

ACADEMIA DIPLOMÁTICA DEL PERÚ “JAVIER PÉREZ DE CUELLAR”



PROGRAMA DE MAESTRÍA EN DIPLOMACIA Y RELACIONES
INTERNACIONALES

TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE MAGÍSTER EN
DIPLOMACIA Y RELACIONES INTERNACIONALES

TEMA DE INVESTIGACIÓN:

La inserción del Perú en las cadenas productivas de valor dentro de la Alianza del
Pacífico

PRESENTADO POR:

Iván Rancés Tello Huatuco

Asesor metodológico: Dra. Milagros Revilla.

Asesor temático: Min. Jorge Rubio.

Lima, 02 de noviembre de 2017

AGRADECIMIENTOS

Expreso mis más sinceras gratitudes a las personas que hicieron posible la presente tesis:

Min. Jorge Rubio Correa, Director de Integración de la Dirección de Asuntos Económicos del Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú a cargo de la Alianza del Pacífico, la CAN y otros mecanismos de integración.

Dr. Fernando González Vigil, Docente del Departamento de Economía de la Universidad del Pacífico, especialista en Economía Internacional, Integración y Desarrollo Económico.

TS. Claudia Tello Ríos, por su paciencia y ayuda en la facilitación de documentos sobre la Alianza del Pacífico.

RESUMEN

Mediante el encadenamiento productivo de valor algunos países han encontrado una forma de desarrollo económico. Si bien es cierto, Latinoamérica no se caracteriza por un comercio intrarregional, la Alianza del Pacífico se presenta como una oportunidad para resolver este problema. Para ello, se necesita formar las plataformas en *supply chain* y *value chain* que permitan la conducción eficiente de los bienes, los cuales incrementarían su valor en caso su transformación se vea influenciada por el valor agregado doméstico, con lo cual se robustecería las ventajas comparativas de cada país. Asimismo, de integrar a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, que son la mayoría de los participantes en las economías de cada país miembro, los beneficios se esparcirían transversalmente a los demás sectores. En caso el encadenamiento productivo de valor se consolide, se lograría que en cada etapa de la producción se aglomeren los agentes económicos y se dinamice las economías de los países. Ese objetivo será posible con inversión en el campo tecnológico aplicado a la producción industrial.

PALABRAS CLAVE: cadenas productivas de valor, comercio intrarregional, Alianza del Pacífico, *supply and value chain*, valor agregado, ventaja comparativa, aglomeración, inversión.

ABSTRACT

Through the productive chain of value, some countries have found a form of economic development. While it is true, Latin America is not characterized by intraregional trade, the Pacific Alliance is presented as an opportunity to solve this problem. For this, it is necessary to form the platforms in supply chain and value chain that allow the efficient transport of the goods, which would increase their value in case their transformation is influenced by the domestic added value, which would strengthen the comparative advantages of each country. In addition, to integrate the Micro, Small and Medium Enterprises, which are the majority of the participants in the economies of each member country, the benefits would be spread transversally to the other sectors. In case the productive chain of value were consolidated, it would be possible that in each stage of the production the economic agents agglomerate and the economies of the countries become dynamic. This objective will be possible with investment in the technological field applied to industrial production.

KEYWORDS: productive value chains, intraregional trade, Pacific Alliance, supply and value chain, added value, comparative advantage, agglomeration, investment.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
I. CAPÍTULO 1: CONCEPTOS ECONÓMICOS.....	5
1. Economías de escala y de diversificación	7
2. Economías de aglomeración	9
3. Economías de fragmentación	11
4. Cadenas de valor.....	13
5. Ventaja Comparativa	15
II. CAPÍTULO II: CADENAS PRODUCTIVAS DE VALOR	18
1. Beneficios de una cadena productiva de valor	18
1.1 Ejemplo del sudeste asiático.....	20
2. Creación de valor aplicado a la producción	23
2.1 Inversión Extranjera Directa para la creación de valor: Modelo “flying geese”	26
3. Inserción del Perú en el comercio internacional	30
3.1 Participación del Perú en la Alianza del Pacífico y sus cadenas productivas de valor	32
3.2 Inversiones dentro de la Alianza del Pacífico.....	37
3.3 El aporte del Protocolo Adicional a la Alianza del Pacífico sobre la generación de cadenas productivas de valor	41
3.4 Iniciativas del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico	44
III. CAPÍTULO III: HACIA UN ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO DE VALOR EN LA ALIANZA DEL PACÍFICO	47
1. Avances para la formación de cadenas productivas dentro de la Alianza del Pacífico	47
1.1 Innovación.....	47
1.2 Infraestructura	50
1.3 Logística.....	56
1.4 PYMES	60
1.5 Propiedad Intelectual.....	63
1.6 Inversión.....	64

1.7 Comercio digital	65
2. Cooperación con países externos a la Alianza del Pacífico	66
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PARA UN ENCADENAMIENTO REGIONAL DE VALOR:	69
BIBLIOGRAFÍA.....	74
ANEXOS	80

INTRODUCCIÓN

En los últimos años del siglo XX y en especial, a inicios del siglo XXI, el desempeño económico de los países asiáticos ha despertado el interés del mundo. En las últimas décadas, Asia Oriental ha batido el récord de crecimiento en su economía, de manera alta y sostenida, debido al desarrollo industrial de nueve países: China, Japón; los cuatro dragones o tigres: Hong Kong, Singapur, Taiwan y República de Corea, denominados así por la rapidez en su desarrollo económico; y tres países de naciente industrialización: Malasia, Tailandia e Indonesia (Rodríguez Asien, 2015).

A consecuencia de ello, la interacción de Asia con el mundo se ha intensificado, sobre todo en sus relaciones económicas. Latinoamérica no ha sido esquivo a esta realidad y ha considerado el impulso de las transformaciones registradas en los países asiáticos y la performance económica de los países de América Latina. Todo ello ha generado la aceleración de los intercambios económicos y la introducción de nuevos temas y actores dentro de la agenda entre ambas regiones (Bartesaghi, 2014. p.1).

Ante estas circunstancias, en el 2010, a iniciativa del presidente peruano Alan García, se concibió un bloque de integración profunda, posteriormente bautizado como Alianza del Pacífico conformado por México, Chile, Colombia y Perú. Hoy en día, la Alianza del Pacífico se encuentra ante los ojos del mundo. Muchos le han atribuido grandes ventajas al no limitarse a temas comerciales, sino por incorporar una multiplicidad de temas, como servicios, capitales y migratorios, los cuales comúnmente los Estados se muestran reticentes a abordar.

En línea con el objetivo de constituir un área de integración profunda a través de la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, se ha establecido como meta un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las partes, con

miras a lograr un mayor bienestar, la superación de la desigualdad socioeconómica y la inclusión social de sus habitantes. En virtud de ello, se ha evidenciado que las exportaciones entre los países miembros de la Alianza se incrementaron entre el 2004 y el 2013 de US\$ 6,312 millones a US\$ 19,475 (Pérez Roldán, 2015: 39).

Sin embargo, de acuerdo con lo indicado por Novak y Namihas, a pesar del incremento del comercio entre los países miembros, este sigue siendo exiguo en términos cualitativos, representando tan solo el 3,5% de las exportaciones totales de bienes de sus miembros (Novak y Namihas, 2015: 104-105). Las posibles razones del escaso comercio entre los miembros de este bloque son señaladas por Rosales, Herreros y Durán, quienes sostienen que una primera razón puede ser que no nos encontramos ante socios naturales, en tanto Chile, Colombia y Perú exportan fundamentalmente materias primas lo que limita sus opciones de expandir su comercio. Una segunda razón sería el hecho de que México se encuentra geográficamente alejado de sus socios sudamericanos y que su comercio está sustantivamente orientado a Estados Unidos. Así, México solo destina el 2% de sus exportaciones de bienes a los países de la Alianza y menos del 1% de sus importaciones provienen de esta.

Evidenciada la falta de comercio entre los países miembros, a partir de mayo del 2016 entró en vigencia el Protocolo Adicional al Marco de la Alianza del Pacífico, con la finalidad de incrementar los bienes comerciados. Así, se apuntó a lograr economías de escala y desarrollar cadenas de suministro más integradas respondiendo a las nuevas formas de organización de la producción mundial; e impulsar una mayor integración comercial en la región con miras a alcanzar niveles más elevados de competitividad en los mercados de terceros países, con especial énfasis en Asia-Pacífico. Asimismo, se estableció un mecanismo de acumulación que permitirá diversificar la cadena de proveedores, así como desarrollar encadenamientos productivos. (Pacífico, 2016. p. 2).

Sin embargo, a pesar del esfuerzo por crear una cadena productiva de valor a nivel de la Alianza del Pacífico, aún no se cuentan con ejemplos claros que hayan podido

concretarse. En líneas generales, una cadena productiva puede entenderse como *“conjunto de agentes económicos que participan directamente en la producción, en la transformación y en el traslado hacia el mercado del mismo producto”* (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2008. p. 3). Dicho mecanismo productivo aún no se ha logrado plasmar en nuestro país. De acuerdo con lo manifestado por la gerenta para América Latina y el Caribe de Competitividad y Comercio del Banco Mundial, Marialisa Motta, la producción peruana carece de un encadenamiento con otras empresas del extranjero, específicamente en la parte que precede a la exportación de sus productos y servicios. Asimismo, indica que la exportación de productos y servicios de nuestro país no tienen mucho valor agregado, lo cual refleja el hecho de que el Perú tiene un limitado número de empresas líderes de cadenas de valor y una estructura de la economía basada fuertemente en recursos naturales (Motta, 2016).

En vista del problema señalado, el Estado peruano ha encontrado en la Alianza del Pacífico un mecanismo para superar su limitación sobre la escasa participación en la generación de cadenas productivas de valor. Su rol es imprescindible mediante las diversas políticas estatales que ayudarán al Perú a explotar los beneficios que pueda brindarnos dicho bloque. Una teoría que justifica su participación es la Economía Política Internacional (EPI), la cual estudia cómo las políticas estatales desarrollan la economía global y, viceversa, cómo esta forma las políticas a nivel nacional e internacional (Oatley, 2008). Ese enfoque adquiere más relevancia en un mundo donde la globalización se ha extendido a intensidades nunca alcanzadas (Held, 1999). Asimismo, no debe pretenderse resolver el problema desde una perspectiva meramente económica, más aún cuando esta disciplina parte de la premisa de que los asuntos mundiales no pueden estudiarse con un único enfoque (económico o político, nacional o internacional, estatal o no estatal) puesto que lo económico y lo político, lo nacional y lo internacional, y los Estados y los agentes no estatales están estrechamente interrelacionados.

A partir de lo señalado, la relevancia del tema se refleja en la oportunidad de desarrollo económico para el Perú gracias a la participación activa e inteligente dentro la Alianza del Pacífico para la maximización de beneficios a nuestro país. Así, en palabras del profesor economista González Vigil, es necesaria una posición estratégica del Perú frente a los diversos mecanismos de integración. Con el desarrollo de las cadenas de valor dentro de este bloque podríamos beneficiarnos de las ventajas de los demás países miembros y a la vez generar productos catalogados como “Alianza del Pacífico” mejorando nuestra posición en el mercado.

Es indudable que para conseguir esos beneficios, el rol del Ministerio de Relaciones Exteriores junto con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) es crucial puesto que cuentan con funciones explícitas referidas al comercio exterior. Por un lado, Cancillería es la responsable de fomentar y cautelar los intereses económicos del Perú en el exterior, así como los procesos de integración política, mientras que MINCETUR define, dirige, ejecuta, coordina y supervisa la política de comercio exterior y se responsabiliza de las negociaciones comerciales internacionales.

I. CAPÍTULO 1: CONCEPTOS ECONÓMICOS

A lo largo de la historia, las diversas formas de producción del ser humano han variado en el transcurso del tiempo con la finalidad de satisfacer sus necesidades. La evolución de estos métodos ha tenido como patrón la reducción de los costos de producción a largo plazo y la obtención de más productos, mejor elaborados en menos tiempo. A través de esta práctica se ha conseguido la producción en escala, en donde se apunta a reducir el costo fijo medio e incrementar el nivel de producción en mayor proporción que los recursos utilizados para tal fin. Para que esta reducción se acentúe y sea sostenible en el tiempo, la empresa debe ganar más mercado, de esa manera el costo de expansión solo se verá en los activos o en las instalaciones adicionales necesarias que hagan que aumente el mercado (Copeland & Mattoo, 2008, pp. 95,96).

Con una economía a escala (y su inherente reducción del costo medio) se incentiva la expansión geográfica de la empresa, bien sea bajo la modalidad de integración vertical u horizontal (González Vigil, 2015, p. 21). En el caso de la integración vertical, se entiende la incorporación, en la acción productiva de la empresa, de nuevas actividades complementarias o relacionadas con el bien o el servicio, tanto por encima de la cadena (*upstream*) como por debajo de la cadena (*downstream*), con el fin de lograr eficiencias productivas asociadas a la disminución en los costos de producción y de transacción, al control de suministros y la mayor calidad del bien o servicio para el consumidor final. La cadena productiva se encuentra compuesta por fases anteriores y sucesivas de la actividad principal que comprenden desde la producción de la materia prima necesaria, hasta la etapa final, donde el bien o servicio es recibido por el consumidor. Por tanto, una empresa se encuentra integrada verticalmente cuando participa en alguna de estas fases sucesivas de la cadena productiva. El grado de integración vertical depende, entonces, del grado de participación de la empresa en la cadena del proceso productivo (Tamayo & Piñeros, 2017, p. 33).

Por otro lado, la integración horizontal es un término que describe un tipo de propiedad y control. Es una estrategia utilizada por una empresa o corporación que busca vender sus productos en nuevos mercados o aumentar su nivel de ventas. La integración horizontal se produce cuando una empresa se fusiona o es adquirida por otra que se encuentra en el mismo sector, por ejemplo, cuando General Motors (fabricante de automóviles de USA) adquirió Opel (fabricante de automóviles alemán) se produjo una integración horizontal (Financiera). La integración horizontal se diferencia de la integración vertical en cuanto la primera involucra empresas que son directas competidoras, mientras que la segunda, involucra empresas que producen en diferentes etapas de la producción en la misma industria (Waldman & Jensen, 1998, p. 504).

Mediante esas dos formas de integración una empresa puede expandir su mercado con la finalidad de conseguir nuevos clientes que demanden sus productos elaborados en un mercado a escala. Para alcanzar esas formas de integración, se puede combinar las formas de propiedad y/o control. Así, mientras más capacidad de control se ejerza sobre el mercado a través de la influencia en las decisiones, sistemas, métodos o procedimientos, mayor serán los beneficios que reporten (Vandelslander, 2005, p. 39). Asimismo, también es factible formar esos tipos de integración a través de las alianzas estratégicas o acuerdos especiales o mediante diversas coordinaciones de acciones entre diversas empresas (Vandelslander, 2005, p. 23 y ss). Es decir, gracias a las diversas formas de tratados de libre comercio o acuerdos de integración con demás países se puede obtener tanto la integración vertical u horizontal.

Ya sea a través de las diversas formas de control o de los tipos de alianzas estratégicas que se negocien, se podrá conformar la integración vertical u horizontal. En consecuencia, los mercados se irán expandiendo y concentrando bien por incremento del tamaño de la empresa o por su mejor y más eficiente acceso a redes de mercado (Vandelslander, Baltic Sea Spatial Development, 2001, p. 17). Esta diversidad de

origen y destino del comercio, así como la expansión de cadenas de valor son consecuencia de la globalización y regionalización de la producción, las mismas que son resaltadas por el Banco Mundial. Esta entidad hace referencia especialmente a las cadenas globales de valor de corte vertical, las cuales han permitido la especialización de los medios de producción. Con ello, las fuentes de las materias primas y los productos finales se han globalizado y son producidos en distintas partes del mundo, de acuerdo a sus propias ventajas competitivas, forzando la competencia de empresas a nivel global por un mismo mercado. Esas fuerzas del mercado han provocado que la interrelación e interdependencia se mantenga activa y continúe en el tiempo (Mundial, 2007, pp. 36-37).

Justamente es esa integración vertical la que ayudará la formación de las cadenas de valor. Con la finalidad de adentrar en el tema del funcionamiento y las ventajas que representa las cadenas productivas de valor, es necesario aclarar unos términos que serán usados para sustentar la factibilidad de este mecanismo a nivel de la Alianza del Pacífico.

1. Economías de escala y de diversificación

De acuerdo con la doctrina, la economía de escala es definida como las ganancias de eficiencia representadas en la reducción del costo medio adquirida cuando la producción supera en mayor proporción a los recursos utilizados para producir. Existen dos tipos de economías de escala; las internas, cuando la reducción del costo medio depende del tamaño de la empresa; y las externas, cuando la reducción misma se ve reflejada por el tamaño de la industria (Krugman & Obstfeld, 1995, pp. 140, 142). Las economías de escala internas se originan al interior de una compañía y se dan cuando aumenta la utilización de todos los factores de producción; en cambio, la economía de escala externa se da cuando la mayor producción del mercado tiene un efecto positivo en todas las firmas que participan en la industria. A modo de ejemplo, el hecho de que

aumenten la cantidad de fabricantes de automotores disminuye los costos de fabricación de automotores de cada una de las empresas de esa industria en ese lugar debido a una posible mejora en la infraestructura de la ciudad o en el mejoramiento de la pericia de los trabajadores. Las economías de escala internas tienden a configuraciones de mercado menos competitivas (un gran productor monopólico o pocos productores grandes) y las economías de escala externas tienden a configuraciones de mercado más competitivas (muchos productores pequeños) (Díaz, 2009).

Las economías de escala externas e internas tienen diferentes repercusiones en lo que concierne a la estructura de las industrias. Una industria en la que las economías de escala son solamente externas (es decir, en la que no hay ventajas del gran tamaño de las empresas) estará formada generalmente por muchas empresas pequeñas y será de competencia perfecta. Las economías de escala internas, por el contrario, proporcionan a las grandes empresas una ventaja de costes sobre las pequeñas y conducen a una estructura de mercado de competencia imperfecta. Las economías de escala externas e internas son causas importantes del comercio internacional (Krugman & Obstfeld, *Economía Internacional: Teoría y Práctica*, 2006, p. 122). En ese sentido, en cuanto se amplíe el mercado y aumente la competencia, los países con mayor capacidad industrial serán los principales exportadores con gran nivel de acumulación de economías externas, no ocurriendo lo mismo con los países que no cuenten con similar capacidad, a pesar de que puedan contar con menores costos de factores, de ahí la importancia en el desarrollo de economías de escala externa. Es por ello que los Estados desarrollados promueven políticas industriales para paliar las posibles fallas de mercado que afronten, en la misma manera que refuerzan su liderazgo con inversión en tecnologías y conocimientos de alto grado (Krugman & Obstfeld, *Economía Internacional: teoría y política*, 1995, pp. 171-174, 321). Con ello se evidencia el importante rol que desempeña el Estado al ser promotor de estas políticas que repercuten, en última instancia, en el bienestar de la población.

Otro concepto aplicado es el relacionado a la economía de diversificación (*economies of scope*) el cual es definido como un modo de producción que ahorra costos al combinar dos o más líneas de productos en una misma empresa, sin ocasionar alguna congestión, en vez de producir separadamente (Panzar & Willig, 1981, p. 268). Para alcanzar dicho nivel de producción, la empresa debe contar con “*inputs*” que puedan ser compartidos con la finalidad de producir varios productos con el mismo activo, el cual es especial, indivisible o intangible (Teece, 1980, p. 223). Asimismo, la economía de diversificación también es aplicable a las redes económicas, las mismas que sirven de soporte para la canalización de los productos. En este último caso, se obtendrá ganancias gracias a la actuación conjunta de los operadores (Economides, 1996, pág. 677).

Luego de observar en la teoría los conceptos de economías de escala interna, externa y de diversificación, encontramos que en la realidad existen un conjunto de combinaciones de estas, los cuales van formando complejos sistemas de empresas organizadas en cadenas de valor y sistemas de mercados organizados en red. La diversidad de estos temas ha dado lugar a nuevas áreas de especialidad relacionado a la economía de la geografía o del espacio que intenta encontrar el lugar de la actividad económica (González Vigil, 2015, pág. 25).

2. Economías de aglomeración

Las economías de aglomeración concentran la producción de una industria en un lugar con la finalidad de reducir los costos que implica la elaboración de un producto o servicio, sin importar si las empresas son grandes o pequeñas, la idea es que se encuentren próximas. El término fue estudiado por Alfred Marshall al observar los “distritos industriales” considerados como concentraciones geográficas de industrias que no podían explicarse fácilmente por la existencia de recursos naturales. A manera

de ejemplo, se presencia la industria del Silicon Valley en California, compañías con alto contenido tecnológico; la industria financiera, especializada en bancos de inversión, concentrada en Nueva York; y la industria del ocio, concentrada en Hollywood. Aparte de la reducción del costo de producción, otra de las razones de la existencia de una economía de concentración es su mayor eficiencia comparada a una empresa aislada: la habilidad del grupo para apoyar a proveedores especializados; el modo en que una industria concentrada geográficamente permite la creación de un mercado laboral especializado; y el modo en que una industria concentrada geográficamente favorece la difusión del efecto desbordamiento del conocimiento (Krugman & Obstfeld, *Economía Internacional: Teoría y Práctica*, 2006, pág. 146).

Producto de la aglomeración industrial en un espacio geográfico, se desarrolla un patrón de centro-periferia debido a las siguientes variables: tamaño (y dinamismo) del mercado, tipos de economía a escala, costos de transacción a distancia (en su mayoría costos de transporte y comunicaciones), movilidad de factores de producción y proporción de industrias –de bienes y/o servicios– trasladables (porque son intensivas en factores móviles) (Krugman, *Geography and Trade*, 1991, p. 11). La división de centro-periferia puede mantenerse, expandirse o diluirse según el nivel de desarrollo de las fuerzas centrípetas o de las fuerzas centrífugas. Mientras que las fuerzas centrípetas contribuyen a que la actividad económica se mantenga centralizada en una región, las fuerzas centrífugas hacen que dichas actividades se separen. Producto de la tensión de ambas fuerzas se formará la estructura geográfica de una economía (Masahisa & Krugman, 2004, p. 141). Cuánto más oportunidad haya para producir y consumir en un lugar, los trabajadores y las empresas se encontrarán motivados para permanecer en ese centro; sin embargo, el reto de expandir el mercado para continuar con la producción de economía a escala perdurará. Es esta tensión que permite que el centro y la dependencia sean susceptibles de variar en el tiempo de acuerdo con el grado de cada fuerza. Por ejemplo, una reducción de los costos de transporte podría contribuir al surgimiento de una estructura multipolar o a la permanencia de una

estructura unipolar pero quizás con otro centro principal emergido en alguna localización competidora dentro del espacio gravitacional relevante (Krugman, *Geography and Trade* , 1991, pp. 26, 86).

Otro elemento que motiva el surgimiento de nuevos centros o de periferias es la política gubernamental de cada país. De acuerdo a ella se podría favorecer a uno u otro centro a través de la política de inversiones, industria, transporte, comunicación, entre otras que determinarán la movilidad de factores y la liberalización de bienes y servicios (Krugman, *Geography and Trade* , 1991, pp. 71-72, 90). Para la elaboración de dichas políticas, se debería prestar atención a cada acción estatal ya que el resultado podría ser contraproducente. Así, si se deseara apoyar una fuerza centrípeta, se podría incentivar una economía de escala ya que el efecto de aglomeración se fortalecerá. Sin embargo, las ansias de ganar más mercados harán que las compañías se expandan, lo que traerá como consecuencia la fuerza opuesta, la centrífuga. En el mismo sentido, cuando existan empresas que estén compitiendo a tope a nivel de precios, como resultado de la aglomeración, éstas podrían desplegar un efecto centrífugo al irse una de ellas a otros lugares donde pueda competir. Sin embargo, también cabe la posibilidad de que la competencia llegue a otro nivel: la diferenciación del producto (de procesos, productos, de gestión), lo cual genera efectos centrípetos (Fujita & Thisse, 1996, pp. 368,369). Esto último acarrearía mejor calidad de vida a los consumidores puesto que sus necesidades se verían satisfechas a través de bienes sofisticados y al alcance de la población.

3. Economías de fragmentación

El término fragmentación refiere a la división de un proceso de producción integrado previamente en dos o más partes o fragmentos. Dividido el proceso integrado en etapas de producción se abre una nueva posibilidad para explotar las ganancias que ofrece la

especialización y fortalecer las redes de producción a nivel global (cadenas globales de valor). A manera de ejemplo, se verifican que la producción de automóviles usa componentes de varios países: los neumáticos de Francia o Italia, sistema de inyección de Alemania, chips de computadoras fabricados en Malasia junto con sistemas operativos desarrollados en Estados Unidos (Jones & Henryk, 2001, pp. 1,3).

Cuando se decide que una empresa independiente asuma la fabricación de una etapa de la producción, se le cataloga como *outsourcing*. Ello es conveniente no solo por la especialización que asumiría una empresa ante la actividad reiterada en una parte específica de la producción, sino que al contratar a otra empresa se podrá beneficiar del conocimiento de esas empresas y del *knowhow* que hayan recibido gracias a sus proveedores locales. Además de ello, al fragmentar la producción con proveedores externos, se podrá diversificar el riesgo de una posible interrupción en la cadena productiva con lo cual hay una mayor seguridad de aprovisionamiento (Jones & Henryk, 2004, p. 10).

La actividad del fraccionamiento se ve facilitada por la reducción de los costos de transportes y comunicaciones que permiten una fluida comunicación a distancia entre las actividades segmentadas (Jones & Henryk, 2001, pág. 1). Esos abaratamientos de costos se producen por los avances tecnológicos en los servicios de transporte y de comunicaciones, lo cual dinamiza la cadena de distribución internacional. Además de ello, la predominancia de las economías de escala en su esfuerzo por reducir el costo medio y por expandir sus procesos de producción ayudan a conseguir un mayor mercado de fragmentación. Es decir, las principales condiciones habilitadoras de las economías de fragmentación son las mismas que hacen posibles la economía a escala y el progreso tecnológico, especialmente en servicios (González Vigil, 2015, pág. 29).

Otra similitud entre una economía de fragmentación y una economía de aglomeración se refleja en los tipos de competencia (precio y diferenciación) que genera y la susceptibilidad de ambas a políticas estatales conducidas respecto a dichas economías.

Para el caso de la economía de fragmentación, además de la competencia por conseguir mejores precios frente a las empresas que realizarán el servicio ubicado en una de las etapas de producción (contratos por *outsourcing*), las empresas contratantes y contratistas también tenderán a competir por diferenciación para obtener mayores clientes a quien ofrecer sus productos (Jones & Henryk, 2001, pp. 9, 18). En lo referido a las políticas gubernamentales, estas son importantes para la generación de economías de escala, las cuales producto de la competencia, podrían incentivar una economía de aglomeración. Para que el privado pueda fragmentar los procesos de producción y elegir el lugar donde se dará cada etapa de su actividad, el Estado cuenta con un rol primordial al propiciar un clima favorable a la inversión. De esta manera se incentivaría la especialización en un proceso de la producción generando una ventaja específica respecto a los demás países (Kimura, 2008, pp. 43,48).

A nivel de una empresa individual, las economías de aglomeración y fragmentación aparecen como fuerzas que apuntan en direcciones opuestas. Sin embargo, en un caso ambas fuerzas pueden complementarse entre sí: la fragmentación a nivel de la empresa procede junto con la aglomeración a nivel de la industria en una localización geográfica (Kimura, 2008, p. 42). En ese sentido, con la intensidad en mano de obra y su relación con el bajo costo en transporte dan como resultado que la producción alcance nuevos mercados y se forme una nueva aglomeración en otra localidad (Jones & Henryk, 2004, p. 9).

4. Cadenas de valor

Los conceptos de economía de aglomeración y economía de fragmentación inciden en la distribución de la economía geográfica, como consecuencia se forman sistemas complejos de producción no solo de bienes finales sino de bienes intermedios que son elaborados a través de las cadenas globales de valor.

El término de las cadenas de valor ha tomado consistencia a lo largo del siglo XX. Es Ronald Coase quien acuñó el término “integración vertical” el cual refiere a la decisión de una empresa de incorporar en su proceso productivo una etapa después de haber analizado que los costos son menores a la tercerización de la actividad. Luego, Porter entendería a la cadena de valor como el conjunto de actividades interrelacionadas que se desempeñan para diseñar, producir, distribuir, vender y afianzar, en el que se incluyen los servicios de post venta. (Porter, 1987, pp. 53-54). Posteriormente, Gereffi aduce que las cadenas globales de valor se incorporan al plano internacional con la implicancia de los roles de poder de las compañías y las regulaciones de los Estados.

Hoy en día, las cadenas de valor han adquirido gran importancia entendiéndose como un concepto relativamente reciente, pero de uso cada vez más difundido, asociado a la globalización y fragmentación de los procesos productivos. Así, a la denominada “participación en las cadenas globales de valor” se define como el “valor agregado foráneo incorporado en las exportaciones del propio país (sobre las exportaciones del país)”, más el “valor agregado doméstico incorporado en las exportaciones de los demás países (sobre las exportaciones del país)”. Esta tasa de participación constituye un indicador con respecto al grado de integración de las exportaciones de un país a la red de comercio internacional (Minzer & Solís, 2014, p. 13). Es decir, las cadenas globales de valor se encuentran asociadas no solo a la fragmentación de la producción, sino al otorgamiento de valor agregado que se les brinda. Con ellos, las ventajas comparativas que aluden a la especialización sobre la producción del bien final se están tornando más hacia la especialización en una determinada etapa de la producción.

Uno de los mayores propósitos que se trazan para analizar la factibilidad de una producción en un determinado sector de una cadena de valor es la posibilidad de la reducción de costos medios (y así poder contar con una economía de escala) y lograr ventajas en la diversificación (economía scope). De ser positivos ambos análisis, surgirán cadenas de valores entre empresas, proveedores y clientes, los mismos que

pueden estar ubicados en distintas partes del mundo (Porter, 1987, pp. 52-54). Así, el concepto de cadena de valor, inicialmente referido a una secuencia lineal de actividades, ha dado paso al concepto de redes de producción y distribución (González Vigil, 2015, p. 31).

A modo de ejemplo, se observa la industria de los textiles. El primer eslabón de la cadena productiva de este sector lo constituyen los productores de algodón; luego, los transportadores; los centros de acopio; el procesador de la fibra en hilados y tejidos; los productores de confecciones; los distribuidores y comercializadores hasta llegar a los consumidores (Industrial, 2004, p. 25). Es posible que todo este proceso se encuentre controlado por una sola empresa (integración horizontal); sin embargo, la tendencia indica que en algunos casos la subdivisión en cada etapa es más eficiente. Incluso, ello promueve que más empresas participen del proceso de producción, ya sea en el proceso de distribución (*supply chain*) o dotación de valor agregado (*value chain*). En ese sentido, Porter marca una diferenciación de actividades al indicar dos: en primer lugar, las relacionadas con la producción y comercialización, entrega y servicios de postventa; y en segundo lugar las actividades que proporcionan recursos humanos y tecnológicos, insumos e infraestructura (Porter, 1990, pp. 72-73).

5. Ventaja Comparativa

La ventaja comparativa se refleja en esa capacidad que cuenta un actor económico (llámese empresa) para ofertar al mercado bienes únicos o que se distingan de sus competidores en razón de precio o en la modalidad de satisfacción de la necesidad. Con la finalidad de apreciar la ventaja comparativa de una empresa, la cadena de valor sirve como instrumento de análisis en tanto que evaluará la viabilidad de esa ventaja comparativa; es decir, si efectivamente esa etapa de la producción de la cadena cuenta con alguna distinción (ventaja comparativa) que permita su sostenimiento en el mercado. Justamente, a nivel industrial es que se observan las diferencias de

desempeño entre las empresas y sus competidores en donde buscan diferenciarse en un segmento de la industria y expandir su mercado geográfico (Porter, 1987, pp. 20, 51-52).

Complementando este enfoque, no solo existen bienes tangibles que reflejan la ventaja comparativa de una empresa, también existen los intangibles, como el *knowhow* técnico y organizacional, estándares de calidad, canales de influencia, entre otros, que ayudarán a un mejor posicionamiento en el mercado (Wernerfelt, 1984, pp. 172, 174). Este aporte conceptual complementa a la definición de Porter abarcando más criterios evaluativos para el análisis de una empresa en su liderazgo en el mercado. Ambos bienes, tanto los tangibles como los intangibles, requieren de una estrategia, tanto del privado como del Estado, que permita potenciar sus propios beneficios para una mayor explotación y presencia en el mercado (Porter, 1987, pp. 20, 54).

Porter también se encarga de observar el vínculo entre una ventaja comparativa a nivel de empresa/industria y la ventaja comparativa a nivel de país. Dicho vínculo se esclarece cuando se afirma que la ventaja comparativa a nivel país es la productividad de la economía nacional, la misma que está conformada por la productividad de empresas e industrias localizadas en distintas partes del país (Porter, 1987, pp. 6-7, 9-10). En ese sentido, en las localidades donde existan mayores condiciones para la inversión, se encontrará su ventaja comparativa potencial para la atracción de los factores de producción. Ello solo será posible con políticas públicas que motiven a la concentración geográfica de la economía (Porter, 1987, pp. 29,71).

Para poder conseguir que un país pueda alcanzar la competitividad a través de la concentración geográfica en donde se resalte su ventaja comparativa, es necesaria la inversión extranjera directa y no solo los recursos tangibles e intangibles con los que se cuente. Partidario de dicha opinión es John Dunning que indica que la empresa multinacional analiza las ventajas de localización que ofrece un país en comparación

con las condiciones de otros (Dunning, 1992, pp. 79-80). En esa búsqueda de ventajas, Dunning encuentra cuatro tipos de condiciones que una multinacional busca: recursos, naturales, mano de obra o activos especiales; mercados, para bienes y servicios que pueda encontrar no solo en ese país, sino en más localidades producto de acuerdos comerciales; eficiencia, en donde opta por países con menores costos de factores, economía a escala, y con alta especialización; y activos estratégicos, que incorporan actividades de alto contenido tecnológico e innovador para su sostenimiento (Dunning, 1992, pp. 56-61). Es por ello que un Estado debe preocuparse por generar estos recursos que no necesariamente serán dados por el sector privado.

II. CAPÍTULO II: CADENAS PRODUCTIVAS DE VALOR

Luego de haber examinado los conceptos económicos a utilizar en la presente investigación, se mostrarán los beneficios que acarrearán las cadenas productivas de valor al crecimiento y desarrollo económico del país. Como muestra de los aspectos positivos de la implementación de esta forma de producción, se presentará el caso de éxito en el sureste asiático donde se ha logrado articular plataformas que facilitan el encadenamiento productivo de valor y su participación dentro del comercio internacional bajo esta modalidad. Posteriormente, se incidirá en las condiciones que debe incorporar una cadena productiva de valor enfocándonos no solo en el *supply chain*, sino principalmente en el *value chain* que permitirá el incremento en el nivel de mano de obra en donde se instala la producción. Para alcanzar ese estadio, es necesaria la inversión extranjera directa, tal como lo estipula Kaname Akamatsu con su modelo *flying geese*.

Una vez comprendida la importancia de la inversión para el desarrollo, enfocaremos la investigación en las cadenas productivas en nuestro país y los esfuerzos que se han realizado a nivel de la Alianza del Pacífico para la creación de dichos mecanismos de producción, así como el aporte del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico.

1. Beneficios de una cadena productiva de valor

Como ya se indicó en el capítulo anterior, en las cadenas de valor participan empresas que trascienden fronteras, pues colocan parte de sus procedimientos de producción en otros países. Este fenómeno se ha iniciado con la aceleración del intercambio de información debido a las tecnologías de la información; la mejora de los sistemas de transporte y logística; y los tratados de comercio e inversión (Gestión, 2016). El país que participe en una cadena productiva de valor se inserta al comercio internacional acorde con la globalización actual. Sin embargo, para llegar a ese estadio es necesaria

una política de inversión enfocada en la creación o desarrollo de procesos de industrialización que caracteriza al desarrollo económico. Para ello, un actor relevante para el encadenamiento productivo es la capacidad empresarial para articular contratos o instrumentos de cooperación que hagan más eficientes los procesos productivos (Hirschman, 1998, p. 206).

De acuerdo con Marialisa Motta, gerente para América Latina y el Caribe de Competitividad y Comercio del Banco Mundial, hay evidencias claras que demuestran, que las empresas que se articulan y trabajan en varios países del mundo cuentan con mejores capacidades gerenciales, tecnología más avanzada y empleados más capacitados, lo cual contribuye a la creación del valor agregado. En lo referente a las tecnologías de la información y comunicación, estas aumentaron de manera excepcional en los últimos años, así como la cantidad y velocidad de los flujos de inversión de las diversas partes del orbe. En la misma línea, el transporte, hoy más dinámico, junto con los tratados de comercio e inversión son los factores claves que cambiaron las reglas de juego. Como consecuencia, las cadenas globales de valor están generando una revolución, en donde las exportaciones y la inversión extranjera directa referidas a cadenas globales de valor son cada vez más altas y siguen creciendo. Asimismo, la gerenta refirió que los países emergentes empiezan a jugar un papel muy importante en el tema de las cadenas de valor y las exportaciones de bienes intermedios se vienen incrementando. En este tenor, indicó que en 1995 solo seis países tenían exportaciones de bienes intermedios por más de 25 billones de dólares, entre ellos Canadá, Estados Unidos e Inglaterra, y en el 2005 son el doble, con Irlanda, China, Corea, Australia y otros, con lo cual las exportaciones de bienes intermedios están creciendo y cada vez más los países en desarrollo se están involucrando más.

La formación de redes de producción internacional en el este de Asia ha creado un patrón industrial y de comercio sin precedentes en países de distinta renta y desarrollo.

En este proceso de redes de producción, la percepción sobre la inversión directa extranjera ha sido renovada, así como las estrategias de las políticas industriales (Kimura, 2008, p. 2).

1.1 Ejemplo del sudeste asiático

El sudeste asiático (ASEAN) es la única área que se ve profundamente envuelta en redes de producción internacional sofisticada que se ha extendido a todo el este asiático (ASEAN + 3) (Kimura, 2008, p. 3). Es decir, el proceso que empezó en un área geográfica específica se expandió, producto de las fuerzas centrífugas que impulsaron una producción basada en la fragmentación, lo cual generó que las demás áreas se vean beneficiadas.

En los años ochenta, el sudeste asiático seguía el típico patrón de comercio norte-sur. Ellos exportaban productos basados en recursos naturales y mano de obra intensiva hacia los países desarrollados mientras que importaban una serie de bienes manufacturados con intensidad en capital. El comercio entre los países con similar renta era casi inexistente. Este patrón comercial es explicado por la teoría tradicional de la ventaja comparativa, como la ricardiana, y el modelo Heckscher-Ohlin en el cual se indica que el comercio internacional ocurre gracias a la diferencia tecnológica y/o factores de talento entre los países (Kimura, 2008, p. 4).

Las inversiones extranjeras directas cambiaron radicalmente a partir de los noventas. El patrón comercial norte-sur frenó su avance y el comercio intra-industrial, en particular el de maquinarias eléctricas, mostró un crecimiento gradual en el este de Asia. El comercio intra-industrial es vertical, en contraste con el comercio intra-industrial horizontal de Europa. Se observa un desarrollo explosivo en las transacciones de partes y componentes entre los países del este asiático acompañado por un mejor proceso de producción en la división del trabajo (Kimura, 2008, pp. 4,5).

Filipinas, Singapur, Malasia y Tailandia son los países que importan y exportan activamente los bienes de maquinarias, en particular partes y componentes. Asimismo, los países del noreste asiático, como Japón y Corea del Sur, también muestran esas exportaciones e importaciones, pero con un menor dinamismo. En cambio, Indonesia y los países del sudeste asiático no participaban en la producción en red en el año 2005; sin embargo, estos países recientemente han presentado algunas señales para integrar sus economías en el dinamismo asiático. En contraste con los demás países del mundo, la diferencia es notable. En América Latina, solo México y Costa Rica, que trabajan en producción, comparten sus redes con Estados Unidos mientras que no han construido redes con demás países. El avance de la producción en redes en el este de Asia lidera el mundo (Kimura, 2008, p. 6).

Prueba de ello, es el dato estadístico elaborado por la Organización Mundial del Comercio considerando los años entre 1948 y 2015 el cual indica que la participación de América Latina en las exportaciones mundiales de bienes es la misma que hace 35 años, mientras que la participación asiática¹ solo se mantuvo en la misma intensidad que América Latina hasta 1970 (aproximadamente más de 5%), para luego incrementar su presencia alcanzando una diferencia porcentual de 25% (6% para América Latina y 31% para Asia al 2014) (Herrerros, 2017, p. 4). Asimismo, de acuerdo con la CEPAL, referida a la base de datos estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE), dentro de la participación en las exportaciones mundiales de bienes con alta tecnología entre los años 2000 y 2015, América Latina y el Caribe se ha reducido de 8% a 5%, mientras que los países asiáticos en desarrollo ascendieron de 30% a 50% en el mismo periodo (Herrerros, 2017, p. 5).

De los números se aprecia la gran diferencia que los países en desarrollo asiáticos han demostrado en comparación con América Latina respecto al componente tecnológico agregado en los productos a exportar. La situación se agrava cuando observamos la

¹ Sin considerar Japón y países del Medio Oriente, ni los de Asia Central.

mínima participación de las empresas exportadoras en la región respecto al total de empresas en cada país. Chile, México, Perú y Colombia comparten números bajos similares con 0,9%, 0,8%, 0,6% y 0,4% respectivamente. Además, la alta concentración de empresas que exportan en cada uno de los países de la Alianza del Pacífico indica el limitado número de participantes que aprovechan los instrumentos internacionales jurídicos comerciales (Herrerros, 2017, pp. 8,9).

La teoría de la fragmentación intenta explicar este potencial asiático, detallando su naturaleza y las características de la producción en red. Esta teoría, ya descrita en el capítulo anterior, entiende la existencia de bloques productivos e interconexiones en los servicios. La fragmentación se presenta cuando existen procesos productivos, especialmente en aquellos que puedan ser separados y relocalizados en lugares apropiados siempre que el costo lo permita. A modo de ejemplo, los capitales pueden ser ubicados en los países desarrollados, mientras que el factor intenso en trabajo se ubique en los países en desarrollo (o viceversa). Para que sea posible la fragmentación, debe existir un ahorro en el costo resultante de la instalación del bloque productivo, así se aprovechará la ventaja con la que pueda contar en la nueva ubicación. Además de ello, el costo de los servicios que interconectan a los bloques (transporte, comunicación, coordinación, entre otros) debe permitir la continuidad de la producción. Por tanto, la fragmentación depende de la naturaleza, de la tecnología y del ambiente económico de los lugares a invertir (Kimura, 2008, pp. 10, 11).

Estas dos dimensiones de la fragmentación se presentan en el este asiático de manera más sofisticada. En esa región existe una combinación de transacciones no solo a nivel intra-firma, donde propiamente se presenta la fragmentación, sino también a nivel extra-firma. A la vez se observa los efectos de la aglomeración junto con la fragmentación, a pesar de que se piensa que son fuerzas opuestas, como ya se desmintió en el primer capítulo. El aumento en la transacción comercial de países en desarrollo, como los componentes intercambiados entre Malasia y Filipinas, ha empezado a crecer a pesar que no existe una diferencia de ventajas entre ambos países. Para entender ello,

las dos dimensiones de la fragmentación son necesarias: la horizontal, en la que una empresa toma ventaja de las distintas plantas que pueda instalar en diversos lugares gracias al bajo costo de interconexión; y la vertical, en la que la desintegración en la producción se obtiene debido a la diferencia tecnológica y manejo del *know-how* son vistos como las mayores ventajas para la fragmentación. Muchas maneras de *outsourcing* se han presenciado en el este asiático, incluyendo subcontrataciones, contratos de manufactura, servicios de electricidad, entre otras (Kimura, 2008, pp. 12,13).

En la región del este de Asia se observa que esas mejoras en las redes comerciales, como infraestructura y vías de comunicación, han ayudado a que exista un comercio mucho más fluido entre esos países, lo cual ha permitido un desarrollo de cadenas de valor. Sin embargo, una mejora solo en las conexiones no hubiese sido suficiente, puesto que de no contar con productos que sean acogidos por el mercado, esa infraestructura habría sido posible de quedar vacía. Para el desarrollo de esos países se contó con inversiones en el factor capital, como se apreciará en el siguiente apartado.

2. Creación de valor aplicado a la producción

De acuerdo con Hirschman existen actividades que pueden ser agrupadas en una cadena productiva de valor. Según este autor, hay encadenamientos hacia atrás que están representados por las decisiones de inversión y cooperación orientadas a fortalecer la producción de materias primas y bienes de capital necesarios para la elaboración de productos terminados. Por otro lado, existen encadenamientos hacia adelante que surgen de la creación del sector privado dando como resultado la diversificación de nuevos mercados (Hirschman, 1998, p. 206). Es decir, existe un sector en donde se explota las materias primas y se elaboran los productos, frente al sector que planifica, crea y diseña. Por otro lado, Porter también clasifica las actividades en dos grandes grupos para describir el concepto de cadenas de valor: en primer lugar, las relaciones

con la producción, comercialización, entrega y servicios de postventa; y, en segundo lugar, las actividades que proporcionan recursos humanos y tecnológicos, insumos e infraestructura. De acuerdo con este autor, cada actividad emplea insumos comprados, recursos humanos y combinaciones tecnológicas (Porter, 1990, pp. 72,73).

Sobre la base de la división proporcionada por los autores, a grandes rasgos se aprecia que las actividades que dotan de valor agregado a la elaboración del producto es la etapa de la producción, más aún con la presencia de la innovación tecnológica. En la primera, se aplica lo que planifica la segunda y en esa sinergia se crea valor (tecnología-producción). Indudablemente, las demás actividades son de relevancia para el posicionamiento del producto en el mercado, como los canales que interconectan las demás etapas mediante una infraestructura de calidad. Es ahí donde vemos la diferencia entre *value chain* y *supply chain*. Ya se ha indicado que pueden existir diversas definiciones de ambos modelos, de acuerdo con sus metas y perspectivas; sin embargo, ambas apuntan a la producción eficiente. Mientras que el *supply chain* se enfoca más en temas de intervención operacional (como asuntos relacionados a la interconexión de los canales por los cuales discurren los insumos y que permitirán al consumidor tener acceso al producto final), el *value chain* se enfoca en parte a dotar de un valor superior al producto y a hacer de esa cadena de valor una sostenible (Middendorp, 2005, pp. 1-13).

El modelo del *supply chain* enfatiza las actividades que consiguen las materias primas y el montaje para su transporte de manera regular y económica. En cambio, las cadenas de valor se enfocan en la etapa del proceso de producción, desde las materias primas hasta la llegada del producto final al consumidor. La meta del *value chain* es maximizar el valor del producto al tiempo de reducir el mayor costo posible; con ello, se aprecia que el *supply chain* es un subconjunto del *value chain* (Baker, 2004). Por tanto, vemos que ambas actividades son importantes y complementarias a la vez, por lo que el esfuerzo de la Alianza del Pacífico debe incorporar la promoción de ambas áreas.

En ese sentido, se explica el programa de inversión propulsado por Japón en los años ochenta en el este asiático, en donde no solo invirtió en las actividades de *supply chain*, sino también en las de *value chain*, desde sectores de infraestructura, hasta el establecimiento de plantas de producción. En el siguiente acápite se analizará la forma en la que Japón, apostando tanto en el *value chain* como en el *supply chain*, incentivó el desarrollo del este asiático, interconectando a países como Malasia, Filipinas, entre otros.

Antes de ello, veremos el caso de América Latina en su relación con el poco el valor agregado extranjero contenido en las exportaciones mundiales con la finalidad de conocer el estado en el que se encuentra nuestra región. El valor agregado extranjero pesa poco en las exportaciones latinoamericanas al mundo, con excepción de la inserción de México (y Costa Rica) en su cadena de valor la cual es muy superior al de América del Sur. Por otro lado, América Latina muestra una baja integración productiva regional. En el año 2011, solo el 18% de las exportaciones de América Latina contenían valor agregado extranjero incorporado, mientras que China y el resto de Asia mostraron números superiores con 42% y 40% respectivamente. Una explicación de esa falta de integración se debe a las bajas cifras del comercio intrarregional en América Latina y el Caribe. En esta última región, el comercio intrarregional en las exportaciones totales desde el 2008 al 2015 muestra un promedio de 16%, mientras que la Alianza del Pacífico muestra un 3% en promedio respecto al periodo 2013-2015.

En tanto la tendencia se mantenga, el aporte latinoamericano, y dentro de él, la Alianza del Pacífico, respecto al poco valor agregado extranjero sobre nuestras exportaciones y sobre la baja exportación intrarregional, no tendremos un rol competitivo en la región y a nivel mundial. Para cambiar el panorama, se debe identificar aquellos factores que no nos permiten crear valor. Entre ellos, se aprecia una carencia de infraestructura de transporte y logística, la abundancia en materia primas, las mismas que apuntan a

mercados extra regionales, la “gravidad” de Estados Unidos que atraen a México y Centroamérica, la fragmentación de los diversos intentos de procesos de integración para el comercio y la integración, entre otros (Herrerros, 2017, p. 18).

Además de esos factores, existen elementos exógenos que explican nuestro bajo performance en los últimos años. Entre ellos encontramos la caída de los precios básicos desde el 2011, el desplome de los precios del petróleo en 2014, la desaceleración de la economía china y de los demás países BRICS como Sudáfrica, Rusia y Brasil, el fenómeno del niño y la incertidumbre por la política monetaria de los Estados Unidos.

Por ende, los factores a superar para la región son similares a las existentes para la Alianza del Pacífico, tales como una coordinación plurinacional en los proyectos de infraestructura; facilitación del comercio (interconexión de ventanillas única); armonización o reconocimiento mutuo de normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias; apertura recíproca de compras públicas, servicios, inversión; acumulación de origen para fomentar la integración productiva y coordinación de programas de apoyo a cadenas de valor de interés común (Herrerros, 2017, p. 19). Para alcanzar estas metas, la estrategia más apropiada se da a través de la inversión, tal como lo realizó Japón con sus países de la región cooperando con el desarrollo de la infraestructura de las misma, pero también considerando sus industrias.

2.1 Inversión Extranjera Directa para la creación de valor: Modelo “*flying geese*”

Este modelo de desarrollo acentúa el dinamismo de la inversión directa extranjera y se enfoca en la distribución espacial de las operaciones de las empresas multinacionales en el Asia-Pacífico (Edgington, 2000, p. 283), lo cual conduce a la división internacional del trabajo (Hymer, 1960). En ese sentido, existirán divisiones espaciales de trabajo, en donde algunos países serán especialistas en ciertos sectores según la

inversión recibida de acuerdo con la política de cada país (Fruin, 1992). De acuerdo con la división laboral existente, existirán diversas oportunidades, habilidades y condiciones de empleo a consecuencia de la influencia de las multinacionales que “institucionalizan” las relaciones de los centros-periferias (Heinrichs & Krey, 1980). Asimismo, la teoría de los “*flying geese*” refleja la creación de ventajas comparativas que permiten a los países, quienes reciben la inversión, la posibilidad de un desarrollo sostenido (Yamazawa, 1990).

La idea original de esta teoría fue formulada por Kaname Akamatsu, en la cual usa la metáfora de “*flying geese*” (gansos voladores) para explicar la industrialización ocurrida dentro de Japón y su respectiva repercusión hacia los países de esa región, luego de la Segunda Guerra Mundial. Este modelo refleja el fiel compromiso por parte de Japón de innovar en la ingeniería liderando el mundo tecnológico. Luego del 1945, Japón rechazó su filosofía de capitanear en el campo de los textiles e industrias con poca intensidad de capital, sin perjuicio de mantener su especialización en el área, en favor de fortalecer las ventajas comparativas de industrias más sofisticadas y con mayor valor agregado (Akamatsu, 1961). Asimismo, Akamatsu desarrolló la idea de que Japón debía dar prioridad a la cooperación con los países del sureste de Asia, en lugar de centrarse en China como estrategia, debido a que este disponía de pocos elementos interesantes para Japón (petróleo y acero). También, este modelo destacó estudios sobre bloques económicos regionales en donde dentro de él se de la división del trabajo con la finalidad de elevar la producción total. Con la creación de dicho bloque, los países que lo conforman podrán lograr una coexistencia y prosperidad común (Oizumi, 2014, p. 205).

Bajo este paradigma, el desarrollo implica una secuencia ordenada aplicable para todos los bienes industriales. La pauta de este modelo es la sucesión de importación, producción doméstica y exportación en una cierta industria. En la primera etapa, al crecer la importación, la demanda nacional aumenta sobre ese producto, lo cual,

ayudado con políticas estatales, conducirá a la segunda etapa, la producción nacional del mismo. En esta segunda etapa se suplantarán los productos importados anteriormente por la producción nacional con la ayuda de una combinación de bienes locales, capitales extranjeros y estímulos de políticas económicas. En este nivel es importante rescatar la introducción de tecnologías avanzadas desde los países industrializados junto con el rol importante de la inversión extranjera directa (especialmente en la importación de bienes de capital). Asimismo, la experiencia de los trabajadores y la introducción de conocimientos administrativos y gerenciales incrementan la capacidad de absorción de tecnologías extranjeras y, posteriormente, amplían la escala de producción. Luego de llegar a la producción a escala, le sigue la caída de los precios de los costos lo cual producirá un precio competitivo internacionalmente (Oizumi, 2014, pp. 206-207).

La tercera etapa de este paradigma tiene lugar cuando el país llega a exportar esos bienes luego de que exista un exceso suficiente de producción nacional. Asimismo, la decisión de producir en el extranjero también puede deberse a la reducción de la ventaja comparativa de la industria del país desarrollado en su localidad, lo cual desencadenaría en la pérdida de competitividad, debido muchas veces al alza de los salarios reales. Es ahí, que la inversión extranjera directa, a través de empresas multinacionales, y junto con la promoción estatal del país receptor de inversiones, se concretará la inversión extranjera en un país en desarrollo (Oizumi, 2014, p. 208).

En este último caso, Perú, sin perder de vista la proyección hacia la tercera fase de dicho paradigma, también puede servir como país receptor de la inversión extranjera para la instalación de plantas de producción de alta tecnología. Uno de los ejemplos es la planta japonesa de motocarros y motocicletas Honda en Iquitos con estándares de producción, fabricación y ensamblaje de calidad mundial. Dicha inversión ha conllevado al progreso no solo de la localidad, sino de las demás regiones de donde se

abastece para la fabricación de sus vehículos. Además de otorgar trabajo a una serie de profesionales y técnicos, comparte su experiencia tecnológica dentro del país.

El modelo del paradigma *flying geese* fue revisado por Kiyoshi Kojima quien complementó la investigación de Akamatsu. Mientras que este se encargó del estudio de la industrialización de Japón, Kojima abarcó el periodo en que Japón se integró a la lista de países industrializados y el modelo de desarrollo de los países de extremo oriente en vías de desarrollo. En el modelo de Kojima, “modelo de difusión internacional del modelo de desarrollo económico” se explica el proceso de cambio de la estructura industrial de los países en vías de desarrollo a través de la transmisión de capacidades industriales, tales como tecnologías, conocimientos y demás, desde los países más desarrollados. Ello se produce gracias a la inversión extranjera directa, sin embargo, este autor detalla las características con las que debe contar este tipo de inversión con la finalidad de ser beneficioso para ambos sectores. Este tipo de inversión se encuentra basada principalmente en tres proposiciones fundamentales: el principio de la ventaja comparativa de Ricardo; la obtención de beneficios cuando la inversión extranjera directa se realiza desde una industria en donde el país inversor está agotando sus ventajas comparativas, a un país receptor con mayores ventajas potenciales, gracias a la transferencia de los recursos empresariales para la racionalización de la industria; y el proceso de transferencia de activos empresariales, tecnológicos y *knowhow* que permite a los países inversores a mejorar su estructura industrial (Oizumi, 2014, p. 210). De cumplir la inversión extranjera directa con estas premisas, las exportaciones se incrementarán desarrollándose una producción a escala.

Dentro de este paradigma, no se podrá alcanzar el nivel de desarrollo sino existe una acumulación de capital. Así, Kojima explica que la mejora en la forma de producción de una industria, la mejora de la eficiencia productiva y la bajada de los costes de producción tendrán lugar si se logra generar el cambio de los medios de producción hacia otros bienes: los bienes intensivos en capital. Por lo tanto, cada vez que progresa

la acumulación de capital, se puede racionalizar y diversificar la producción. A manera de ejemplo, un país “A” traslada la producción al país “B” empleando como instrumento la inversión extranjera directa, eligiendo la actividad en la que “A” va perdiendo ventaja comparativa para la producción de un bien “X”. Establecida la industria “X” en el país “B”, se expande el comercio complementario entre ambos países, mejorando la productividad a través de la introducción de tecnologías y reforzando esa ventaja comparativa en el país “B”. En el Anexo 01 se observa la frontera de inversión y cómo Japón va expandiendo sus inversiones a medida que va progresando en cada segmento industrial (Oizumi, 2014, pp. 212-213).

Uno de los beneficios de la implementación del paradigma es el crecimiento económico de los países que reciben y otorgan inversión. Asimismo, aumenta el comercio interregional, así como la aceleración del crecimiento económico de la región. La existencia de diferencias en el grado de desarrollo económico y la dependencia de los recursos naturales ha fomentado la división internacional. Además de los capitales, ayudas, transferencias tecnológicas y la exportación de bienes de capital e intermedios desde Japón, han incentivado el desarrollo continuo de los nuevos países industrializados. Este paradigma se concentra en explicar el mecanismo de difusión desde los países avanzados a los países con ventajas comparativas latentes, así como acentuar los beneficios aportados a consecuencia del refuerzo de la integración regional vía la inversión extranjera directa.

3. Inserción del Perú en el comercio internacional

El Estado peruano es un país que inició su participación en el escenario internacional con mayor énfasis en la década de los noventa durante el gobierno del presidente Fujimori. A inicios de los años noventa, el Perú no era considerado como un actor en el escenario internacional. Los variados problemas económicos hacían que el país se encuentre excluido del sistema financiero internacional, lo cual se veía reflejado en que

no éramos destino de inversiones ni mercancías. El gobierno del presidente Fujimori, en ese contexto, tuvo como principal objetivo la reinserción del Perú en el mercado internacional. Así, se iniciaron una serie de políticas de apertura al mercado y medidas claves en materia de comercio exterior que tenían como finalidad última reposicionar al Perú en el mundo. En el primer periodo de Fujimori, sus políticas se concentraban en las renegociaciones con el Club de París, el financiamiento del Fondo Monetario Internacional, el acercamiento diplomático y económico con países como Estados Unidos y Japón. Sin embargo, debido al matiz político de Fujimori, carente de democracia, la reinserción del país al mundo se vio afectada² (Salas, 2015).

Pese a los problemas internos, la política de apertura al mundo produjo efectos y se llegó al nuevo siglo con cierta estabilidad. Los gobiernos democráticos del nuevo siglo apuntaron a la consolidación de nuestra política de comercio exterior. En este marco, se hizo posible el inicio de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos en el 2002. La posterior implementación del TLC con Estados Unidos, que entró en vigor en febrero del 2009, y a partir de ello se concretaron más acuerdos comerciales con otros países como Tailandia, Singapur, Canadá y la Unión Europea. Actualmente, según información oficial del Mincetur, el Perú cuenta con 17 acuerdos comerciales vigentes que involucran 72 socios de distintos continentes. La entrada del Perú al Foro de Cooperación Económica Asia – Pacífico en noviembre de 1997 es otro hito en materia de comercio exterior. El Perú, en ese entonces, ya era considerado un país confiable en donde se respetaban los acuerdos a largo plazo. Más adelante, en el 2011, el país es parte de otro hito en la integración latinoamericana: la creación de la Alianza del Pacífico, que plantea una vinculación holística de México, Colombia, Chile y el mismo Perú, pues se plantea un libre tráfico no solo de mercancías, sino de personas, capitales, bienes y servicios (Salas, 2015).

²El autogolpe de 1992, la salida del Sistema Interamericano de Derechos Humanos, las relaciones con la Comunidad Andina de Naciones y el Organismo de Estados Americanos.

3.1 Participación del Perú en la Alianza del Pacífico y sus cadenas productivas de valor

De acuerdo con Marialisa Motta, gerente para América Latina y el Caribe de Competitividad y Comercio del Banco Mundial, el Perú tiene potencial para desarrollar cadenas productivas globales de valor a partir de sus sectores de extracción de recursos naturales (Andina, 2016). Sin embargo, también afirma que nuestro país se encuentra en una fase incipiente de integración a las cadenas de valor globales debido a que las exportaciones presentan un alto contenido doméstico, mas no extranjero. Indica que el Perú cuenta con un buen encadenamiento hacia adelante; es decir, pertenecemos a uno de los primeros eslabones de la cadena de producción. No obstante, el Perú no cuenta con un buen encadenamiento hacia atrás en el sentido que sus exportaciones no incorporan un fuerte contenido extranjero. Esto último refleja la dependencia económica peruana de los sectores primario exportador como la agricultura, minería, metales y pesca (Gestión, 2016).

Adicionalmente, según la gerenta Marialisa Motta, la producción peruana requiere de un encadenamiento con otras empresas del extranjero, específicamente en la parte que precede a la exportación de los productos y servicios. Los productos y servicios que se exportan no tienen mucho valor agregado y esto refleja el hecho de que el Perú tiene un limitado número de empresas líderes de cadenas de valor y también que la estructura de la economía sigue estando fuertemente basada en recursos naturales (Andina, 2016).

El comercio en bruto del año 2013 muestra que los países miembros de la Alianza del Pacífico cuentan con diversas especializaciones de acuerdo con el sector y a la región hacia la cual orienta su comercio. Según la especialización por sector, se conoce que el 77% de las exportaciones de México son productos manufacturados y solo el 23% lo conforman *comodities* primarios. Por otro lado, el patrón seguido por los demás países del bloque es distinto reflejando 81%, 78%, y 84% de exportaciones de *comodities*

primarios de Chile, Colombia y Perú, respectivamente. Respecto a la orientación de las exportaciones, en el 2013, México destinó el 82% de sus exportaciones a Estados Unidos y Canadá, mientras que los demás países de la Alianza del Pacífico cuentan con un patrón más diversificado. Chile es quien presenta mayor diversificación en el destino de sus exportaciones: 27% al este de Asia, 16% a Canadá y Estados Unidos, 16% a la Unión Europea y 16.5% a Sudamérica (OCDE, 2015, p. 7).

Un análisis por sector nos indica que los patrones mencionados anteriormente se mantienen. La economía de México se encuentra fuertemente ligada a la de Estados Unidos tanto en el comercio intraindustrial e intersectorial. El comercio de maquinaria y de equipo de transporte con Estados Unidos representa el 47% y 18% del total de las exportaciones e importaciones, respectivamente. Las exportaciones de petróleo hacia Estados Unidos representaron el 9% del total de las exportaciones de México, mientras que la importación de químicos desde Estados Unidos representó el 7% del total de las importaciones de México. Por otro lado, las economías de Chile, Colombia y Perú se enfocan más en un limitado rango de exportaciones de *commodities* y depende fundamentalmente de importaciones de maquinaria y de productos manufacturados. Las exportaciones de minerales y de metales no férricos representaron el 58% de las exportaciones totales de Chile; el petróleo y sus productos relacionados representaban el 69% del total de las exportaciones de Colombia; y respecto a Perú, sus exportaciones minerales y metales no férricos representaron el 47% del total (OCDE, 2015, p. 7).

El comercio al interior de la Alianza del Pacífico es relativamente bajo y por tanto hay mucha proyección para poder incentivarlo a través del bloque. En el 2013 el comercio intrabloque representó solo el 3.5% del comercio total, mientras que, en Estados Unidos, la región del NAFTA y la región de Asean + 5 (China, Japón, Corea, Hong-Kong y China Taipéi) muestran un comercio de 59.1%, 49.6% y 49.8% respectivamente. Debemos precisar que no se menciona algún comercio de la región latinoamericana puesto que esta también es baja respecto a las demás regiones. De

acuerdo con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), Latinoamérica (11%) es la segunda región más baja en comercio intrarregional luego de África (6%). Por tanto, la fortaleza económica de la región latinoamericana y la cultura relativamente homogénea entre los países de la región junto con las distancias cortas que los separan muestra el potencial que existe para el aumento del comercio al interior de la Alianza del Pacífico (OCDE, 2015, p. 8).

Dentro de la composición comercial al interior de la Alianza del Pacífico, México presenta una clara concentración de exportaciones maquinaria y electrodomésticos, transporte y químicos. En contraste, las exportaciones chilenas dentro del bloque se concentran en comida, madera, químicos, metales y vegetales junto con maquinarias y electrodomésticos para Perú. Cerca del 70% de las exportaciones colombianas a Chile pertenecen a combustible, con otras exportaciones en el sector químico (a excepción de Chile), plástico y caucho. Las exportaciones de Perú a México se concentran en combustible, metales a Colombia y minerales a Chile (OCDE, 2015, p. 8). Luego de apreciar este panorama, distinguimos que la economía mexicana se encuentra enfocada más en exportaciones de maquinarias y electrodomésticos; es decir, en productos que incorporan valor agregado. Por otro lado, las exportaciones de Chile, Colombia y Perú se concentran más en materias primas.

En relación con el análisis sobre la participación de cadenas globales de valor de los países miembros de la Alianza del Pacífico, se aprecia que existen dos patrones distintos. Por un lado, México presenta una fuerte y creciente proporción de valor agregado extranjero en sus exportaciones con un 26% en 1995 y 30% en 2009; es decir, existe un encadenamiento productivo marcado fuertemente hacia atrás. En cambio, la presencia de valor agregado doméstico a sus exportaciones es comparativamente baja presentando un mínimo incremento de 10% a 11% de 1995 a 2009 (OCDE, 2015, p. 9). Ello nos muestra la preferencia hacia el ensamblaje de bienes en el sector de la manufactura, especialmente dentro de electrodomésticos, equipos ópticos y de

transporte, y al volumen de exportaciones de productos ensamblados sobre la creación de valor agregado doméstico, la cual es reducida.

Por otro lado, Chile presenta baja incorporación de valor agregado foráneo en sus exportaciones; es decir, un débil encadenamiento productivo hacia atrás con un 15% en 1995 y 18% en 2009. En cambio, el encadenamiento productivo hacia adelante es más fuerte a comparación de México con un crecimiento de 22% en 1995 a 33% en 2009. Su participación se caracteriza principalmente por las ventas de los productos del sector primario, donde presenta una fuerte ventaja comparativa destinada a los países que los incorporan en sus propias exportaciones. En esa línea, Colombia y Perú se asemejan más a la estructura económica de Chile que a la de México. En el 2005, la participación de encadenamiento hacia atrás de Colombia y Perú eran de 16% y 10% respectivamente, y su participación de encadenamiento hacia adelante se estima en 18% y 16% respectivamente (OCDE, 2015, p. 10).

Luego de repasar estos números, se aprecia que México ha diversificado su economía y ha desarrollado una significativa ventaja comparativa. Asimismo, ha desarrollado el sector de ensamblaje relacionado a los productos con avanzada manufactura, mientras que Chile y Perú han desarrollado fuertes ventajas comparativas en minería. Colombia, además de desarrollo en minerales, presenta una marcada presencia en combustible y materiales relacionados (Anexo 02). Esta misma tendencia se ve reflejada en la inversión extranjera directa destinada en los países miembros. En el caso de México, existe una fuerte especialización dentro de la industria de la maquila que importa productos intermedios para la producción y exportación tomando ventaja no solo la corta distancia con el mercado de Estados Unidos y el bajo coste laboral, sino también el avance cualitativo y de experiencia en la fuerza laboral de manufactura. En cambio, en los casos de Chile, Colombia y Perú, el patrón más relevante es la inversión extranjera directa “*greenfield*” la cual alienta encadenamientos productivos hacia

adelante; sin embargo, la producción y el valor agregado de las materias primas que se extraen, se elaboran en otros países (OCDE, 2015, p. 11).

Bajo el paradigma de *flying geese*, de los cuatro países miembros, México sería el país más cercano a ser catalogado como país industrializado debido a la calidad de bienes que comercia con Estados Unidos: bienes de capital. Por otro lado, el comercio de *commodities* de los demás países miembros es lo más resaltante. De seguir en esa tendencia, la brecha con los países industrializados no se acortaría. Sin embargo, hay un mercado potencial que podría ser aprovechado al interior de la Alianza del Pacífico tal como se presenta a continuación.

El análisis de la participación en el sector industrial del Perú con los países miembros de la Alianza del Pacífico muestra una gran complementariedad con la oferta exportable, especialmente con Colombia y Chile quienes reciben el 95% de las exportaciones peruanas (61% y 34% respectivamente, mientras que México recibe tan solo el 5%). La composición de exportaciones del Perú hacia la Alianza del Pacífico se enfoca principalmente en bienes intermedios (82%) en los que se destacan los productos mineros (Durán & Daniel, 2016, p. 20).

Dentro del sector de agricultura, agroindustria, plástico, textiles, vestimenta, calzado, químico, petroquímico, perfumes, cosmético, papel y cartón, la relación intra-industrial con los países miembros de la Alianza del Pacífico tiene un peso relevante para Perú. Este mercado intra-industrial permite a los países comerciar productos dentro de un mismo sector, con lo cual la diferencia entre los mismos radicará en la diferenciación (especialización) que puedan dotar al producto. Con ello, se incentiva el comercio de productos diferenciados con un alto componente innovador.

Por otro lado, las exportaciones peruanas de productos de petróleo refinado, como el aceite, lubricantes y asfalto son los que sobresalen dentro de los productos intermedios

que son terminados de elaborar principalmente en Colombia quien es nuestro principal receptor de exportaciones en este sector dentro de la Alianza del Pacífico. Asimismo, entre estos productos intermedios también figuran el cereal preparado, harinas, café y sustitutos de café. Otra industria interesante para Perú que conecta con otros países de la Alianza son la del plástico, petroquímicos, agricultura química, materiales de construcción, papel y cartón. En todas estas industrias se exporta e importan productos con un regular contenido tecnológico y que tiene acogida dentro de la Alianza del Pacífico. Cabe recalcar que, en todos los productos mencionados, el uso de materias primas excede en 50% de composición (Durán & Daniel, 2016, pp. 21-23).

Dentro de la Alianza del Pacífico, el sector intra-industria más grande del Perú, el cual viene creciendo, se encuentra atado con Colombia y Chile, países con quien comparte límites. Por otra parte, el comercio con México aún permanece en el área interindustrial con un alto componente de materias primas en exportaciones peruanas dirigidas a ese país a cambio de productos con un fuerte contenido tecnológico provenientes de México.

3.2 Inversiones dentro de la Alianza del Pacífico

En el caso de las inversiones, toda América Latina y el Caribe es más propensa a recibir inversiones que a exportarlas. Pese a ello, entre los países que lideran en inversión extranjera en esta región son Chile y México. Esa tendencia se mantiene dentro de la Alianza del Pacífico, siendo los mismos países quienes son fuente de inversión destinada hacia Colombia y Perú. Dentro de las cincuenta más grandes empresas “translatinas” en el 2012, 16 corresponden a México, 11 a Chile, 6 a Colombia y 3 a Perú, siendo los dos primeros los países que figuran entre los principales inversores de América Latina y el Caribe (EY, 2017, pp. 25-27). En relación con las industrias económicas de los países miembros de la Alianza que figuran como las más atractivas

para la inversión extranjera, se encuentran la de energía, agroindustria, infraestructura, minería y automotriz (Novak & Sandra, 2015, p. 127).

Respecto a los sectores en donde más se cuenta con mayor inversión extranjera directa en Chile, se ubican las industrias de minería (44.9%); electricidad, gas y agua (11.1%); servicios financieros (9.5%); comercio (6.7%) e industria manufacturera (5.7%) según los datos del Banco Central de Chile entre los años 2009 y 2015. En ese mismo periodo, los sectores que menor inversión representaron en ese país fueron construcción (0.9%); inmobiliarios y servicios inmobiliarios (0.5%); agricultura y pesca (0.2%) y hoteles y restaurantes (0.1%) (EY, 2017, p. 48).

En el caso del marco normativo de inversión en Colombia, esta apunta a la atracción de inversión extranjera, lo que ha llevado a ocupar a ser catalogado como el segundo país “amigable” para hacer negocios en Latinoamérica según el *Doing Business* del Banco Mundial. En el año 2016, los sectores en donde la inversión extranjera se ha enfocado en Colombia son el de electricidad, agua y gas (26.7%); servicios financieros y empresariales (18.9%); petróleo (16%); manufacturas (14%) y transporte, almacenamiento y comunicaciones (8.1%). Por otro lado, en los sectores con menor grado de inversión extranjera se encuentran el de construcción (5%); servicios comunales (2.5%); agricultura, caza, silvicultura y pesca (1.9%) y minería (-0.8%).

Respecto a México, se han realizado reformas estructurales en el sector energético, educativo, laboral, financiero y político con el objetivo de establecer las condiciones adecuadas para propiciar la inversión extranjera y el desarrollo de la economía nacional. Producto de ello, México se ha posicionado como un importante centro de manufactura para el abastecimiento del mercado de América del Norte. Ello ha provocado inversiones billonarias en sectores como el automotriz y aeroespacial. Asimismo, con el fin de promover mayor certeza a las inversiones nacionales y extranjeras, el gobierno mexicano firmó el Pacto Fiscal en donde se comprometió a no

incrementar, realizar reformas o modificar la actual carga tributaria de las empresas hasta el término de su administración en el año 2018. En lo que respecta a los tratados de libre comercio, se incorporan en ellos los capítulos de inversión dada la estrecha relación entre inversión y comercio, ya que una tercera parte del comercio internacional de bienes y servicios se dan entre empresas relacionadas; de esta manera, la inversión contribuye al aumento de las exportaciones de los países en desarrollo a través de las actividades de exportación de empresas multinacionales (EY, 2017, p. 127). Dentro de los sectores en los que la inversión extranjera ha participado en 2016 se encuentran el de industrias manufactureras (61%); servicios financieros (9.3%); transporte, correo y almacenamiento (6.4%); minería (4.6%) y generación, transmisión y distribución de energía eléctrica (4.2%)(EY, 2017, p. 129).

Por último, en el caso de la inversión extranjera directa en Perú referida al año 2016 el monto total fue US\$ 6 863 millones el cual es inferior en US\$ 1 409 millones en relación al año 2015, explicado principalmente por los mega proyectos mineros, tales como Cerro Verde y Las Bambas. La distribución de la inversión extranjera directa se da de la siguiente manera: minería (22.9%), comunicaciones (19.7%), finanzas (17.4%), energía (13.7%), industria (13%), comercio (3.3%) y petróleo (2.8%). Entre los principales inversionistas que efectuaron movimientos de capital, a través de aportes o adquisición de acciones, entre los años 2011 y 2016, son las chilenas Empresa Nacional de Telecomunicaciones S.A. e Inverisones Inverfal Perú SPA (en el sector comunicaciones y finanzas respectivamente); las españolas Telefónica Latinoamérica Holding, NII Mercosur Telecom y Ecopetrol Global Energy (las primeras dos en comunicaciones y la tercera en petróleo); las canadienses Hudbay Perú y DiaBras Exploration (en minería y finanzas respectivamente); la inglesa Perú Copper Syndicate (minería); entre otras (Proinversión, 2016).

Con la finalidad de avanzar en materia de inversiones, durante la II Cumbre Presidencial se suscribió el “Memorando de Entendimiento que crea el Comité

Conjunto”, el cual se encuentra encargado de promover el comercio de servicios y la inversión mediante el intercambio de información, promoción y cooperación sobre la identificación y eliminación de barreras de inversión; asimismo, se encargaría de analizar la regulación sobre inversión en cada país. Para el progreso especial en materia de inversión se creó el Subcomité de Inversión. Este subgrupo tiene como mira principal incrementar el flujo de inversiones, trabajar en la promoción conjunta de la atracción de inversión extranjera en los países de la Alianza y promover la inversión de cualquier país del bloque en el territorio de los otros miembros (Novak & Sandra, 2015, pp. 123-124).

Luego de revisar el comercio de productos y la integración productiva entre los miembros de la Alianza del Pacífico podemos concluir que existe mucho trabajo por realizar para incentivar las cadenas productivas de valor. Si bien es cierto, existe un avance en las industrias de comida, plásticos, químicos, agroquímicos; fue necesario implementar políticas regionales para incentivar el comercio dentro de la Alianza del Pacífico. En la misma línea opina el ministro de Relaciones Exteriores de Perú, el embajador Ricardo Luna Mendoza, quien reconoce como uno de los desafíos dentro del proceso de fortalecimiento y consolidación de este bloque el incremento del comercio intraregional, la libre circulación de capitales y la participación empresarial (EY, 2017, p. 9). Es así como en febrero de 2014 se suscribió el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico y entró en vigencia en mayo de 2016 con la finalidad de fortalecer el comercio dentro del bloque regulando aspectos como acumulación de origen, armonización o mutuo reconocimiento de regulación técnica y facilitación del comercio.

3.3 El aporte del Protocolo Adicional a la Alianza del Pacífico sobre la generación de cadenas productivas de valor

A partir del estado de las relaciones comerciales y de inversión, la Alianza del Pacífico ha incentivado las negociaciones para poder fortalecer el comercio, así como la cooperación aduanera. En consecuencia, los esfuerzos han apuntado a la desgravación arancelaria, la acumulación de origen de los productos originarios dentro de alguno de los miembros de la Alianza, reducción de obstáculos técnicos al comercio y regulación homogénea de medidas sanitarias y fitosanitarias. En virtud de ello, se adoptó el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico que coexiste con los derechos y obligaciones adquiridos bajo acuerdos multilaterales y bilaterales firmados anteriormente entre las partes. Con dicho instrumento, se avanza en algunos de las metas planteadas por los cuatro países, como el incrementar el comercio y la inversión intra Alianza del Pacífico; lograr economías de escala y desarrollar cadenas de suministro más integradas respondiendo a las nuevas formas de organización de la producción mundial; e impulsar una mayor integración comercial en la región con miras a alcanzar niveles más elevados de competitividad en los mercados de terceros países, con especial énfasis en los del Asia-Pacífico (Pacífico, 2016).

Uno de los logros del Protocolo es la desgravación arancelaria del 92% de los productos entre Perú, Chile, México y Colombia con miras a que el porcentaje restante se desgrave en plazos menores a 7 años. El propósito de dicha medida es dinamizar el intercambio comercial, generar nuevas cadenas productivas y una mayor relación entre los sectores empresariales, ampliando el acceso de la oferta exportable a la vez que se atraería nuevas inversiones (EY, 2017, p. 33). En ese sentido, se proyectó que para el año 2020 existirán mejores preferencias cuando Chile presente las menores tarifas arancelarias a un conjunto de productos vegetales (frijoles, calabazas, ajos, apio y papas), jamón, paté y productos relacionados que se encontrarán alrededor del 99.5% de tarifa, cuando los demás miembros tendrán cerca al 97% y 98% de liberación. En el

mismo año, un conjunto de productos sensibles para Colombia y de interés de México y Chile alcanzarán el 0%, tales como carne de pato, ganso, lácteos, carnero y cerdo (Durán & Daniel, 2016, p. 34).

Entre el año 2020 y 2030 existirán reducciones arancelarias anuales previamente determinadas. Es oportuno indicar que en el caso de la relación comercial entre Colombia y Perú ya cuentan con el 100% del comercio liberalizado gracias a los tratados establecidos a nivel de la Comunidad Andina de Naciones. Para el 2030, la Alianza del Pacífico va a alcanzar alrededor del 99% en la liberalización de los cuatro miembros. Sin embargo, es pertinente anotar que para el caso de Perú y México comparten una lista de productos que cuentan con tarifas estacionales que se aplican para proteger la agricultura nacional frente a la competencia extranjera.

Se observa que la mayoría de los productos a los que afectará el desgravamen son bienes finales, de consumo. En ese caso es difícil alcanzar un encadenamiento productivo de valor considerando la naturaleza de esos productos ya que no admiten la incorporación de un encadenamiento hacia adelante. Por el contrario, si nos enfocamos en productos intermedios, es más probable que realice la cadena de valor siempre que se añada valor doméstico a dichos productos.

Otro de los avances radica en la implementación de un sistema para la interoperabilidad de las Ventanillas de Comercio Exterior el cual permite el intercambio de documentos virtuales haciendo más expeditivo los procedimientos de comercio para los privados y facilitando la labor de las autoridades del gobierno. Una medida que atañe directamente a la creación de cadenas de valor regional es la relacionada con la negociación sobre reglas de origen cuyo objetivo es promover la integración económica y comercial mediante el incremento de la oferta de insumos orgánicos (EY, 2017, p. 35).

En lo relativo a inversión, se ha permitido consensos en su promoción los cuales se han concretado en el capítulo 10 del Protocolo Adicional. En ese sentido se ha conseguido la regulación de la sección de “Solución de Controversias entre una Parte y un Inversionista de otra Parte”.

A primera vista, en mucho de los temas desarrollados dentro del Protocolo Adicional, y en general de la Alianza del Pacífico, han sido alcanzados gracias a los tratados de libre comercio bilaterales suscritos entre los países miembros. Sin embargo, los temas fuertes en los cuales este bloque ha contribuido son en compras públicas, telecomunicaciones, e-commerce, servicios financieros y servicios marítimos. A modo de ejemplo, el tratado de libre comercio acordado entre Perú y Chile no incorpora los temas relacionados a las compras públicas, no obstante, Perú, al formar parte de la Alianza del Pacífico ya entiende por regulado estos tópicos.

Uno de los temas que más se ha enfocado el Protocolo Adicional se refiere a la acumulación de origen. Este tema refiere a un mecanismo que abre la posibilidad para un productor exportador no solo pueda incorporar al bien a exportar algunos bienes intermedios domésticos, sino también aquellos bienes intermedios producidos en cualquier parte de los países miembros y, de acordarlo, establecer un tercer país de procedencia. Este mecanismo promueve una mayor integración regional y facilita la posibilidad de crear cadenas productivas de valor con miras a reforzar la ventaja comparativa de los productos intermedios de los países que conforman la Alianza del Pacífico. En ese sentido, mientras más integrantes cuente este bloque, mayor será el universo de los países que puedan ser considerados dentro de la acumulación de origen. Además, el protocolo permite a los países de la Alianza, excepcionalmente, a importar bienes intermedios de terceros países e incorporarlos a las exportaciones de la Alianza del Pacífico como si fuesen originarios del bloque.

3.4 Iniciativas del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico

La Alianza del Pacífico cuenta con un Consejo Empresarial integrado por gremios empresariales representativos por los cuatro países miembros. Esta institución tiene como objetivo recomendar medidas para que la Alianza del Pacífico las considere, de esta manera se fortalecería el sector empresarial y se facilitaría la comercialización entre ellos. El campo de acción del Consejo Empresarial es variado debido a que ha elaborado propuestas en la homologación de normas tributarias, integración del sector financiero, cooperación en las compras públicas, el apoyo al emprendimiento mediante la creación de la Asociación de Emprendedores de Latinoamérica, inversión en educación, armonización de normas técnicas y el fomento de encadenamientos productivos de valor entre las empresas miembros (EY, 2017, p. 37). Ello marca la intención de la Alianza del Pacífico de considerar los intereses del sector privado de cada país ya que ellos son parte importante del progreso de este nuevo bloque.

Dentro de la memoria anual de la presidencia peruana pro-tempore 2016-2017 del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico se han analizado y avanzado diversos aspectos para la generación de cadenas productivas de valor. Se aprecia que dentro de las propuestas existen dos tendencias marcadas. Un primer grupo de ellas apuntan a armar la infraestructura conformando una plataforma para el transporte y redes que ayudarían a la conexión del encadenamiento productivo. Por otro lado, hay otro grupo de propuestas enfocadas a elevar el valor agregado de las exportaciones al interior de la Alianza del Pacífico para aprovechar las plataformas de las primeras propuestas.

Dentro del primer grupo, se encuentra la propuesta del Sistema de Monitoreo de Competitividad Logística mediante la creación de un piloto que operará en los puertos del Callao (Perú) y San Antonio (Chile) para poder operar luego en los demás puertos de los países miembros. Dicha medida impactará directamente en el comercio intra-regional, así como también en las iniciativas de encadenamientos productivos y

permitirá identificar barreras al comercio (Varilias, 2017, pág. 2). Asimismo, en línea con el primer grupo de propuestas se ha planteado la interoperabilidad de las Ventanillas Únicas de Comercio Exterior (VUCE). Se estima que a partir del 01 de enero de 2018, la totalidad de los certificados fitosanitarios que se emitan y reciban desde la Alianza del Pacífico serán electrónicos eliminando el formato de papel. En ese sentido, se ha cerrado la armonización de procesos y aspectos técnicos para el proceso de emisión y recepción del certificado de origen (Varilias, 2017, pág. 3).

Junto con las propuestas de este primer grupo, se han realizado diversas reuniones para afrontar el desarrollo y promoción de la infraestructura de la Alianza del Pacífico. En esa línea se ha discutido sobre la posibilidad de potenciar la inversión en infraestructura a través de mecanismos financieros innovadores. Asimismo, se ha abierto la posibilidad de crear “vehículos de la Alianza del Pacífico” con reglas y prácticas del mercado que permitan a los inversionistas privados participar en los proyectos de infraestructura de la región (Varilias, 2017, pág. 4).

En ese sentido, en dicho sector nuestro Estado se ha comprometido a la pavimentación de la Red Vial Nacional en su totalidad, la modernización de puertos y concesión de hidrovías en la selva nacional, la mejora en el servicio de la Línea 1 del Metro de Lima y Callao (del sur al noreste de Lima conectando 11 distritos), la construcción de la Línea 2 de Lima (del este al oeste de Lima conectando 13 distritos), concesión de la Línea 3 de Lima (de norte a sur conectando 12 distritos), la modernización del aeropuerto Jorge Chávez y la interconexión de más de 1 500 distritos con la Red de fibra óptica³. Entre los principales problemas de los proyectos de infraestructura se

³Con aporte vietnamita (Bitel) quien ha desplegado la mayor fibra óptica en Perú con 25 000 km de recorrido incluyendo poblaciones desatendidas. Con la entrada al mercado peruano de esta empresa los precios de servicios móviles de banda ancha han bajado alrededor de cuatro veces su costo inicial. Actualmente, los precios se han reducido en un 25% en comparación con lo ofertado en octubre de 2014. Presentación de Bitel.

encuentra el de corte social y ambiental, por encima del aspecto financiero o de ingeniería, lo cual amerita distintas respuestas de la administración pública.

Estas medidas podrán ser alcanzadas a través del Estado y del sector privado de cada uno de los miembros de la Alianza del Pacífico mediante Asociaciones Público-Privadas para las mejoras de inversiones y financiamiento del sector. De lograrse este propósito, se permitiría la mejora de la productividad, rentabilidad y competitividad de las empresas.

Dentro del segundo grupo de propuestas, las relacionadas con miras a la producción y creación de productos encadenados con valor agregado, se ha apuntado a las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) (de gran relevancia nacional debido a la fuerte presencia en nuestro mercado). En atención a ellas, existe la propuesta para la creación de empresas multinacionales de los cuatro países, que participen como proveedores con la finalidad de fomentar el encadenamiento inicial. Adicionalmente se quiere fomentar la formación de grupos de trabajos específicos para la identificación e impulso de cadenas regionales de valor. Con la finalidad de alcanzar dicho objetivo, se quiere facilitar los medios de acceso a sistemas de información y/o inteligencia comercial para que las PYMES puedan elaborar planes y estrategias de comunicación (Varilias, 2017, pág. 3). Por otro lado, se espera el aporte de Chile sobre la inclusión en el proceso de internacionalización de las PYMES debido a que cuentan con sendos debates al interior de ese país.

III. CAPÍTULO III: HACIA UN ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO DE VALOR EN LA ALIANZA DEL PACÍFICO

Una vez asumido que a través de la inversión podremos elevar el grado del valor agregado doméstico en nuestras exportaciones y a su vez participar con mayor competitividad en las cadenas productivas de valor, pasaremos a analizar cuáles son los avances que se vienen realizando en la Alianza del Pacífico en su proyección a futuro. Asimismo, se verá el impacto del desarrollo en cada sector y sus implicancias para consolidar una producción encadenada a nivel del bloque. Finalmente, se mostrará cómo contribuirían a dicho objetivo los países ya consolidados mediante la cooperación haciendo uso de la ventaja que representa formar parte de la Alianza del Pacífico al ser un espacio atractivo a las inversiones.

1. Avances para la formación de cadenas productivas dentro de la Alianza del Pacífico

1.1 Innovación

Una de las formas mediante las cuales los países se vuelven más competitivos se da a través de la inversión en innovación. Específicamente, en Latinoamérica se afirma que el papel de algunas de estas economías dependerá de la efectividad que tengan para generar innovación. Sin embargo, el énfasis en innovación debe encontrarse vinculado a la producción industrial (Castaños, 1994); de esta manera, la proporción del valor agregado doméstico tendrá más relevancia contribuyendo a alcanzar una mejor participación dentro de las cadenas productivas de valor.

En ese sentido, de acuerdo con el Comité Intersectorial para la Innovación (CII), una de las formas para lograr una ventaja competitiva, a través de la innovación, es mediante la generación de nuevos productos, diseños, servicios, métodos u organizaciones para incrementar los valores existentes (CII, 2011, p. 5). Su aporte a la prosperidad nacional justifica la inversión en investigación, más aún, cuando la

innovación apunta a redefinirse en términos de calidad de las ideas generadas y seleccionadas para la aplicación en la industria (Charreau, 2001). De avanzarse en este campo, el agregado de valor que se incorporaría a la producción de los miembros de la Alianza sería más destacado, con lo cual el *value chain* incrementaría, mejorando así las ventajas comparativas que nos permitirían mejorar nuestra participación en el comercio internacional.

En consecuencia, el Grupo Técnico de Innovación de la Alianza del Pacífico (GTI) junto al grupo de Innovación del Consejo Empresarial (CEAP), apoyado por el Banco Interamericano de Desarrollo a través del proyecto de Bien Público Regional, elaboraron una agenda público-privada de actividades a desarrollar durante el periodo 2016 y 2019 con el objetivo de crear un ecosistema de innovación y emprendimiento en la Alianza del Pacífico. Dentro de este medio, se ha trazado como meta la generación y fortalecimiento de capital humano con capacidad innovadora y emprendedora. Ante la necesidad de formación de recursos humanos especializados, se han desarrollado las capacitaciones y la movilidad de investigadores, emprendedores o empresarios, entre las cuatro naciones para fortalecer la innovación empresarial y el emprendimiento innovador (Portal de Alianza del Pacífico, 2016, p. 2).

En virtud de ello, se han creado tres programas: ACELERAP, ÁNGELESAP e INNOVAP. El objetivo de esos programas tiende a facilitar a que los emprendedores e innovadores de los cuatro países puedan establecer sus proyectos en cualquiera de los países de la Alianza y acceder a cualquier mercado dentro de esos países, expandiendo sus oportunidades comerciales y redes estratégicas. Asimismo, se ahorran los costos de transacción entre los innovadores-emprendedores con los inversionistas con el objetivo de dar oportunidades financieras y lograr concretar economías de escala. Por último, también se considera la internacionalización de esas ideas concretadas a través de la plataforma INNOVA que incentive la innovación (Portal de Alianza del Pacífico, 2016).

Indudablemente, estos proyectos son un gran avance en la región puesto que permite considerar a la innovación como elemento determinante para la mejora de sus ventajas competitivas ya que tendrá una clara influencia en sus resultados. Sin embargo, se debe considerar lo señalado por el Foro Económico Mundial sobre su Reporte Global de Competitividad⁴ (Arredondo, José, & Garza, 2016, pp. 301-303). De acuerdo con este cuadro actualizado al 2014, Chile es considerado como el país más competitivo de Latinoamérica, a pesar de la reducida inversión en innovación y una mano de obra poco calificada para el desarrollo de proyectos poco innovadores (Amorós, Felzensztein, & Etchebarne, 2012, pp. 513-529). Este tipo de factores ha dado lugar a una transición lenta de una economía basada en la producción a una economía basada en el conocimiento (Arredondo, José, & Garza, 2016, p. 302). En el caso colombiano, existe una dependencia petrolera, lo cual hace que su industria se vea poco diversificada; sin embargo, se destaca el apoyo gubernamental para el desarrollo de productos con tecnología avanzada como parte de su potencial innovador. Respecto a México, se necesita sacar ventaja de sus fortalezas innovadoras en las que destaca regionalmente: la capacidad de innovación; la inversión privada y colaboración industria-universidad en investigación y desarrollo; y la disponibilidad de investigadores.

De acuerdo con ese mismo análisis, el caso peruano ha demostrado un deficiente nivel educativo que ha generado una brecha muy profunda entre los requerimientos de las empresas y la mano de obra que se ofrece lo que da lugar a un limitado sistema de investigación, una baja capacidad de diversificación de la economía y, por ende, una baja tasa de innovación. En comparación con los demás países miembros de la Alianza del Pacífico, Perú presenta los niveles más bajos en todos los criterios: capacidad de innovar, calidad de instituciones de investigación científica, inversión de las empresas, colaboración industria-universidad, gobierno y productos de tecnología avanzada,

⁴ Anexo 3 – Tabla de Innovación en América Latina y el Caribe.

disponibilidad de científicos e ingenieros y patentes aplicadas ante el Tratado de Cooperación en Materia de Patentes.

Considerando la situación nacional, los programas establecidos dentro del marco de la Alianza del Pacífico, ACELERAP, ÁNGELESAP e INNOVAP impulsarán la elevación de los criterios de innovación. Sin embargo, debemos estar atentos debido a que, al existir mayores facilidades de concreción de los proyectos de innovación en cualquiera de los cuatro países, se incrementa la movilidad de implementación de los estudios innovadores. En estas condiciones, es poco probable que Perú sea elegido como país que atraiga esos nuevos proyectos con potenciales ideas para un desarrollo industrial. En ese sentido, existe un largo camino por recorrer para superar nuestra competitividad y ser elegido como un país en donde sea viable el desarrollo de ideas innovadoras no solo de los nacionales, sino de las personas de cada uno de los países de la Alianza del Pacífico.

1.2 Infraestructura

Si bien es cierto, la Alianza del Pacífico aborda diversos temas en aras de la integración, estos intentos podrían verse limitados por la magnitud de algunas fricciones comerciales como los costos de información y transporte (Anderson & Wincoop, 2004, pp. 691-751). De acuerdo con el Banco Interamericano de Desarrollo y el Foro Económico Mundial⁵, los costos de transporte, en particular, no sólo pueden tener un impacto significativo sobre el desempeño exportador, sino que también pueden ser relevantes en la conformación de la distribución regional de la actividad económica de un país, con la producción de bienes y servicios concentrados en lugares con mejor acceso a las aduanas, aeropuertos o puertos (Krugman & Livas, 1996, pp. 137-150).

⁵ Anexo 4 Relación entre infraestructura y exportación.

Dentro de los países de la Alianza del Pacífico, existen diversos grados de desarrollo en infraestructura. A continuación, presentaremos una breve descripción del estado de cada país en este sector.

En el caso de Chile, el centro del país concentra la mayor parte de la actividad económica, a excepción de Antofagasta, la región productora de cobre. Las regiones de Santiago, Antofagasta, Valparaíso y Bío Bío albergan al 65% de la población del país y dan cuenta de casi el 75% de su PIB, de acuerdo con el Banco Central de Chile en 2012. El país se divide aproximadamente en 350 municipios que están conectados con 93 nodos de exportación (aeropuertos, puertos y aduanas) a través de una red de carreteras que cubre 77.603 km, de los cuales el 45% corresponde a la red vial nacional o municipal, mientras que el otro 55% corresponde a la red de carreteras regionales. En este aspecto, la calidad no es un problema: los elementos de análisis comparativo entre países muestran que la calidad de la red vial chilena es la mejor de la Alianza del Pacífico, y está catalogada entre las 25 mejores del mundo, de acuerdo con el Índice de Competitividad Global del Foro Económico Mundial 2006-2015. Como sucede con la distribución regional de la producción, la mayor parte de la red de carreteras se concentra en el centro del país. En 2012, US\$ 75.600 millones de exportaciones fueron enviadas utilizando la infraestructura de transporte del país. Si bien el 71% (249) de los municipios exporta, los cinco primeros explican el 70% del total de exportaciones. No resulta sorprendente que todos estos municipios estén ubicados dentro de los nodos industriales más importantes: Las Condes, Santiago y Providencia se encuentran en el área metropolitana de Santiago, mientras que Valparaíso y Antofagasta están ubicados en los nodos agrícola y mineros tradicionales del país.

Las exportaciones a la Alianza del Pacífico no solo son escasas (4,7% del total), sino que además están fuertemente concentradas en unos pocos municipios. Únicamente el 50% (175) de los municipios chilenos exportan a la Alianza del Pacífico, mientras que los primeros diez explican el 52% de estas exportaciones. Esta gran concentración de

las exportaciones en unos pocos municipios se refleja asimismo en la distribución desigual de los envíos de exportaciones a través de puertos y aeropuertos. Mientras que el 78% de todas las exportaciones pasa por los principales diez puertos, el 50,1% se concentra en los primeros cinco, todos ubicados cerca de las principales aglomeraciones industriales del país (los puertos de Angamos, Valparaíso y San Antonio, en la región de Valparaíso; y Antofagasta y el Aeropuerto A.M. Benítez, situados en Antofagasta y en el área metropolitana de Santiago, respectivamente) (Molina, Cecilia, & Mauricio, 2016, pp. 15-16).

En el caso de Colombia, los tres principales nodos industriales Bogotá, Medellín y Cali representan el 41% de la población del país y el 46% de su PBI. Los 1.123 municipios colombianos (entre ellos, Bogotá) están interconectados por una red de carreteras que cubre 202.102 km, divididos en los sistemas primario, secundario y terciario (este último representa el 71% de la red). Al contrario de lo que sucede en Chile, la calidad de las carreteras es deficiente, al punto que en el 2014, la calidad de su red de carreteras quedó clasificada con la más baja a nivel mundial, de acuerdo con el Índice de Competitividad Global entre 2006 y 2015. En términos comparativos, la calidad de la red vial de Colombia es la mitad que la de Chile. En términos de conectividad de las exportaciones, la red de infraestructura de transporte del país conecta 1.123 municipios con 47 aduanas. En 2012, las exportaciones transportadas a lo largo de esta red totalizaron US\$ 60.500 millones. La concentración regional de las exportaciones es elevada: solo el 10,9% (123) de los municipios fueron capaces de exportar, y los diez primeros concentraron el 98,4% del volumen de exportaciones del país. El transporte de cargas también muestra una alta concentración regional: el 74% de todas las exportaciones se embarcan en los tres primeros puertos (Cartagena, Santa Marta y Buenaventura).

El hecho de que Bogotá sea una ciudad mediterránea alejada de estos puertos no impide que sea el principal centro exportador, ya que representa el 62% de todas las

exportaciones. En este contexto, las desventajas logísticas dadas por la ubicación geográfica de Bogotá se han visto compensadas por una reducción de costos generada por economías de escala en la producción y por importantes inversiones en infraestructura de transporte que favorecen la interconexión de la ciudad con el resto del país. Al igual que en Chile, las exportaciones de Colombia a la Alianza del Pacífico son escasas (7.6% del total) y están fuertemente concentradas en unos pocos municipios (3,5%); los primeros diez municipios representan el 97,6% del total de exportaciones del país a la Alianza del Pacífico (Molina, Cecilia, & Mauricio, 2016, pp. 16-17).

Respecto al caso mexicano, como en Chile y Colombia, el desarrollo de la infraestructura de transporte de México ha desempeñado un papel fundamental en la consolidación y profundización de las disparidades económicas regionales del país. Desarrollado en las décadas del cincuenta y del sesenta para conectar la ciudad de México (la principal aglomeración industrial del país) con el resto del territorio nacional, su sistema de carreteras se ha convertido en la columna vertebral de la red de transporte mexicana. Un total de 377.659 km de carreteras que se extienden a lo largo y a lo ancho del país conectan 2.457 municipios con 49 aduanas de exportación, 102 puertos y 85 aeropuertos. De acuerdo con el Foro Económico Mundial, aunque se considera que el 82% de la red está en buenas condiciones, falta mejorar la infraestructura en las regiones menos desarrolladas, las mismas que han limitado su capacidad para insertarse con éxito en la producción. En consecuencia, la distribución regional del PBI industrial, las exportaciones y la infraestructura vial del país continúan concentradas en la región centro-oriental, que incluye a la ciudad de México.

En 2011, por la red de transporte mexicana circularon exportaciones por un valor de US\$ 234.300 millones. La concentración regional de las exportaciones es elevada, ya que solo el 38% (955) de los municipios exportan y los primeros diez dan cuenta del 49% del total de exportaciones. Como sucede con otros miembros del bloque, la

Alianza del Pacífico representa apenas una pequeña fracción de las exportaciones del país (3,25%), que provienen del 10,2% (266) de los municipios, entre los cuales los primeros diez explican el 62% de las exportaciones mexicanas a la Alianza del Pacífico. El 36% de las exportaciones del país pasan por las aduanas de Nuevo Laredo y Ciudad Juárez, hecho que refleja la alta concentración de las exportaciones de México hacia el mercado estadounidense. En cambio, las exportaciones a los mercados de la Alianza del Pacífico pasan principalmente por las aduanas de Manzanillo y Veracruz, que están mejor situadas para llegar a estos destinos (Molina, Cecilia, & Mauricio, 2016, pp. 17-18).

Por último, Perú cuenta con 43.596 km de red de carreteras que se prolongan principalmente de norte a sur las cuales conectan 1.838 municipios con 25 aduanas de exportación. La región más extensa es la selva (50% del territorio nacional), pero tiene la participación más baja en el PBI (5,3%). En contraste, la costa, la cual es desértica, a pesar de ser la de menor tamaño (13% del territorio), alberga a la mayor parte de la población del país (56%) y produce el 68,7% del PBI. Al igual que en los demás miembros de la Alianza del Pacífico, la distribución geográfica de la red de carreteras de Perú replica la concentración económica regional del país. Mientras que el tramo costero tiene la mayor densidad de carreteras (0,079 km/superficie), la selva está al final del ranking, con una densidad vial que alcanza apenas al 56% de la que registra la costa. A diferencia de lo que ocurre en los demás países de la Alianza del Pacífico, la red logística peruana concentra el procesamiento de cargas en la aduana de Callao: en 2012, el 65% de las exportaciones totales y el 63% de las exportaciones a la AP abandonaron el país a través de este punto. Al igual que Colombia, la calidad de la red vial peruana es deficiente. Si bien el país ha realizado importantes inversiones, el nivel de calidad de esta red se encuentra por debajo del promedio de la Alianza del Pacífico ocupando el puesto 102 del ranking 2014 del Foro Económico Mundial (la mitad de Chile) (Molina, Cecilia, & Mauricio, 2016, p. 18).

En síntesis, a lo largo de toda la Alianza del Pacífico existe una evidente anomalía en la distribución regional al ser desigual tanto en términos de infraestructura de transporte como de nivel de exportaciones. El diseño y el desarrollo de la red de transporte de cada país favorece, sin excepciones, a las regiones donde se concentra la mayor parte de la actividad económica, dejando a las regiones más pobres y distantes, las mismas que parecen estar asociadas con escasos o nulos niveles de actividad exportadora⁶ (Molina, Cecilia, & Mauricio, 2016, p. 18).

Luego de revisar el estadio del nivel de la infraestructura de los países de la Alianza del Pacífico, el Banco Mundial indica que la infraestructura de transporte de este bloque está mucho más atrasada que la de los países industrializados de América del Norte, Europa y Asia Oriental y Pacífico. Aunque la subregión de la Alianza está mejor posicionada que Latinoamérica en su conjunto, su promedio está cerca del límite inferior de la distribución, solo comparable a los niveles obtenidos por África Subsahariana y Asia Meridional, las dos regiones de menor nivel de infraestructura del mundo.

Si comparamos a los cuatro países miembros, Chile y México están mucho mejor posicionados que Colombia y Perú. A pesar de que en los cuatro países notamos la alta concentración de carreteras y su asociación con las exportaciones, es llamativo que en el caso peruano se utilice el puerto del Callao en más del 60% de sus exportaciones. Ello explica el porqué del último posicionamiento en infraestructura respecto a los países de la Alianza del Pacífico. En aras de la diversificación económica con miras a promocionar los demás puertos del Perú, se puede tomar el ejemplo de Bogotá, que a pesar de no contar con una buena ubicación geográfica, atenúa esos costos con la producción a escala. Ahí vemos la conectividad existente en el *supply chain* (plataformas) con el *value chain* (producción con valor agregado).

⁶ Anexo 5 – Exportaciones regionales y costos de transporte.

En ese contexto, el capítulo de infraestructura ha sido uno de los temas prioritarios dentro de los países miembros de la Alianza del Pacífico. Ello se refleja en el acuerdo firmado que busca incentivar la construcción en la región con repercusión en la competitividad de cada nación. Asimismo, no se descuida la conexión con el sector privado ya que ellos son los principales inversionistas, razón por la cual se apunta a la institucionalización del Concejo de Infraestructura, el mismo que sirve de intermediario entre el sector público y privado. Por último, se ha avanzado con miras en la creación de un fondo, estimado en US\$ 100 mil millones, para financiar proyectos de infraestructura el cual provendrá no solo de agentes privados e institucionales, sino también de demás países a nivel global (Intal, 2016).

1.3 Logística

De concretarse estas iniciativas, se lograrían reducciones significativas en los costos de transporte con la finalidad de avanzar en la integración intra y extrarregional. Todo ello ayudaría a elevar la calidad de la infraestructura de transporte del bloque y la eficiencia de sus aduanas, ya que, a pesar de las condiciones macroeconómicas favorables de la última década, los costos de este servicio siguen siendo un obstáculo importante para el comercio de la región (Molina, Cecilia, & Mauricio, 2016, pp. 2,3). Con un óptimo desarrollo en infraestructura, es más probable la generación de cadenas productivas de valor dentro de la Alianza del Pacífico debido a los ahorros en los costos logísticos que implica la exportación de un producto dentro de un país.

En ese sentido se expresa Magali Silva aduciendo que, con miras a la materialización de los beneficios de la apertura comercial, existe un elemento clave en el desarrollo de la competitividad de los países que puede hacer la diferencia entre incrementar o no el comercio aprovechando esas ventajas, y éste es precisamente el de los costos logísticos. Si tomamos en cuenta la precariedad del estado de la infraestructura peruana, ello en términos prácticos se traduce en un empresario peruano, productor de pastillas o

líquidos para frenos, por ejemplo, que exporta a México como parte de la cadena automotriz, si bien no paga aranceles, enfrenta una infraestructura que tiene casi la mitad de la calidad de la infraestructura de transporte de Chile, lo que tendrá que compensar con una mayor eficiencia en su proceso productivo o una menor rentabilidad (Silva, 2017, p. 22). Si se lograra conseguir un ahorro en el costo logístico en los empresarios peruanos, indudablemente mejoraría sus condiciones de competitividad frente al empresariado de los otros Estados miembros de la Alianza del Pacífico. A modo de ejemplo, los importadores son los más afectados ya que para importar en México, solo se requieren 18 horas y en el Perú 72 horas, es decir, 4 veces más, y el costo más alto de los 4 países (US\$ 583) (Silva, 2017, p. 23).

En ese sentido, nuestro país es el más interesado en desarrollar su infraestructura puesto que esa deficiencia se ve replicada en el precio de nuestros productos, lo cual nos vuelve menos competitivos. En el caso del cacao y la quinua los costos de transporte representan entre 32% y 34% por el mal estado de conservación de las vías, lo que también incide en un mayor costo por mermas. Para el café, el costo más alto es el pago por seguridad para evitar asaltos en el camino. Para la uva, el mayor pago (42% del costo) se da en el tratamiento del producto en la cadena de frío para cumplir con protocolos que exigen que la uva permanezca en el contenedor sellado durante un mínimo de 15 días a menos de 1,1°C o 17 días a menos de 1,7°C y, en la cebolla amarilla, el costo de 32% se da en la carga y descarga, ya que al ser un producto muy delicado requiere la contratación de servicios formales de camiones que cuenten con un sistema de frío incorporado (Silva, 2017, p. 23).

Con la finalidad de ahorrar en los costos logísticos, se ha propuesto la creación de un Observatorio Logístico de la Alianza del Pacífico, el cual ya ha sido aprobado por el Banco Interamericano de Desarrollo. Dicho mecanismo será una plataforma web que permitirá medir los sobrecostos de los servicios en comercio exterior que actualmente, para Perú, se encuentran en el orden del 32%, una de las tasas más altas dentro del

bloque. Gracias a ese observatorio se permitirá identificar, medir, analizar e informar a los usuarios del comercio exterior, sobre la carga de contenedores de exportación e importación. También otorgará información sobre la carga embarcada o desembarcada en los principales puertos de la Alianza del Pacífico, así como precios, tiempos y cadenas logísticas generadas por los servicios de segunda maniobra. De acuerdo con Mario Mongilardi, presidente de la Cámara de Comercio de Lima, con esta herramienta podríamos dinamizar el comercio exterior peruano a fin de reducir los sobrecostos logísticos del Perú con el resto de países del bloque, que en el caso de Chile y Colombia es de 17% y 22 % respectivamente (Cámara de Comercio de Lima, 2016).

Por otro lado, se han definido los puntos de contacto en los organismos de servicios postales y aduanas de los países miembros, quienes ya están empezando a sostener reuniones virtuales para ponerse de acuerdo sobre los temas de revisión de tarifas, homologación de formularios y el desarrollo de un logo distintivo de la Alianza del Pacífico para empaques. Existe una división en dos subgrupos: a) tarifas y embalajes; b) formularios. El primer subgrupo ya logró un logo distintivo y se encuentran en una etapa de revisión comparada de normativas. Con ello se espera reducir los costos logísticos y facilitar las exportaciones intra Alianza del Pacífico.

Asimismo, se viene trabajando dentro de la Alianza del Pacífico en el desarrollo del cabotaje. Se tratará de homologar el concepto entre los cuatro países para darle un tratamiento legal común con la finalidad de permitir que más empresas de los países puedan ofertar disposición de bodega a precios competitivos, en la cual el Concejo Empresarial de la Alianza se encuentra comprometida a desarrollar. De acuerdo con el presidente de la Cámara de Comercio de Lima, el cabotaje impactará favorablemente en la reducción de costos logísticos que actualmente tienen un costo de 35% (Cámara de Comercio de Lima, 2016).

Otro de los aspectos negociados se enfoca en el desarrollo de Ventanillas Únicas de Comercio Exterior (VUCE) que puedan funcionar integralmente entre los cuatro países para facilitar el comercio intrabloque. En ese sentido, en Perú se incorporó la totalidad de los procedimientos administrativos de 15 entidades públicas al componente de mercancías restringidas de la VUCE, logrando evitar desplazamientos físicos para hacer trámites, eliminar el uso del papel, reducir los tiempos que las empresas destinan a éstos y el tiempo de atención de los expedientes recibidos (Alianza del Pacífico, 2014).

Para lograr la interoperabilidad de las VUCES dentro de la Alianza del Pacífico se debe trabajar en la automatización y digitalización de los procedimientos. Dicha medida facilitará el comercio haciendo los trámites de servicios aduaneros o permisos fitosanitarios, entre otros, más rápidos. Los países han acordado los aspectos técnicos para el proceso de emisión y recepción del certificado de origen y se ha finalizado la armonización de los procesos de certificados de estos documentos. Asimismo, se espera que, a partir del 1 de enero del 2018, los certificados fitosanitarios que se emitan y reciban desde los países de la Alianza, sean electrónicos, eliminando el formato en papel. Paralelamente se pretende avanzar en la simplificación y digitalización de trámites empresariales, a través del desarrollo gradual de Plataformas Tecnológicas para Trámites Empresariales en los países miembros de la Alianza del Pacífico, las cuales serán sistemas integrados que permitan a las partes involucradas la creación, operación y cierre de la actividad empresarial, gestionando vía medios electrónicos los trámites requeridos por las diversas entidades competentes, de acuerdo a la normativa vigente de cada país miembro.

Sin perjuicio de seguir avanzando en lo relativo a los sistemas tecnológicos e informáticos que reduzcan los costos operativos y logísticos y se constituya una mejora cualitativa y cuantitativa en el área de infraestructura, debemos recordar estas inversiones solo ayudan a progresar en cuanto a los *supply chain*. Ello es rescatable y

atendible puesto que beneficiará y ayudará a la producción en cadenas. Sin embargo, no se debe dejar de atender la inversión en innovación, en el establecimiento de plantas productivas que eleven la calidad de mano de obra del país. De esta manera, los productos que sean transportados por una infraestructura óptima tendrán un valor agregado mucho mayor, con lo cual existirá una sinergia entre el *supply chain* y el *value chain*.

1.4 PYMES

Tanto en los países que integran la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y los de Latinoamérica, las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) representan aproximadamente el 99% de las empresas en general y el 67% del empleo; sin embargo, su colaboración al PBI en la región es relativamente bajo comparado con otras regiones, lo cual refleja importantes limitaciones en términos de productividad. Asimismo, aproximadamente el 10% de las PYMES de Latinoamérica participan en las exportaciones, número significativamente bajo comparadas con el 40% de las PYMES europeas (OCDE, 2016, p.3).

En Latinoamérica, el 30% del PBI es producido por las PYMES, en contraste con la mayor contribución de este mismo tipo de empresas entre los países miembros de la OCDE que representan el 60%. En cuanto a la Alianza del Pacífico, el comercio se encuentra dominado por las grandes empresas, particularmente por aquellas que producen y procesan *commodities*. Esas empresas, a pesar de representar el 1% de las que participan en la exportación, involucran más del 70% de las exportaciones totales. Por ello existe un gran potencial en la Alianza del Pacífico que abre oportunidades para diversificar y profundizar la estructura productiva económica de todos los miembros, lo cual desarrollará nuestras ventajas comparativas de integrar a las PYMES. Para ello se necesita que este tipo de empresas cumplan con estándares técnicos y superar las dificultades logísticas (OCDE, 2016, pp. 3,13).

Sobre la base de ello, la internacionalización de la actividad económica de las PYMES puede tomar diversas formas. Es ahí donde entra la participación de las PYMES en las cadenas de valor en donde se fragmenta la etapa de la producción. Sin embargo, el libre comercio y la libre inversión, por sí solas, no serán suficientes para asegurar el máximo nivel de internacionalización. Por ello, la OCDE indica que se requiere que estas medidas vayan acompañadas de políticas que promuevan la diversificación económica y apoyen el espíritu emprendedor de las PYMES. Estas medidas ayudarán a desconcentrar la actual estructura de las economías de la Alianza del Pacífico en donde las PYMES juegan un rol marginal, particularmente en los casos de Chile, Colombia y Perú. La construcción de las capacidades productivas y el surgimiento de nuevas ventajas comparativas en la manufactura y en el sector de servicios es por tanto una condición necesaria para ampliar y profundizar el flujo comercial del comercio en la Alianza del Pacífico y una posición más importante para las PYMES (OCDE, 2016, p. 4).

En el caso peruano, a julio de 2013, según el INEI había 1 713 272 empresas de las cuales el 99,6% son consideradas micro, pequeñas y medianas empresas. El reporte del INEI indicó que, según el segmento empresarial, el 96,2% de las empresas son microempresas, el 3,2% pequeñas empresas, el 0,2% medianas empresas y el 0,4% grandes empresas. Según su actividad, el 44,4% de las microempresas se dedican a la comercialización de bienes, mientras que el 16,2% prestan servicios administrativos, de apoyo y servicios personales. Las microempresas agrupan a 1.648.981 unidades económicas y representan el 96,2% del total de empresas del país, pero solo tienen el 5,6% de las ventas totales (PQS, 2016).

Para atender las necesidades especiales de desarrollo de las PYMES, la Alianza del Pacífico cuenta con el Grupo Técnico de PYMES para convocar a los diversos interesados en el sector. En aras de mejorar en los temas de financiamiento,

internacionalización, representatividad, regulación y simplificación de trámites se encuentra en avances el documento llamado “Pyme Alianza del Pacífico 2017-2018”.

Asimismo, a iniciativa de Perú, en la Cumbre de Paracas se decidió fortalecer a los empresarios emprendedores para la creación del Fondo de Capital del Emprendedor de la Alianza del Pacífico que apoye a las PYMES con la finalidad de ampliar sus fronteras comerciales y enfrentar el alto nivel de competitividad de otras iniciativas como el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC). Con ello, se prevé el aumento de la productividad y competitividad de las PYMES, especialmente aquellas que dirigen su trabajo a la exportación, con valor agregado. Solo con el incremento de sus niveles, las PYMES, caracterizadas por su alta capacidad de emprendimiento e impulso creativo, gozarán de un respaldo directo de sus respectivos gobiernos, y lograrán así consolidar y fortalecer la marca Alianza del Pacífico (Vergel, 2015).

Con la finalidad de acercar a los inversores y conocer más sobre el estado de las micro, pequeñas y medianas empresas, se ha lanzado el Observatorio Regional PYME de la Alianza del Pacífico. Dicho espacio se encarga de fomentar la cooperación efectiva que impulsa el acceso a la información relevante para los emprendedores de las PYMES, en el cual converge las experiencias de los cuatro países en temas de emprendimiento empresarial para el fortalecimiento de sus políticas públicas y desarrollo regional. Para ello, se ha propuesto la suscripción de un memorando de entendimiento para la realización de Centros de Desarrollo Empresarial. Se espera la cooperación de la OCDE en este portal, lo cual facilitaría que se convierta en una plataforma que potencialice el desempeño del sector empresarial a nivel nacional e internacional, proporcionando ventajas competitivas, impulsando iniciativas innovadoras y sistematizando información que brinde valor agregado en función de los procesos regionales (Alianza del Pacifico, 2017).

1.5 Propiedad Intelectual

Según la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (W I P O, por sus siglas en inglés) la propiedad intelectual está relacionada con la creación de la mente humana de manera planificada. WIPO considera que la protección de la propiedad intelectual es importante pues la capacidad de crear e inventar hará posible el progreso y bienestar de las sociedades, estimulando el crecimiento económico, además la protección de las nuevas creaciones alienta a destinar recursos a la innovación, generando nuevos empleos e industrias que enriquecen y mejoran la calidad de vida (WIPO, n.d.).

En el primer apartado se le ha dado énfasis a la innovación ligada a la producción industrial como herramienta de desarrollo. En los lugares en donde la innovación se encuentra avanzada, el peso de la propiedad intelectual es cada vez mayor, sobre todo en economías abiertas con un comercio exterior fuerte. Por lo tanto, es necesario aprovechar las oportunidades que estas reglas ofrecen, utilizar sus flexibilidades para promover políticas nacionales de innovación y adaptarlas al tipo de actividades que se quiere estimular (Peñaranda, 2017, p. 7).

En cuanto a los indicadores de propiedad intelectual, Perú se encuentra rezagado respecto al resto de países miembros de la Alianza del Pacífico en número de solicitudes de patentes, marca y diseños industriales. México lidera dicho indicador con 18 071 solicitudes de patentes, 131 510 de marca y 3 999 de diseños industriales. Según el Índice de Propiedad Intelectual del 2017, Perú se encuentra en el puesto 28° de un total de 45 países y el último entre los países miembros de la Alianza del Pacífico, detrás de México (20°), Colombia (24°) y Chile (26°). En el mundo lidera el ranking EE.UU. (32,6), Reino Unido (32,4) y Alemania (31,9). Por otro lado, Perú muestra fortalezas en la protección de propiedad intelectual básica, en el marco jurídico, en las medidas transfronterizas previstas en la legislación, demostrada en el informe de aduanas donde muestran confiscaciones relacionadas en esta materia y en esfuerzos para fortalecer el entorno de transferencia tecnológica. Pero a su vez se identifican

debilidades como una reducida cantidad de patentes y falta de protección efectiva de la propiedad intelectual para las ciencias de la vida (campos relacionados con la biología, medicina, biomedicina, bioquímica y biodiversidad), régimen rudimentario en derechos de autor digitales, altas tasas de falsificación y piratería y aplicaciones débiles de la propiedad intelectual (Peñaranda, 2017, p. 8).

En vista de nuestra deficiente posición en materia de propiedad intelectual, el vínculo con los demás miembros de la Alianza del Pacífico ayudaría al Perú a contar con una mayor protección a sus aportes innovadores. En ese sentido, existe la Declaración Conjunta de las Oficinas de Propiedad Intelectual de este bloque con la finalidad de realizar exámenes rápidos, económicos y de alta calidad en materia de patentes que agilicen los trámites en pro de los solicitantes. Ello se tradujo en la implementación de la plataforma llamada “Patent Prosecution Highway (PPH). En el mes de diciembre de 2016, se presentaron las primeras solicitudes en Chile, Colombia y Perú, que se benefician del procedimiento acelerado. A la fecha, se ha reportado el otorgamiento de patentes en el marco del PPH.

1.6 Inversión

No solo es importante el comercio de bienes y servicios, sino que el flujo de los capitales, los cuales entran a los países mediante Inversión Extranjera Directa (IED). Ello toma más relevancia cuando esta proviene de países desarrollados con alta capacidad de inversión y capacidad de instalar tecnología de punta. Según el Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial, los países miembros de la Alianza del Pacífico captaron como flujo de IED durante el 2016 un total de US\$58.845 millones, lo que representa el 3,3% del PBI del bloque económico y una caída de 20,1% respecto al 2015. Entre los países del bloque, México concentra el 45,4% de la IED, seguido en importancia por Colombia (23,1%), Chile (19,8%) y Perú (11,7%) (Peñaranda, 2017, p. 15).

En el caso peruano, la IED es el principal componente de la entrada de capitales externos y alcanzó los US\$ 6.863 millones durante el 2016, una reducción de 17,0% respecto al 2015. Este sector está concentrado en recursos naturales y servicios financieros (Peñaranda, 2017, p. 16). Es así que un trabajo en atracción de IED con la Alianza del Pacífico es importante para revertir la tendencia a la baja.

Por tanto, se ha iniciado la facilitación de las inversiones de la Alianza del Pacífico. Dichos lineamientos toman como base el mecanismo de interlocución entre inversionistas dentro del bloque y las autoridades competentes de dichos países que se encuentra previsto en el Reglamento del Comité Conjunto de Servicios e Inversión de la Alianza del Pacífico. Asimismo, existe un estudio de Restricciones a la Inversión en la Alianza del Pacífico encargada al Banco Interamericano de Desarrollo.

Se espera que con las iniciativas planteadas se presenten avances es la recepción de insumos de inversionistas extranjeros para mejorar el clima de inversión de la región; la sistematización de dichos insumos para identificar una agenda regional de mejoramiento del clima de inversión; el monitoreo efectivo del avance de la agenda mediante indicadores objetivamente medibles.

1.7 Comercio digital

La Alianza del Pacífico no es esquivada a los avances tecnológicos que crean nuevas maneras de realizar el comercio. Es por ello que este bloque apunta a fortalecer e incentivar el comercio electrónico siendo pionera en incorporar los cambios que se están produciendo en el comercio internacional, pues en los cuatro países integrantes existen políticas públicas orientadas a incentivar el desarrollo de la economía digital. Entre los beneficios de exportar a través del e-commerce, el sistema permite tener un escaparate global permanente con millones de potenciales visitantes al día, acercando las empresas a miles de clientes en todo el mundo. Ello ayudaría a una rápida difusión de la oferta exportable, la cotización y venta de productos y servicios disponibles en

múltiples plataformas, con opciones de pago en línea y bajos costos de entrada para las empresas. En ese sentido, el grupo de Agenda Digital (GTAD) ha avanzado en la formación de una “Hoja de Ruta” en esta materia, la cual consta en cuatro ejes (Alianza del Pacífico, 2017): economía digital, en la cual participa con mayor fuerza dentro de la economía tradicional gracias al desarrollo de las tecnologías de la información; conectividad digital, a través de una mejora en la infraestructura de banda ancha para contar con una mejor conectividad con miras al desarrollo de la competitividad; gobierno digital, con buenas prácticas en la gestión pública de estos nuevos espacios; y ecosistema digital, para desarrollar un marco normativo para generar un entorno propicio digital que permita corregir aquellas normas que, en virtud de los recientes avances tecnológicos, han quedado obsoletas, obstaculizando la innovación, el emprendimiento y el desarrollo de nuevos mercados.

Estos avances permitirán disminuir las brechas digitales, como la conectividad de los territorios rezagados y promover la digitalización de las PYME. Asimismo, se avanzaría hacia un desarrollo digital inclusivo y sostenible que permita crear mercados atractivos entre sus países miembros para lograr una mayor competitividad a nivel internacional y por ende en la facilidad para la generación de cadenas productivas de valor.

2. Cooperación con países externos a la Alianza del Pacífico

En lo referente al relacionamiento externo de la Alianza del Pacífico, se ha creado últimamente la figura “Estado Asociado a la Alianza del Pacífico” refiriéndose como aquel Estado con el cual todos los miembros del Acuerdo Marco celebren y pongan en vigor un acuerdo vinculante de altos estándares en materia económico comercial, que contribuya a la consecución de los objetivos del Acuerdo Marco del bloque. Debe diferenciarse esa calificación del “Estado Observador”, quien además de compartir los principios y objetivos del Acuerdo Marco, pueden participar en reuniones e instancias

presidenciales y ministeriales de la Alianza del Pacífico a las cuales se les haya invitado, previo consenso de los Estados Parte. Asimismo, los Estados Observadores podrán acordar proyectos de cooperación que deberán estar enmarcados dentro de los principios de libre movilidad de bienes, de servicios, de personas y de capitales. La diferencia más relevante del Estado Observador respecto al Estado Asociado es que aquel podrá solicitar su adhesión como Estado Parte siempre que tenga suscritos acuerdos de libre comercio con al menos la mitad de los Estados Parte, como es el caso de Costa Rica y Panamá.

Si bien es cierto, a la fecha existen 52 Estados Observadores, se ha mostrado mayores avances en materia de negociaciones comerciales con la nueva figura de Estado Asociado. Lo más rescatable de esta calificación es que esas negociaciones se pueden concretar en acuerdos que amplíen el alcance, no solo comercial, sino de inversiones de diversas partes del mundo, con especial atención a la costa del Pacífico de Asia. En ese sentido, Canadá, Nueva Zelanda, Australia y Singapur (Milenio, 2017) son los primeros en asumir la categoría de Estado Asociado.

El hecho de contar con dos categorías de países externos a la Alianza del Pacífico demuestra la atracción en el escenario internacional de este bloque, sino que además denota los altos esfuerzos del Grupo de Relacionamiento Externo para no limitarse en fomentar el comercio intrabloque y enfocarse en ampliar el espectro de países con los cuales se comercia. Asimismo, se debería continuar en la búsqueda de más países, de preferencia desarrollados y con altas ventajas comparativas en ciertos sectores para atraer sus inversiones y elevar el nivel de producción de los miembros de la Alianza del Pacífico. Así, nuestros países mostrarán mejor desarrollo producto de las inversiones, tal como ocurrió en el este asiático donde Japón guio el crecimiento de los demás países producto del efecto *flying geese* explicado anteriormente. Estas medidas beneficiarían en mayor medida a Perú, ya que presenta un mayor potencial de capacidad de producción.

En virtud de esto último, se ha preparado un Plan de Acción para la Cooperación entre los Centros de Investigación de la Alianza del Pacífico y España, y un primer proyecto piloto en el área de formación y movilidad en Ciencia, Tecnología e Investigación. En este sentido, se convino procurar la aprobación del Plan de Trabajo por parte de las Instituciones de Ciencias e Investigación involucradas. Con Turquía se tiene la propuesta de un programa informativo y de formación para intercambio de experiencia entre la Organización para el Desarrollo de Pequeñas y Medianas Empresas de Turquía (KOSBEG) y las instituciones responsables del desarrollo de PYME de los países de la Alianza del Pacífico. Respecto a Polonia, se está avanzando en la propuesta polaca respecto a un programa de intercambio de experiencias y buenas prácticas para el desarrollo de las PYMES con los países de la Alianza del Pacífico.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PARA UN ENCADENAMIENTO REGIONAL DE VALOR:

Luego de revisar el marco teórico económico sobre las distintas teorías que explican los comportamientos de las empresas y las diversas políticas públicas que se han generado dentro de la Alianza del Pacífico, junto con la participación del sector privado, para la creación de cadenas productivas de valor, se darán algunas conclusiones y recomendaciones que nos ayudarán a reforzar esta propuesta.

- Los Tratados de Libre Comercio han servido como herramientas para expandir las exportaciones, y a su vez las importaciones, de otros países. Sin embargo, ello por sí solo no genera una producción en cadena con valor agregado; por tanto, es necesario el acuerdo de políticas públicas de los cuatro Estados para generarla, considerando las ventajas comparativas de cada país con miras al desarrollo y crecimiento económico de cada miembro. Si bien es cierto, las empresas privadas se encuentran consideradas dentro de la Alianza del Pacífico, se requiere de lineamientos, propuestos por los Estados de la Alianza del Pacífico, para la creación de cadenas de valor. De esta manera, los diversos consejos dentro del bloque podrán articular sus políticas en función directrices previamente establecidas para la consecución de esta modalidad de producción.

- Luego de ver el nivel del desarrollo industrial de los países miembros, en especial el de Perú, observamos que en estos momentos no sería recomendable promocionar una integración horizontal en donde se establezca una industria completa en el exterior. Sería mucho más viable continuar con el desarrollo de una integración vertical dentro de la Alianza del Pacífico con la finalidad de participar en determinadas etapas de la producción. Con ello, mejoraremos ciertos segmentos de la producción, con lo cual se fortalecerían las ventajas competitivas que nos diferencien no solo a nivel de la Alianza,

sino también en la región y el mundo. Dentro de esta integración vertical, la vinculación en la producción entre países puede ir tanto para arriba: *upstream*, como para abajo: *downstream*. Como hemos observado, el modelo *upstream* es débil en el caso peruano puesto que no existe mucho mayor valor agregado extranjero en sus exportaciones, tal como sí existe en México. En atención a ello, se recomienda robustecer esa área e incorporar mayor valor agregado doméstico a esas exportaciones dentro de la Alianza del Pacífico con la finalidad de generar el encadenamiento productivo de valor. Lo rescatable es el avance que se ha logrado en los distintos grupos técnicos para implantar este tipo de producción, por lo que se debe aprovechar la plataforma de negociación ya establecida.

- De optar por la producción a través de la integración vertical, esta se verá segmentada de acuerdo con las ventajas comparativas encontradas en cada uno de los países miembros. Producto de la segmentación, los países se especializarán en ciertas etapas de la producción en donde se podrá alcanzar el tipo de economía a escala puesto que será más sencillo actuar dentro de ese segmento productivo. Asimismo, dentro de la economía a escala competirán cada empresa por diferenciarse una de la otra, con lo cual la oferta aumenta en calidad y mejora la especialización del sector. Una de las formas más eficientes para la diferenciación en el mercado se da a través de la innovación, específicamente la aplicada a la producción industrial. Sin embargo, para ello se requiere de mayor inversión en tecnología por parte de los Estados miembros ya que el panorama de dicho sector es débil no solo en el bloque, sino también a nivel de la región latinoamericana.
- Dentro de los dos tipos de economías a escala, la externa (que se da a nivel industrial), nos volverá más competitivos generando externalidades positivas a la región y por consiguiente al mercado. Se ha visto que tanto Chile, Colombia y Perú presentan un fuerte comercio de materias primas, mientras que México se distingue por su mercado

de ensamblaje en donde incorpora el valor agregado extranjero. En tanto cada país pueda dotar de un mayor valor agregado en sus exportaciones, podremos fortalecer el sector secundario en donde habrá más posibilidades de generar un encadenamiento productivo a nivel de la Alianza del Pacífico.

- Respecto al tipo de economía escala, la más apropiada a incentivar sería la clasificada como externa en tanto que, dentro de los países miembro del bloque, las PYMES son las empresas con mayor presencia superando el 90% en cada uno de los mercados. En las economías de escala externa se tiende a beneficiar mucho más la competencia entre esos tipos de empresas. Si bien es cierto su participación en las exportaciones aún es limitada, dentro de la Alianza del Pacífico se ha trazado como meta el empoderamiento de las PYMES ya que, al incorporarlas se beneficiaría a gran parte de los actores del mercado.
- Al generar una economía de escala externa, los mercados se activarían en la medida que los beneficios se verán esparcidos de manera transversal. Esto hará que existan fuerzas centrípetas que propicien la creación de centros de aglomeración que incorporen a diversos ofertantes, entre ellos las PYMES. Como consecuencia, los costos de fabricación de un producto se reducirían toda vez que los participantes estarían próximos. Su presencia, sumada a la especialización que puedan adquirir por enfocarse a determinadas etapas de la producción es significativo para el desarrollo de la economía peruana y de los demás miembros de la Alianza del Pacífico. Por ello, las condiciones ideales para la promoción de cadenas productivas deben enfocarse en la fragmentación a nivel de la empresa junto con la aglomeración a nivel de la industria en una localización geográfica.
- Con la finalidad de alcanzar ese estado de desarrollo, es de suma relevancia la incorporación de innovación tecnológica dentro del valor agregado doméstico. De esa

manera, existirá un *value chain* originado en la producción nacional, lo cual permitirá participar en los eslabones más altos de la cadena productiva de valor en la Alianza del Pacífico. A su vez se fortalecerá las ventajas comparativas conformando una característica propia de la Alianza del Pacífico que sea difícil de encontrar en otras partes del mundo, con lo cual, el grado de atracción de capitales extranjeros se incrementaría. La manera más eficiente para conseguir un incremento de valor en la producción se da a través de la inversión, tal como ha quedado demostrado con el paradigma *flying geese* en donde Japón promovió el desarrollo de países del sudeste asiático. Ese tipo de inversión generará el comercio dentro del sector de capitales, tal como ocurre en México. Al apreciar que Chile, Colombia y Perú presentan el mismo problema, la inversión extranjera directa no solo debe buscarse dentro de los países miembros, sino debe dirigirse a países ya consolidados. Ese mecanismo de cooperación podría trabajarse con países que muestren interés por el bloque, tales como los Estados Asociados a la Alianza del Pacífico mediante el Sub Comité de Inversión.

- Junto con el desarrollo del *value chain* en nuestra mano de obra, se debe apuntar a generar una estructura que permita y facilite la generación del encadenamiento productivo a nivel de la Alianza del Pacífico. Con ello, se conseguirá que empresas, principalmente PYMES, puedan funcionar articuladamente mejorando sus capacidades gerenciales. Dentro de esta estructura, el funcionamiento de los canales de redes por donde se transportarán los productos intermedios y finales es de gran relevancia ya que, de encontrarse desarrollado, puede marcar la diferencia en términos de costos. Una infraestructura articulada permitirá una adecuada actividad económica debido a la proximidad existente entre los participantes del mercado. Asimismo, para la constitución de esta estructura, es necesaria la facilitación del comercio mediante una interconexión de ventanillas única, armonización o reconocimiento mutuo de normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias; apertura recíproca de compras públicas, servicios,

inversión; acumulación de origen para fomentar la integración productiva y coordinación de programas de apoyo a cadenas de valor de interés común.

- Tal como ocurrió en el sudeste asiático, con la inversión extranjera directa se podrá crear las condiciones necesarias para establecer un encadenamiento productivo de valor y con ello el desarrollo de los países miembros de la Alianza del Pacífico. En la medida que los cuatro países del bloque no son aliados comerciales naturales, es necesario continuar con las negociaciones para fomentar el comercio intrabloque, más aún al tenerse como objetivo el encadenamiento productivo de valor. Para ello, debemos de incentivar no solo el *supply chain*, sino también el *value chain*.
- La tendencia del mercado es actuar en la producción mediante la creación de cadenas de valores. Prueba de ello, se observa el comportamiento en el este asiático, Unión Europea y Norteamérica. Latinoamérica se ha quedado relegada en este aspecto; sin embargo, la Alianza del Pacífico se presenta como una oportunidad para salir del escollo actual regional. Una oportunidad encontrada para generar cadenas productivas de valor se da entre Perú y Colombia ya que este último se encarga de procesar las importaciones desde Perú sobre productos como aceite, lubricantes y afines. Asimismo, otra de las industrias que conecta al Perú con la Alianza del Pacífico es la del plástico, papel e insumos químicos aplicadas a la agricultura. De una coordinación a nivel de bloque, podremos articular el proceso de elaboración de cada sector de acuerdo con las ventajas comparativas de cada país.

De articular estas políticas entre los cuatro países de la Alianza del Pacífico, se permitirá una fluidez comercial que genere encadenamientos productivos de valor con lo cual se pueda a largo plazo contar con ciertas industrias en donde se reconozca a la Alianza del Pacífico como el promotor de las mismas.

BIBLIOGRAFÍA

- Akamatsu, K. (1961). *A theory of unbalanced growth in the world economy*. Review of World Economics.
- Amorós, J., Felzensztein, C., & Etchebarne, M. (2012). Emprendimiento Internacional en Latinoamérica: Desafíos para el desarrollo. *Esic Market Economics and Business Journal*, 513-529.
- Anderson, J., & Wincoop, E. V. (2004). Trade Costs. *Journal of Economics Literature*, 691-751.
- Andina. (2016, octubre 13). *Andina del Perú para el Mundo*. Revisado en agosto 31, 2017, de Andina del Perú para el Mundo: <<http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-banco-mundial-peru-tiene-potencial-para-desarrollar-cadenas-globales-valor-635335.aspx>>
- Arredondo, F., José, V., & Garza, J. d. (2016). Factores de innovación para la competitividad en la Alianza del Pacífico. Una aproximación desde el Foro Económico Mundial. *Estudios Gerenciales*, 301.
- Baker, L. (2004, febrero 18). *Turn your supply chain into value chain, assessed*. Obtenido de <<http://www.wmep.org/valuechainmanagement.html>>
- Castaños, H. (1994, Julio-Setiembre). *Redalyc.org*. Revisado en setiembre 29, 2017, de Redalyc.org: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=13206505>>
- Charreau, E. (2001). Ciencia e Innovación. *Interciencia*, 269.
- CII. (2011). *Programa Nacional de Innovación*. México D.F.: Presidencia de la República.
- Copeland, B., & Mattoo, A. (2008). The Basic Economics of Services Trade. In A. Mattoo, *A Handbook of International Trade in Services* (pp. 95,96). Washington D.C.: World Bank / Oxford University Press.
- Díaz, P. (2009, junio). *Zona Económica*. Revisado en agosto 22, 2017, de Zona Económica: <<http://www.zonaeconomica.com/economias-de-escala>>

- Dunnign, J. (1992). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Gran Bretaña: Addison-Wesley.
- Durán, J., & Daniel, C. (2016). *The Pacific Alliance and its economic impact on regional trade and investment*. Santiago: Economic Commission for Latin America and the Caribbean - United Nations.
- Economides, N. (1996). The Economics of networks . *International Journal of Industrial Organization*, 677.
- EY. (2017). *Guía de Negocios e Inversión de la Alianza del Pacífico 2017/2018*. Lima: Erns & Young; Alianza del Pacífico.
- Financiera, E. (n.d.). *Enciclopedia Financiera*. Revisado en agosto 22, 2017, de Enciclopedia Financiera: <<http://www.encyclopediainanciera.com/definicion-integracion-horizontal.html>>
- Fruin, M. (1992). *The Japanese Enterprise System: Competitive Strategies and Cooperative Structures*. Oxford: Clarendon Press.
- Fujita, M., & Thisse, J.-F. (1996, agosto 20). Economics of Agglomeration. *Journal of the Japanese and International Economies*, 368-369.
- Gestión. (2016, octubre 14). *Gestión*. Revisado en setiembre 1, 2017, de Gestión: <<http://gestion.pe/economia/cadenas-valor-como-va-integracion-empresas-peruanas-al-mercado-global-2172413>>
- González Vigil, F. (2015). *Redes empresariales marítimo-portuarias en el Pacífico sudamericano*. Lima: Universidad Pacífico.
- Heinrichs, F., & Krey, O. (1980). *The New International Division of Labour: Structural The New International Division of Labour: Structural*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Herreros, S. (2017). Cadenas globales de valor: desafíos y oportunidades para la Alianza del Pacífico y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático. *América Latina y el Caribe en las cadenas globales de valor* (p. 4). Santiago: CEPAL.
- Hirschman, A. (1998). Backward and Forward Linkages. In J. Eatwell, & M. M. Newman, *The New Palgrave: A Dictionary of Economics* (p. 206). Nueva York: Palgrave Publishers.

- Hymer, S. (1960). *The International Operation of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Cambridge: MIT Press.
- Industrial, O. d. (2004). *Manual de minicadenas productivas*. ONU.
- Intal, C. (2016). <http://conexionintal.iadb.org>. Revisado de Conexión intal: <<http://conexionintal.iadb.org/2017/09/01/alianza-del-pacifico-crea-fondo-de-inversiones-en-infraestructura/>>
- Jones, R., & Henryk, K. (2001). *A Framework of Fragmentation*. Amsterdam: Tinbergen Institute.
- Jones, R., & Henryk, K. (2004, junio). International Fragmentation and the New Economic Geography. *North American Journal of Economics and Finance*.
- Kimura, F. (2008). The Mechanics of Production Networks in Southeast Asia: The Fragmentation. *Production Networks and Industrial Clusters: Integrating Economies in Southeast Asia*.
- Krugman, P. (1991). *Geography and Trade*. Cambridge: MIT Press/ Leuven University Press.
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (1995). *Economía Internacional: teoría y política*. Madrid: McGraw-Hill / Interamericana.
- Krugman, P., & Livas, R. (1996). Trade Policy and the Third World Metropolis. *Journal of Development Economics*, 137-150.
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2006). *Economía Internacional: Teoría y Práctica*. Madrid: Pearson.
- Masahisa, F., & Krugman, P. (2004). The new economic geography: Past, present and the future. *Papers in Regional Science*, 141.
- Middendorp, S. v. (2005, octubre). Business Ecosystems and Value Networks Analysis. *Intellectual Capital Magazine*, 1-13.
- Milenio. (2017). *Milenio.com* Revisado en octubre 03, 2017, de <<http://www.milenio.com>: http://www.milenio.com/politica/alianza_del_pacifico-estado_asociado-libre_comercio-acuerdo-nueva_zelanda-australia_0_984501688.html>

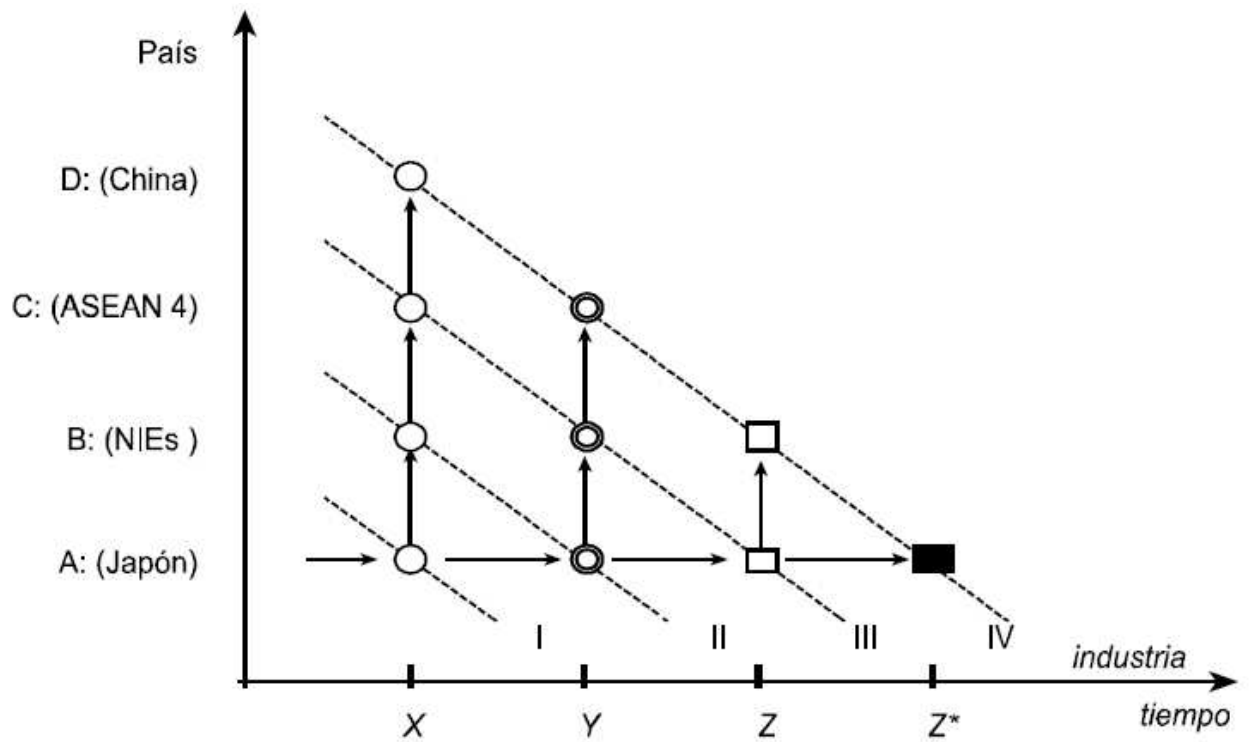
- Minzer, R., & Solís, V. (2014). *Globalización, inserción comercial y política industrial: Análisis de los países miembros de la Alianza del Pacífico y Brasil, con especial énfasis en México*. México D.F.: CEPAL.
- Molina, D., Cecilia, H., & Mauricio, M. (2016). *Infraestructura y desempeño de las exportaciones en la Alianza del Pacífico*. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Mundial, B. (2007). *Port reform toolkit - The evolutions of ports in a competitive world*. Washington: Banco Mundial.
- Novak, F., & Sandra, N. (2015). *Alianza del Pacífico - Situaciones, perspectivas y propuestas para su consolidación*. Lima: Instituto de Estudios Internacionales / Konrad Adenauer Stiftung.
- Oizumi, Y. (2014). Kaname Akamatzu y el modelo de desarrollo industrial japonés. *Revista Económica Mundial*, 205.
- Pacífico, A. d. (2016, mayo). *Alianzadelpacifico.net*. Revisado en agosto 30, 2017, de Alianzadelpacifico.net: <<https://alianzapacifico.net/wp-content/uploads/2016/06/protocoloAP.pdf>>
- Panzar, J., & Willig, R. (1981, mayo). Economies of Scope. *The American Economic Review*, 71, 268.
- Peñaranda, C. (2017). Disminuye la Inversión Extranjera Directa en Países de la Alianza del Pacífico. *Cámara de Comercio de Lima*, 15.
- Peñaranda, C. (2017). Perú rezagado en políticas de protección de propiedad intelectual. *Cámara de Comercio de Lima*, 7.
- Porter, M. (1987). *Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior*. México D.F.: Compañía Editorial Continental.
- Porter, M. (1990). *La ventaja competitiva de las empresas*. Buenos Aires: Javier Vergara Ediciones.
- PQS. (2016, julio 02). *Pqs.pe*. Revisado de <<http://www.pqs.pe>: <http://www.pqs.pe/economia/pymes-futuro-alianza-pacifico-segun-autoridades-peruanas>>

- Proinversión. (2016). *Investinperu.pe*. Revisado en setiembre 19, 2017, de Investinperu.pe:
<<http://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?ARE=0&PFL=0&JER=5652>>
- Salas, B. (2015, 05 13). Un Perú globalizado: su integración comercial y los TLC. *Gestión*. Revisado en setiembre 07, 2017, de <<http://gestion.pe/economia/peru-globalizado-su-integracion-comercial-y-tlc-2131746>>
- Silva, M. (2017). Impacto de los costos logísticos en el comercio de los países: ¿Pueden frenarse las cadenas globales de valor en la Alianza del Pacífico? ¿Cómo acortamos las brechas? *Moneda - Comercio Internacional*, 22.
- Tamayo, M., & Piñeros, D. (2017, Abril). Formas de integración de las empresas. *Ecós de Economía*, 33.
- Teece, D. (1980). Economies of scope and the scope of the enterprise. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 223.
- Vandelslander, T. (2001, marzo). *Baltic Sea Spatial Development*. Revisado en agosto 16, 2017, de Balticcom:
<http://www.balticom.org/download/reports/Deliverable_3_3.pdf>
- Vandelslander, T. (2005, December 9). *ProQuest*. Revisado en agosto 15, 2017, de ProQuest:
<<https://searchproquestcom.ezproxybib.pucp.edu.pe/docview/305351367/6A8C34C99059441DPQ/1?accountid=28391>>
- Varilias, J. (2017). *Memoria de Alianza del Pacífico*. Lima: Alianza del Pacífico.
- Vergel, J. (2015, noviembre 11). Las pymes y la marca Alianza del Pacífico (I). *El Peruano*. Revisado en octubre 2, 2017, de <<http://www.elperuano.com.pe/noticia-las-pymes-y-marca-alianza-del-pacifico-i-35372.aspx>>
- Waldman, D., & Jensen, E. (1998). *Industrial Organization: Theory and Practice*. Addison-Wesley Educational Publishers Inc.
- Wernerfelt, B. (1984). A Resource-Based View of the Firm. *Strategic Management Journal*, 172-174.

Yamazawa, I. (1990). *Economic Development and International Trade: The Japanese Model*. Honolulu: East-West Centre.

ANEXOS

Anexo 01 – Frontera de inversión de Japón



Fuente: Kojima (2004: 311). El iniciador es la economía A (Japón), y los perseguidores son las economías B (NIEs: Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong), C (ASEAN4: Indonesia, Malaysia, Filipinas y Tailandia) y D (China). La difusión geográfica se produce verticalmente.

Anexo 02 – Ventajas comparativas entre los países miembros de la Alianza del Pacífico

	Chile	Colombia	Mexico	Peru
0. Food and Live Animals	5.64	2.63	1.65	4.8
1. Beverage and tobacco	6.6*	0.4	2.54*	0.24
2. Crude materials, inedible, except fuels	16.05*	1.63	0.97	14.41*
3. Minerals fuels, lubricants and related materials	0.11	8.51*	1.63	1.66
4. Animals and vegetable oils, fats and waxes	1.17	1.66	0.19	3.57
5. Chemicals and related products	0.83	1.13	0.73	0.51
6. Manufactured goods classified chiefly by materials	5.4	0.81	1.17	2.11
7. Machinery and transport equipment	0.17	0.18	3.24*	0.06
8. Miscellaneous manufactured articles	0.24	0.44	1.54	0.78
9. Gold, non-monetary (excluding gold ores and concentrates)	1.94	4.11*	1.67	20.55*

*The Top 2 RCA values for each country are highlighted

The analysis of PA countries' RCA values confirms the trade pattern discussed before. While Chile, Colombia and Peru have strong comparative advantages mainly in primary commodities, Mexico has a more diverse export structure, with an emphasis on manufactured products.

Chile reveals significant comparative advantages in non-ferrous metals, metalliferous ores and metal scrap, and pulp and waste paper, with RCA index values of 31.6, 28.0 and 27.7 respectively. Colombia has robust comparative advantages in coal, coke and briquettes, crude animal and vegetable materials, and coffee, tea, cocoa, spices, and manufactures thereof, with RCA index values of 32.6, 15.7 and 14.3, respectively. Mexico displays comparative advantages in road vehicles (5.3 RCA index value), and telecommunications and sound-recording and reproducing apparatuses and equipment (5.0). Peru has substantial comparative advantages in animal oils and fats (48.5), metalliferous ores and metal scrap (28.9), and gold (20.5).

Source : Bela Balassa (1965), "Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage"; COMTRADE Database

Anexo 03 – Tabla de Innovación en América Latina y el Caribe

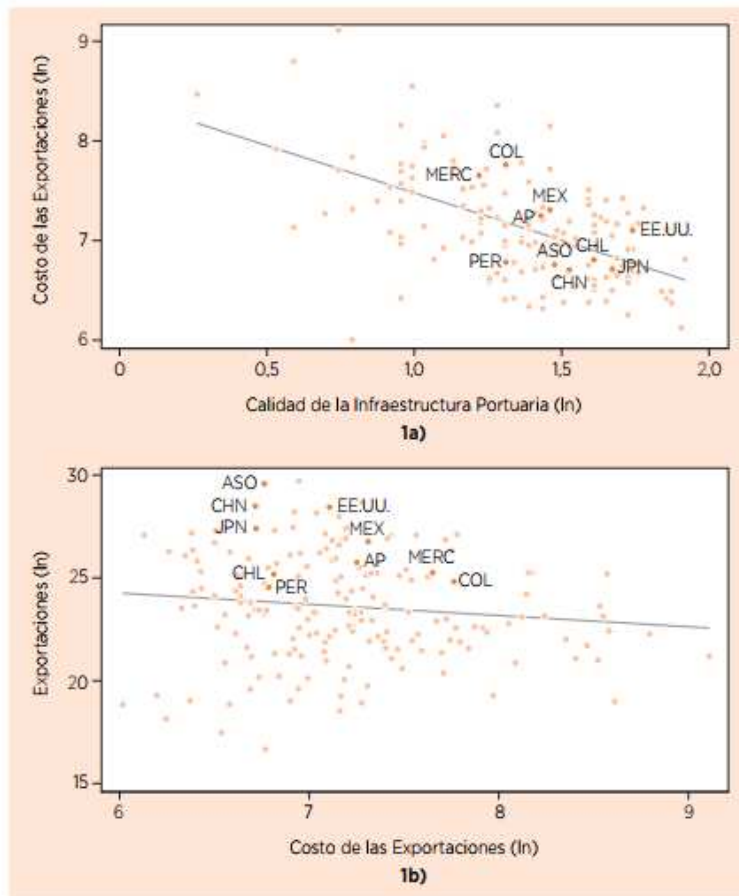
F. Arredondo Trapero et al. / Estudios Gerenciales 32 (2016) 299–308

Tabla 1
Innovación en Latinoamérica y el Caribe

	Capacidad de innovar (v151)	Cantidad de las instituciones de investigación científica (v152)	Inversión de las empresas en I+D (v153)	Colaboración universidad-industria (v154)	Gobierno y productos de tecnología avanzada (v155)	Disponibilidad de científicos e ingenieros (v156)	Patentes aplicadas ante el Tratado de Cooperación en Materia de Patentes (PCT) (v157)	12 ^o pilar: innovación
Argentina	3,67	4,10	2,80	3,64	2,54	3,81	1,36	3,04
Bolivia	3,52	3,21	3,54	3,54	3,50	3,65	0,08	3,15
Brasil	4,10	4,03	3,53	3,80	3,37	3,31	3,23	3,31
Chile	3,71	4,03	3,06	4,20	3,79	4,63	6,69	3,54
Colombia	3,55	3,48	2,08	3,93	3,69	3,84	1,24	3,21
Costa Rica	4,32	4,79	3,55	4,36	3,49	4,76	1,34	3,78
República Dominicana	3,71	2,95	2,77	3,25	3,58	3,29	0,48	2,96
Dominicana	4,39	3,61	3,06	3,81	3,98	3,69	0,01	3,50
El Salvador	4,20	3,04	3,07	3,62	2,07	4,55	0,08	3,07
Guatemala	3,84	3,77	3,68	3,76	3,80	3,14	0,00	3,42
Guyana	2,86	2,77	2,20	2,29	2,64	2,88	0,00	2,28
Haití	3,09	3,36	2,70	3,44	2,74	3,45	0,00	2,74
Honduras	3,08	4,08	2,90	3,79	2,84	3,47	0,84	3,23
Paraguay	3,72	3,04	3,00	3,07	3,40	3,05	1,83	3,21
México	3,18	2,71	2,62	2,95	2,92	3,14	0,00	2,68
Nicaragua	4,16	4,12	2,62	4,04	4,37	3,88	1,37	3,65
Paraguay	3,15	2,16	2,65	2,70	4,37	2,59	0,11	2,44
Perú	3,41	2,87	2,58	3,10	2,86	3,31	0,28	2,76
Puerto Rico	4,01	4,66	3,46	4,24	3,05	5,31	2,11	3,96
Uruguay	3,54	3,66	3,00	3,59	3,96	3,37	2,38	3,15
Venezuela	2,83	2,51	2,49	3,13	1,85	3,26	0,25	2,39

Fuente: elaboración propia con base en los datos del WEF (2014).

Anexo 04 – Relación entre infraestructura y exportación

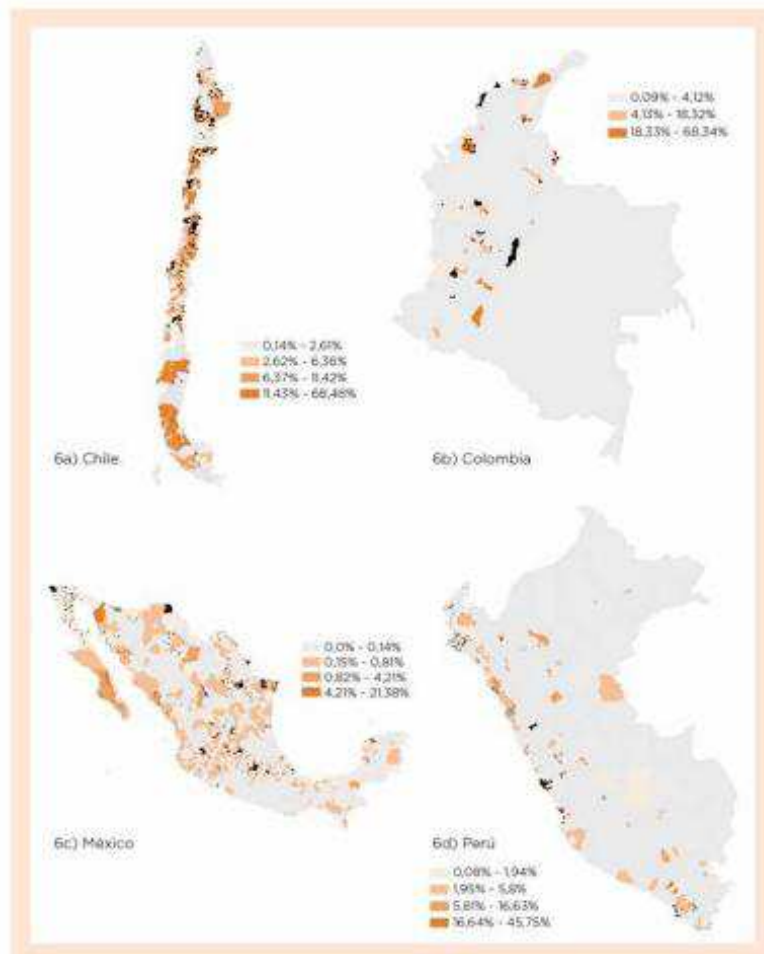


Fuente: Datos de los Indicadores del Desarrollo Mundial (IDM, 2014). Series utilizadas: exportaciones (US\$ corrientes), costos de exportación (US\$ por contenedor) y calidad de la infraestructura portuaria, WEF (Foro Económico Mundial) (entre 1 = muy precaria y 7 = buen desarrollo y eficiencia conforme a estándares internacionales).

Nota: En ambos gráficos la línea continua corresponde al ajuste lineal, específicamente en 1a) $\ln(\text{cst}) = 8.43 - 0.95 \ln(\text{PortInf})$ mientras que en 1b) $\ln(\text{exp}) = 27.57 - 0.55 \ln(\text{cst})$, donde cst representa el costo de las exportaciones, PortInf representa la calidad de la infraestructura portuaria y exp representa las exportaciones.

* O último año disponible desde 2012.

Anexo 05 – Exportaciones regionales y costos de transporte



Fuente: Representación geográfica propia.

Nota: En cada gráfico los puntos negros corresponden a las aglomeraciones municipales de exportadores. En todos los casos, los costos totales de transporte *ad valorem* graficados corresponden a los costos totales de transporte *ad valorem* municipales promedio. Los costos totales de transporte *ad valorem* incluyen los costos de envío de cargas tanto internos como internacionales. Los costos de transporte internacionales se tomaron directamente de la base de datos de la ALAD, mientras que los costos internos de envío de cargas se calcularon utilizando datos georreferenciados detallados específicos por ruta, las localizaciones de las empresas exportadoras e información específica por transportador sobre la estructura de costos de transporte de cargas, como sugieren Combes y Laffourcade (2005). Para obtener información más detallada, ver Apéndice C.

²⁶ Las estimaciones para las ciudades capitales se obtuvieron utilizando el promedio del límite superior de la primera categoría de costos de transporte *ad valorem* indicados en los Gráficos 6(a), 6 (b), 6(c) y 6(d). Es decir, $2,2 = (2,61+4,12+0,14+1,94)/4$. Para los demás municipios, las estimaciones se obtuvieron