

LA ALIANZA DEL PACÍFICO: Un largo camino por recorrer hacia la integración

Adrián Blanco Estévez
Consultor, Programa Latinoamericano
Enero 2015

La Alianza del Pacífico: una prometedora iniciativa de integración orientada al mercado en América Latina

El proceso de integración regional Alianza del Pacífico (en adelante, AP) es visto como uno de los proyectos supranacionales con mayor proyección y capacidad de crecimiento en América Latina. Cuatro de los países latinoamericanos con mayor estabilidad política y apertura económica de la región han iniciado un ambicioso proceso que busca crear un área de libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, y de fortalecer las relaciones económicas con Asia. La iniciativa ha levantado una gran expectativa y esperanza en América Latina en la que numerosos procesos de integración, pese a ciertos avances en el comercio intrarregional (CEPAL, 2002) han quedado estancados o no han alcanzado los objetivos iniciales (Rueda Junquera, 2009; Evenett, 2009).

A principios de la presente década las principales iniciativas regionales vigentes latinoamericanas o bien se encontraban en punto muerto (MERCOSUR¹), o bien eran de carácter principalmente institucional y político (CELAC²), o centradas en aspectos no

¹ El Mercado Común del Sur (MERCOSUR), creado en 1991 y cuyos países miembros son Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, y Venezuela, es una iniciativa de carácter marcadamente comercial, que aspiraba a la libre circulación de bienes, servicios y personas entre sus países miembros, adoptar una política comercial común y armonizar las políticas macroeconómicas y la legislación comercial. Bolivia se encuentra actualmente en proceso de adhesión.

² La Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), creada en 2010, es una iniciativa de integración regional impulsada por las dos grandes economías del continente, Brasil y México, y cuenta con 33 países miembros que suman 603 millones de habitantes. La CELAC es una de las dos instancias de coordinación latinoamericana y está encargada de la interlocución de la región con otros países u organismos internacionales. Además de la CELAC, la coordinación institucional latinoamericana también se encuentra en manos de la Organización de Estados Americanos (OEA), que incluye, al contrario que la CELAC, a EEUU y Canadá.

estrictamente económicos (UNASUR³), o con un carácter más proteccionista y menos inclusivo (ALBA⁴). Por lo tanto, existía un espacio para la creación de una nueva iniciativa de integración estrictamente latinoamericana, creada bajo los principios de libre mercado y apertura económica, de carácter inclusivo, y de naturaleza principalmente económica. La AP fue creada en el 2012, ocupando el espacio que dejaban en la región las iniciativas mencionadas y se sustenta en cuatro aspectos diferenciales que explican la enorme expectativa que ha levantado y las esperanzas puestas en su futuro (*The Economist*, 2013; *Financial Times*, 2014)⁵.

“los países miembros de la AP se sitúan a la vanguardia de América Latina en términos de apertura económica, competitividad y calidad de clima inversor...”

En primer lugar, la AP se encuentra altamente comprometida con los principios de libre comercio entre sus países miembros, que además les permite el mantenimiento de los Tratados de Libre Comercio (TLC) firmados con anterioridad—los países de la AP cuentan con 76 acuerdos comerciales con otros países—así como la negociación de nuevos acuerdos con terceros países. En este sentido, la AP es distinta que MERCOSUR, que obliga a los países miembros a adoptar un arancel externo común. En segundo lugar, la AP pretende servir de plataforma para una mayor integración de sus países miembros con Asia, lo que indica su carácter global e integrador al posicionar esta región – la de mayor crecimiento del mundo—en el centro de sus prioridades, aspecto no contemplado en otras iniciativas o que ha quedado relegado a un segundo plano.

En tercer lugar, la AP es una iniciativa fundamentalmente económica y cuyo objetivo primordial es favorecer a los países miembros de los beneficios de la apertura económica, comercial y financiera. A este respecto, cabe destacar que los países miembros de la AP se sitúan a la vanguardia de América Latina en términos de apertura económica, competitividad y calidad de clima inversor: figuran entre las cinco primeras posiciones de la región en términos de libertad económica según el Index of Economic Freedom 2014⁶, son las cuatro economías más competitivas de

³ La Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) fue creada en 2008, con el precedente de la Comunidad Sudamericana de Naciones, para impulsar la integración regional en ámbitos muy concretos de energía, educación, salud, ambiente, infraestructura, seguridad y democracia. UNASUR cuenta con 12 países miembros que suman 400 millones de habitantes y no tiene un objetivo explícito de integración económica y comercial, sino que se trata más bien de una integración de carácter político.

⁴ La Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA), fue creada en La Habana, Cuba en 2004. La iniciativa regional, que se traduce en políticas económicas altamente intervencionistas y proteccionistas, aspira a crear un espacio de libre comercio y a su vez reducir las asimetrías económicas y sociales en la región desde la base de la solidaridad. Actualmente, el ALBA cuenta con 9 países, 6 de ellos de la subregión Centroamérica y Caribe.

⁵ Para una mayor información sobre el proceso histórico de formación de un proceso de integración en América Latina ver UNCTAD (2010); Serbín et al. (2012); Baumman et al. (2002).

⁶ Informe publicado anualmente por el Heritage Foundation <http://www.heritage.org/index/>. El quinto país entre los 5 primeros de América Latina es Uruguay.

América Latina según el World Economic Forum (WEF)⁷ y son las cuatro con mejor clima de negocios en la región según el informe *Doing Business* 2014⁸.

En cuarto lugar, se trata de una iniciativa pragmática y muy ejecutiva, que superpone la búsqueda de soluciones a potenciales conflictos. Los logros conseguidos en tan solo dos años de existencia denotan una gran agilidad y flexibilidad para la toma de decisiones. En un periodo de tiempo relativamente corto, se han comprometido a eliminar el 8% que restan de aranceles entre sus países miembros en 7 años, se han eliminado visados para facilitar la movilidad laboral entre sus países miembros, se han abierto centros comunes de promoción de las relaciones económicas y comerciales en el exterior, y se ha puesto en marcha el Mercado Integrado Latinoamericano (MILA), que integra las bolsas de Chile, Colombia, Perú y recientemente México⁹, y que se convertirá en la primera bolsa de América Latina tanto por firmas cotizadas (986) como por capitalización, superando al Bovespa brasileño¹⁰.

Objetivo: un análisis sobre el grado de integración económica entre los países miembros

Uno de los principales retos que afronta la AP es avanzar y profundizar en la integración económica entre sus cuatro países miembros: Chile, Colombia, México, y Perú. La integración económica es un concepto amplio que engloba numerosos ámbitos: comercio e inversiones, unión aduanera, movilidad del capital, unión monetaria o libre tránsito de trabajadores, entre otros (Balassa, 1987; Jovanovik, 2006). En el presente trabajo se analizan los dos primeros ámbitos: comercio e inversiones entre los países que componen la AP y entre cada uno de los países con el conjunto de la AP.

El comercio y la inversión entre dos economías dependen de un gran número de factores de naturaleza heterogénea tales como la dotación de factores productivos, las barreras comerciales y regulatorias, la distancia geográfica o las infraestructuras, entre otros (Banco Mundial, 2009). No es el objetivo del presente trabajo analizar estos factores para los países de la AP, sino realizar una detallada descripción del grado de integración en comercio e inversiones a través de los últimos datos disponibles en variables tales como exportación, importación o inversión extranjera directa (IED).

“Uno de los principales retos que afronta la AP es avanzar y profundizar en la integración económica entre sus cuatro países miembros...”

⁷ Según el Global Competitiveness Report (GCR) <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014>

⁸ Informe publicado anualmente por el Banco Mundial <http://www.doingbusiness.org/>

⁹ México anunció su unión al MILA en la IX Cumbre de la Alianza del Pacífico celebrada en Nayarit (México) los días 19 y 20 de junio de 2014.

¹⁰ Para ver los logros de la AP hasta la fecha ver www.alianzadelpacifico.net

El estudio de las relaciones comerciales y de inversión puede servir de base para la orientación en el diseño de las políticas públicas a favor de una mayor profundización en el seno de la AP, debido a que permite identificar el diferente grado de fortaleza en los vínculos económicos entre sus países miembros. Este trabajo busca aportar conocimiento académico de carácter práctico a este respecto en el marco de la AP.

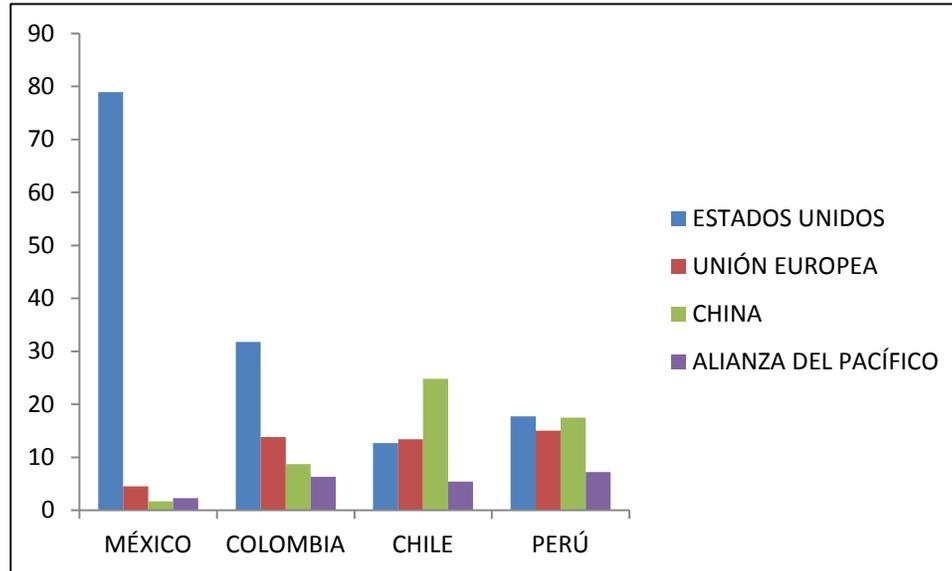
Concretamente, se analizan los flujos comerciales y de inversión entre los distintos países que permitan identificar los vínculos económicos y empresariales más sólidos y más débiles en los países miembros de la AP. Esto se realiza a través de tres indicadores: (i) volúmenes y cuotas comerciales, (ii) integración industrial a través del Índice Grubel Lloyd (IGL)¹¹, y (iii) cuotas y volúmenes de Inversión Extranjera Directa (IED) emitida y recibida por los países. Para los dos primeros indicadores se utilizaron los datos suministrados por la base de datos UN COMTRADE, habitualmente utilizada en estudios similares de comercio exterior, para el año 2013. Para el tercer indicador se utilizaron los datos oficiales de IED de los cuatro países que conforman la AP.

Volúmenes y cuotas de exportación: escasa integración, especialmente en el caso mexicano

A pesar de la voluntad de avanzar hacia un área única de integración comercial para América Latina, concretada en numerosas iniciativas de integración supranacional durante las últimas décadas, la región presenta una escasa integración comercial, que se encuentra entre el 15% y el 20% de su comercio exterior total, un porcentaje muy alejado del 50% en Asia o del 70% en Europa (Foxley y Meller, 2010). Los principales socios comerciales de los países de la AP son Estados Unidos, China y la Unión Europea, que de manera conjunta suponen el 85% de las exportaciones y el 75% de las importaciones mexicanas, el 54% de las exportaciones y el 57% de las importaciones colombianas, el 50% y el 54% de las chilenas y el 50% en ambos casos de las peruanas. Por el contrario, la AP representa una media del 5,3% del total de las exportaciones de los países de la propia AP y el 7,8% de las importaciones.

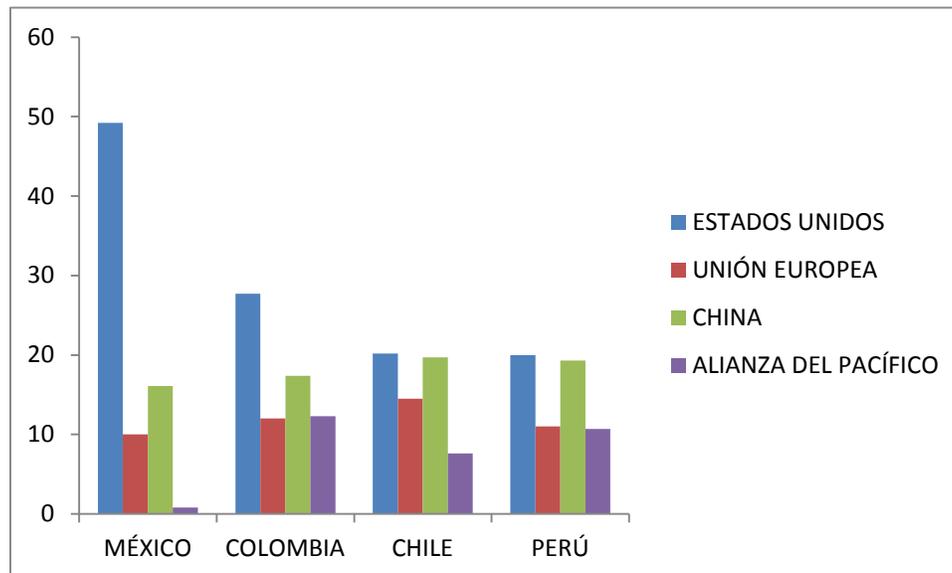
¹¹ El IGL mide el comercio intrasectorial de un producto determinado. Para más información ver “(ii) Comercio Intraindustrial Concentrado en Colombia, Chile y Perú”.

Gráfico 1. Cuotas de exportación para los países de la AP según destino (2013)



Fuente: UN COMTRADE

Gráfico 2. Cuotas de importación para los países de la AP según destino (2013)



Fuente: UN COMTRADE

Los cuatro países de la AP comerciaron entre sí un volumen cercano a los \$ 21.000 millones en el 2013, siendo el país que más exportó al resto de la AP México (\$ 8.590 millones), seguido de Chile (\$ 4.153 millones), Colombia (\$ 3.709 millones) y Perú (\$3.022 millones). Por el contrario, si atendemos a las importaciones, el país que más volumen de mercancías compra a la AP es Colombia (\$ 7.270 millones), seguido de Chile (\$ 6.022 millones), Perú (\$ 4.614 millones) y México (\$ 2.935 millones) en último lugar. Si ponderamos las relaciones comerciales por el tamaño

económico de los países—medido por el PIB—los países que más comercian con la AP son Perú (0,0377), Chile (0,0367), Colombia (0,029) y a gran distancia México (0,009)¹².

La escasa integración de México con la AP se encuentra en línea con los resultados derivados del análisis de cuotas comerciales¹³. Los países de la AP solamente suponen un 2,3% sobre el total de sus exportaciones, siendo el país más relevante Colombia (6º destino, 1,2% de cuota), seguido de Chile (11º, 0,5% de cuota) y Perú (13º, 0,5% de cuota). En lo que a importaciones se refiere, solamente un 0,8% procede de los países que conforman la AP, ocupando sus países miembros posiciones retrasadas como proveedores de las mercancías mexicanas: Chile (17º), Colombia (24º) y Perú (30º).

Los otros tres países que conforman la AP no cuentan con la relación económica y comercial del volumen y la profundidad de México con Estados Unidos. Por el contrario, se encuentran más orientados hacia América Latina en general y la AP en particular, si bien el peso de economías como Estados Unidos, la Unión Europea o China sobre el total de sus exportaciones es muy elevado. En el caso de Colombia, del total de sus ventas al exterior, un 6,3% fueron a parar a la AP, siendo Chile el 11º destino de sus exportaciones (con un 2,7% de cuota), seguido de Perú (12º destino, 2,1% de cuota), y México (13º, 1,5% de cuota). Por su parte la cuota importadora es superior, del 12,2%, especialmente debido a las mercancías llegadas desde México, tercer mayor proveedor en Colombia después de Estados Unidos y China.

En Chile, sobre el total de sus exportaciones el 5,4% tuvieron como destino los países de la AP, siendo el país con mayor cuota su vecino Perú (7º destino, 2,5% de cuota), seguido de México (12º, 1,7% de cuota) y Colombia (17º, 1,1% de cuota). En el caso de Perú, sobre el total de sus exportaciones, la AP supone el 7,2% del total, siendo el primer destino Chile (7º destino, con una cuota del 4%), seguido de Colombia (12º, 2% de cuota) y México (18º, 1,2% de cuota). Respecto a las importaciones, uno de cada diez dólares de bienes importados por Perú procede de la AP.

“El país que más volumen de mercancías compra a la AP es Colombia (\$ 7.270 millones), seguido de Chile (\$ 6.022 millones), Perú (\$ 4.614 millones) y México (\$ 2.935 millones) en último lugar...”

A estos resultados cabe establecer dos matizaciones. En primer lugar, destacar que las cuotas comerciales entre los países de la AP se ven afectadas por el incremento en el precio de las materias primas y la irrupción de China como demandante de

¹² Ratio calculado del volumen de exportación e importación a la AP sobre el tamaño económico medido por el volumen de PIB según los datos del FMI para el 2013.

¹³ En México, debido a su pertenencia al TLCAN, la cercanía geográfica a Estados Unidos y su especialización productiva, se encuentra muy integrado comercialmente hacia el norte (exportando un 79% del total a Estados Unidos), pero escasamente hacia el Sur (Mendoza, 2005).

las mismas. Este hecho es particularmente relevante en los casos de Chile y Perú, países con una estructura económica exportadora ampliamente basada en *commodities* (en Chile, un 54% de las exportaciones están directamente relacionadas con la industria del cobre, en Perú un 51% son exportaciones de oro, cobre y petróleo, con distintos niveles de transformación).

En segundo lugar, las relaciones con el otro gran bloque comercial latinoamericano, MERCOSUR, son en algunos casos más intensas que con la propia AP. México y Chile, por ejemplo, se encuentran más integrados con MERCOSUR que con la propia AP tanto en volumen como en cuota comercial, en particular debido a las relaciones económicas de ambos países con Brasil.

Cuadro 1. Distribución geográfica de las exportaciones

CUOTA EXPORTADORA Y RANKING PAÍS							
PAÍS	RECEPCIÓN	% S/TOTAL	RANKING	PAÍS	RECEPCIÓN	% S/TOTAL	RANKING
MÉXICO	COLOMBIA	1,2	6	COLOMBIA	CHILE	2,7	11
	CHILE	0,5	11		PERÚ	2,1	12
	PERÚ	0,5	13		MÉXICO	1,5	13
	AP	2,3			AP	6,3	
PAÍS	RECEPCIÓN	% S/TOTAL	RANKING	PAÍS	RECEPCIÓN	% S/TOTAL	RANKING
CHILE	PERÚ	2,5	7	PERÚ	CHILE	4	7
	MÉXICO	1,7	12		COLOMBIA	2	12
	COLOMBIA	1,1	17		MÉXICO	1,2	18
	AP	5,4			AP	7,2	
CUOTA IMPORTADORA Y RANKING PAÍS							
PAÍS	RECEPCIÓN	% S/TOTAL	RANKING	PAÍS	RECEPCIÓN	% S/TOTAL	RANKING
MÉXICO	CHILE	0,4	17	COLOMBIA	MÉXICO	9,2	3
	COLOMBIA	0,2	24		CHILE	1,5	13
	PERÚ	0,2	30		PERÚ	1,5	15
	AP	0,8			AP	12,2	
PAÍS	RECEPCIÓN	% S/TOTAL	RANKING	PAÍS	RECEPCIÓN	% S/TOTAL	RANKING
CHILE	MÉXICO	3,2	6	PERÚ	MÉXICO	4,2	5
	PERÚ	2,2	10		COLOMBIA	3,4	7
	COLOMBIA	2,2	12		CHILE	3,1	10
	AP	7,6			AP	10,7	

Fuente: UN COMTRADE

Comercio intraindustrial concentrado en Colombia, Chile y Perú

El grado de integración entre las economías de la AP puede igualmente analizarse a través del comercio intraindustrial entre las mismas (Grubel & Lloyd, 1975; OCDE, 2002). Por comercio intraindustrial se entiende el intercambio de productos correspondientes a una misma industria entre dos países determinados (Lucangeli, 2007). A este respecto cabe destacar que la dotación de factores productivos y de tecnología, las economías de escala, la especialización productiva y los mercados imperfectamente competitivos pueden dar lugar a comercio intraindustrial entre dos países con similares dotaciones factoriales y similar nivel de desarrollo (Krugman, 1979).

Para el análisis se utiliza la metodología propuesta por Grubel & Lloyd. Para ello se tomaron datos a dos dígitos de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) - revisión 4 de la base de datos UN COMTRADE para los grupos 5, 6, 7 y 8, que se corresponden con las principales partidas industriales y que se usan normalmente en este tipo de trabajos¹⁴. Asimismo, para cada uno de los países se ponderó la partida industrial dependiendo de su peso en la relación comercial bilateral entre los distintos países.

El Índice de Grubel & Lloyd (IGL) va desde 0 (comercio totalmente *interindustrial*) a 1 (comercio totalmente *intraindustrial*) y en el presente estudio se utilizan las siguientes acotaciones:

- $IGL < 0,1$ Relación comercial *interindustrial*
- $0,1 < IGL < 0,33$ Con potencial comercio *intraindustrial*
- $IGL > 0,33$ Relación comercial *intraindustrial*

De acuerdo con el análisis efectuado se desprende que el comercio intraindustrial entre los países de la AP es modesto y menor que el observado en la Unión Europea e incluso la mitad que en Asia (ALADI, 2012; Blyde, J, 2014). En línea con los resultados del análisis de cuotas comerciales, el IGL indica que México es el país con un menor comercio intraindustrial con el resto de países de la AP, no existiendo evidencias de este tipo de comercio con ninguno de los otros tres países de la AP ($IGL < 0,33$)¹⁵. Sin embargo, existe evidencia de comercio intraindustrial en la AP en los casos de Colombia con Chile ($IGL=0,59$), Colombia con Perú ($IGL=0,42$) y Chile con Perú ($IGL=0,43$). Respecto de la evolución temporal, en el caso de Colombia con Chile y Perú el IGL se incrementó entre 2008 a 2013, indicando una tendencia al alza del comercio intraindustrial de Colombia con ambas economías. El resto de relacio-

¹⁴ Lucángeli (2007) analiza el comercio intraindustrial considerando las secciones 5 a 8 del CUCI, ya que son las que recogen el comercio en manufacturas. Otros trabajos posteriores (Gayá y Michalczewsky, 2014) han replicado esta metodología.

¹⁵ Pese a que no se observa comercio intraindustrial entre México y el resto de los países de la AP en general, México cuenta con comercio intraindustrial en determinados sectores como “abonos” y “maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos”, con Colombia en “vehículos de carretera” y con Perú en “artículos manufacturados diversos”.

nes de comercio intraindustrial, como en el caso de Chile con Perú y de México con los otros tres países, cayeron desde 2008, indicando una caída del comercio intraindustrial en los últimos cinco años.

Los encadenamientos productivos se producen en aquellos sectores en los que está concentrado el comercio internacional de los países de la AP. Se trata en su mayoría manufacturas de tecnología media y baja, aunque con diferencias significativas entre los países miembros dependiendo de su especialización productiva. Entre Colombia y Chile los sectores con mayor comercio intraindustrial son “metales no ferrosos”, “vehículos de carretera y autopartes” y “maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos”. En el comercio intraindustrial entre Colombia y Perú destacan los “plásticos en formas no primarias”, “hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textiles y productos conexos”, “aceites esenciales y resinas y productos de perfumería”, “manufacturas minerales no mecánicas” y “artículos de papel”. Entre Chile y Perú el comercio industrial se encuentra principalmente en los sectores “vehículos de carretera y autopartes”, “hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textiles y productos conexos”, “artículos manufacturados diversos”, “prendas y accesorios de vestir”, “acero y hierro” y “plásticos en formas no primarias”.

Cuadro 2. Comercio Intraindustrial entre países de la AP (2013)

	MÉXICO	COLOMBIA	CHILE	PERÚ
MÉXICO		0,20	0,27	0,14
COLOMBIA	0,2		0,59	0,42
CHILE	0,27	0,59		0,43
PERÚ	0,14	0,42	0,43	

Fuente: elaboración del autor basado en datos de UN COMTRADE

IED entre los países de la AP: escasas operaciones pero en ascenso

La intensidad y profundidad de las relaciones de inversión directa exterior entre los países latinoamericanos reflejan, al igual que las relaciones comerciales, una escasa integración económica en la AP. En el caso del análisis de las relaciones de IED, resulta necesario contextualizar el análisis en el limitado número de grandes empresas con capacidad para realizar inversiones en el exterior en los cuatro países, lo que limita los flujos bilaterales de inversión entre los países. Según datos de la UNCTAD, América Latina cuenta con solamente tres empresas transnacionales entre las mayores 100 firmas no financieras del mundo por activos en el exterior: Vale (61º), América Móvil (95º) y Cemex (98º). Entre las 500 primeras compañías del mundo por volumen de ingresos nos encontramos con que el número de firmas latino-

americanas, 13 en total, están por debajo de las 19 francesas o las 29 alemanas. Igualmente, de acuerdo con datos de la CEPAL, América Latina cuenta con 69 grandes firmas en el exterior frente a las 361 de Asia (221 sin China) (CEPAL, 2014).

En todo caso cabe destacar que a partir del año 2000 observamos una multiplicación de los volúmenes de IED emitidos en América Latina y de una notable expansión internacional de sus grandes empresas (Casanova, 2011; Santiso, 2008). Si bien los factores que han dificultado que existan un mayor número de grandes firmas internacionalizadas en la región siguen presentes (escaso tamaño económico, el limitado desarrollo empresarial, reducida capacidad competitiva o distancia geográfica) otros factores han actuado como viento de cola impulsado una nueva oleada inversora en los últimos años. Entre estos figuran la estabilidad política y macroeconómica, las facilidades de financiación, el auge de las clases medias, el incremento en el precio de las materias primas, la búsqueda de generación de economías de escala o el agotamiento de las oportunidades que ofrece el mercado interno (CEPAL, 2013; Santiso, 2012).

“La intensidad y profundidad de las relaciones de inversión directa exterior entre los países latinoamericanos reflejan, al igual que las relaciones comerciales, una escasa integración económica en la AP.”

Los países de la AP han sido actores destacados en la expansión de las firmas latinoamericanas. La media anual de IED emitida por los países de la AP fue de \$ 145 millones en los años '80, se incrementó hasta los \$ 1.838 millones durante los años '90, y hasta los \$ 17.347 millones en el periodo 2000-13¹⁶. En total, el stock de IED acumulado por los países de la AP supone un 44% del total de América Latina si excluimos los países del Caribe¹⁷, si bien se sitúan ligeramente por debajo del otro gran bloque regional, MERCOSUR, ya que solamente Brasil emite más IED que el conjunto de los países que conforman la AP.

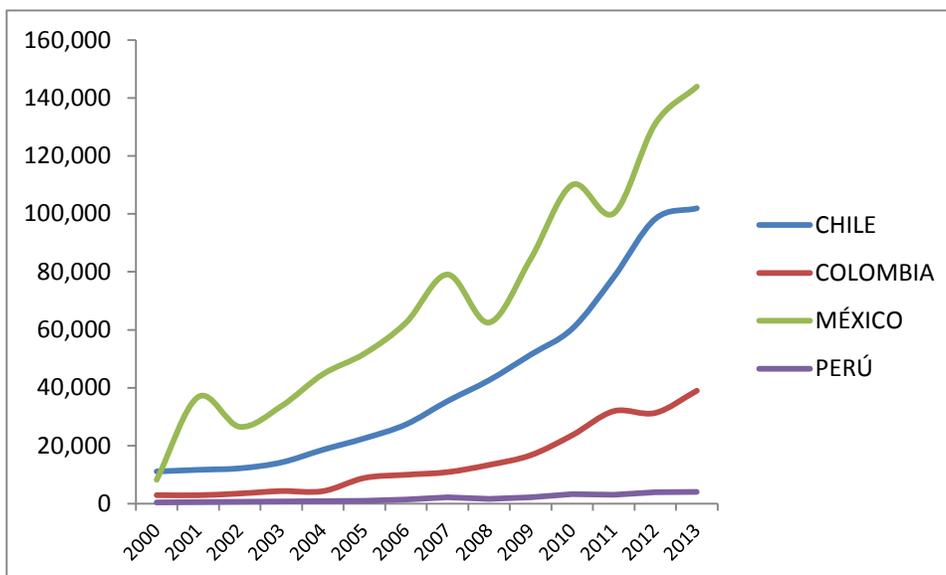
México y Chile, con un 49,8% y un 35,3% de la IED emitida, concentran las inversiones de la AP, seguidos por Colombia, con un 13,5%, mientras que Perú, con un 1,4%, apenas emite IED. Este hecho se encuentran en línea con los resultados de las firmas más internacionalizadas según el Índice Multilatino, que evalúa las empresas más internacionalizadas de América Latina, en el cual México cuenta con 12 firmas y Chile con 11, por tan solo 3 colombianas y 3 peruanas¹⁸.

¹⁶ Datos facilitados por la UNCTAD desde 1990 hasta 2012.

¹⁷ Gran parte de los volúmenes de IED de entrada y salida a América Latina se articula a través de países como las Islas Vírgenes Británicas o las Islas Caimán, sin que resulte posible conocer el origen inmediato o destino último de esas operaciones.

¹⁸ Ver <http://rankings.americaeconomia.com/multilatinas-2014/ranking/>

Gráfico 3. Evolución de la IED emitida por la AP (2000-13)



Fuente: UNCTAD

El análisis de la IED entre los países de la AP se realiza del año 2000 al 2013 — salvo en la IED emitida por México y Perú, que no publican estos datos, y la emitida por Chile que solamente publica el stock de IED a 2012. El plano temporal es más amplio que en el caso de las exportaciones debido a la elevada volatilidad en las series de IED en comparación con las comerciales, ya que las últimas dependen en gran medida de grandes operaciones de adquisición de empresas que habitualmente se producen de manera aislada e irregular, lo que requiere un análisis de tendencia que abarque un mayor número de años.

IED emitida al exterior

Cabe destacar que, si bien existen estadísticas oficiales disponibles de la IED desglosada por países en lo referido a la recepción de IED, no ocurre lo mismo en la emisión de IED en algunos casos, debido en gran medida a que la multiplicación de operaciones de inversión fuera de las fronteras de estos países es un fenómeno económico muy reciente. En este sentido, México y Perú no publican datos sobre la IED emitida desglosada por país de destino, por lo que no resulta posible conocer el impacto de sus inversiones en el resto de países que conforman la iniciativa regional.

En el caso de México es de esperar que nuevamente exista una enorme concentración inversora en el caso en los Estados Unidos, que invirtió más de \$ 17.000 millones solamente en 2013¹⁹. Se trata de un volumen superior a lo recibido por el resto de América Latina—excluidos los paraísos fiscales caribeños—en el país

¹⁹ Datos del Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce, <http://bea.gov/>

norteamericano. Además, firmas como Bimbo (alimentación) o el Grupo México han realizado operaciones de adquisición por más de \$ 2.000 millones en Estados Unidos. Respecto de la AP, pese a la inexistencia de datos podemos identificar firmas mexicanas, tanto multinacionales como empresas de tamaño medio, que han llevado a cabo operaciones de participación o adquisición empresarial en otros países miembros. Las grandes firmas de telecomunicaciones y comunicación mexicanas han realizado inversiones y proyectos en otros países de la AP expandiendo su mercado natural hacia el sur del continente, como América Móvil, Telmex o el Grupo Salinas. Empresas de alimentos y bebidas como el Grupo Bimbo, Xignus y FEMSA han expandido su actividad comercial y de distribución en Colombia y Chile. Otras firmas de distintos sectores también cuentan con presencia destacada en otros países de la AP. El grupo de ocio Cinépolis ha abierto 3 salas de cine en Colombia y 2 en Perú, la química Mexichem es líder en producción de PVCs en Colombia y la constructora mexicana ICA²⁰ cuenta con proyectos de desarrollo inmobiliario y minería en Perú.

Por su parte Colombia ha invertido en el periodo 2000-13 un total de \$ 8.000 millones en los países de la AP, lo que supone un 20,2% del total, superior a lo invertido por el país andino en Estados Unidos aunque no en la Unión Europea²¹. Los tres países de la AP cuentan con una presencia similar de capital colombiano: 7,2% del total en México, 6,4% en Chile, y 6,7% en Perú. El volumen y número de operaciones por parte de las firmas colombianas en la AP es más reducido que en el caso mexicano, aunque la cartera de proyectos e inversiones está altamente diversificada sectorialmente. En el sector de materias primas el grupo gasístico y petrolero Terpel, que llegó a adquirir los activos del grupo Repsol-YPF en Chile, cuenta con proyectos en los otros países de la AP. En el sector de alimentos el grupo chocolatero Nutresa así como el grupo de helados Danesi Cantagali han abierto sus propios centros y distribuido sus productos en otros países de la AP. Las eléctricas Interconexión Eléctrica y Empresa de Energía de Bogotá cubren parte de la red eléctrica peruana. En el sector TIC Digiware presta servicios y consultoría tecnológica en Chile y Perú, y el Grupo de Inversiones Sura cuenta con activos en su cartera en México, Chile y Perú.

En el caso de los \$ 85.732 millones de inversión acumulada en el exterior por parte de Chile al 2013, se aprecia una fuerte inversión en Perú (7,4% sobre el total), e inferior en el caso de Colombia (6,9%) y México (0,5%). Las inversiones chilenas han estado tradicionalmente muy orientadas hacia los países vecinos Brasil y Argentina, motivo por el cual el bloque MERCOSUR recibe el 24% de la IED chilena²². Las empresas chilenas han realizado relevantes operaciones de adquisición en otros países de la AP, siendo la mayor de ellas la compra por parte de la eléctrica Enersis (filial del grupo italiano Enel) de las colombianas Codemsa y Engesa por \$ 2.000 millones. Resulta también destacable la expansión de las firmas de distribución Cencosud y

²⁰ Ingenieros Civiles Asociados.

²¹ Datos de Banco Central de Colombia. Ver <http://www.banrep.gov.co/inversion-directa>

²² Datos de Banco Central de Chile. Ver <http://www.bcentral.cl/estadisticas-economicas/series-indicadores/>

Ripley, y en especial Falabella, con más de 15 proyectos de inversión realizados en los otros países de la AP (si bien la mayoría de estos se corresponden a su servicio financiero Banca Falabella). Otras empresas chilenas de diversos sectores con presencia inversora en la AP son la aerolínea Latam y la empresa de software Sonda y la forestal CMCP, la metalúrgica Molymet o la teleco Entel en Perú.

En el caso de Perú, a la ausencia de publicación de datos oficiales sobre IED emitida se une su escaso volumen, que representa solamente el 0,3% regional, con lo que resulta más complicado establecer conclusiones sobre los patrones de inversión. En todo caso existen algunos ejemplos destacados de firmas peruanas que han llevado a cabo inversiones o proyectos en otros países de la AP. Cabe destacar la adquisición por parte del grupo Oben Holding Group de la compañía plástica chilena Sigdopack, o de la ingeniería peruana, de Graña y Montero, sobre la Compañía Americana de Multiservicios para ampliar su presencia en Chile. Otras firmas con presencia en países de la AP son la química Grupo Belcorp, la minera Grupo Hochschild, el de bebidas Ajegroup en México, y las empresas alimentarias Alicorp y el Grupo Gloria.

IED recibida del exterior

Desde el punto de vista de los países receptores de la inversión, existen datos oficiales publicados por los cuatro países miembros de la AP desglosados por país inversor, y si bien estas series temporales no son homogéneas y proceden de distintas fuentes de información, son suficientemente explicativas de la relevancia de la AP como inversora en sus distintos países miembros. Los volúmenes de IED recibidos por los países de la AP denotan una enorme concentración inversora en manos de los países europeos y Estados Unidos que suman entre el 75% y el 90% del total recibido dependiendo del país de la AP. Esto se debe fundamentalmente al tamaño y capacidad competitiva de las multinacionales occidentales, que han llevado a cabo tanto grandes operaciones de adquisición e inversión en América Latina, en ocasiones fruto de las adjudicaciones en licitaciones de los procesos de privatización (CEPAL, 2013).

Por el contrario, la IED procedente de la AP sobre el total recibido por México, Colombia, Chile y Perú no llega al 10% en ningún caso. Por países, en México los principales inversores están altamente concentrados en Estados Unidos, Canadá y Europa, que suman el 90% de lo invertido. Por el contrario, las operaciones por parte de los otros 3 países miembros de la AP en México totalizan \$ 1.171 millones, solamente un 0,3% de la IED total²³. En Chile la IED recibida se encuentra también altamente concentrada en Estados Unidos, Canadá, España, Reino Unido y Japón, que responden por un 75% de lo invertido en el país. La IED procedente de los países de la AP solamente concentra el 3,3% del total del stock²⁴.

²³ Datos publicados por la Secretaría de Economía del Gobierno de México de 1999 a junio de 2014.

²⁴ Datos oficiales de Chile, desde 1974 hasta 2012.

Los principales inversores en Colombia son Europa, Estados Unidos y los países del Caribe, que conjuntamente concentran tres de cada cuatro dólares invertidos en el país. Respecto de la AP, la presencia de inversión procedente de Chile (\$ 4.680 millones, un 3,8% del total) y de México (\$ 3.460 millones, 2,8%) es significativa, mientras que la de Perú es muy inferior, respondiendo solamente por un 0,4% del total recibido acumulado²⁵. En Perú también existe un predominio de inversores norteamericanos y europeos, si bien los países de la AP cuentan con una cuota significativa, que asciende al 9,6% del total²⁶.

Conclusiones

El objetivo del presente documento es identificar el grado de integración económica entre los distintos miembros de la AP, en lo referido a comercio exterior e inversiones extranjeras, a fin de orientar las políticas públicas encaminadas a fortalecer el proceso de integración.

En base al análisis realizado a partir de los tres indicadores, podemos establecer las siguientes conclusiones:

1. **La integración comercial entre los países de la AP es escasa.** Las relaciones comerciales y de inversión de los países de la AP son de mayor intensidad con Estados Unidos, China y la Unión Europea, que conjuntamente concentran entre el 51% y el 85% del comercio de los países de la AP. Sobre el total de las exportaciones de sus países miembros, la AP supone el 5,3% de las exportaciones y el 7,8% de las importaciones.
2. **Los países de la AP comercian entre ellos alrededor de \$ 20.000 millones anuales**, siendo México que más exportó al resto de la AP (\$ 8.590 millones), seguido de Chile (\$ 4.153 millones), Colombia (\$ 3.709 millones) y Perú (\$ 3.022 millones). Sin embargo, si **ponderamos por tamaño económico, los países que más comercia** con el resto de la AP son **Perú y Chile**, y el último, a gran distancia, México.
3. **México es también el país menos integrado comercialmente en la AP**, a gran distancia de los demás según las cuotas comerciales. La AP solamente responde por un 2,3% del total de las ventas mexicanas y un 0,8% de sus proveedores. Además, es el único país para el que no existen indicios de comercio intraindustrial con ningún otro país de la AP.
4. **Colombia y Perú son los países más integrados comercialmente** con los países de la AP por cuotas comerciales. Su cuota conjunta (exportaciones + importaciones) con la AP es del 18,5% y 17,9% respectivamente, a cierta

²⁵ Datos publicados por Proexport, cuya serie va desde 1994 hasta 2013.

²⁶ Datos publicados por Proinversión Perú desde 1980 hasta 2013.

distancia de Chile (13%) y especialmente de México (3,1%).

5. **Los países de la AP son más relevantes como proveedores** de los propios países de la AP (cuota importadora total de 31,4%) **que como mercados de exportación** de los mismos (cuota total exportadora de 21,3%).
6. Si atendemos a la cuota exportadora, cabe destacar que tanto **México como Chile se encuentran más integrados con MERCOSUR que con la AP**, en particular debido a las relaciones comerciales de ambos países con Brasil.
7. Pese a que el comercio intraindustrial también resulta limitado, **existen indicios de comercio intraindustrial entre Colombia, Chile y Perú**, que resulta particularmente sólido en el caso de Chile con Colombia (IGL=0,59). Estas relaciones se producen en distintos sectores económicos de manufacturas de nivel tecnológico medio y bajo siendo de mayor relevancia en el sector textil.
8. **La emisión de IED por parte de los países de la AP es un fenómeno reciente** ligado a la expansión de grandes empresas y se produce **principalmente en México** (CEMEX, América Móvil) **y Chile** (Cencosud, Falabella), avanza a gran velocidad en Colombia (Interconexión Eléctrica, Grupo Sura) y es de menor importancia en Perú (Oben Holding, Grana y Montero). Los países de la AP han emitido IED acumulada por el 44% del total latinoamericano si excluimos los países caribeños (y un 28,9% si excluimos a México).
9. Al igual que en las cuotas comerciales, **los principales socios de IED de los países de la AP son Estados Unidos y la Unión Europea**, economías que concentran entre un 75% y un 90% del total invertido en los países de la AP. Por el contrario, el conjunto de la AP no responde por más del 10% de lo recibido por los países miembros de la AP en ningún caso.
10. **El país que más IED ha recibido por parte de otros países de la AP es Colombia**, con más de \$ 7.000 millones, volumen muy superior a los \$ 3.000 recibidos por Chile o los poco más de \$ 1.000 recibidos por México.
11. **En los últimos años se han producido numerosas operaciones de expansión de firmas procedentes de la AP en otros países de la AP**, ya sean adquisiciones (Enersis Chile sobre Codemsa Colombia), instalaciones productivas (colombiana Interconexión Eléctrica en Perú) o expansión de la red comercial (mexicana Bimbo).

Hacia una mayor integración: el rol de las políticas públicas

La AP tiene un largo camino por recorrer hacia una mayor integración económica y comercial. En el avance hacia la misma el papel desempeñado por el sector público resultará determinante tanto para proveer los bienes públicos que promuevan las relaciones económicas—especialmente las infraestructuras—como para eliminar las barreras microeconómicas y regulatorias que las socavan.

A continuación se describen las principales palancas sobre las que debería actuar el sector público y las instituciones involucradas en una mayor integración en la AP.

En primer lugar, resulta imprescindible mejorar la provisión de bienes públicos de infraestructuras y logística. La falta de adecuación y modernización de carreteras, puertos, aeropuertos y centros logísticos, además de lastrar la competitividad empresarial en toda América Latina, inhibe el comercio y la inversión internacional en una región donde además existen unas notables distancias geográficas. En la UE 27 la distancia bilateral promedio es de 1.400 kilómetros (Blyde, J., 2014) frente a los 3.821 kilómetros entre los países de la AP, lo que hace más necesario si cabe mejorar las infraestructuras en la región. Los costos logísticos empresariales oscilan en América Latina entre el 18% y el 35% sobre el valor del producto (45% para PYMES), frente al 8% de media en países OCDE (Guash, J.L. 2011). De acuerdo con datos de la CEPAL, la región debería invertir el 6,2% de su PIB entre 2012 y 2020 para cerrar la brecha entre oferta y demanda de infraestructuras con los países avanzados. Sin embargo, los países de la AP se encuentran notablemente por debajo: México (3,3%), Colombia (2,4%), Chile (2,8%) y Perú (4,5%)²⁷.

En segundo lugar, debería avanzarse en la calidad y la cualificación de los recursos humanos, siendo este un factor limitante para el desarrollo de capacidades que permitan generar valor empresarial, y que se encuentra estrechamente ligado al patrón exportador de la AP excesivamente basado en materias primas. Resulta determinante en la aplicación de políticas educativas que a la hora de favorecer la industria y actividades especializadas exista una clara orientación formativa hacia las necesidades que establece un mercado laboral globalizado. Además de un problema de cobertura educativa (solamente el 40% de los adultos de la región cuenta con estudios secundarios), existe un problema de calidad, tal y como muestran todos los indicadores disponibles, y que se encuentra altamente relacionado con la inversión pública. Mientras que en los países OCDE la media de gasto por alumno en educación primaria es de \$ 6.670 dólares y de \$ 9.312 dólares anuales en secundaria, en países como México o Chile no se superan los \$ 3.000 en ningún caso (Crespi et al. 2014).

²⁷ Datos 2012 http://www.cepal.org/prensa/noticias/paginas/0/51940/Infraestructura_espanol.pdf

En tercer lugar, deberían de impulsarse con mayor decisión la generación de clusters y economías de aglomeración—promoviendo una mayor cooperación entre empresas, universidades y centros tecnológicos—bajo la perspectiva de una mayor integración entre los países de la AP. Un mayor número de clusters especializados y competitivos favorecería las operaciones de multilocalización dentro de la AP. Según el Global Competitiveness Report (GCR) 2013-2014 los países de la AP cuentan con una posición muy retrasada en el mundo en el desarrollo de clusters, a excepción de México, en el puesto 35º, debido al desarrollo industrial a raíz del TLCAN. Chile ocupa el puesto 50º, Colombia el 74º y Perú el 102º. Economías como Camboya o Egipto cuentan con un mayor desarrollo de clusters que estos 3 países de la AP de acuerdo con el GCR.

Existen otros aspectos en el ámbito de las políticas públicas que igualmente resultan de gran importancia para avanzar hacia una mayor integración económica. Los países de la AP necesitan seguir avanzando en la liberalización y la apertura a la competencia de sus sectores económicos, así como mejorando el clima microeconómico que facilite el comercio y la inversión intrarregional. Otros ámbitos en los que igualmente resulta necesario operar desde el ámbito público son el incremento de líneas a apoyo financiero a operaciones de comercio e inversión exterior, la estandarización de normas y controles de productos, una mayor agilidad y abarataamiento en los trámites aduaneros, los términos de aplicación de las reglas de origen y la extensión y avance de ventanillas únicas.

Bibliografía

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). “Evolución del comercio intraindustrial en ALADI”. Montevideo, Uruguay. 2012.

Balassa, Bela. “Economic Integration”. *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. Stockton Press. Nueva York. 1987.

Banco Mundial. “Reshaping Economic Geography”. *World Development Report*. Washington, D.C., Estados Unidos. 2009.

Baumann, Renato; Bustillo, Inés; Heirman, Johannes; Macario, Carla; Máttar, Jorge; y Pérez, Esteban. “Los procesos de integración de los países de América Latina y el Caribe 2000-2001: avances, retrocesos y temas pendientes”. Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Santiago, Chile. 2002.

Blanco, Adrián. “La explosión de la inversión exterior latinoamericana: tendencias y evolución reciente de las multilatinas”. Latin American Program, Woodrow Wilson International Center for Scholars. Washington, D.C., Estados Unidos. 2014.

Blyde, Juan S. (coordinador) *Fábricas Sincronizadas. América Latina y el Caribe en la era de las Cadenas Globales de Valor*. Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Washington, D.C., Estados Unidos. 2014.

Casanova, Lourdes. “El Ascenso de las Multilatinas en la Economía Mundial”. *Revista Información Comercial Española*. Madrid, España. 2012.

Comisión Económica para América Latina (CEPAL). “Chinese Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean.” China-Latin American Cross-Council Task Force”. Abu Dhabi, Emiratos Árabes Unidos. 2013.

Comisión Económica para América Latina (CEPAL). “La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2013”. Santiago, Chile. 2014.

Comisión Económica para América Latina (CEPAL). “Infraestructura física e integración regional”. Santiago, Chile. 2009.

Corporación Andina de Fomento (CAF) e Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA). “Perspectivas para la integración de América Latina”. Brasília, Brasil. 2012.

Crespi, Gustavo; Fernández-Arias, Eduardo; y Stein, Ernesto (editores). “¿Cómo repensar el desarrollo productivo? Políticas e instituciones sólidas para la transformación económica. Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Washington, D.C., Estados Unidos. 2014.

Deutsche Bank Research. “The Pacific Alliance: A bright spot in Latin America”. Frankfurt, Alemania. 2014.

El País. “América Latina va a dos marchas”. Madrid, España. 2014.

Evenett, Simon J. “Incentivo al comercio transfronterizo y la integración de los mercados: lecciones extraídas de la experiencia europea”. Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Washington, D.C., Estados Unidos. 2009.

Financial Times. “Pacific Alliance Takes Pragmatic Approach to Integration”. Londres, Reino Unido. 2014.

Foxley, Alejandro y Meller, Patricio (editores). “Alianza del Pacífico en el Proceso de Integración Latinoamericana”. Corporación de Estudios para Latinoamérica (CIEPLAN) y Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Santiago, Chile. 2013.

Gayá, Romina y Michalczewsky, Kathia. “El comercio intrarregional sudamericano: patrón exportador y flujos intraindustriales”. Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Washington, D.C., Estados Unidos. 2014.

George, Samuel. "The Pacific Pumas: An Emerging Model for Emerging Markets". Bertelsmann Foundation. Washington, D.C., Estados Unidos. 2014.

Global Competitiveness Report 2013-2014. World Economic Forum. Davos, Suiza. 2014.

Grubel, Herb y Lloyd, Peter. "Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products". Halsted Press. Londres, Reino Unido. 1975.

Guash, José Luis. "La logística como motor de la competitividad en América Latina y Caribe". V Foro de Competitividad de las Américas. Santo Domingo, República Dominicana. 2011.

Krugman, Paul. "Scale Economics, Product Differentiation and the Pattern of Trade". *American Economic Review*. Pittsburgh, Estados Unidos. 1979.

Lima, Durán y Lo Turco, Alexia. "El comercio intrarregional en América Latina: patrón de especialización y potencial exportador". Red Mercosur. Montevideo, Uruguay, 2010.

Lucangeli, Jorge. "La especialización intraindustrial en MERCOSUR". Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Santiago, Chile. 2007.

Mendoza, Jorge. "El TCLAN y la integración económica en la frontera México-Estados Unidos: situación presente y estrategias para el futuro". Red América Latina y Caribe. México DF, México. 2005.

Naciones Unidas. "Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI)". Nueva York, Estados Unidos. 2008.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). "Intra-Industry and Intra-Firm Trade and the Internationalisation of Production." París, Francia. 2007.

Red Mercosur. "El impacto de China en América Latina: comercio e inversiones". Montevideo, Uruguay. 2012.

Ramírez, Socorro. "Regionalism: The Pacific Alliance". *Americas Quarterly*. Nueva York, Estados Unidos. 2013.

Roberts, James. "The Pacific Alliance: A Latin American Role Model for the United



States”. The Heritage Foundation. Washington, D.C., Estados Unidos. 2014.

Roldán, Adriana; Castro, Sofía; y Eusse, Melissa. “Comercio intraindustrial entre las economías de Asia y el Pacífico y la Alianza del Pacífico, 2007-2011”. Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Santiago, Chile. 2014.

Ruiz, Juan. “Alianza del Pacífico integración y crecimiento”. BBVA Research. Lisboa, Portugal. 2013.

Santiso, Javier. “La emergencia de las multilaterales”. Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Santiago, Chile. 2008.

Santiso, Javier. *La década de las multilaterales*. Siglo XXI. Madrid, España. 2012.

The Economist. “The Growing Pacific Alliance. Join the Club”. Londres, Reino Unido. 2013.

Serbín, Andrés; Martínez, Laneydi; Ramanzini, Haroldo. “El regionalismo post-liberal en América Latina y el Caribe: nuevos actores, nuevos temas, nuevos desafíos”. Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales (CRIES). 2012.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). “Integración Regional en América Latina: desafíos y oportunidades”. Nueva York, Estados Unidos, y Ginebra, Suiza. 2010.

World Economic Forum (WEF). *Global Competitiveness Report 2013-2014 (GRC)*. 2014.

Sobre el Autor



Adrián Blanco Estévez es consultor del Programa Latinoamericano del Wilson Center, y está especializado en economía internacional y políticas públicas, con especial foco en dos regiones emergentes: América Latina y Asia. El Sr Blanco es MPM por Georgetown University y se encuentra actualmente finalizando su PhD en Economía Aplicada.





WOODROW WILSON INTERNATIONAL CENTER FOR SCHOLARS Jane Harman, President, Director, and CEO

BOARD OF TRUSTEES

Thomas R. Nides, Chairman

Sander R. Gerber, Vice Chairman

Public Members: William Adams, Chairman, National Endowment for the Humanities; James H. Billington, The Librarian of Congress; G. Wayne Clough, Secretary, Smithsonian Institution; Arne Duncan, Secretary, U.S. Department of Education; David Ferriero, Archivist of the United States; John Kerry, Secretary, U.S. Department of State; Sylvia Mathews Burwell, Secretary, U.S. Department of Health and Human Services

Designated Appointee of the President from within the Federal Government: Fred P.

Hochberg, Chairman and President, Export-Import Bank of the United States

Private Citizen Members: John T. Casteen, III, President Emeritus, University of Virginia; Charles Cobb, Jr., Senior Managing Director and CEO, Cobb Partners Ltd.; Thelma Duggin, President, AnBryce Foundation; Lt. Gen. Susan Helms, USAF (Ret.); Barry S. Jackson, Managing Director, The Lindsey Group and Strategic Advisor, Brownstein Hyatt Farber Schreck; Nathalie Rayes, Executive Director, Fundacion Azteca América; Jane Watson Stetson, Chair of the Partners for Community Wellness at Dartmouth-Hitchcock Medical Center

Wilson National Cabinet: Ambassador Joseph Goldenhorn and Mrs. Alma Goldenhorn, Eddie and Sylvia Brown, Melva Bucksbaum and Raymond

Learsy, Paul and Rose Carter, Armeane and Mary Choksi, Ambassadors Sue and Chuck Cobb, Lester Crown, Thelma Duggin, Judi Flom, Sander R. Gerber, Harman Family Foundation, Susan Hutchison, Frank F. Islam, Willem Kooyker, Linda B. and Tobia G. Mercurio, Dr. Alexander V. Mirtchev, Thomas R. Nides, Nathalie Rayes, Wayne Rogers, B. Francis Saul II, Ginny and L.E. Simmons, Diana Davis Spencer, Jane Watson Stetson, Leo Zickler

THE WOODROW WILSON INTERNATIONAL CENTER FOR SCHOLARS,

established by Congress in 1968 and headquartered in Washington, D.C., is a living national memorial to President Wilson. The Center's mission is to commemorate the ideals and concerns of Woodrow Wilson by providing a link between the worlds of ideas and policy, while fostering research, study, discussion, and collaboration among a broad spectrum of individuals concerned with policy and scholarship in national and international affairs. Supported by public and private funds, the Center is a nonpartisan institution engaged in the study of national and world affairs. It establishes and maintains a neutral forum for free, open, and informed dialogue. Conclusions or opinions expressed in Center publications and programs are those of the authors and speakers and do not necessarily reflect the views of the Center staff, fellows, trustees, advisory groups, or any individuals or organizations that provide financial support to the Center.

ONE WOODROW WILSON PLAZA, 1300 PENNSYLVANIA AVENUE, NW, WASHINGTON, DC 20004-3027



**Wilson
Center**

SMITHSONIAN INSTITUTION
OFFICIAL BUSINESS
300\$ PENALTY FOR PRIVATE USE

Presorted First Class Mail
Postage and Fees Paid
Smithsonian Institution

G-94