y servicios con valor agregado a las regiones donde se asientan las empresas multinacionales y especializando la producción en sectores específicos.

La reforma tributaria en Chile para mejorar la educación, las medidas de Colombia con la iniciativa privada para financiar la infraestructura, el objetivo de incrementar las exportaciones no tradicionales en el Perú o el objetivo de incentivar la productividad en México con las reformas de Enrique Peña Nieto son objetivos que no se pueden ni podrán medirse por los resultados de la Alianza del Pacífico o cualquier tratado de libre comercio.

La iniciativa de integración sirve para potencializar las exportaciones de los actores empresariales capaces de hacerlo, pero el método para llegar al punto de capacitar a un actor empresarial a ese grado depende de las políticas públicas y del desarrollo del mercado interno.

Entonces, ¿cuál es el valor agregado que ofrece la Alianza del Pacífico a cada miembro? se supone que debería ser el incremento de incentivos para comerciar entre sí y crear ventajas competitivas para sus poblaciones en general y no para sus monopolios en particular.

En el supuesto de que si existiera la voluntad de dotar de ventajas competitivas a las poblaciones por parte de los gobiernos, ¿qué línea de acción implicaría para su gestión inicial? Primeramente quitarle el sobrevalor que le han dado a los tratados de libre comercio y a los procesos de integración como políticas de comercio viables para el desarrollo de sectores.

En todos los sectores que se presentaron en la investigación evaluar cada parte del sistema de la empresa será necesario para crear estrategias de competencia (como mejorar la estructura de los costos, las estrategias de venta, incursionar en el uso de tecnologías de vanguardia que puedan utilizarse para incidir en el comportamiento del consumidor y en general en todos los sectores comenzar el viaje hacia la digitalización ya sea manejando información digital o manteniendo servicios online y procesos automatizados).

En el caso específico de México, se han invertido recursos de todo tipo para la política de seguridad, dejando en un plano inferior a la educación, representando un reto más para crecer económicamente frente a una cultura empresarial que consiste a grandes rasgos en digitalizarse y en rodearse de personal con talento. Por eso la función del Estado es ofrecer educación de calidad orientada al desarrollo del país (con una reducción de las contribuciones para el mercado interno y sin corrupción).

La digitalización de las organizaciones entre uno de sus cambios trajo el concepto de talento humano cuya variable pareciese haber desplazado a la reducción de costos como estrategia de competencia por excelencia. Pero en la realidad son conceptos con los que se identifica la capacidad de competencia de una empresa y por tanto pertenecen al mismo proceso teniendo el mismo peso, aunque en esta investigación se haya hecho más hincapié en el primero como objetivo primero de los negociadores en el proceso de integración de la Alianza.

El problema que presenta la estrategia de desarrollo dentro de la Alianza del Pacífico consiste en que la creación de talento humano, la estrategia de desarrollo sugerida en esta investigación, tiene menor peso que el fortalecimiento de sectores específicos caracterizados por ser una especie de enclave. Y en el caso de que se trabaje en creación de talento humano el inconveniente es que a largo plazo podría ser un elemento aprovechable para agentes externos, líderes de sectores que se han desarrollado dentro de cada país, y no con la orientación hacia el crecimiento del propio talento, cegando la capacidad que tendría ese talento humano de crear nuevos sectores y oportunidades de mercado en un mundo que ofrece la variable del cambio como una ventaja para crear algo que nunca se había creado antes.

Anexo

Cuadro 1 Especialización exportadora de los miembros de la Alianza del Pacífico

Chile	Productos más exportados 2013-2015 por región
Tarapacá:	minerales de cobre concentrados y Cobre refinado en bruto
Antofagasta:	Cobre refinado en bruto y Minerales de cobre concentrados
Atacama:	Cobre refinado en bruto y Minerales de cobre concentrados.
Coquimbo:	Minerales de cobre concentrados y Uvas frescas
Valparaíso:	Minerales de cobre concentrados y Cobre refinado en bruto
O'Higgins:	Uvas frescas y Manzanas frescas
Maule:	Manzanas frescas y Cartulinas
Bío Bío:	Pasta química de madera y Tablas y tablonces, de coníferas
Araucanía:	Pasta química de madera y Alimentos en base a cereales
Los Lagos:	Salmones y Truchas
Aysén:	Salmones y Minerales de plata concentrados
Magallanes y de la Antártica chilena:	Salmones y Máquinas y aparatos para la industria química
Metropolitana:	Minerales de cobre concentrados y Exportación de servicios autorizada por el Servicio Nacional de Aduanas
De los Ríos:	Pasta química de madera, Madera en partículas o plaquitas, Leche en polvo y Queso gouda
Arica y Parinacota:	Ácidos bórico y Maíz para siembra

Colombia	Exportación FOB US\$ 2013
Boyacá:	Flores frescas, cacao, azúcares y mieles, materiales de construcción, metalmecánica, muebles y maderas
Antioquia:	Flores frescas, derivados del cacao, Cosméticos y productos de aseo, Plástico y caucho, Envases y empaques, Materiales de construcción, Autopartes, Textiles e insumos, Ropa interior
Bolívar:	Crustáceos y Moluscos, Tabaco, Abonos (fertilizantes), Plástico y caucho, Manufacturas de hierro y acero, Maquinaria industrial, Papel y cartón, Bisutería y joyería
Magdalena:	Aceites y grasas, Metalmeccánica, Productos procesados del mar, Productos diversos de las industrias químicas
Cauco:	Azúcares y mieles, Farmacéutico, Artículos del hogar, Manufacturas de cuero
Santander:	Carne de bovino, Tabaco, Productos Químicos Orgánicos, Manufacturas de hierro o acero, Ropa infantil, Calzado
Tolima:	Derivados del café, Avícola, Abonos, Aceites minerales y ceras
Bogotá y Cundinamarca:	Flores frescas, Preparaciones alimenticias diversas, Frutas frescas, Cosméticos y productos de aseo, Productos farmacéuticos, Artículos del Hogar, Aparatos eléctricos, Maquinaria industrial

Perú	Exportación FOB US\$ 2012
Amazonas:	Cacao en grano, aceite de oliva y café
Ancash:	Mangos y uvas, Mármol, Piritas de hierro, cobre, zinc, oro, plomo y metales menores, petróleo y gas, aceite y harina de pescado
Apurímac:	concentrado de zinc, concentrado de plata, gas licuado de petróleo
Arequipa:	Cobre concentrados y minerales, oro, Plomo concentrados y minerales, Harina de pescado, Aceite de Pescado, Hilados de lana o pelo fino., Confecciones de lana o pelo fino, Alcachofa, Pimientos en Conserva, Cebolla, Cerveza de Malta, Barras de hierro o acero
Ayacucho:	CACAO (Grano, Polvo, Manteca y Pasta), Accesorios de vestir bordados y tejidos (Cinturones, Chalinas, Bolsos, Zapatillas Bordadas y otros), LANAS Y PELO FINO (Hilados, Fibras de Vicuña y Alpaca), productos curtientes, concentrado de minerales (Oro, Zinc, Plomo y Cobre), CAFÉ (en Grano)
Camajaya:	Tara en polvo, Muestras de semilla de tara, Productos curtientes inorgánicos, Metal-mecánica (camperos (4X4), engranajes y ruedas de fricción, excepto las simples ruedas dentadas), Oro, Minerales de cobre y sus concentrados, Metales menores (carbón fino, concentrados ó roca de manganeso, y otras muestras de roca), Café verde en grano, Aceite de pescado, Harina de pescado
Callao:	Combustibles, preparaciones con aceite de pescado, fosfatos, compuestos oxigenados, Harina de pescado, conservas de pescado, pescado congelado, grasas y aceites de pescado.

México

Productos más exportados en
2014 (Exportaciones en miles de
dólares)

Vehículos terrestres y sus partes, Máquinas y material eléctrico, Aparatos mecánicos, calderas, partes, Combustibles minerales y sus productos, Instrumentos y aparatos de óptica y médicos, Muebles; medicoquirúrgico; no expresados en otra parte, Plástico y sus manufacturas, Perlas, piedras y metales preciosos, Manufacturas de fundición de hierro o acero, Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos, Minerales metalíferos, escorias, Bebidas y vinagre, Frutas y frutos comestibles, Objetos de arte y antigüedades, 0 Productos no clasificados, Vehículos, material para vías férreas, Fundición, hierro y acero, Prendas, accesorios de vestir excepto de punto

Fuente: elaboración propia con los datos siguientes

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior SIICEX, Perú, en línea, Dirección URL: http://www.siiocex.gob.pe/siiocex/portal/5ES.asp?_page_=290.20600#anclafecha, [visita: enero 2015]
Procolombia, Publicaciones, en línea, Dirección URL: <http://www.procolombia.co/publicaciones>, [visita: enero 2015]

Banco de México, Estadísticas de Comercio Exterior, en línea, Dirección URL: <http://www.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=C37§or=1&local=es>, [visita: enero 2015]

Prochile, Portal Oficial, en línea, Dirección URL: <http://www.prochile.gob.cl/herramientas/material-de-apoyo/estadisticas-de-comercio-externo/>, [visita: enero 2015]

Cuadro 2 Principales importadores de la Alianza del Pacífico excepto México

Importador más 100mdd 2013 Colombia	Importadores de Perú 2014 más 100mdd	Importadoras de Chile 2010	Importador más 100mdd 2013 Colombia	Importadores de Perú 2014 más 100mdd	Importadoras de Chile 2010
Ecopetrol S.A	Refinería La Pampilla S.A.A	Enap Refinerías Sa	Falabella De Colombia S A	Romero Trading S A	
Comunicacion Celular S A Comcel S A	Petroleos Del Peru Petroperu Sa	Cia. De Petróleos De Chile Copec	Pfizer S A S	Banco De Credito Del Peru	
Refinería De Cartagena S.A	Sociedad Minera Cerro Verde S.A.A	Finning Chile Sa	Ferrasa S.A.S	Telefonica Del Peru Saa	
Carbones Del Cerrejon Limited	Ferreyros Sociedad Anónima	Gnl Chile Sa	Fast Colombia S.A.S	Trafigura Peru Sociedad Anonima Cerrada - Trafigura Peru S.A.C.	
Aerovias Del Continente Americano S.A. Avianca	Toyota Del Peru S A	General Motors Chile Idn Alto	Abonos Colombianos S.A.	Sodimac Peru S.A.	
General Motors Colmotores S A	Alicorp Saa	Graneles De Chile Sa	Sodimac Colombia S A	Orica Mining Services Peru S.A	
Polipropileno Del Caribe S.A	America Movil Peru S.A.C.	Automotores Gilde Meister Sa	Novartis De Colombia S.A	Comercial Del Acero S A	
Samsung Electronics Peru Sac	Samsung Electronics Peru Sac	Toyota Chile Sa	Industria Nacional De Gaseosas S A	Minera Yanacocha S.R.L.	
Drummond Ltd		Comercial Kaufmann Sa	Bavaria S.A.	Atlas Copco Peruana S A	
Lg Electronics Colombia Ltda.	Gloria S A		Comercial Internacional De Equipos Y Maquinaria S. A.S.	Hipermercados Tottus S.A	
Samsung Electronics Colombia S.A.	Automotores Gildemeister-Peru S.A.	Molibdenos Y Metales Sa	Ministerio De Salud Y Proteccion Social	Productos De Acero Cassado Sa Prodac Sa	
Ejercito Nacional Contaduria Principal Comando Ejercito		Paris Sa	Schlumberger Surencoc S.A.		
Export Import International Orgisa S.A.S.	Lg Electronics Peru S.A.	Samsung Electronics Chile Ltda	Laboratorios Baxter S.A.		
Aerovias De Integracion Regional S.A.	Adm Andina Peru S.R.L.	Komatsu Chile Sa	Fondo Rotatorio De La Policia Nacional		
Mexichem Resinas Colombia S.A. S.	Diveimport S.A.	Sociedad Gnl Mejillones Sa	Bel Star S A		
Solla S.A	Corporacion Aceros Arequipa S.A.	Xstrata Copper Chile Sa	Abbott Laboratories De Colombia S.A.		
All Tech Colombia Sas	Empresa Siderurgica Del Peru S.A.A.		Acerías De Colombia - Acesco S.A.S.		
Bayer S.A.	Contilatin Del Peru S.A.	Sodimac Sa	Quala S.A.		
Auteco S.A. Autotecnica Colombiana S.A.	San Fernando S.A.	Lg Electronics Inc Chile Ltda	Italcil De Occidente S.A		
Sociedad De Fabricacion De Automotores S A Sofasa S A	Maquinarias S.A.	Codelco-Chile	Dow Quimica De Colombia S.A.		
Colombiana De Comercio S.A.	Kia Import Peru S.A.C.	Distribuidor Automotriz Maruben I Ltda	Mps Mayorista De Colombia S.A.		
Distribuidora Nissan S.A.	Telefonica M oviles S A	Comercial D&S Sa	Baker Hughes De Colombia		
Metrokia S.A	Pure Biofuels Del Peru S.A.C.		Americas Styrenics De Colombia Ltda		
Ford Motor De Colombia Sucursal	Saga Falabella S A		Productora De Cables Procables S.A.S C.I.		
Productora De Alimentos Concentrados Para Animales - Contegr	Grupo Deltron S.A.		Sanofi Aventis De Colombia S A		
Hewlett Packard Colombia Ltda	Komatsu-Mitsui Maquinarias Peru S.A.		Autogermana S.A.		
Colombia Movil S A E S P	Procter & Gamble Peru S.R.L.		Colgate Palm olive Compa%la		
Productos Roche S.A. Colombia	Huawei Del Peru Sac Southern Peru Copper Corporation Sucursa L Del Peru		Telmex Colombia S A		
Telecomunicaciones S.A Esp			Huawei Technologies Colombia S.A.S		
Leasing Bancolombia S.A	Derco Peru S.A.		Porsche Colombia Sas		
Compania De Financiamiento Linea Aerea Carguera De Colombia S A	Las Bambas Mining Company S.A.		Vas Colombia S.A		
Hyundai Colombia Automotriz S.A	Volvo Peru S A		Avidesa Mac Pollo S.A.		
Meta Petroleum Corp Sucursal Colombia	Cargill Americas Peru S.R.L.		Panasonic De Colombia S.A		
G Y J Ferretenas S A	Opp Film S.A.		Dow Agrosociencias De Colombia S.A.		
Carbone Rodriguez & Cia S.C.A Italcil S.C.A Uap 659	Kimberly-Clark Peru S.R.L.		Tampa Cargo S.A.		
Cables De Energia Y De Telecomunicaciones S A Daimier Colombia S A	Total Motors Peru S A		Yanbal De Colombia S.A		
Incolmotores Yamaha S.A.	Molinos & Cia S.A.		Pricesmart Colombia S.A.S		
Monomeros Colombo Venezolanos S.A	Euro Motors S.A.		Colombiana Kimberly Colpapel S.A.		
Procter & Gamble Colombia Ltda	Corporacion Lindley S.A		Industrias Del Maiz S.A. - Com Products Andina		
Distribuidora Toyota S A S	Tiendas Por Departamento Ripley S.A.		Industrias Haceb S A		
Almacenes Exito S A	Entel Peru S.A.		Harinera Del Valle S. A.		
Sony Colombia S.A.	Maxima Internacional S.A.		Johnson & Johnson Colombia Sa		
	Cementos Pacasmayo S.A.A.		Comando Armada Nacional		
	Unimaq S.A.		Tenaris Global Services		
			Panama Sucursal Colombia		
			Diaco S.A.		
			Adidas Colombia Limitada		

Nótese que los sectores de importación más relevantes son de petróleo, minería, electrónicos, de maquinaria y vehículos así como telecomunicaciones y retail.

Cuadro 3 Empresas que más exportaron en el sector de Pesca No Tradicional de Perú valor FOB en dólares enero-junio 2014

Empresa	Valor de exportaciones	% del total del sector
Productora Andina de Congelados SCRL	37 962 243	6.2
Seafrost SAC	33 979 525	5.6
CNC SAC	28 672 132	4.5
ECO-Acuicola SAC	25 529 529	4.2
Altamar Foods Perú SAC	17 975 143	3
Inversiones Prisco SAC	17 510 279	2.9
Pacific Freezing Company SAC	16 761 364	2.8
Corporación Refrigerados INY SA	15 556 128	2.6
Marinazul SA	14 951 892	2.5
Perupez SAC	14 061 844	2.3
Proveedora de productos marinos SAC	13 977 622	2.3
Pesquera Exalmar SAA	13 522 749	2.2
Inversiones Perú Pacífico SA	12 557 596	2.1
Pesquera Hayduk SA	11 721 664	1.9

Fuente: elaboración propia con datos de Revista Perú Exports, *Perú Camino a Ser la Despensa Alimentaria del Mundo*, Asociación de Exportadores de Perú, [en línea], Perú, Dirección URL: http://issuu.com/adex_1/docs/per_exports_380, [visita: enero 2015]

Cuadro 4 Empresas que más exportaron en el sector de Pesca Tradicional de Perú valor FOB en dólares enero-junio 2014

Empresa	Valor de exportación	% del total del Sector	Dueño
Tecnológica de Alimentos SA	265 178 665	26.1	Grupo Breca (Perú)
Corporación Pesquera Inca SAC	144 920 101	14.2	Familia Dyer Ampudia (Perú) [en marzo de 2013 China Fishery Group compró más del 90% de las acciones]
Pesquera Exalmar SAA	85 575 079	8.4	Sr. Victor Matta Curotto (Perú)
Pesquera Diamante SA	85 497 062	8.4	Perú
Austral Group SAA	72 953 307	7.2	Grupo Económico de Austevoll Seafood ASA, empresa listada en Oslo Borse, Noruega
CFG Investment SAC	71 384 260	7	China (Pacífico Andes)
Pesquera Hayduk SA	71 263 991	7	familias Baraka Mazuelos y Martínez Moreno
Ocean Nutrition Canadá Perú SAC	47 630 455	4.7	Canadá
Pesquera Centinela SAC	28 254 683	2.8	Grupo Romero (Perú)
Pesquera Centinela SAC	28 254 683	2.8	Grupo Romero (Perú)

Fuente: elaboración propia con datos de Revista Perú Exporta, *Perú Camino a Ser la Despensa Alimentaria del Mundo*, Asociación de Exportadores de Perú, [en línea], Perú, Dirección URL: <http://issuu.com/adex-1/docs/per-exporta-390>, [visita: enero 2015]

Cuadro 5 Actores empresariales del sector avícola chileno

Empresa	Logo
Agrosuper	
Ariztia	
Sopraval	
Agrícola don Pollo	
Pablo Massoud L. y Compañía Limitada	

Fuente: elaboración propia con datos de la Asociación de Productores Avícolas de Chile A. G., [en línea], dirección URL: <http://www.apa.cl/asociacion/3/nuestros-asociados> [visita: enero 2015]

Cuadro 6 Actores empresariales del sector vitivinícola chileno

Empresa	2010	% participación del sector
Empresas	346	100%
Viña Concha y Toro S.A	280.154	18,1%
Viña San Pedro Tarapaca S.A	94.197	6,1%
Viña Cono Sur S.A	93.917	6,1%
Viña Santa S.A	55.860	3,6%
RR Wine ltda.	44.126	2,6%
Soc.Exp. y Com. Viña Maipo LTDA	41.550	2,7%
Viña Santa Carolina S.A	41.037	2,7%
Viña Errazuriz S.A	37.245	2,4%
Montes S.A	36.517	2,4%
Viña Luis Felipe Edwards LTDA	35.826	2,3%
Viña Santa Helena S.A	28.652	1,9%
Viña Carta Vieja S.A	26.997	1,7%
Subtotal	816.687	52,8%
Otros	730.630	47,2%
Total	1.547.280	100%

Fuente: elaboración propia con datos de SOFOFA, en línea, Dirección URL: <http://webs.ofofa.cl/informacion-economica/indicadores-industriales/informe-comercio-exterior/ranking-de-empresas-exportadoras-por-productos/>, [visita: enero 2015]

Cuadro 8 Potencial de exportación de productos agrarios de Chile por capacidades de producción.

Lugar de producción	2011 Producción exportada	Lugar de producción	2011 Producción no exportada o exportada en bajas cantidades
1	Uvas	3	Leche de vaca fresca entera
2	Manzanas	4	Carne indígena, cerdo
6	Aguacates	5	Carne indígena, pollo
7	Kiwi	8	Huevos de gallina, con cáscara
9	Melocotones y nectarinas	11	Carne indígena, pavo
10	Cerezas	15	Almendras con cáscara
13	Las ciruelas y endrinas	16	El maíz, verde
19	Peras	17	Patatas
		18	Carne indígena, ganado
		20	Trigo
		21	Tomates
		22	Remolacha azucarera

Fuente: elaboración propia con datos de Faostat, en línea. Dirección URL: <http://faostat3.fao.org/browse/area/40/E>. [visita: enero 2015]

Cuadro 7 Actores empresariales salmoneras de Chile

Empresa
Acuimag S.A.
Australis Seafoods S.A.
Cemaq Chile S.A.
Empresas AquaChile S.A.
Empresas Yadrán S.A.
Exportadora Los Fiordos Ltda.
Granja Marina Tornagaleones S.A.
Marine Harvest Chile S.A.
Multiexport Foods S.A. ()
Salmones Aysén S.A.
Salmones Blumar S.A.
Salmones Camanchaca S.A.
Salmones Cupquelan S.A.
Salmones Friosur S.A.
Salmones Pacific Star S.A.
Ventisqueros S.A.
Caleta Bay

Fuente: elaboración propia con datos de Revista Perú Exporta, *Perú Camino a Ser la Despensa Alimentaria del Mundo*, Asociación de Exportadores de Perú, [en línea]. Perú, Dirección URL: http://issuu.com/ader_1/docs/per_exporta_390, [visita: enero 2015]

Cuadro 9 Potencial de exportación de productos agrarios de Colombia por capacidades de producción.

Lugar de producción	Producto exportado	Cuadro 13 Proyectos licitados de infraestructura en hidrocarburos en México	Empresa	Fecha de inicio
3	Los plátanos	Exploración y producción de hidrocarburos en dos bloques de campo maduros en Veracruz, llamados "San Andrés" y "Tierra Blanca".	Uta (MX) /LTA-SLU de Norte	2012
7	Aceite	Ronda 1 hidrocarburos (Aguas someras)	26 empresas autorizadas para acceder al cuarto de datos para la exploración y extracción de 14 bloques de la primera convocatoria de la Ronda 1	2015
17	Plátano	14 Contratos para Exploración en costas de Veracruz y Tabasco		
19	Café, verde	Comunicación: 11/12/2014 Presentación de Propuesta: 15/07/2015	CP (GD), Chevron; Diaviz Coopetrol FNI (GR), Exxon-Mobil (FF III), Lukoil (Holanda), Shell (Holanda-GD) Petrolbras (Brasil) Sibelit, Total, BG Group, México Exploración, DIF Pallas Petróleo Operadoras de México, Casa Exploración, Colibri Energía de México, FAP Hidrocarburos y Servicios (Canadá y Brasil), Galp Energía, Hess New Ventures Limited, Fuel Overseas Oil Company, Jipek Corporation, NBL México y Pacific Rubiales (Canadá).	
		5 Contratos para extracción en costas de Tabasco y Campeche:		
		1. Campo Amoca, Mizón y Teocalli		
		2. Campo Hokchi		
		3. Campo Xulum		
		4. Campo Ichelol y Pochol		
		5. Campo Nak y Misol		
		Convocatoria: 27/02/2015 Fecha de producción: 30/09/2015		
		Fuente: elaboración propia con datos de la Comisión Nacional de Hidrocarburos, Rondas [en línea], Dirección IIRI http://www.cnh.gov.mx/ [visita: mayo 2015]		
			16	cerdo
			20	Patatas

Fuente: elaboración propia con datos de Facstat, en línea, URL: <http://facstat3.fao.org/browse/area/44/E> [visita: enero de 2015]

Cuadro 11 Potencial de exportación de productos agrarios de México por capacidades de producción.

Lugar de producción	Producción exportada	Lugar de producción	Producción no exportada o exportada en bajas cantidades
4	Tomates	2	Maíz
6	Chiles y pimientos, verdes	3	Leche de vaca fresca entera
12	Aguacates	5	Carne indígena, pollo
14	Carne indígena, cerdo	5	Huevos de gallina, con cáscara
21	Trigo	7	Limones y limas
25	Las cebollas y seco	9	Carne indígena, ganado
		10	Mangos y mangoetanes, guayabas
		13	Naranjas
		15	Fresas
		16	Fibra de algodón
		17	Anís, badiana, hirojo, cilantro
		18	Plátanos
		19	Frijoles y seco

Fuente: elaboración propia con datos de Facstat, en línea, Dirección URL: <http://facstat3.fao.org/browse/area/128/E> [visita: enero 2015]

Cuadro 10 Potencial de exportación de productos agrarios de Perú por capacidades de producción.

Lugar de producción	Producción exportada	Lugar de producción	Producción no exportada o exportada en bajas cantidades
5	Leche de vaca entera (evaporada)	1	Caña de azúcar
6	Los plátanos	2	Patatas
7	Las cebollas y seco	3	Arioz
8	Limón	4	Carne indígena, pollo
10	Aguacates	8	Piñae
15	Aguacates	11	Mandarina
15	Mangos y mangoetanes, guayabas	12	Huevos de gallina, con cáscara
16	Café, verde	14	Alcachofe
17	Chiles y pimientos secos	18	Carne indígena, ganado
		19	Carne indígena, cerdo

Fuente: elaboración propia con datos de Facstat, en línea, URL: <http://facstat3.fao.org/browse/area/170/E> [visita: enero de 2015]

Cuadro 12 Actores empresariales en el sector agro tradicional de Perú

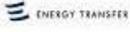
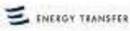
Empresa	Ventas ene-jun 2014 valor FOB en dólares	% del total de exportaciones de sector	Algunos grupos dueños
Casa Grande SAA	16 495 645	9.1	Grupo Gloria (Perú)
Perales Huancana SAC	13 844 874	7.7	Grupo Huancana-Perú (Corporación Peruana SA)
Cartavio SAA	11 918 304	6.8	Grupo Gloria (Perú)
Comercio & Cia SA	11 139 852	6.2	
Castalco	11 007 209	6.1	
Amazonica SAC	9 940 743	5.5	
Outspar Perú SAC	8 762 006	4.9	Franja
Louis Dreyfus Commodities Peru SRL	8 542 989	4.7	
Procesadora del Sur SA	7 032 702	3.9	
Cía Internacional del Café SAC	7 002 702	3.9	
Pronatur EIRL	4 004 239	2.2	
Central de Coop Agrarias	4 004 239	2.2	
Castalco Oceda LTU R. 281			
HVC Exportaciones SAC	3 748 345	2.1	
Coop de Servicios Múltiples	3 386 298	1.9	
Centrocote Perú			
Exportadora Ronex SA	3 242 342	1.8	
Centro de Coop. Ag. Caf. Valles	2 986 337	1.7	
Sardía LTDA			
Export Import Candra SAC	2 661 598	1.5	
Gala Berredo	2 461 855	1.4	
Jiniana Teribia			
Peruvian coffee SAC	2 427 700	1.3	
Peruvian coffee SAC	2 427 760	1.3	
Empresa Agrícola Industrial	2 355 857	1.3	Manualta Internacional S.A. (Colombia 64.21%), Invercionca Manualta S.A. (Colombia 14.57%)
Ararido SAA			
Rainforest Trading SAC	2 273 803	1.3	

Fuente: elaboración propia con datos de Revista Perú Exporta, Perú Comercio Ser la Despensa Alimentaria del Mundo, Asociación de Exportadores de Perú, [en línea], Perú, Dirección URL: http://ssuu.com/adex_1/docs/peru_exporta_2010 [visita: enero 2015]

Cuadro 14 Proyectos licitados de infraestructura en energía en México

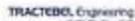
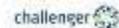
Proyecto	Empresa	Logo	Fecha de fallo	Proyecto	Empresa	Logo	Fecha de fallo
-Distribución Noreste (5a fase)	Electroservicios HR, S.A. de C.V.; Actividades de Construcción y Servicios El Roble, S.A. de C.V. Electroredes de Querétaro, S.A. de C.V. (MX).		Ene 2015	-Subestaciones y Líneas de Transmisión Noreste-Central (5a fase)	FCC Servicios Industriales y Energéticos México, S.A. de C.V.; FCC Industrial e Infraestructuras Energéticas, S.A.; y Eletra Ingeniería, S.A. de C.V.		Abril 2015
-Reducción de pérdidas de energía en Distribución (7a fase)	Troy T&D, S.A. de C.V.; Construcciones Electromecánicas Milenio, S.A. de C.V. ; y Construcciones, Puentes y Asfaltos del Golfo, S.A. de C.V. (MX)		Ene 2015	-Central de Ciclo Combinado Norte III (Chihuahua) 906MW	-Abengoa, mediante sus filiales Abeinsa y Abener Energía. Otros Participantes: Iberdrola, mediante su filial Hidrola I, S.L. Sociedad Unipersonal		Ene 2015
-Reducción de pérdidas de energía en Distribución (6a fase)	Hola Innovación, S.A. de C.V.; Tecnologías EOS, S.A. de C.V. y Mega Cable, S.A. de C.V. (MX)		Dic 2014	-Central de Ciclo combinado: Empalme I de Sonora 770MW -Central de Ciclo combinado: Proyecto Valle de México II en Acolman 615MW	OHL Grupo ASC	 	Mar 2015 May 2015
-Reducción de pérdidas de energía en Distribución (5a fase)	Hola Innovación, S.A. de C.V. y Tecnologías EOS, S.A. de C.V. (MX)		Ene 2015	-Planta de ciclo combinado Empalme I (para generar energía eléctrica a partir de gas natural en Sonora)	Senermex Ingeniería y Sistemas, S.A. de C.V.; Sener Ingeniería y Sistemas, S.A.; IEPI México, S.A. de C.V.; y OHL Industrial (España), S.L.		Mar 2015
-Reducción de pérdidas de energía en Distribución (4a fase)	Eléctricas de Medellín Ingeniería y Servicios, S.A.; (Colombia) Edemtec, S.A. de C.V.; Siemens, S.A. de C.V. y Sie		Ene 2015	-Rehabilitación y Modernización de la Central Hidroeléctrica Temascal Unidades 1 a 4	Andritz Hydro, S.A. de C.V. y Andritz Hydro GmbH		Mar 2015
-Reducción de pérdidas de energía en Distribución (3a fase)	Construcciones Aldesem (España), S.A. de C.V.; Ingeniería y Servicios ADM, S.A. de C.V.; y Gimsa Construcciones Integrales del Golfo, S.A. de C.V.		Feb 2015	Fuente: elaboración propia con datos de la Comisión Federal de Electricidad, Principales proyectos, [en línea]. Dirección URL: http://www.cfe.gob.mx/Licitaciones/Licitaciones/Paginas/PrincipalesProyectos.aspx . [visita: abril 2015]			
-Línea de Transmisión Huasteca-Monterrey	Isolux de México, S.A. de C.V.; Isolux Ingeniería, S.A. y Grupo Isolux Corsán, S.A. r		Nov 2014				

Cuadro 15 Proyectos licitados de infraestructura en gas en México

Proyecto	Empresa	Logo	Fallo
Licitación para dar servicio de transporte de gas natural en un gasoducto ubicado en Texas, Estados Unidos, pero que abastecerá a México	Carso Energy (MX Grupo Carso) Energy Transfer Partners (EE.UU.) MasTec Inc. (EE.UU.)		2015
Gasoducto Ramones II Norte	Odebrecht (Brasil)		Jul 2014
Gasoducto Ramones II Sur	ICA (México)		Abr 2014
Ramal Tula (Gasoducto Nacional)	ATCO Gas and Pipelines Ltd y ATCO Servicios y Energía, S.A. de C.V.		Oct 2014
Gasoducto Waha – San Elizario (Gasoducto Intemacional)	Energy Transfer Partners, L.P., Mastec Inc. y Carso Energy, S.A. de C.V.		Ene 2015
Gasoducto Waha – Presidio (Gasoducto Intemacional)	Energy Transfer Partners, L.P., Mastec Inc. y Carso Energy, S.A. de C.V.		Ene 2015
Gasoducto El Encino – La Laguna (Gasoducto Nacional)	Fermaca Pipeline El Encino S. de R.L. de C.V., filial de Grupo Fermaca		Dic 2014
Gasoducto Ojinaga – El Encino (Gasoducto Nacional)	Gasoducto de Aguaprieta, S. de R.L. de C.V. filial de IEnova		Nov 2014
Gasoducto Naranja Tamazunchale(2006), Mazatlán-Guad alajara	TansCanada		(2014)

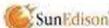
Fuente: elaboración propia con datos de Programa Nacional de Infraestructura 2014-2018, [en línea], dirección URL: <file:///C:/Users/Familia%20RN/Downloads/programas-y-proyectos-de-inversion.pdf>, [visita: marzo 2015]

Cuadro 16 Principales inversores extranjeros hacia Chile en el sector energía

Región	Inversionista	País	Receptora	Logo
Tarapaca	Transalta Energy Corporation	Canadá	Transalta Energy (Chile) S.A.	
Antofagasta	Suez-Tractebel S.A.	Bélgica	Suez EnergyAndino S.A.	
Valparaíso	AEI Americas Bermuda Ltd./ Sempra Energy International Holdings B.V.	Estados Unidos	AEI Americas Bermuda Ltd. Agencia en Chile (Antes: Inversiones Sempra Enerquinta Chile Holdco I S.A.)	
	GV Cayman Trust	Australia	GV Chile Holding Limitada	
	PSEG Chilean Equity II Ltd./ Sempra Energy International Chile Holdings I B.V.	Estados Unidos	TeonoRed	
	Latin America Holding I, Ltd.	Estados Unidos	Entergy Power Chile S.A.	
O'Higgins	Pacific Hydro International Pty Ltd.	Australia	Pacifico Hydro Chile S.A.	
	SN Power Holding Chile Pte. Ltd.	Noruega	SN Power Chile Inversiones Eléctricas Limitada	
	Astaldi Concessioni S.R.L.	Italia	Inversiones Assimco Limitada	
	Constructora Andrade Gutiérrez S.A.	Brasil	Empresa Eléctrica Alto Cachapoal S.A.	
Maule	Thames Water Overseas Ltd. (1)	Reino Unido	Inversiones Thames Water Chile Limitada	
	Suez-Tractebel S.A.	Bélgica	Suez EnergyAndino S.A. y otra	
Aysén	Energía Austral Joint Venture Limited (Xstrata PLC) (1)	Canadá (Suiza)	Energía Austral SpA	
Bío Bío	Boylston Investment Holding Co.	Islas Caimán	Gestora de Activos Limitada Uno y Compañía en Comandita por Acciones	
	Endesa Latinoamérica, S.A.	España	Empresa Eléctrica Pangué S.A.	
	Elecnor, S.A.	España	Elecnor Chile, S.A.	
Metropolitana	Suez-Tractebel S.A. (Antes: Suez Environment)	Bélgica (Francia)	Suez EnergyAndino S.A. (Antes: C168 Services Chile S.A.)	
	Triunion Energy Pacifico Company	Estados Unidos	Triunion Energy Inversiones (Chile) Limitada	

Fuente: elaboración propia con datos de Chile, Comité de Inversiones Extranjeras, en línea, Dirección URL: <http://www.ciechile.gob.cl/es/inversion-en-chile/estadisticas/>, [visita: marzo y abril 2015]

Cuadro 17 Proyectos de Generación eléctrica alternativa en Chile con una potencia neta igual o mayor a 100MegaWats

Proyecto	Propietario	Logo	Fecha estimada de inicio	Tipo de generación	Potencia	Región
El pilar Los amarillos	RTS		ago-15	Solar Fotovoltaico	2.995	III Región
Los Guindos	Los Guindos SpA		ago-15	Diesel	132	VII Región
Proyecto Solar Conejo (Etapa I)	Pattern Energy Group		nov-15	Solar Fotovoltaico	104.5	II Región
Quilapilun	Sunedison		feb-16	Solar Fotovoltaico	103.2	RM
PFV Olmué	Sunedison		mar-16	Solar Fotovoltaico	144	V Región
Pelícano	Austrian Solar		jul-16	Solar Fotovoltaico	100	III Región
El Romero	Acciona		sep-16	Solar Fotovoltaico	196	III Región
CTM-3*	E-CL		jun-17	Turbina Diesel/Gas	250.75	II Región
Ñuble	Eléctrica Puntilla		jul-17	Hidro - Pasada	136	VIII Región
Alto Maipo - Central Las Lajas	AES Gener		feb-18	Hidro - Pasada	267	RM

Proyecto	Propietario	Logo	Fecha estimada de inicio	Tipo de generación	Potencia	Región
Alto Maipo - Central Alfalfal II	AES Gener		may-18	Hidro - Pasada	264	RM
Los Cóncores	Endesa		sep-18	Hidro - Pasada	150	VII Región
CH San Pedro	Colbún		oct-20	Hidro - Pasada	170	XIV Región
Infraestructura Energética Mejillones	E-CL		feb-18	Carbón	375	II Región
Cerro Domador	Abengoa		dic-16	Solar - Termosolar	110	II Región
Kelar	BHP Billiton		may-16	GNL	517	II Región
Cochrane U2	AES Gener		may-16	Carbón	236	II Región
Atacama I	Abengoa		dic-15	Solar Fotovoltaico	100	II Región
Cochrane U1	AES Gener		dic-15	Carbón	236	II Región

Fuente: elaboración propia con datos de la Comisión Nacional de Energía, Chile, Dirección URL: <http://www.cne.cl/wp-content/uploads/2015/05/Res-Ex-385.pdf>, [visita: mayo 2015].

Cuadro. 18 Principales inversores extranjeros hacia Chile en el sector minería

Región	Inversionista	País	Receptora
Tarapaca	Ancoll S.á.r.l., CMDIC	Reino Unido	Collahuasi - AngloAmerican Norte
	CMDIC Holdings Limited/ Falconbridge Collahuasi Limited	Canadá	Xstrata Inversiones Chile Ltda. (Collahuasi)
Antofagasta	BHP Escondida Inc./ Rio Tinto Escondida Limited/ JECO Corporation/ JECO 2 Ltd.	Australia/ Reino Unido/ Japón	Minera Escondida Limitada
	Cyprus El Abra Corporation	Estados Unidos	Sociedad Contractual Minera El Abra
Atacama	Zaldívar Chile Inc.	Canadá	Inversiones Barrick Conosur Limitada
	Pan Pacific Copper Co., Ltd./ PPC Canada Enterprises Corp./ Mitsui Busan Copper Investment & Co., Ltd.	Japón	SCM Minera Lumina Copper Chile (Incluye proyecto Casabones)
Coquimbo	Los Pelambres Investment Company Limited/ Nippon LP Resources BV/ MM LP Holding BV	Reino Unido/ Japón	Minera Los Pelambres S.C.M.
	Compañía Minera San José, Inc. (Barrick)	Canadá	Compañía Minera Barrick Chile Limitada/ Compañía Minera Zaldívar S.A./ Minera e Inversiones Barrick Chile Limitada
Valparaíso	Minera Latinoamericana S.A.C./ Inversiones Breca S.A.	Perú	Inversiones Cordillera del Sur Limitada e Inv. Cordillera del Sur II Limitada
Aysén	Coeur D'Alene Mines Corporation	Estados Unidos	Compañía Minera Cerro Bayo Limitada
	Breakwater Resources Ltd.	Canadá	Sociedad Contractual Minera El Toqui
Magallanes y de la Antártica Chilena	LG International Corp.	Corea, República de	GeoPark Chile S.A.
Metropolitana	Clariant Limited	Reino Unido	Anglo American Sur S.A.

Fuente: elaboración propia con datos del Comité de Inversiones Extranjeras, en línea, URL:
<http://www.ciechile.gob.cl/es/inversion-en-chile/estadisticas/>

Cuadro 19 Proyectos licitados de infraestructura en energía en Perú

Proyecto	Buena Pro	Fecha de fallo	Proyecto	Buena Pro	Fecha de fallo
Línea de Transmisión SCT 220 kV Friaspata - Mollepata. Y Subestación Orcotuna 220/60 kV.	ISA (Colombia)	2014	Línea de Transmisión Tintaya - Socabaya 220 kV y Subestaciones Asociadas.	Consortio hispano peruano REI-AC Capitales: Red Eléctrica Internacional (REI) de España Sociedad Administradora de Fondos de Inversión (SAFI) AC Capitales del grupo peruano Apoyo. Abengoa Perú ABENGOA	2008 2013
- Línea de Transmisión Carhuamayo - Paragsha - Conococha - Huallanca - Cajamarca - Cerro Corona - Carhuaquero.	Abengoa Perú (España)	2008	- Línea de Transmisión 220 kV Machupicchu - Quencoro - Onocora - Tintaya y Subestaciones Asociadas.		
Línea de Transmisión SCT 220 kV La Planicie - Industriales y Subestaciones Asociadas.	ISA (Colombia)	May 2014	Línea de Transmisión Carhuaquero - Cajamarca Norte - Cádiz - Moyobamba en 220 kV	Cobra Instalaciones (España) 	2012
- Línea de Transmisión Mantaro - Socabaya.	ISA (Colombia)	Jul 2013	Línea de Transmisión 500 kV Mantaro - Marcona - Socabaya - Montalvo y Subestaciones Asociadas.	ISA (Colombia) 	2013
Línea de Transmisión 220 kV Moyobamba - Iquitos y Subestaciones Asociadas	Consortio Isolux: Isolux Ingeniería de España Isolux de México	Jun 2014	Planta Solar en Moquegua de 20MW	Solarpack y Gestamp Solar	Octubre 2012
- Línea de Transmisión Machupicchu - Abanca y - Cotaruse en 220 kV.	Consortio Transmantaro S.A. - CTM: EEB (Colombia) ISA (Colombia)	Nov 2010	Planta Solar en Tacna de 20MW	Solarpack y Gestamp Solar	Diciembre 2012
Línea de Transmisión Chilca - La Planicie - Zapallal.	Consortio Transmantaro	2008	Planta Solar en Arequipa	T-Solar	Inaugurada en octubre de 2012
Líneas de Transmisión Pachachaca - Oroya - Carhuamayo - Derivación Antamina y Aguaytia - Pucallpa	ISA (Colombia)	2000	Sistema de Abastecimiento de GLP para Lima y Callao Central Térmica de Quillabamba	Apertura el 07/20/2015 Apertura el 08/15/2015	
- Línea de Transmisión Mantaro - Caravelí - Montalvo y Machupicchu - Cotaruse.	Consortio Isonor Transmisión (España): El consorcio constituyó la compañía Caravelí-Cotaruse Transmisora de Energía para desarrollar el proyecto. E lecnor (España) Grupo Isolux Corsan (España)	2008	Suministro de Energía de Nuevas Centrales Hidroeléctricas	Apertura el 18/09/2015	
Línea de Transmisión SGT 500 kV Chilca - Marcona - Montalvo.	Abengoa Transmisión Sur. filial de Abengoa S.A. (España)	2010			
Línea de Transmisión Trujillo-Chiclayo en 500 kV.	Interconexión Eléctrica ISA (Colombia) Abengoa Perú (España) Alupar Invermento (Brasil)	2011			

Fuente: elaboración propia con datos de y Revista Electricidad Perú, "Nuevas Plantas Solares al Sur", [en línea], Dirección URL: pixr.com/editor/, [visita: mayo 2015].
Proinversion, "Cartera de Proyectos: Electricidad", [en línea], Dirección URL: <http://www.proyectosapp.pe/modulos/JER/PlantillaProyectosResumen.aspx?are=0&prf=2&jer=5408&sec=22>, [visita: mayo 2015].

Cuadro 20 Mayores inversionistas del sector minero en Perú durante el periodo 2010-2014.

INVERSIONISTA	PAÍS	EMPRESA RECEPTORA DE INVERSIÓN
VOTORANTIM METAIS LTDA.	BRASIL	VOTORANTIM METAIS - CAJAMARQUILLA S.A.
PERU COPPER SYNDICATE LTD.	REINO UNIDO	MINERA CHINALCO PERÚ S.A.
HUBBAY PERU INC.	CANADA	HUBBAY PERÚ S.A.C.
ANGLO QUELLAVECO SARL	LUXEMBURGO	ANGLO AMERICAN QUELLAVECO S.A.
MVM RESOURCES INTERNATIONAL B.V.	PAISES BAJOS	COMPAÑIA MINERA MISKI MAYO S.A.C.
PAN PACIFIC COPPER CO., LTD.	JAPON	COMPAÑIA MINERA QUECHUA S.A.
CST MINING GROUP LIMITED	REINO UNIDO	MARCOBRE S.A.C.
BEAR CREEK MINING CORPORATION	CANADA	BEAR CREEK MINING COMPANY SUCURSAL DEL PERU
VALE D'ORIO DOCE	BRASIL	VALE EXPLORATION PERU S.A.C.
ZIBO HONG DA MINING CO. LTD.	CHINA	JINZHAO MINING PERU S.A.
RIOTINTO MINING AND EXPLORATION LIMITED	REINO UNIDO	MINERA IRL S.A.
URION HOLDING LTD	MALTA	CASTROVIRREYNA COMPAÑIA MINERA S.A.
ANTARES MINERALS INC	CANADA	MINERA ANTARES S.A.C.
SILEX SPAIN SL SOCIEDAD UNIPERSONAL	ESPAÑA	MINERA SILEX PERU SRL

Fuente: elaboración propia con datos de Proinversión. "Inversionistas 2010-2014, en línea, Dirección URL: <https://www.google.com.mx/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=principales%20inversionistas%20en%20peru%202010-2014> [visita: marzo 2015]

Cuadro 21 Proyectos licitados de Infraestructura en hidrocarburos en Perú

Proyecto	Buena P'ra	Fallo
Camisea - Explotación y Fraccionamiento.	-Pluspetrol Perú Corporation, Hunt Oil Company of Perú LLC, Tercpetrol del Perú SAC, SK Corporation, Sonatrach Perú Corporation SAC y Repsol Exploración Perú	Feb 2000
Camisea - Transporte y Distribución.	Tecgas N.V. (100% propiedad del Grupo Tschint), con la participación de Pluspetrol Resources Corporation, Hunt Oil Company, SK Corporation, Sonatrach Petroleum Corporation D.V.I y Graña y Montero S.A.	Oct 2000 (vigencia de 33 años)
Sistema de Distribución de Gas Natural en el departamento de Ica	-Consortio EBB-TGI conformado por las empresas Energía de Bogotá S.A. ESP y Transportadora de Gas del Interior S.A. ESP	Abr 2008
Concesión del Sistema de Transporte de Gas Natural por Ductos de Camisea al Sur del país	-Kuntur	Oct 2000
Gasoducto Sur Peruano	Odebrecht (Brasil) y Enagás (España)	2014
Sistema de Abastecimiento de LNG para el Mercado Nacional	Convocado	2015
Sistema de Abastecimiento de GIP para Lima y Callao	-Convocado	2015
Masificación del Uso de Gas Natural - Distribución de Gas Natural por Red de Ductos en las Regiones de Apurímac, Ayacucho, Huancaavelica, Junín, Cusco, Puno y Ucayali.	-Convocado	2015

Fuente: elaboración propia con datos de Proinversión. "Cartera de Proyectos: Hidrocarburos", en línea, Dirección URL:

Cuadro 22 Actores empresariales del sector bancario con presencia en Perú

Banco	País De Origen O Accionistas Mayoritarios.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Credicorp. Subsidiarias: Banco de Crédito del Perú (BCP) Atlantic Security Bank (ASB) Prima AFP (ASB) El Pacífico-Peruano Suiza Compañía de Seguros y Reaseguros (Grupo Pacífico) ▪ Credicorp Capital 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Banco de Crédito del Perú (Grupo Romero 16.01%)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Banco de Crédito del Perú ▪ InterCorp Perú ▪ RIMAC seguros y reaseguros 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Subsidiaria de Credicorp ▪ De Grupo InterBank ▪ Perú (del Grupo Breca)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ BBVA Banco Continental 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ España
<ul style="list-style-type: none"> ▪ InterBank 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ De Grupo Interbank (InterCorp Financial Services Inc es Holding Panameño con 98.2% de participación accionaria a 2013)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ ScotiabankPerú 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Canadá
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pacífico Perú. Suiza Cía de Seg. y reaseguros 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Suiza
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Banco de la Nación 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Perú
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mibanco 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Perú (en 2014 Credicorp compró 60.68% de participación)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Banco GNB Perú 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Colombia (Subsidiaria de Banco GNB Sudameris)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Banco Azteca del Perú 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ México (Grupo Salinas)

Fuente: elaboración propia con datos de memorias anuales de cada banco y de la Superintendencia de Banca y Seguros Perú, en línea, Dirección URL: <http://www.sbs.gob.pe/principal/categoria/empresas-bancarias/1738/c-1738>, [visita: mayo 2015]

Cuadro 23 Actores empresariales del sector financiero con presencia en México

Empresa	Papís de origen	Empleos	Ventas netas en mdp	Empresa	Papís de origen	Empleos	Ventas netas en mdp
Grupo Financiero BBVA Bancomer	España	32,568	137,709.20	NR Finance México	Japón	0	4,127.20
Grupo Financiero Banamex	EEUU	40,000	115,535.20	Financiera Independencia	México	9,643	3,863.10
Grupo financiero Santander	España	11,860	64,226.70	Grupo financiero Monex	México	1,609	3,226.80
Grupo Financiero Banorte	México	19,311	55,933.00	Invex Grupo financiero	México	0	2,846.50
Grupo Financiero HSBS	Reino Unido	19,222	45,136.30	Grupo Financiero Multiva	México	0	2,532.40
Grupo financiero Inbursa	México	5,994	26,567.20	Grupo financiero Mifel	México	0	2,436.10
Grupo Financiero Scotiabank Inverlat	Canadá	9,137	22,749.90	Crédito Familiar	EEUU	0	2,412.90
Banco Azteca	México	18,559	19,022.50	First Cash	EEUU	0	2,363.10
Ixe Grupo financiero	México	4,600	9,497.90	Banco Ahorro Famsa	México	3,033	1,679.00
Banco del Bajío	México	2,952	7,194.40	Credit Suisse Grupo Financiero	Suiza	800	1,585.50
American Express Co.	EEUU	4,204	6,830.00	Grupo financiero Ve por más	México	0	1,575.00
Grupo Financiero Interacciones	México	0	6,529.50	Bancoppel	México	6,130	1,263.10
ING Grupo Financiero	Holanda	6,200	6,356.10	Montepío Luz Saviñón	México	750	1,013.00
American Express Bank	EEUU	255	5,221.40	Provident	Reino Unido	0	995.8
Compartamos Banco	México	7,364	5,014.00	Volkswagen Leasing	Alemania	0	4,254.10
Affirme Grupo Financiero	México	0	4,371.00	Ford Credit México	EEUU	0	3,360.50
Banregio Grupo Financiero	México	1,848	4,225.00	Toyota Financial Services	Japón	90	1,635.30

Fuente: elaboración propia con datos de memoria anual de cada banco y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, en línea, Dirección URL: <http://www.bmv.com.mx/>, [visita: mayo 2015]

Cuadro 24 Actores empresariales del sector seguros con presencia en México

Empresa	País de Origen	Empleos	Venta neta en mdp
MetLife México	EEUU	1,125	34,475.40
GNP	México	0	26,646.70
Axa Seguros	Francia	4,382	25,248.80
Seguros Inbursa	México	0	20,616.60
Seguros BBVA-Bancomer	España	0	15,340.00
Seguros Monterrey New York Life	EEUU	1,242	11,662.40
Quálitas, Cía. de Seguros	México	7,021	8,823.90
Seguros Banamex	EEUU	0	8,108.40
Seguros Banorte Generali	México	2,250	7,183.40
MAPFRE	España	1,544	6,979.90
Seguros Atlas	México	716	5,052.10
ABA Seguros	EEUU	1,565	4,852.00
Allianz México	Alemania	927	4,448.00
Aseguradora Interacciones	México	2,786	3,781.60
Seguros Santander	España	0	3,670.30
AIG México Seguros Interamericana	EEUU	0	3,594.40
Zurich, Cía. de Seguros	Suiza	450	3,318.50
Pensiones Banorte Generali	México	145	3,199.50
Pensiones BBVA-Bancomer	España	207	5,247.30
ACE Seguros	Alemania	0	2,633.00
Seguros Argos	México	0	2,559.60
HSBC Seguros	Reino Unido	0	2,389.70

Fuente: elaboración propia con datos de memoria anual de cada banco y de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, en línea, Dirección URL: <http://www.amis.com.mx/amis/directorio.html>, [visita: mayo 2015]

Cuadro 25 Actores empresariales del sector bancario con presencia en Chile (Valor en millones de dólares del año 2013. Accionistas actualizados a 2013.)

Empresa	País De Origen O Accionistas Mayoritarios.	Sucursales	Cajeros	Empresa	País De Origen O Accionistas Mayoritarios.	Sucursales	Cajeros
Banco Santander	España: Santander Chile Holding S.A. 35.46% Teatinos Siglo XXI S.A. 31.718% JP Morgan Chase Bank 17.166%	466	1641	Banco Security	Cl(Grupo Security S.A. 99.969%	28	10
Banco de Chile	IQ Inv Financieras S.A. 32.576% (Grupo Luksic) Soc Administ De La Obligacion 30.688% Soc Matriz Del Bco De Chile S.A. 13.028%	427	1451	Banco Falabella	Falabella Inversiones Financieras Sa 100%	100	373
Scotiabank	Canadá: Nova Scotia Inv Ltda 99.561%	128	149	DEUTSCHE BANK CHILE	Alemania: Deutsche Inv Ltda 50% Deutsche Inv Dos S.A. 50%	1	0
Banco de Crédito e Inversiones	Emp Juan Yarur S.A.C. 55.078% (Grupo Yarur) Yarur Bascunan Jorge Juan 4.226% Inv Bcp Ltda 3.756%	325	1044	Banco Ripley	Ripley Financiero S.A. 99.994%	48	0
Banco Internacional	Baninter S.A. 98.559%	14	2	Rabobank Chile	Rabobank Intem Holding BV 99.988%	1	0
CorpBanc a	Corp Group Banking S.A. 43.729% Bco Santander Chile 7.485% Bco Itau Chile 7.44%	111	416	Banco consorcio	Consortio Financiero S.A. 56.748% Consortio Inv Dos Ltda 43.252%	9	0
Banco Bice	CL (Bicecorp De Familia Matte 99.908%)	28	28	Banco Penta	Inv Banpenta II Ltda	1	0
HSBC Bank Chile	Hsbc Inv S.A. 99.999%	1	0	Banco París	Cencosud S.A. 98.889%	46	0
Banco Itau	Brasil: BKB CHILE HOLDINGS INC 100%	97	71	Banco Bilbao	BBVA Pensiones Chile S.A. 68.184% Inv Caburga S.A. 12.266%	147	522
HSBC Bank Chile	Hsbc Inv S.A. 99.999%	1	0	Vizcaya Argentina, Chile (BBVA)	Inv Sh Seis Ltda 7.641%		
Banco Itau	Brasil: BKB CHILE HOLDINGS INC 100%	97	71				

Fuente: elaboración propia con datos de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras Chile y Memorias Anuales de los Bancos, en línea. Dirección URL: <http://www.sbf.cl/sbfweb/servlet/ConozcaSBIF?indice=7.5.1.1&idContenido=477>. [visita: mayo 2015]

Cuadro 26 Actores empresariales del sector seguros con presencia en Chile

Empresa	País de Origen
Metlife Chile Seg. De Vida	EEUU
Chilena Consolidada Seg. De Vida	Suiza (Inversiones Suizo Chilena S.A. 98.9% a 2013)
Cons. Nacional Seguros vida	Chile (Consortio Financiero S.A.: familias Hurtado Vicuña y Fernández León)
RSA Seguros	Reino Unido
Sura Seguros de Vida	Colombia
Cía de Seguros Corpvida	Corp Group Vida 72.12% y US financial group MassMutual 27.8%, ambas a 2013
Bice Vida Cía de Seguros	Chile (Bicecorp de Familia Matte)
Penta Vida Cía Seguros	Chile
Penta Security Seguros	Chile
BCI Seguros	CL(empresario palestino-grupo Yarur)

Fuente: elaboración propia con datos de memorias anuales de cada banco y de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras Chile y Memorias Anuales de los Bancos, en línea. Dirección URL: <http://www.sbf.cl/sbfweb/servlet/ConozcaSBIF?indice=7.5.1.1&idContenido=477>. [visita: mayo 2015]

Cuadro 27 Actores empresariales del sector bancario con presencia en Colombia

Empresa	País de origen o mayores accionistas	Ventas 2014 en millones de dólares
Bancolombia	Grupo Sura (26.8% a 2013) y Fondos de Pensiones Colombianos(22% a 2013)	17 828 136
Banco de Bogotá	Grupo Aval (67.8% a 1er sem 2014)	10 943 090
Davienda	Colombia (Grupo Bolívar)	7 985 311
BBVA Colombia	España	6 179 400
Occidente	Colombia (De Grupo Aval)	3 761 153
Red Multibanca colpatria	Canadá (51% propietaria)	3 094 323
Citibank	EE. UU	2 934 542
Helm Bank	Chile (Lo compró en 2014 CorpBanca)	2 266 583
Banco Agrario de Colombia	Colombia	2 251 285
Banco Popular	Colombia (De Grupo Aval)	2 030 079
Banco Corpbanca	Chile-Brasil (CorpBank - Itaú)	1 980 234
Banco Caja Social BCSC	Colombia	1 523 307
AV Villas	Colombia (De Grupo Aval)	1 401 200
Banco GNB Sudameris	Colombia	1 073 717
Bancoomeva	De Grupo Coomeva (cooperativa solidaria)	470 517
Bancamía	Fundación BBVA para las microfinanzas (50.87% de acciones a 2014)	378 633
Banco Falabella	Chile	357 733
Banco Pichincha	Ecuador	338 993
Banco Finandina	CasaToro S.A.	255 333
Banco WWB	Fundación WWB Colombia	230 581
HSBC	Reino Unido	221 460
Banco Cooperativo Coopcentral	Ramón González Parra (Colombia)	60 319
Banco Procredit Colombia	Alemania ProCredit Holding y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID)	49 359

Fuente: elaboración propia con datos de la memoria anual de cada banco y de la Superintendencia Financiera de Colombia, en línea, Dirección URL: <https://www.superfinanciera.gov.co/jspl/loader.js?1?Servicio=Publicaciones&ITipo=publicaciones&Funcion=loadContenidoPublicacion&id=61694>, [visita: mayo 2015]

Cuadro 28 Actores empresariales del sector seguros con presencia en Colombia

Empresa	Venta2013 en mdd
Positiva Compañía de Seguros	6 358 957
Suramericana Vida	6 148 213
Bolívar Vida	2 794 817
Vidaifa	1 926 925
Mapfre Colombia vida seguros	1 742 726
Vida Colpatria	1 334 902
Suratep	835 799
Riesgos Profesionales Comena	656 442
Allianz Seguros de Vida	612 492

Fuente: elaboración propia con datos de la memoria anual de cada banco y de la Superintendencia Financiera de Colombia, en línea, Dirección URL: <https://www.superfinanciera.gov.co/jspl/loader.js?1?Servicio=Publicaciones&ITipo=publicaciones&Funcion=loadContenidoPublicacion&id=61694>, [visita: mayo 2015]

Cuadro 29. Actores empresariales del sector telecomunicaciones con presencia en México

Empresa	País de Origen	Empleo	Ventas Netas en mdp
América Móvil	MX	55,627	394,711.00
Telcel	MX	17,347	142,362.20
Teléfonos de México	MX	52,586	119,100.20
Telmex Internacional	MX	24,769	92,540.10
Telefónica México	España	2,620	29,177.60
Nextel de México	EEUU	6,727	25,134.30
Grupo Iusacel	MX	8,697	11,145.40
Axtel	MX	8,234	10,969.90
Alestra	MX	1,699	4,684.00
Maxcon Telecom.	MX	2,607	2,562.60
American tower Mexico	EEUU	120	2,067.10
Satélites mexicanos	MX	200	1,662.60
Telecom-Telégrafos	MX	0	1,555.00
Grupo Marcatel	MX	0	1,460.00
T-System Mexico	Alemania	930	1,026.00
AT&T	EE.UU		
TV Azteca	MX (Grupo Salinas)		
Televisa	MX (Familia Azcárraga)		

Fuente: elaboración propia con datos de Datos de CNN 2012, en línea, Dirección URL: <http://otech.usah.edu.mx/Las%20500%20empresas%20mas%20importantes%20Mexico%20-cnnexpansion.pdf>, [visita: mayo 2015]

Cuadro 30. Actores empresariales del sector telecomunicaciones con presencia en Chile

Empresa	País de Origen	Ventas 2013 en millones de dólares	Variación 2012 2013 de ventas en porcentaje
Entel	Chile	3 109 0	4
Entel PCS	Chile	2 442 7	1.8
Telefónica Móviles Chile	España	1 912 9	3.4
Claro Chile	MX	1 493 8	-0.3
Telefónica Chile	España	1 313 1	-9.6
VTR	Chile	993 9	5.7
Telefónica Empresas Chile Chile	Chile	444 6	57.7
Telefonica chile Ser. Corp.	España	325 0	-10.7
Claro infraestructura	MX	254 5	85.6
Entel telefonía local	Chile	166 6	60.4

Fuente: elaboración propia con Datos de AméricaEconomía, en línea, Dirección URL: <http://rankings.americaeconomia.com/las-500-mayores-empresas-de-chile-2014/sectores-chile/alimentos/>, [visita: mayo 2015]

Cuadro 31. Actores empresariales del sector telecomunicaciones con presencia en Perú

Empresa	País de Origen
Telefónica del Perú	España
AMÉRICA MÓVIL PERÚ – CLARO	MX
Telefónica Móviles	España
Nextel del Perú	EE UU
Media Networks	
Telefónica Multimedia	España
Telmex Perú	MX
Brightstart Perú	EE .UU
Celistics Perú	
Tel. Gest. de Serv. Compartidos Perú (Tgestiona)	Perú
América TV	Perú
Andina de TV	Perú

Fuente: elaboración propia con datos de Américaeconomía, en línea, Dirección URL: <http://rankings.americaeconomia.com/las-500-mayores-empresas-de-peru-2014/ranking-500/las-500-por-sector/>, [visita: mayo 2015]

Cuadro 32. Actores empresariales del sector telecomunicaciones con presencia en Colombia

Empresa	País de origen o mayores accionistas	Ventas 2013 en mdd
Telmex Colombia	MX	5 559 860
Une	Colombia	2 189 442
ETB	Colombia	1 641 414
Claro	MX	8 378 465
Colombia Telecomunicaciones		4 200 775
Colombia Movil		1 674 715

Fuente: elaboración propia con datos de Gerencia.com, en línea, dirección URL: <http://www.gerente.com/detarticulo.php?CodArtic=817>, [visita: abril 2015]

Cuadro 33. Proyectos de infraestructura aeroportuaria más grandes licitados recientemente en la Alianza del Pacífico

Proyecto	Empresa a la que se concede licitación.	Fecha de licitación
COLOMBIA		
Aeropuerto Ernesto Cortissoz	Consorcio colombiano Aeropuertos Colombia SPV	Barranquilla Dic 2014
CHILE		
Aeropuerto de Santiago	Aéroports de Paris (45%), Vinci (40%) y la constructora italiana Astaldi (15%)	2015
	Participantes: Grupo Pudahuel (Ferrovial Aeropuertos Chile S.P.A, Echeverría Izquierdo S.A., Icafal Inversiones S.A. y Ferrovia S.A.); Grupo Consorcio Aeroportuario AMB (Agunsa S.A. y Concesiones Viarias Chile Tres S.A.); Grupo Aeropuerto Santiago (Grupo Costanera S.P.A. y Atlantia S.P.A.) y Consorcio AMB (OHL Concesiones Chile S.A.; Grupo Odinsa S.A. y Flughafen Zurich AG).	
PERU		
Aeropuerto Internacional Jorge Chávez	Lima Airport Partners (LAP); Consorcio Frankfurt - Bechtel - Cosapi	2011
Primer Grupo de Aeropuertos (12 aeropuertos ubicados en el norte del Perú).	Dueño: Aeropuertos del Perú S.A.; Concesionario A: Consorcio Swissport GBH - Aeropuertos: Swissport Perú GBH Investments	2006
Segundo Grupo de Aeropuertos (6 aeropuertos ubicados en el sur del Perú).	Consorcio Aeropuertos Andinos del Perú: Corporación América de Argentina Andino Investment Holding de Perú.	2010
Aeropuerto Internacional	Consorcio Kuntur Wasi: Argentina Corporación América El peruano Andino Investment Holding	2014
MÉXICO		
Nuevo Aeropuerto Internacional de la ciudad de México NAICM: 1/35 Licitación para pistas	Netherlands Airport Consultants (Países Bajos) Sacm ag de México (MX) TADCO Constructora (MX)	Ene 2015
Asesor Técnico para licitar NAICM	Parsons International Limited (EEUU)	2014
Construcción de caminos del NAICM	ICA (MX)	2015
Santander	Financiará 25% del proyecto del NAICM (proyecto de unos 11 mil millones de dólares)	Mar 2015

Fuente: elaboración propia con datos de los siguientes datos

Programa Nacional de Infraestructura 2014-2018, Gobierno de la República, México, en línea, Dirección URL: <http://presidencia.gob.mx/pni/consulta.php?c=2> [visita: junio 2015]

Proinversión Institucional, "Cartera de Proyectos", Perú, en línea, Dirección URL: <http://www.proyectosapp.pe/modulos/JER/PlantillaProyectoEstadoSector.aspx?are=0&prf=2&jer=5351&eo=22>, [visita: junio 2015]

El Economista, s/a, "Grupo franco-italiano gana concesión de Aeropuerto de Santiago de febrero de 2015, Dirección URL: <http://eleconomista.com.mx/industria-global/2015/02/04/grupo-franco-italiano-gana-concesion-aeropuerto-santiago> [visita: junio 2015]

Cuadro 34. Proyectos de infraestructura portuaria más grandes licitados recientemente en la Alianza del Pacífico

Proyecto	Empresa a la que se concede licitación.	Fecha de licitación	Proyecto	Empresa a la que se concede licitación.	Fecha de licitación
CHILE					
Nuevo Complejo Fronterizo Los Libertadores	Participantes: Consorcio Complejo Fronterizo Los Libertadores, Los Libertadores, Besalco Concesiones S.A.	Nuevo Complejo Fronterizo Los Libertadores	Terminal de Embarque de Concentrados de Minerales en el Terminal Portuario del Callao	Transportadora Callao S.A.; Santa Sofía Puertos S.A. (Perú); Sociedad Minera El Brocal S.A.A.; Impala Perú S.A.C (Perú); Peruvar S.A. (Perú); Minera Chinanco Perú S.A. (China)	2011
Embalse Punilla	Participantes: Astaldi Concessioni, Consorcio BBB (Besalco Concesiones, Belfi y Concesiones BT), Ingenieros Civiles Asociados S.A. de C.V., Salini Impregilo S.p.A., Consorcio Cintra - Ferroviario, Consorcio Infraestructura Punilla (Concesiones Varias Chile Tres S.A. y Dragados S.A.), Sacyr Concesiones Chile S.A.	Embalse Punilla	Terminal Norte Multipropósito del puerto peruano del Callao	APM Terminals Callao S.A. (Países Bajos)	Abr 2011
PERÚ					
Grúas Pórtico para el Terminal Portuario del Callao	Shanghai Zhenhua Port Machinery Co. (China)	2008	Nuevo Terminal Portuario de Yurimaguas - Nueva Reforma	Dueña: Empresa Nacional de Puertos S.A (Perú) Apertura de licitación por parte de la dueña: 26/01/2015	Abr 2011
Terminal Portuario Matarani.	Concesión en 1999 a TISUR S.A. (Terminal Internacional del Sur S.A.); RANSA comercial S.A. (España – Grupo romero)	1999	Terminal Portuario general San Martín – Pisco	Consortio Paracas: brasileñas y una gallega	Abr 2014
Nuevo Terminal de Contenedores – Muelle Sur del Terminal Portuario del Callao	Consortio Terminal Internacional de Contenedores del Callao: P & O Dover (Reino Unido) Dubai Ports International (Emiratos Árabes) Uniport S.A. (Perú)	2006	MÉXICO		
Terminal Portuario Paita	Consortio Terminales Portuarias Euroandinas (TPE): Tertir Terminais Portugal S.A. (Portugal) Cosmos Agencia Marítima S.A.C. (Perú) Translel S.A. (Perú)	2009	Muelle público para contenedores y carga general en Tuxpan	Stevedoring Services of America (E.E.UU.)	2011
			Ampliación del puerto de Altamira	Tradeco Infraestructura y Caltia Concesiones (MX)	2014
			Ampliación del Puerto de Veracruz en la Zona Norte	Tradeco, alianza con Caltia Construcciones (MX)	Ag 2014
			Terminal Especializada de Contenedores TE C II, en el puerto de Lázaro Cárdenas, Michoacán	ICA (MX) APM Terminals (Países Bajos)	2012

Fuente: elaboración propia con datos de los siguientes datos

Programa Nacional de Infraestructura 2014-2018, Gobierno de la República, México, en línea, Dirección URL: <http://presidencia.gob.mx/pni/consulta.php?c=2> [visita: junio 2015]

Proinversión Intitucional, "Cartera de Proyectos", Perú, en línea, Dirección URL: <http://www.proyectosapp.pe/modulos/IER/PlantillaProyectoEstadoSector.aspx?are=0&prf=28&ler=5351&sec=22>, [visita: junio 2015]

Ministerio de Obras Públicas, Coordinación de Concesiones de Obras Públicas, Chile, en línea, Dirección URL: <http://www.concesiones.cl/proyectos/Paginas/ConcesionesFinalizadas.aspx>, [visita: junio 2015]

Cuadro 35. Principales proyectos licitados en Perú en sistema metro y férreo

Proyecto	Empresa a la que se concede licitación.
Ferrocarril del Centro	Ferrovías Central Andina S.A.
Ferrocarril del Sur y Sur Oriente	Consortio Ferrocarril Transandino S.A.: Containers y Peruval Corp, Perú Rail S.A.
Sistema Eléctrico de Transporte Masivo de Lima y Callao, Línea 1	GYM (Perú) y Ferrovías S.A. (Argentina)
Sistema Eléctrico de Transporte Masivo de Lima y Callao, Línea 2	Consortio Nuevo Metro de Lima: Cosapi S.A. (Perú), Impregilo S.p.A. (Italia), Iridium Concesiones de Infraestructura S.A. (España), Vialia Sociedad Gestora de Concesiones de Infraestructura S.L. (España), Ansaldo Breda S.p.A. (Italia) y Ansaldo STS S.p.A (Italia)

Fuente: elaboración propia con datos de Proinversión Institucional, "Cartera de Proyectos: Ferrocarril", Perú, en línea, Dirección URL: <http://www.proyectosapp.pe/modulos/JER/PlantillaProyectosResumen.aspx?are=0&prf=2&jer=5681&sec=22> [visita: junio 2015]

Cuadro 36. Proyectos licitados para el proyecto Tren México Querétaro en México

Proyecto	Participantes
Primera etapa de los servicios para la liberación del derecho de vía del proyecto ferroviario de pasajeros México-Querétaro	Participantes: Geodresa, Estrategias en infraestructura y territorio, Servicios de Ingeniería y Asesoría general.
Verificación y revisión de los contratos de liberación de derecho de vía del proyecto de pasajeros Tren México - Querétaro	Participantes: Roberto Macgregor y Asociados, Roblez Gómez Mont Limón y Asociados
Estudios Topográficos, de mecánica de suelos, geotecnia, ambientales, hidrológicos, ferroviarios, electromecánicos y de material rodante para la elaboración del proyecto ejecutivo para construir el tren rápido de pasajeros México-Querétaro.	Participantes: IDOM Ingeniería, Cosci, Ingeniería de proyectos e infraestructura mexicanas
Estudios de pre-inversión y complementarios para la elaboración del anteproyecto ejecutivo del tren de pasajeros México-Querétaro.	Instituto Nacional de Administración Pública (ganador) Participantes: Instituto Nacional de Administración Pública, Ingeniería de Proyectos e Infraestructuras Mexicanas, Universidad Autónoma de Nuevo León, Cosci.
"Asesoría Técnica para el Control y Seguimiento de los Estudios de Pre-inversión y Estudios Complementarios para la elaboración del Anteproyecto Ejecutivo, así como los documentos de licitación para la construcción del Tren de Pasajeros México-Querétaro"	Participantes: COSCI, SENERMEX, Cal y Mayor y Asociados, S.C.
El otorgamiento de un contrato mixto de obra pública para la construcción, suministro, puesta en marcha, operación y mantenimiento de: (i) una vía férrea; (ii) material rodante; (iii) equipos y sistemas y demás componentes del proyecto del tren.	Participantes: ABC World Wide Supplier LLC, AnsaldoBreda SSA, Abengoa México, Acciona Infraestructuras México, Alstom Transport de México, Arquitectura y vías terrestres, Assignia Infraestructuras, Bombardier Transportation México, Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles CAF, China Communications Construction Company (China Harbour Engineering Company Ltd), China Railway Construction Corporation CRCC, Coconal SAPI, Código Empresarial, Comsa Emte, Comsa, Consorcio Constructor Supervisor y Certificador Internacional COSCI, Consorcio Corporativo de Construcción en México COCOMEX, COFIMEX, Construcciones Aldesem, Construcciones Industriales Guzman's, Construcciones industriales Jososro, Construcciones Urales-Grupo Azvi de España, Construcciones y electrificaciones logísticas, Construcciones y trituraciones COTRISA, Constructora Cota, Constructora de proyectos viales de México, Constructora y edificadora Gia+A, Constructora y pavimentadora Vise, Cympe Asfaltos, Elecnor México, Elecnor, Enlace Ferroviario Internacional EFI, Dig Industrias, Mexicanan de Electrónica Industrial, FCC Construcción, FCC Servicios industriales y energéticos México, Ferrovías del Bajío, Grupo Industrial AGRM, Ikusi México, Impulsora de desarrollo integral, Impulsora Tlaxcalteca de industrias, Indra sistemas mexico, Ingeniería eléctrica y control instrumental, Ingenieros civiles y asociados, Ingenieros en mantenimiento aplicado, Innovaciones técnicas en cimentación, Integragra Telcorz, Osolux de México, Isotron, JDE ingeniería, Ingeniería Administración de contratos, Ingenieros en mantenimiento aplicado, Interforce México-América, La peninsular compañía constructora, Mantenimiento y conservación de vialidades MACOVI, México Compañía Constructora-Grupo México, Mextypsa, Mitsubishi Electric de México, Mitsui de México, N.A. CE.LE, Ne vag, Operadora CICSA -CARSO, Promotora de Tuercas y tornillos, Poromotora generadora de ingeniería S.A.P.I PROGEN, Promotora y desarrolladora mexicana PRODEMEX, Promotora y operadora de infraestructura SAB, Proyectos diseño y mantenimiento, PCZ construcciones, Tover Alcisa, Rubau México, SACYR México, Salini Impregilo S.P.A, Senemex energía y sistemas, Servicios de ingeniería e integración de sistemas, SIEMENS, Sumitomo Corporation de México, Talgo S.L.U, Tecnología intercontinental S.A.P.I TICSÁ, Teixeira Duarte Engenharia Construcoes SA, Thales México, Torres Vila y Asociados, Torvi ingenieros, Tradeco infraestructura, Transconsult,

Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, "Transporte Ferroviario y Multimodal", en línea, dirección URL: http://www.sct.gob.mx/transporte-y-medicina-preventiva/transporte-ferroviario-y-multimodal/Proyectos-de-%20Pasajeros/Mex-Qro_Lic/ [visita: mayo 2016]

Cuadro 37. Proyectos licitados para el proyecto Tren México-Toluca en México

Proyecto	Ganadoras o participantes
Trenes Tren Interurbano México-Toluca (2014)	Ganadora: CAF (España) Thales Cosan-Corvian Isolux Construcciones Urales. Aldesem (España)
Estudios topográficos, mecánica de suelos, ambientales e hidrológicos y la manifestación de impacto ambiental para la elaboración de anteproyecto ejecutivo, incluyendo estudios jurídicos y financieros para la obtención del análisis costo-beneficio del servicio de transporte masivo de pasajeros en la modalidad de Tren Toluca-Valle de México.	Ganadora: Senemex Participantes: Senermex, Cal y Mayor y Asociados, Consorcio Constructor y Supervisor y Certificador Internacional,
Elaboración de Estudios de pre-Inversión, relacionados con el análisis de factibilidad técnica, económica, financiera, legal y ambiental para el servicio de transporte masivo de pasajeros en la modalidad de Tren Toluca - Valle de México.	Participantes: PricewaterhouseCoopers, Desarrollo Tecnología y Planeación, S.A de C.V., Américas Resources, IDOM, Cal y Mayor, ILF Ingenieros Consultores S. I e R.L. de C.V
1. Construcción del primer tramo del tren México-Toluca Zinacantepec - La Marquesa	Ganadora: La Peninsular Compañía constructora y Constructora de Proyectos Viales de México, filial de OHL. (España)
Túnel ferroviario del Tren Interurbano México-Toluca.	Ganadora: (ICA) y su filial Construcciones y Trituraciones SA de CV (MX) Otras competidoras: Omega, Tradeco, Acciona, Impulsora de Desarrollo Integral (Idinsa), La Peninsular, Coconal y Sacyr, en conjunto con Mota Engil México.
2. La Marquesa-Santa Fe, 3. Santa Fe-Observatorio	Ganadora: CAABSA Constructora, Prefabricados y Transportes, Cargo Crane, Grupo Corporativo Amodher, Omega Construcciones Industriales, y González Soto y Asociados. (MX)
Adquisición de los tres y sistemas electromecánicos	Ganadora: Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles Otros concursantes: OHL, Siemens, Alstom, CAF y Bombardier

Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, "Transporte Ferroviario y Multimodal", en línea, dirección URL: http://www.sct.gob.mx/transporte-y-medicina-preventiva/transporte-ferroviario-y-multimodal/Proyectos-de-%20Pasajeros/Mex-Tca_Lic/ [visita: mayo 2015]

Cuadro 38. Proyectos licitados para el proyecto Tren Ligero Guadalajara en México

Proyecto	Participantes
<p>Construcción del viaducto 1 entre Periférico-Zapopan y Federalismo, 7 estaciones elevadas y adecuación urbanística en Zapopan, de la ampliación del sistema del Tren eléctrico urbano en la Zona Metropolitana de Guadalajara que consiste en la construcción de la línea 3 del Tren Ligero en Zapopan, Guadalajara y Tlaquepaque.</p>	<p>Participantes: Mota Egil México, Alstom Transport México, Indra Sistemas México, Acciona Infraestructura México, Coconal S.A.P.I., Consorcio de Ingenieros Constructores y Consultores, Construcción y Filiales Mexicanas, Construcciones Aldesem, Construcciones Urales, Constructora de Proyectos Viales de México, Constructora Garza Ponce, Constructora y Edificadora Gía+A, constructora y Pavimentadora Vise, Gami Ingeniería e Instalaciones, Ingenieros Civiles Asociados, Omega Construcciones Industriales, Operadora Cisa, Saoyr Construcción México, Trena, Corey, Isolux de México.</p>
<p>Construcción del Túnel, pozo de ataque de la tuneladora, trincheras de acceso y salida, 5 estaciones subterráneas y oetram subterráneo, de la ampliación del sistema del Tren eléctrico urbano en la Zona Metropolitana de Guadalajara que consiste en la construcción de la línea 3 del Tren Ligero en Zapopan, Guadalajara y Tlaquepaque.</p>	<p>Construcciones y Trituraciones, Operadora cisa, Construcción y filiales Mexicanas, Ingenieros Civiles Asociados, Saoyr construcción México, Impulsora de Desarrollo Integral, Acciona Infraestructuras México, Omega Construcciones Industriales, Consorcio corporativo en Construcción en México, Grupo Casgo, Tradeco Urbana, Constructora Garza Ponce, Construcciones Aldesem, Tradeco Infraestructura, Isolux de México, Mota-Engil México, Coconal S.A.P.I., Gami Ingeniería e Instalaciones, Constructora de Proyectos Viales, Constructora Real de Occidente, Innovaciones Técnicas en Cimentación, G18 Infraestructura, Constructora y Edificadora Gíata.</p>
<p>Construcción del viaducto 2 entre plaza de la bandera y central camionera y 6 estaciones elevadas, de la ampliación del sistema del tren eléctrico urbano en la zona metropolitana de guadalajara, que consiste en la construcción de la línea 3 del tren ligero en zapopan, guadalajara y tlaquepaque</p>	<p>Acciona Infraestructuras México, Cemex Concretos, Comercializadora e Industrializadora de Maderas y Derivados La Cumbre, Construcciones Urales, Constructora de Proyectos Viales de México, Constructora Real de Occidentes, Constructora y Pavimentadora Vise, Gami Ingeniería e Instalaciones, Ikusi México, Ingenieros Civiles Asociados, Isolux de México, Mota-Engil México, Operadora Cisa, Rubau de México, Servicios de Construcciones Técnicas Geodasa, Tradeco Infraestructura, Grupo Mexicano de Desarrollo SAB, Arquitecta y Vías Terrestres, Coconal SAPI, Construcciones Aldesem, Construcciones y Electricificaciones Logísticas, Constructora Mexicana del Ferrocarril Suburbano, Constructora y Edificadora Gía+A, Equivent, Grupo Promotor de Desarrollo e Infraestructura, Impulsora de Desarrollo Integral, Innovaciones Técnicas en Cimentación, Jaguar Ingenieros, Constructores, Omega Construcciones Industriales, Pavimentos de la Laguna, SCH Edificaciones, Torvi Ingenieros, Tradeco Urbana.</p>
<p>Supervisión y control de obras para la construcción del viaducto 1 entre periférico-Zapopan y federalismo, 7 estaciones elevadas y adecuación urbanística en Zapopan, de la ampliación del sistema del tren eléctrico urbano en la zona metropolitana de Guadalajara, que consiste en la construcción de la línea 3 del tren ligero en Zapopan, Guadalajara y Tlaquepaque</p>	<p>Dirac S.A.P.I., Integración de Procesos de Ingeniería, Triada Diseño Gerencia y Construcción, Grupo Promotor Aries, Coordinación Técnico Administrativa de Obras.</p>
<p>Suministro, instalación y puesta en marcha del material rodante, señalización ferroviaria, sistemas de comunicaciones, centro de control, sistemas electromecánicos del túnel, vía, sistemas de energía y construcción de Subestaciones de alta tensión 230 kv para la ampliación del sistema de tren eléctrico urbano en la zona metropolitana de Guadalajara, que consiste en la construcción de la línea 3 del tren ligero en Zapopan, Guadalajara y Tlaquepaque</p>	<p>Abengoa México, Bombardier Transportation México, Isolux de México, Construcciones y auxiliares de Ferrocarriles, Alstom Transport México, Indra sistemas México, Control y Montajes Industriales México, COMSA SAU, Thales México, SIEMENS, Construcciones Aldesem, Ingenieros Civiles Asociados, Motorola Solutions de México, Ingenieros de Mantenimiento Aplicado, Enlace Ferroviario Internacional, Sociedad Ibérica de Construcciones Eléctricas, Eleonor México, FCC Servicios Industriales y Energéticos México.</p>
<p>Supervisión y control de obra para la construcción del túnel, pozo de ataque de la tuneladora, trincheras de acceso y salida, 5 estaciones subterráneas y oetram subterráneo, de la ampliación del sistema del tren eléctrico urbano en la zona metropolitana de Guadalajara, que consiste en la construcción de la línea 3 del tren ligero en Zapopan, Guadalajara y Tlaquepaque</p>	<p>Dirac S.A.P.I., Supervisión Coordinación y construcción de Obras, Lumberas y Túneles, Consultoría Integral de Ingeniería.</p>
<p>Supervisión y control de obras para la construcción del viaducto 2 entre plaza de la bandera y central camionera y 6 estaciones elevadas, de la ampliación del sistema del tren eléctrico urbano en la zona metropolitana de Guadalajara, que consiste en la construcción de la línea 3 del tren ligero en Zapopan, Guadalajara y Tlaquepaque</p>	<p>Dirac S.A.P.I., Grupo Promotor Aries, Triada Diseño Gerencia y Construcción, Cal y Mayor y Asociados, Scala supervisión Consultoría Asesoría y Laboratorio, Coordinación Técnico Administrativo de Obras.</p>

Fuentes de consulta

Bibliografías

Amin, Samir, *El futuro de la polarización global*, en Pablo González Casanova y John Saxe-Fernández, *El mundo actual. Situación y alternativas*, México, Siglo XXI editores, UNAM, 1996, p. 24

Ayala Espino, José, *Fundamentos institucionales del mercado*, México, Facultad de Economía, UNAM, 2012, p. 253

Balassa, Bela, *The Theory of Economic Integration*, Londres, Ed. George Allen and Unwin, 1962, pp. 304

Ballesteros, Carlos, *Regiones y Teoría de Sistemas*, en Graciela Arroyo y Alfredo Romero (coords.), *Regiones del mundo. Problemas y perspectivas: diálogos para su estudio*, PAPIME, DGAPA, UNAM, México, 2002.

Barbé, Esther, *El Concepto de Relaciones Internacionales*, en Esther Barbé, *Relaciones Internacionales*, Madrid, Edit. Tecnos, 1995, pp. 413

Bassols Batalla, Ángel, *Geografía Económica de México*, México, Editorial Trillas, 1995, pp. 431

De Sousa Santos, Boaventura, *La caída del Angelus Novus: ensayos para una nueva teoría social y una nueva práctica política*, Colombia, ILSA, 2003, p. 72.

Calduch Cervera, Rafael, *Relaciones Internacionales*, España, Ediciones Ciencias Sociales, 1991, pp. 412

Comisión Económica para América Latina, *América Latina: Integración económica y sustitución de importaciones*, México, Fondo de Cultura Económica, 1975.

Del Arenal, Celestino, *Introducción a las relaciones internacionales*, España, Tecnos, 2007, pp. 477

Dietz, Rob, and O'Neill, Dan, *Enough is enough. Building a sustainable economy in a world of finite resources*, California, Berrett-Koehler, 2013, pp. 207

- Dávalos, Elisa, *Multinacionales e inversión extranjera directa mundial. Análisis a través de los Bloques Económicos Regionales*, México, CISAN-UNAM, 2012.
- Fawcett, Louise, *Regionalism in Historical Perspective*, en Louise Fawcett and Andrew Hurrell (editors), *Regionalism in World Politics*, Great Britain, Oxford University Press, 1998.
- Friedman L., Thomas, *The world is flat, a brief history of the twenty – first century*, New York, Farrar, 2005, pp. 607
- Gilpin, Robert, *La Economía Política de las Relaciones Internacionales*, New Jersey, Princeton University Press, 1987, pp. 449
- González Casanova, Pablo, *Imperialismo y Liberación*, México, Siglo XXI editores, 1990, 8va ed.
- Green, Rosario, *La Canciller*, México, Planeta, 2000, pp. 304
- Guerra Borges, Alfredo, *La integración económica de América Latina y el Caribe*, México, IIEc-UNAM / Siglo XXI editores, 1992.
- Guillén Romo, Héctor, *De la integración cepalina a la neoliberal en América Latina*, México, en Comercio Exterior, Bancomex, mayo, 2001.
- Halliday, Fred, *Las Relaciones Internacionales en un mundo en transformación*, Madrid, Editorial La Catarata, 2002, pp. 283
- Joon-ho Hahm, *The Government, the Chaebol and financial institutions before the economic crisis*, en Stephan Haggard y Euysung Kim et al. (eds.), *Economic Crisis and Corporate Restructuring in Korea: Reforming the Chaebol*, Cambridge, Cambridge University Press, 2003.
- Kaplan, Marcos, *Estado y sociedad*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1987, Tercera reimpresión, p.143.
- Marx, Karl, *El capital*, Reino Unido, Oxford UP, 1999
- Keohane, Robert O., *Después de la hegemonía. Cooperación y discordia en la política económica mundial*, Buenos Aires, GEL, 1988, pp. 338

Krugman R., Paul; Obstfeld, Maurice, *Economía Internacional: Teoría y Política*, Boston, Addison Wesley, 2001, pp. 784

Krugman R., Paul, *Pop Internationalism*, First MIT Press Paperback edition, Massachusetts Institute of Technology, 1996, pp. 215

Latapí, Sarre, Pablo, *La SEP por Dentro: Las políticas de la Secretaría de Educación Pública comentada por cuatro de sus secretarios (1992-2004)*, México, Fondo de Cultura Económica, junio 2006.

Lewis, Robin, and Dart, Michael, *The new rules of retail. Competing in the world's toughest marketplace*, New York, St. Martin's Press, 2010, pp. 223

Lipovetsky, Gilles, y Juvin, Hervé. *El occidente globalizado. Un debate sobre la cultura planetaria*. Barcelona, Editorial Anagrama, 2011

Lombana, Jahir; Rozas, Silva, et al., *Negocios internacionales*, Colombia, Editorial Universidad del Norte, 2011, pp.236.

Manners-Bell, John; Cullen, Thomas and Cathy, Roberson, *Logistics and supply chains in emerging markets*, London, Kogan Page, 2014

Marsh, Peter, *La nueva revolución industrial. Consumidores, globalización y el fin de la producción masiva*, New Haven, Yale UP, 2012, pp. 311

Marx, Carlos, y Engels, Federico, *Obras Escogidas*, Tomo I, Moscú, Editorial Progreso, 1973

Maynard Keynes, John, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, Fondo de Cultura Económica, 1958, pp. 413

Minian, Isaac, y Dávalos, Elisa coords., *Redes globales y regionales de producción*, México, IIEC-UNAM, CISAN-UNAM, 2012, pp. 284

O'Neil K., Shannon, *Two nations indivisible Mexico, the United States, and the road ahead*, United Kingdom, Oxford World's Classics, 2013, pp. 177

Polanyi, Karl, *La gran transformación*, México, Fondo de Cultura Económica, 2003, pp.399

Porter E., Michael, *La ventaja competitiva. Cómo crear y mantener un desempeño superior*, Free Press, 1998, pp. 139

Rein, Shaun, *El fin de la China barata*, New York, Wiley, 2012

Rifkin, Jeremy, *The third industrial revolution how lateral power is transforming energy, the economy, and the world*, Palgrave Macmillan, 2013

Rodriguea Lapuente, Manuel, *Historia del petróleo mexicano*, Universidad de Guadalajara, Instituto de Estudios Sociales, 1980, pp.75

Roett, Riordan, *The new Brazil*, Washington, Brookings Institution Press, 2010, pp. 153

Rogers C., Stephen, *El suministro como ventaja competitiva. Cómo vincular a los proveedores con la estrategia corporativa de su organización*, New York, AMACOM, 2009

Rosas, María Cristina, *México y la política comercial externa de las grandes potencias*, México, IIE-UNAM 1999, pp. 478

Rugman, Alan, *Las multinacionales regionales. Las empresas multinacionales y la dirección estratégica global*, Madrid, Ediciones Akal, 2007, pp.269

Soderquist, Don, *El estilo Wal-Mart*, Nashville, Grupo Nelson, 2005, pp. 224

Stiglitz, J., *Como hacer que funcione la Globalización*, Madrid, Taurus, 2006, pp. 440

Tamames, Ramón, *Estructura económica internacional*, España, Ed. Alianza Editorial, 1995.

Tello, Carlos, *Estado y Desarrollo Económico: México 1920-2006*, Ciudad Universitaria, México, Facultad de Economía, UNAM, 2007, pp. 751

Tello, Carlos; Ibarra, Jorge, *La revolución de los ricos*, México, UNAM, 2013, pp. 199

Torres Gaytán, Ricardo, *Teoría del Comercio Internacional*, México, Siglo XXI editores, vigesimoquinta edición, 2005, pp. 447

Truyol, A., *Introducción al estudio de las Relaciones Internacionales*, España, Instituto de Estudios Políticos, Alianza, 1981.

Beck, Ulrich, *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización* (trad. De Bernardo Moreno), Barcelona, Paidós, 1998, pp. 297

Vasconcelos, José, *La raza cósmica*, México, Asociación Nacional de Libreros, 1983, pp. 191

Wallerstein, Immanuel, *The modern world-system II. Mercantilism and the consolidation of the european world-economy, 1600-1750*, Nueva York, Academic Press, 1980, pp. 350

Weber, Max, *Economía y Sociedad*, México, Fondo de Cultura Económica, 1964, pp.1237

Zea, Leopoldo, *El Pensamiento latinoamericano*, España, Ariel, 1976

Tesis

Bras Ruiz, Ismene Ithaí, “La Visión sobre la integración de los esquemas ALCA y MERCOSUR, y su proyección institucional” [Tesis de Maestría], México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 2006, 303 pp.

Fernando Vera Smith, “Efectividad de la vinculación universidad-industria-gobierno en el *clúster* automotriz del estado de Puebla”, [Tesis de Doctorado], México, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM, 2010.

Gutiérrez Valencia, Carlos Otoniel, “La competitividad y el *clúster* de zarzamora en Los Reyes, Michoacán”, [Tesis de Maestría], México, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM, 2011.

Oscar Eduardo González-Garza y Ávila, “La especialización flexible y el *clúster* de la electrónica en Jalisco”, [Tesis de Licenciatura], México, Facultad de Economía, UNAM, 2009.

Ramírez Estrada, Juan Francisco, “Discurso económico y estrategias discursivas de poder: consideraciones foucaultianas sobre el saber económico de los siglos XV II y XVIII”, [Tesis de Licenciatura], México, Facultad de Economía, UNAM, 1990, pp.128.

Periódico en línea

Aguilar, Alberto, “Analiza TransCanada nuevas reglas para generar electricidad en México, duplica inversión en cuatro años y hoy en cinco gasoductos”, [en línea], México, El Universal.com, 2 de marzo de 2015, Dirección URL: <http://www.eluniversalmas.com.mx/columnas/2015/03/111419.php> [consulta: 2 de marzo de 2015]

Cantera, Sara, “México necesita condiciones para atraer armadoras chinas: PWC”, [en línea], México, El Universal.com, miércoles 24 de septiembre de 2014, Dirección URL: <http://www.eluniversal.com.mx/finanzas-cartera/2014/impreso/mexico-necesita-condiciones-para-atraer-armadoras-chinas-pwc-113594.html> [consulta: diciembre de 2014]

Santiso, Javier, “Las nuevas multinacionales”, [en línea], España, 12 de julio de 2009, El País, en: http://elpais.com/diario/2009/07/12/negocio/1247404466_850215.html [consulta: febrero de 2015]

Ordaz, David, “Inversión Española, toma la plaza mexicana”, [en línea], México, El Universal.com, viernes 05 de diciembre de 2014, Dirección URL: <http://www.eluniversal.com.mx/finanzas-cartera/2014/impreso/inversion-espaniola-8216toma-la-plaza-mexicana-8217-115418.html> [consulta: diciembre de 2014]

Patiño, Dainzú, “Incentivos a la inversión foránea, limitados a manufactura: PwC”, [en línea], México, El Financiero, 17 de diciembre de 2014, Dirección URL: <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/incentivos-a-la-inversion-foranea-limitados-a-manufactura-pwc.html> [consulta: diciembre de 2014]

s/a, “La Presidenta de Chile abogó por un desarrollo industrial avanzado”, [en línea], Agencias de noticias del Sur, Sección Chile-Economía, 22 de octubre de 2014, Dirección URL: http://www.ansur.am/economia/la-presidenta-de-chile-abogo-por-un-desarrollo-industrial-avanzado_n6832 [consulta: 23 de octubre de 2014]

s/a, “Holanda producirá manteca con cacao colombiano”, [en línea], Colombia, El nuevo siglo.com, 26 de agosto de 2014, Dirección URL:

<http://www.elnuevosiglo.com.co/articulos/8-2014-holanda-producir%C3%A1-manteca-con-cacao-colombiano.html> [consulta: abril 2015]

s/a, “El desarrollo de la cédula cafetera”, [en línea], Colombia, El nuevo siglo.com, 26 de marzo de 2015, Dirección URL: <http://www.elnuevosiglo.com.co/articulos/3-2015-el-desarrollo-de-la-c%C3%A9dula-cafetera.html> [consulta: abril 2015]

s/a, “JBS comprará unidad avícola de Marfrig por 2,750 mdd”, [en línea], México, El Financiero, 12 de febrero de 2014, Dirección URL: <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/jbs-comprara-unidad-avicola-de-marfrig-por-750-mdd.html> [consulta: mayo 2015]

s/a, “Starbucks recibe 2% más consumidores en región de las Américas”, [en línea], México, El Financiero, 22 de enero de 2015, Dirección URL: <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/starbucks-recibe-mas-consumidores-en-region-de-las-americas.html> [consulta: enero 2015]

s/a, “Duopolio cervecero en México, el más fuerte del mundo”, [en línea], México, El Financiero, 10 de febrero de 2014, Dirección URL: <http://www.elfinanciero.com.mx/archivo/duopolio-cervecero-en-mexico-el-mas-fuerte-del-mundo.html> [consulta: enero 2015]

s/a, “Cemex avanza en la construcción de proyecto Ventika”, [en línea], México, El Financiero, 22 de febrero de 2015, Dirección URL: <http://www.elfinanciero.com.mx/monterrey/cemex-avanza-en-la-construccion-de-proyecto-ventika.html> [consulta: 22 de febrero de 2015]

s/a, “GMéxico aumentará producción de cobre en proyecto peruano”, [en línea] México, El Financiero, 20 de abril de 2015, Dirección URL: <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/gmexico-aumentara-produccion-en-proyecto-peruano.html> [consulta: 20 de abril de 2015]

s/a, “OHL entra al negocio energético con Empalme I”, [en línea] México, El Financiero, 31 de marzo de 2015, Dirección URL:

<http://www.elfinanciero.com.mx/economia/ohl-entra-al-negocio-energetico-con-empalme-i.html> [consulta: 31 de marzo de 2015]

s/a, "Pinfra maneja 5 de las 10 autopistas más caras de la red federal en México", [en línea], México, El Financiero, 17 de marzo de 2015, Dirección URL: <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/pinfra-opera-de-las-10-autopistas-mas-caras-de-la-red-federal-en-mexico.html> [consulta: 17 de marzo de 2015]

s/a, "Alianza del Pacífico Avanza en armonización de industria de cosméticos", [en línea], Perú, El Comercio.com., 25 de septiembre de 2013, Dirección URL: http://elcomercio.pe/economia/peru/alianza-pacifico-avanza-armonizacion-industria-cosmeticos-noticia-1635947?ref=nota_economia&ft=mod_leatambien&e=titulo [consulta: marzo de 2014]

s/a, "Automotrices se alían con BBVA Bancomer para elevar ventas, [en línea], México, El Financiero, 3 de junio de 2014, Dirección URL: <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/automotrices-se-alian-con-bbva-bancomer-para-elevar-ventas.html> [consulta: 3 de junio de 2014]

s/a, "Importaciones de celulares a Chile totalizan US\$ 1.307 millones en 2014 y Apple lidera el mercado", Chile, Diario Financiero.com, 21 de abril de 2015, Dirección URL: <https://www.df.cl/noticias/economia-y-politica/comercio-exterior/importaciones-de-celulares-a-chile-totalizan-us-1-307-millones-en-2014-y-apple-lidera-el-mercado/2015-03-24/093723.html> [consulta: 21 de abril de 2015]

Revistas y publicaciones

Arroyo Pichardo, Graciela, "Hacia nuevos paradigmas en las Relaciones Internacionales, Política y Cultura", Revista política y cultura, núm. 10, México, Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Xochimilco, verano, 1998, pp. 35-45

Huerta Gonzáles, Arturo, "Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012: un análisis crítico", Revista Economíaunam, vol.5, núm.13, México, Facultad de Economía, UNAM, enero 2008, p. 70.

Levy Orlik, Noemi, El Enigma de la mayor liquidez y la mayor restricción de financiamiento, Revista Economía, vol.6, núm.19, México, Facultad de Economía, UNAM, enero 2010.

López Arévalo, Jorge Alberto y Rodil Marzábal, Óscar, “Comercio Intra-industrial e intra-firma en México en el contexto del proceso de integración de América del Norte (1993-2006)”, Revista Economía, vol.5, núm.13, México, Facultad de Economía, UNAM, enero 2008, pp. 111.

López Arévalo, Jorge Alberto; Rodil Marzábal, Óscar, y Saúl Valdéz Gastelum, Óscar, “La irrupción de China en el tlcán: efectos sobre el comercio intra-industrial de México”, Revista Economía, vol.11 núm.31, México, Facultad de Economía, UNAM, enero 2014.

Schultz, Theodore W., “Investment in Man: An Economist's View”, [en línea] USA, The University of Chicago Press, Social Service Review Vol. 33, No. 2 Jun., 1959, pp. 109-117, Dirección URL: http://www.jstor.org/stable/30016430?seq=1#page_scan_tab_contents

Documentos y Acuerdos

Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Texto del Acuerdo General, [en línea], p.9, Geneva, julio 1986, Dirección URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_e.pdf [consulta: enero de 2015]

Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, “Capítulo 11: Servicios Financieros”, [en línea], p.8, Dirección URL: http://alianzapacifico.net/documents/2014/serviciosfinancieros_cap11.pdf [consulta: noviembre de 2014]

Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, “Capítulo 5: facilitación del comercio y cooperación aduanera”, [en línea], p.4, Dirección URL: <http://alianzapacifico.net/documents/2014/facilitacioncomercioycooperacionaduanera.pdf> [consulta: noviembre de 2014]

Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, Capítulo 9: Comercio transfronterizo de servicios, [en línea], p.11, Dirección URL: <http://alianzapacifico.net/documents/2014/comerciotransfronterizosdeservicios.pdf> [consulta: noviembre de 2014]

Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, “Primer informe anual de la UNCTAD sobre la inversión extranjera directa”, [en línea], Nueva York, 1991, Dirección URL: http://unctad.org/en/Docs/wir1991overview_en.pdf [consulta: marzo de 2015]

Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Reporte de la IED de la UCNTAD de 2014, [en línea], Dirección URL: http://unctad.org/en/PublicationChapters/wir2014ch2_en.pdf [consulta: enero de 2015]

Convenio de Kyoto, “Directivas sobre el control aduanero”, [en línea], Dirección URL: http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/conventions/pf_revised_kyoto_conv/kyoto_new/~/_media/AE00B7CE28BE44CD9408210989EF615C.aspx [consulta: febrero de 2015]

Gobierno de la República, “Plan Nacional de Desarrollo 2006-2012”, [en línea], p.26, México, Dirección URL: http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/pdf/PND_2007-2012.pdf [consulta: mayo 2015]

Gobierno de la República, “Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018”, [en línea], México, Dirección URL: <http://pnd.gob.mx/wp-content/> [consulta: enero 2015]

Marco Normativo SAFE, “Directrices de los operadores económicos autorizados”, [en línea], Organización Mundial de Aduanas, Dirección URL: http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/oea/marco_normativo/Directrices_de_OMA_para_OEA.pdf [consulta: noviembre de 2014]

Organización Mundial de Aduanas, [en línea], Dirección URL: <http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and->

tools/tools/~/_media/BB2F4D0CE7294B02B5806202EF168E74.ashx [consulta: noviembre de 2014]

Plan Nacional de Diversificación Productiva: Nuevos motores para el desarrollo del país, [en línea], Perú, Ministerio de la producción, 2014, Dirección URL: <http://www.produce.gob.pe/images/stories/Repositorio/publicaciones/plan-nacional-de-diversificacion-productiva.pdf> [consulta: febrero 2015]

Portal de la Alianza del Pacífico, Documentos, [en línea], Dirección de URL: http://alianzapacifico.net/documents/AP_Declaracion_Lima_I_Cumbre.pdf [consulta: enero de 2015]

Portal Nestlé-Chile, “Las fábricas de Nestlé en Chile”, [en línea], Dirección URL: http://www.nestle.cl/aboutus/nuestras_fabricas [consulta: abril 2015]

Programa nacional de innovación para la competitividad y productividad, [en línea] Perú, Ministerio de la producción, Dirección URL: http://www.peru.gob.pe/directorio/pep_directorio_detalle_institucion.asp?cod_institucion=13353 [consulta: febrero 2015]

Secretaría de Economía, “Industria Farmacéutica”, [en línea], México, ProMéxico Inversión y Comercio, 2013, Dirección URL: http://mim.promexico.gob.mx/work/sites/mim/resources/LocalContent/368/2/130820_DS_Farmaceutica_ESP.pdf [consulta: mayo de 2015]

Secretaría de Economía, “Mapa de Inversión Alimentos Procesados”, [en línea], México, ProMéxico, 2013, Dirección URL: http://mim.promexico.gob.mx/work/sites/mim/resources/LocalContent/72/2/Alimentos_procesados_ES.pdf [consulta: mayo de 2015]

Secretaría de Economía, “Programa de Desarrollo innovador 2013-2018”, [en línea], México, dirección URL: http://www.economia.gob.mx/files/prodeinn/Programa_de_Desarrollo_Innovador2013-2018.pdf [consulta: febrero 2015]

Secretaría Técnica Comercio Exterior, “Maíz Tecnificado en Colombia”, [en línea], Colombia, Dirección URL: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/enda/ena/maiz_tecnificado.pdf [consulta: 15 de marzo 2015]

Servicio Nacional de Aduanas Chile, “Jurisprudencia: Informes jurídicos”, [en línea], Chile, Dirección URL: <https://www.aduana.cl/informes-juridicos-2012/aduana/2013-04-19/114326.html> [consulta: diciembre de 2014]

Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria, “Resolución de Superintendencia N° 241-2008, Plan Estratégico Institucional de la SUNAT para el periodo 2009 – 2011”, [en línea], Perú, Dirección URL: <http://www.sunat.gob.pe/cuentassunat/planestrategico/2007-2011/rs123-2007.pdf> [consulta: diciembre de 2014]

Revista en línea

Briceño Ruiz, José, “Ejes y modelos en la etapa actual de la integración económica regional en América Latina”, [en línea], Vol.45, No. 175, Revista Estudios Internacionales, Instituto de Estudios Internacionales, Universidad de Chile, 2013, Dirección URL: <http://www.revistaei.uchile.cl/index.php/REI/article/viewFile/27352/30148> [consulta: noviembre de 2014]

García, Jaime, “Alianza del Pacífico. ¿Hacia dónde vamos?”, [en línea], Revista Agenda Internacional, Vol. 20, No. 31, Instituto de Estudios Internacionales, Pontificia Universidad Católica del Perú, 2013, Dirección URL: <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/agendainternacional/article/view/7727/7975> [consulta: enero de 2015]

Gutiérrez Ponce, Herenia y Palacios Duarte, Pablo Daniel, “Factores de la innovación y su influencia en las ventas y el empleo. El caso de las Mipymes manufactureras mexicanas”, [en línea], Cuadernos de Economía, Vol.34, No. 65, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia, 2015,

Dirección URL:
<http://www.revistas.unal.edu.co/index.php/ceconomia/article/view/41871>[consulta:
abril de 2015]

Kahhat Kahatt, Farid, “Las industrias extractivas y sus implicaciones políticas y económicas” [en línea], Vol.45, No. 174, Revista Estudios Internacionales, Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, 2013, Dirección URL:
<http://www.revistaei.uchile.cl/index.php/REI/article/viewFile/26996/30140>[consulta:
febrero de 2015]

Pilar Alvarez, M. y Manfredi, Luciana, “Una mirada crítica al sector empresarial coreano, con especial referencia a Argentina”, [en línea] Vol.45, No. 174, Revista Estudios Internacionales, Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, 2013, Dirección URL:
<http://www.revistaei.uchile.cl/index.php/REI/article/viewFile/26997/30141> [consulta:
febrero de 2015]

Revista Economía y de Administración, “Desafíos en Chile para 2014”, Facultad de Economía y Negocios, Universidad de Chile, Dirección URL:
<http://revista.fen.uchile.cl/archivo/162/>[consulta: marzo de 2015]

Revista Negocios Promexico, Edición Especial: “Veinte años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, [en línea] Junio 2014, Dirección URL:
<http://www.promexico.gob.mx/documentos/revista-negocios/pdf/jun-2014.pdf>[consulta: octubre de 2014]

Revista Perú Exporta 392, “Exportar o morir”, [en línea], Perú, Dirección URL:
http://issuu.com/adex_1/docs/peru_exporta_392[consulta: mayo de 2015]

Sanguinetti Raymond, Wilfredo ,et al., “Efectos de los compromisos de responsabilidad social empresarial (RSE) de las empresas multinacionales en el mercado de trabajo peruano: la experiencia de Topy Top”, [en línea], Revista Economía, Vol. 37, No. 74, Departamento de Economía, Pontificia Universidad Católica del Perú, 2014, Dirección URL:

<http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/economia/article/view/11415>[consulta: mayo de 2015]

Organismos internacionales

Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Base de datos y estadísticas; proyectos y sectores, Dirección URL: https://mydata.iadb.org/en/browse?limitTo=href&sortBy=last_modified

Banco Mundial (BM), Base de datos y proyectos, Dirección URL: <http://data.worldbank.org/>

Comisión Económica para América Latina, Informes anuales, Dirección URL: http://www.cepal.org/es/publications/list/field_publication_type/8068/field_publication_type/8140/

Fondo Monetario Internacional (FMI), Investigaciones, Dirección URL: <http://www.imf.org/external/research/index.aspx>

Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Reportes, Dirección URL: <http://unctad.org/en/Pages/Publications.aspx>

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), Base de datos, Dirección URL: <http://faostat3.fao.org/home/E>

Organización Mundial de Aduanas (OMA), Investigaciones, Dirección URL: <http://www.wcoomd.org/en/topics/research.aspx>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), Base de datos, Dirección URL: <https://data.oecd.org/>

Portales de Gobierno

México: Secretaría de Economía, Secretaria de Hacienda y Crédito Público, Secretaria de Gobernación, Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Banco de México, Secretaria de Energía, Secretaría de comunicaciones y transportes, Secretaria de Turismo, Comisión Nacional de Hidrocarburos, Promexico, Cámara Mexicana Chilena de comercio e Inversión, Confederación de Cámaras Industriales

Chile: Ministerio de Economía, Desarrollo y Turismo, Ministerio de Energía, Ministerio de Minería, Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones, Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, Banco Central de Chile, Prochile, Servicio Nacional de Aduanas, Federación Gremial de Chile

Perú: Ministerio de Economía y Finanzas, Ministerio de Energía y Minas, Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, Ministerio de Producción, Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, Promperu, Proinversión Perú, Superintendencia de Banca y Seguros, Banco Central de Perú

Colombia: Procolombia, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Ministerio de Energía y Minas, Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, Superintendencia Financiera de Colombia, Banco Central de Colombia

Acuerdos y Tratados

Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, [en línea], 2012, Dirección URL:<http://alianzapacifico.net/documentos-de-interes-de-la-viii-cumbre-de-la-alianza-del-pacifico/>

Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio,[en línea], 1986, Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf