



Cámara de Comercio de la Alianza del Pacífico

Boletín No. 2

EDITORIAL: ALBERTO ZAPATER, PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO

BOLETÍN NO. 2



El acuerdo de integración de la Alianza del Pacífico -AP, es una apuesta económica y de cooperación internacional que se han trazado los países de Colombia, Chile, México y Perú. La Cámara de Comercio Industria e Integración de la Alianza del Pacífico desea contribuir a los objetivos de la AP y para ello enfoca la gran mayoría de actividades hacia el desarrollo empresarial de pequeños, medianos y grandes productores en los países miembro.

La Cámara de Comercio de la Alianza del Pacífico surge como una plataforma para la internacionalización de las empresas en los países que comprenden el bloque económico. La entidad pretende apoyar el impulso al crecimiento económico, el desarrollo y la competitividad de las economías y construir una integración profunda entre los integrantes.

Es por esta razón que la Alianza del Pacífico cuenta hoy con distintos beneficios para empresarios como la desgravación arancelaria del 90% de las partidas y la libre circulación de bienes y capital. En este orden de ideas, es un placer presentarles el Boletín de las actividades que hemos venido desarrollando este trimestre como Cámara de Comercio y algunos temas que pueden resultar de interés para empresarios de la región.

**ALBERTO ZAPATER
PRESIDENTE EJECUTIVO
CÁMARA DE COMERCIO INDUSTRIA E
INTEGRACIÓN DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO**

Eventos Realizados

CÁMARA DE COMERCIO DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO

Evento Académico:

Oportunidades de Negocio en Perú, México y Panamá:

El segundo mes de 2015 se llevó a cabo el encuentro "Oportunidades de Negocios en Perú, México y Panamá", evento académico y empresarial que contó con la asistencia de empresarios de diversos sectores y ciudades, quienes conocieron las posibilidades de invertir en los países de la Alianza del Pacífico.

Con este encuentro académico, en las instalaciones del Parlamento Andino de Bogotá, los empresarios descubrieron las posibilidades de exportación apuntando a esta iniciativa de integración regional creada por los países de la Alianza del Pacífico, para un mejor desarrollo económico.



Temáticas desarrolladas:

✓ **¿Por qué Invertir en Perú?**

Mercado potencial, sectores económicos y principales productos de consumo.

✓ **¿Por qué Invertir en México?**

Mercado potencial, sectores económicos y principales productos de consumo.

✓ **Oportunidades de Negocios en Perú, México y Panamá**

✓ **Feria Expocomer 2015**

Misiones Comerciales de los países que conforman la Alianza del Pacífico: Perú, México y Panamá



FERIA EXPOCOMER EN PANAMÁ (2015):

Es una de las ferias más representativas de Panamá que reúne a empresarios de los sectores de alimentos, textiles, construcción, tecnología y servicios.

En conjunto con la Cámara de Comercio de Panamá y la Cámara de Comercio de la Alianza del Pacífico, se dirigieron un conjunto de empresarios con el perfil de compradores a la Feria, con el fin de ampliar su mercado en materia de proveedores. El evento se desarrolló entre el 11 y el 14 de marzo.

Misión Comercial a Perú

Entre el 21 y 24 de abril del presente año se realizó la Misión Comercial al Perú, generando para nuestro país un desarrollo potencial en los diferentes sectores de la economía, contando con la participación de diferentes compañías en diversos sectores de la industria.

La Cámara de la Alianza del Pacífico día a día facilita y abre las puertas a los empresarios de diferentes países, generando éxito en la apertura y participación de negocios; en este caso como lo hizo con empresas de varias ciudades del país como Bogotá, Cali y Medellín.

Estas compañías son casos demostrativos que permiten a usted como empresario apreciar la experiencia de empresas que son parte de la Alianza del Pacífico.



Misión Comercial a Panamá

La semana del 17 al 19 de Junio de 2015, se llevó a cabo la Misión Comercial de Panamá, que contó con la participación de distintos empresarios, contribuyendo a la ampliación de los mercados y extensión de nuevas oportunidades en el mercado internacional.

La Cámara de Comercio de la Alianza del Pacífico es una entidad gremial que favorece la promoción de las relaciones comerciales y la inversión entre las empresas que hacen parte de la Alianza del Pacífico.

Cada una de las compañías que participan de las misiones comerciales efectuadas representa un caso exitoso de los procesos internacionalización de Pymes en los mercados latinoamericanos.



Foro de Oportunidades de Negocios Perú,

El 20 de julio de 2015, la Cámara de Comercio de la Alianza del Pacífico, la Cámara de Comercio de Cartagena y World Trade Center Cartagena desarrollaron el Foro Oportunidades de negocios, en donde se detallaron las distintas oportunidades comerciales que tienen los empresarios colombianos, en países como Perú, México y Panamá. Igualmente, el evento contó con una Jornada de Asesoría Especializada que tuvo lugar en la sede de la Cámara de Comercio de Cartagena.

En dicho evento se dio a conocer un detalle macroeconómico y de oportunidades de negocios en sectores de energía, minería, retail, servicios, consumo, agroindustrial entre otros para empresarios colombianos que estén interesados en ingresar a Chile, México, Perú y Panamá.



Congreso Internacional Outsourcing Human Resources.

El pasado 11 de agosto se llevó a cabo en las instalaciones de Cámara de Comercio de Bogotá, el Congreso Internacional Outsourcing Human Resources, que reúne a distintos empresarios del sector del Talento Humano y de Negocios Internacionales, donde se contó con la participación de la **Cámara de Comercio de la Alianza del Pacífico.**

El objetivo del Evento es brindar un espacio de networking, donde la empresa y sus distintos representantes puedan ser contactados, ampliando las oportunidades en el sector de Recursos Humanos.



CASOS DE ÉXITO

Entrevistas

En el marco de cada una de las misiones comerciales que realiza la Cámara de Comercio de la Alianza del Pacífico, hemos realizado algunas entrevistas a empresas participantes que han tenido éxito durante sus visitas comerciales en los mercados que promovemos entre los países miembro.

¿Cuáles actividades desarrolla la empresa que usted representa?

Nosotros nos dedicamos a integrar ingenierías para proyectos industriales, lo que hacemos es conocido como metodología de trabajo BIM. Reunimos toda la información que tienen las distintas disciplinas de la ingeniería, todos los diseños y los integramos mediante un modelo tridimensional virtual al proyecto para poder hacer un análisis en consistencia y colisiones que se obtengan en el proyecto.

¿Cómo fue la experiencia en la Misión Comercial y qué tipo de citas y contactos realizaron?

Yo creo que el balance fue muy positivo, nosotros descubrimos que el tema en el que más experticia tenemos nosotros es en las empresas cementeras y mineras, tenemos mucho mercado en ese país. De hecho se sabe que Perú está mucho más desarrollado en el tema minero y cementero, las citas que tuvimos fueron muy exitosas todas. Quedamos con la expectativa de volver nuevamente a realizar una misión porque vemos que tenemos aplicación con nuestro modelo de negocio en este país.

¿Cuáles recomendaciones haría a las empresas para abrirse a mercados internacionales?

Yo creo que el consejo que a nosotros nos dieron es importante: hacerse fuertes en el mercado interno inicialmente. Sin embargo, hay algunas excepciones, uno encuentra con que lo que hace tiene un mercado más maduro por fuera, entonces esa investigación de mercados es muy importante antes de aventurarse a salir del país y tener muy claro su modelo de negocio, su producto o servicio, pues va a ser bien visto y tiene bastante acogida por fuera.

¿Cuáles son los pasos a seguir después de culminar el proceso de la Misión Comercial?

Nosotros después de terminar la Misión Comercial nos pusimos en contacto con las empresas donde establecimos algunos compromisos, no sólo de ellos enviarnos mayor información, sino también de nosotros enviarles la nuestra. Así lo hemos realizado y hemos tenido ya algunas cotizaciones y acercamientos comerciales.

De hecho, estamos en proceso de formar una Alianza con una compañía española y una peruana para poder abordar los proyectos en Perú.



Carlos Mario Bolívar
Director Técnico – Comercial
CMB – CONSTRUCTION
MANAGEMENT



¿Cuáles actividades desarrolla la empresa que usted representa?

Nosotros somos una empresa que desarrolla software por proyectos, conocido en el mercado como Software a la medida. No tenemos un producto particular sino que vendemos el proyecto de desarrollo para cumplir las necesidades particulares de un cliente.

¿Cómo fue la experiencia en la Misión Comercial y qué tipo de citas y contactos realizaron?

La experiencia fue muy buena, en nuestro caso particular fueron muy eficaces las citas que nos consiguieron, efectivamente existían unas necesidades ya creadas sobre desarrollo de software. De las ocho citas que nosotros tuvimos, cinco fueron muy efectivas porque existía ya una necesidad; y otras tres de las cuales, a una se presentó un inconveniente de fuerza mayor a la persona, otras dos no tenían una necesidad particular, pero igual se les dio la información.

Sin embargo, en las cinco citas en que nos fue muy bien, incluso tenemos pendientes para ahora en diciembre realizar unas licitaciones en la que estamos invitados a participar.

¿Cuáles recomendaciones haría a las empresas para abrirse a mercados internacionales?

La primera es apoyarse en entidades como la de ustedes, esa sería una recomendación fundamental, porque nosotros anteriormente hemos tratado de ingresar a otros países y es muy complicado, es muy difícil. Con el apoyo de la Cámara hay un gran avance.

La segunda, es darle mucha información a la Cámara con relación a las actividades que realiza la empresa en Colombia, a fin de quedar muy claro y con suficiente tiempo para poder realizar citas efectivas. Para esto es necesario comunicar de modo excelente, hacer una muy buena transferencia de conocimiento a la Cámara en cuanto a lo que realiza cada una de las compañías.

¿Cuáles son los pasos a seguir después de culminar el proceso de la Misión Comercial?

Los pasos que hemos seguido nosotros, es continuar en contacto con las personas que visitamos y mantener esa relación, cruzar correos e información al menos hasta diciembre cuando salgan las licitaciones en las cuales nos informaron que iban a estar y con la finalidad de que nos tengan en cuenta, que nos sigan teniendo allí presentes.

Otro aspecto que estamos adelantando para el caso particular de Perú, es que hay que abrir una sucursal. Nosotros pedimos a la Cámara para que nos asesoraran en ese tema y lo pensamos retomar en agosto, porque ahora estamos en unos procesos de certificación internos.

Sin embargo, es necesario abrir esa sucursal, porque por legislación y políticas de Perú, no nos permiten participar en licitaciones si somos una empresa colombiana y no tenemos sucursal en dicho país.



Manuel José Ospina
CEO EXPERT



Adhesión de Canadá a la Alianza del Pacífico



Perspectivas

La Alianza del Pacífico se ha convertido en los últimos años en un acuerdo de integración interesante, dado que agrupa a cuatro de las economías más representativas de América Latina.

Desde mediados del año 2014, Canadá ha venido expresando su interés en conformar y hacer parte de este bloque económico. El gobierno canadiense ha puesto a disposición de las cuatro economías (Colombia, Chile, México y Perú) distintos acuerdos de complementación económica y de cooperación internacional en el marco de los Tratados de Libre Comercio - TLC alcanzados con cada uno de estos Estados.

En principio, la institucionalidad de la Alianza del Pacífico -AP, permitiría plenamente la adhesión de Canadá al bloque económico. Sin embargo, **¿cuál es el interés de Canadá al ingresar a la Alianza del Pacífico- AP?**

Conforme a las declaraciones dadas a conocer por el Ministro Edward Fast, ministro de Comercio Internacional, el gobierno de Canadá pretende mejorar la conexiones entre las pequeñas y medianas empresas creando escenarios de *join ventures* y negocios.

Los principales sectores donde busca incursionar el gobierno canadiense son: petróleo, gas y minería, además de algunos productos del sector agrícola, infraestructura, tecnología y sector salud. Las decisiones de inversión que lleven a cabo las compañías canadienses estarán guiadas por el Plan de Acción para Mercados Globales (Botero, 2014), documento que dejamos a continuación para su consulta.

<http://international.gc.ca/global-markets-marches-mondiaux/assets/pdfs/plan-eng.pdf>

Adicionalmente cabe resaltar que la adhesión de Canadá en la Alianza del Pacífico buscará también una participación en el Mercado Integrado Latinoamericano - MILA, iniciativa de integración bursátil entre los países miembro de la AP, que podrá generar implicaciones positivas o negativas en el mercado de acuerdo al comportamiento que presenten los activos financieros y dado también por la magnitud del mercado canadiense.

La Alianza del Pacífico -AP, agrupa desde el año 2012 a Chile, Colombia, México y Perú, en donde se cuenta como observadores a: Costa Rica, Panamá, Canadá, Estados Unidos, El Salvador, Guatemala, Honduras, República Dominicana, Trinidad y Tobago, Ecuador, Paraguay, Uruguay, Marruecos, China, Corea, Japón, Australia, Nueva Zelanda, India, Israel, Singapur, España, Francia, Portugal, Turquía, Reino Unido, Suiza, Italia, Alemania, Países Bajos, Finlandia y Bélgica.

En este escenario, Canadá como miembro observador ha puesto a disposición la plataforma de "Canadian Trade And Development Facility" que permitirá a los miembros de la Alianza del Pacífico "acceder a elementos para la implementación de los acuerdos comerciales, incluyendo el envío de expertos, la asistencia de PYMES y proyectos de crecimiento económico sostenible". (Cancillería, 2014), a partir de agosto de 2014.

Aunque no se han dado más detalles sobre la adhesión de Canadá al bloque económico, todo depende de las proyecciones de crecimiento económico que se han dado para América Latina en las últimas semanas (junio, 2015).

ESTUDIOS DE MERCADO DE LA CÁMARA DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO:

1. Perfiles Sectoriales
2. Perfiles Sectoriales y de Producto
3. Estadísticas de Comercio Exterior
4. Perfiles Logísticos
5. Perfiles Sectoriales Integrales

OPORTUNIDADES COMERCIALES

PAÍSES DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO

En esta ocasión destacamos el escenario del sector de infraestructura de cada uno de los países miembro de la Alianza del Pacífico, incluido Panamá como miembro observador

CHILE:

Infraestructura:

El sector de Infraestructura en Chile se ha vuelto una apuesta interesante dado la cobertura de obras de infraestructura que pretenden ejecutarse en este país, dichas obras están distribuidas en 4 macro sectores: agua, energía, portuario y aeroportuario.

En términos de agua, se ha buscado ampliar la cobertura de acceso de agua potable a través de la incursión de nuevas obras lideradas por la Dirección de obras hidráulicas del Ministerio de Obras Públicas –MOP, donde los principales consumidores se encuentran en las actividades mineras, agricultura, empresas sanitarias e industria.

En materia del sector energético existe la necesidad de aumentar las fuentes de transmisión de energía en todo el territorio nacional, por lo que se considera poner en marcha proyectos de generación eléctrica con los proyectos que existen actualmente se pretende cubrir una demanda de energía que alcanza los 500 Kv.

En referencia al sector portuario y aeroportuario algunos proyectos ya se encuentran en fases de operación y otros tantos se encuentran en fase de modernización, algunos de los aeropuertos ya han sido concesionados. En caso de existir un interés por los proyectos en licitación y agenda para el gobierno chileno, por favor dirigirse al siguiente enlace:

http://www.concesiones.cl/proyectos/Paginas/AgendaConcesiones2014_2020.aspx

COLOMBIA:

Infraestructura:

La infraestructura en Colombia se ha convertido uno de los sectores que más inversiones ha atraído por parte del sector público y privado hacia los últimos seis años. Una de las razones es principalmente las políticas generadas en Colombia y encaminadas a incentivar el sector constructor y la iniciación de nuevas obras públicas.

Algunas de estas obras ya han sido puestas en marcha y otras se encuentran en una fase de diseño y/o factibilidad.

A nivel general, las obras estarán comprendidas en los siguientes grupos para el 2015:

- **Obras Viales:** Culminación de tramos de las vías de cuarta generación (autopistas de la prosperidad), culminación del Túnel de la Línea, Desarrollo de la Ruta del Sol y Construcción de la primera Línea del Metro de Bogotá.

- **Obras Aeroportuarias:** Modernización de los aeropuertos de Simón Bolívar, Santa Marta, Montería, Río Negro, Montería, Medellín, Corozal, Carepa, Neiva, Armenia y Popayán.
- **Obras de Tecnología Sostenible:** Central Hidroeléctrica de Ituango, Parque Eólico Camizal, Parque Eólico Casa Eléctrica, Parque Eólico Irraipa.
- **Obras Energéticas:** Culminación de oleoducto bicentenario, Culminación Refinería de Cartagena.
- **Obras de Construcción (Edificios):** Renovación Urbana Ciudad Paraíso (Cali), Edificio de la Cámara de Comercio de Infraestructura en Barranquilla, Construcción del centro de convenciones “Agorá Bogotá”, Construcción Triángulo de Fenicia (Centro de Bogotá), Renovación Edificios de Ministerios (Bogotá), Construcción Edificio Pedregal (Norte de Bogotá), Construcción Estación Central (Centro de Bogotá).

PERÚ:

Infraestructura

De acuerdo con la información suministrada por la Cámara de Infraestructura de Washington -CG/LA Infrastructure, para el año 2015 se invertirá en Perú un total aproximado de 7,61 billones de dólares, considerados para las siguientes obras:

- Instalación Nacional de Red de Fibra Óptica (TIC)
- Construcción Línea de Transmisión de energía eléctrica entre Perú y Brasil
- Mejora oferta de Acceso de Agua Potable en Lima
- Construcción tercera Línea Metro de Lima
- Construcción Red Fluvial Hidro Vía Amazónica
- Construcción Oleoducto “Sur Perú”
- Expansión del Puerto de Callao

MÉXICO:

Infraestructura

Conforme a la información suministrada por la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción –CMIC, se prevé un crecimiento para el sector de 4,4% para 2015, alcanzando una expansión 6,2% en el 2016. (Forbes, 2014).

El 53% de las constructoras mexicanas considera que la mayor parte de la inversión del gobierno en obra pública será en infraestructura de carreteras, mientras que el 31% se destinará para urbanización.

Es así como la CG/LA Infrastructure ha estimado una inversión \$12 billones de dólares para las siguientes obras de infraestructura:

- ✓ Proyecto México Conectado (TIC)
- ✓ Construcción Aeropuerto para la ciudad de México
- ✓ Expansión del Puerto Lázaro Cárdenas
- ✓ Construcción Tren México City – Toluca
- ✓ Reconstrucción de la Refinería de Tula
- ✓ Construcción vía Atizapan – Atlacomulco
- ✓ Construcción autopista Tuxtán – Tampico
- ✓ Construcción oleoducto desde México a Guatemala

PANAMÁ

Infraestructura

En los últimos cinco años, Panamá ha tenido un crecimiento ascendente en el sector constructor, representando un aumento del 14,9% en 2011, determinado por un crecimiento en la construcción residencial de 7,6% y en la construcción no residencial de 20,7%.

Las perspectivas a mediano plazo, estimaron un crecimiento del sector de la construcción de 10,2% entre el periodo de 2010 a 2015, donde se ha caracterizado la construcción de edificios de carácter no residencial.

A nivel general, existe un riesgo moderado en materia de construcción en Panamá para periodos de corto y largo plazo. Igualmente, es importante resaltar que en Panamá existen Leyes de exención de impuestos sobre los materiales que sean importados para la construcción como el acero y bienes inmuebles.

Conforme a la información suministrada CG/LA Infraestructure, para el año 2015 se considera en Panamá una Inversión de 4,1 billones de dólares para 2015, para los siguientes proyectos.

- ✓ Construcción tercera línea del Metro de Panamá
- ✓ Construcción nueva terminal de contenedores en Puerto de Corozal
- ✓ Construcción tercer puente sobre el Canal de Panamá

PRÓXIMOS EVENTOS

CÁMARA DE COMERCIO DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO

Los próximos eventos a realizar son una herramienta que permite contactar nuevos clientes, explorar de manera directa el mercado de interés, conocer posibilidades de inversión y establecer contacto con empresarios y proveedores:



Misión Comercial a México 2015

Su oportunidad de hacer negocios.

Participa del

1 al 4

de Septiembre del 2015

Cupos Limitados

  [Más Información](#)



Misión a Panamá 2015

29 de Septiembre a Octubre 2

[Más Información](#)

 



Entre el próximo 21 y 23 de octubre se llevará a cabo en El Centro de Convenciones **ATLAPA, EXPOLOGISTICA**, evento dedicado a la muestra de mercados para proveedores logísticos, productores tecnológicos, puertos, importadores y exportadores.



EXPO BIX FIT es un ciclo de conferencias organizado por la Cámara de Comercio de Panamá, que se llevará a cabo entre el 20 y 22 de octubre. Este evento invita a distintos Expertos en Tecnología y telecomunicaciones, el evento consistirá en una micro rueda de negocios en donde participarán distintas delegaciones del sector tecnológico y negocios.

CONTACTO COMERCIAL:

- ✓ Carlos Enrique Olaya Albadan
Director Comercial
E-mail: carlos@camaradelpacifico.org
- ✓ Andrés Felipe Páez Otero
Profesional en Relaciones Internacionales
E-mail: andres.paez@camaradelpacifico.org
- ✓ Andrea González Núñez
Coordinadora Comercial
E-mail: agonzalez@camaradelpacifico.org

Cámara de Comercio de la Alianza del Pacífico

Dirección: Cra. 13 No. 73 - 34 Ofc.
601
Bogotá - Colombia
[Tel:\(571\) 6040405](tel:+5716040405)
Lima / Perú
Calle Padre Guatemala 316,
San Miguel, Lima 32
[Tel: \(511\) 7085399](tel:+5117085399)