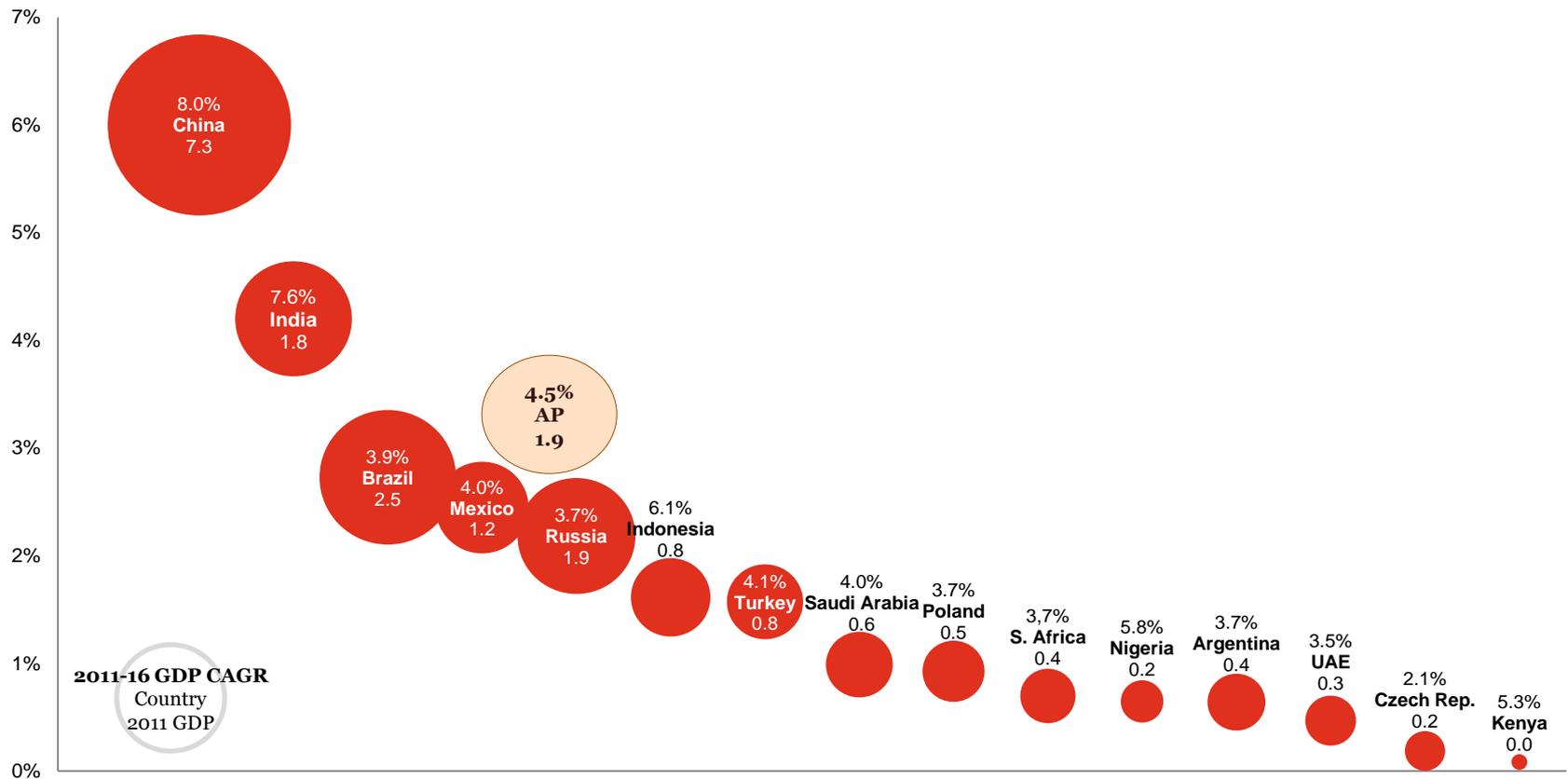


***La Alianza del Pacífico***  
*Una ventana de oportunidad*  
*para la próxima década*

**Juan Manuel Ferrón**  
*Socio Director*  
PwC Consultoría Hispanoamérica

# La Alianza del Pacífico se posiciona como uno de los mercados emergentes más atractivos

**Global Real GDP by Group**  
2011 vs. 2016 (US\$ in trillions)



Fuente: IHS Global Insight

Oil barrels per day  
**4,125,000**  
**6,500,000**

Value of oil production  
by 2016  
**125 USD  
billion**

Value of mining  
production by 2016  
**90 USD  
billion**

Value of financial and  
business services gross  
output by 2016  
**223 USD  
billion**

Bilateral Trade  
**1,110 USD  
billion**

Population  
**214,050,000**

Average population age  
**29.7**

Unemployment  
**7%**

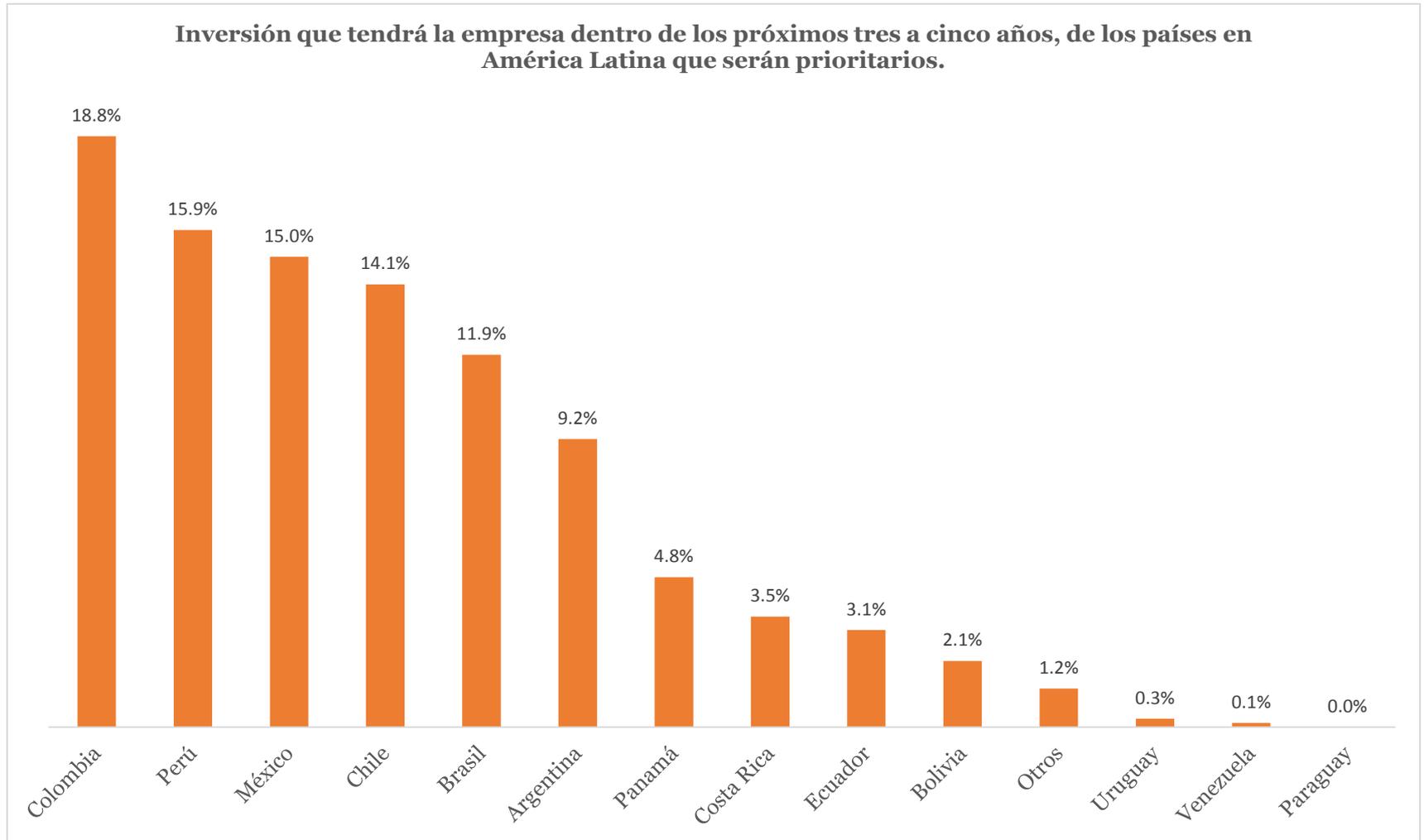
Illiteracy rate  
**6.8%**

GDP 2013  
**2,123 USD  
billion**

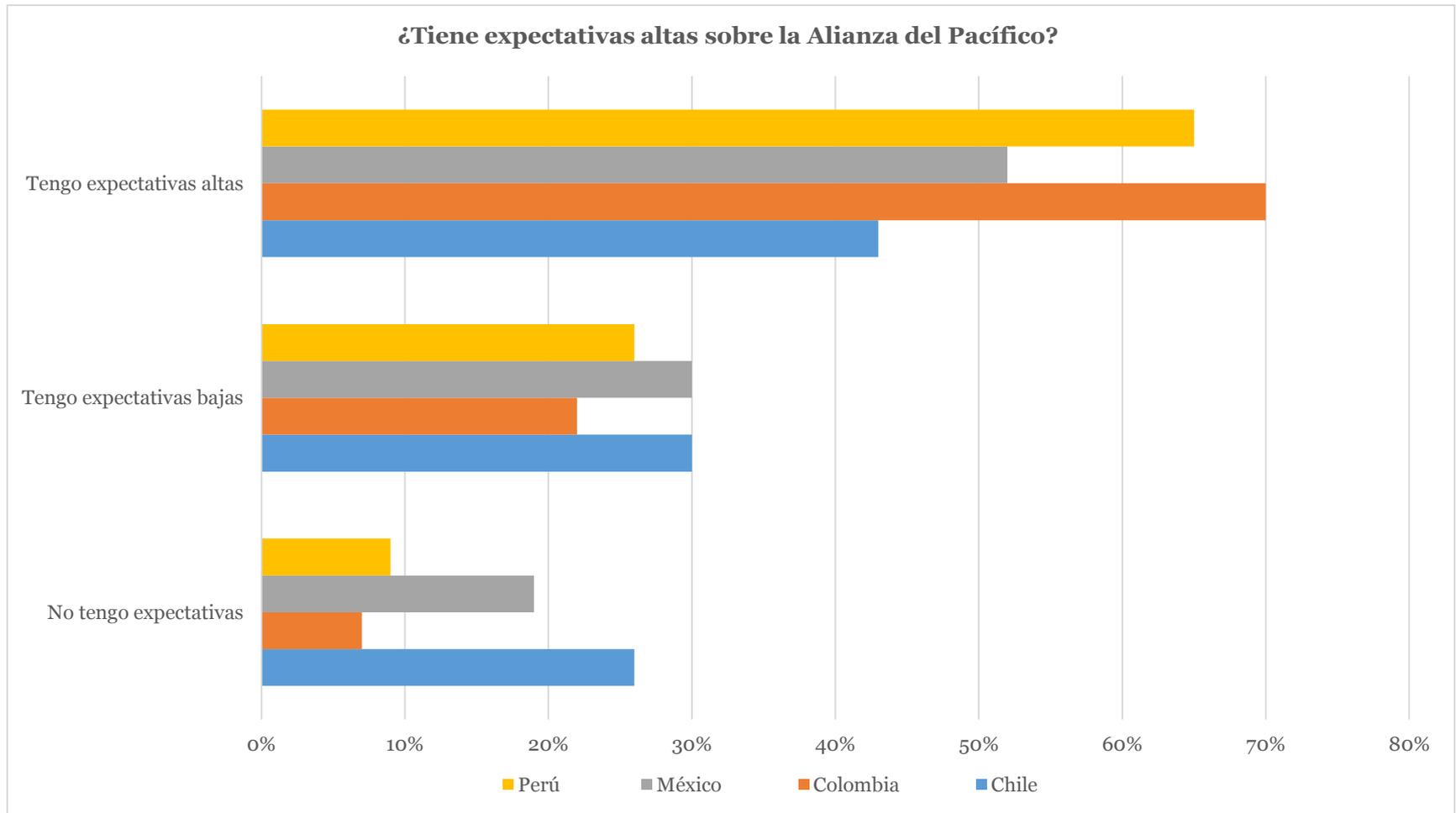
Capital investment in  
infrastructure  
**430.7 USD  
billion**



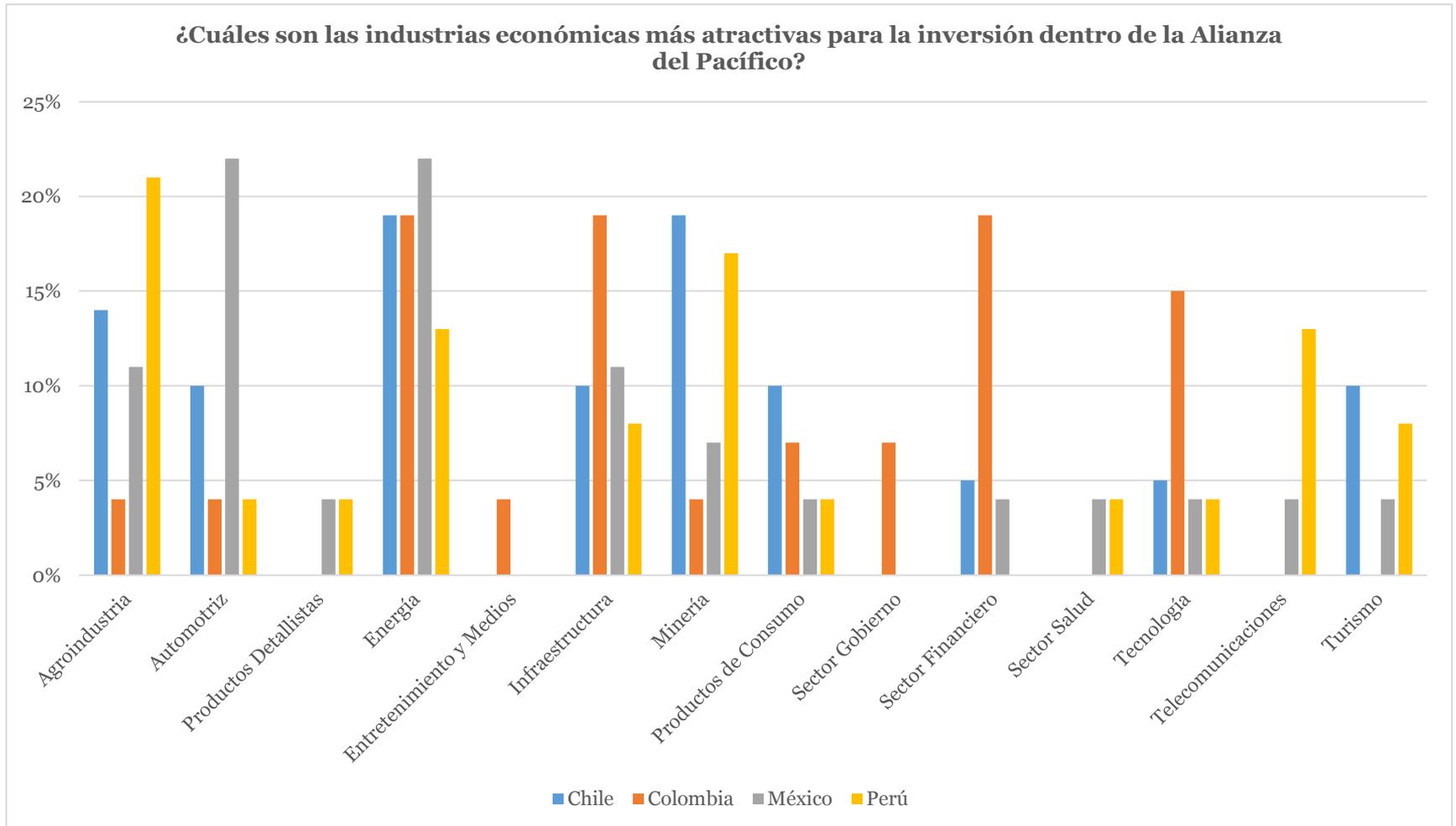
# Percepción de los empresarios de la Alianza



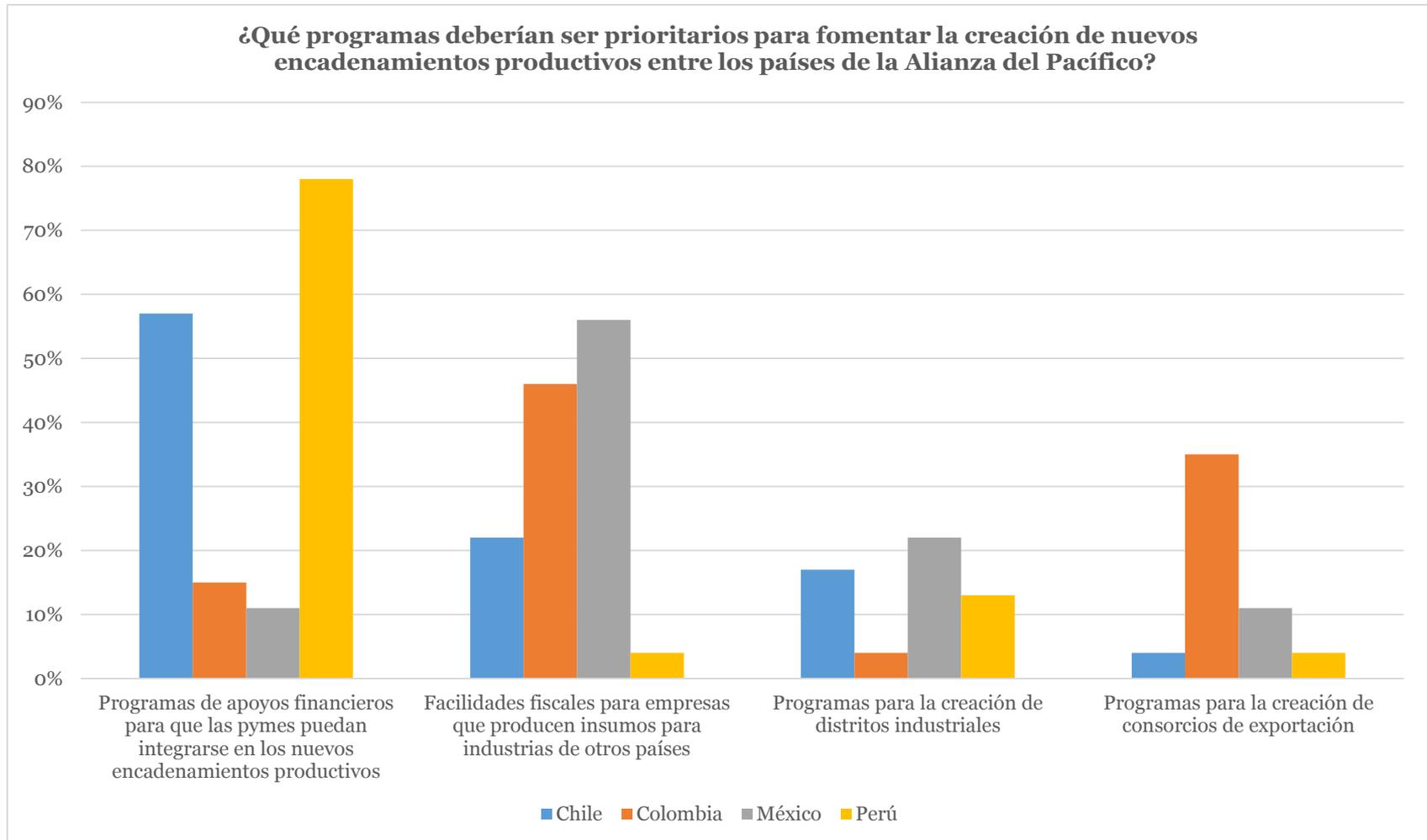
# Percepción de los empresarios de la Alianza



# Percepción de los empresarios de la Alianza



# Percepción de los empresarios de la Alianza



# ***Crear cadenas productivas, de valor agregado, ayudará a las empresas a capitalizar la ventada de oportunidad***

- Encadenar proveedores y empresa terminal (ancla) que permita mejorar costos, sustituir importaciones, aprovechar TLC MX, y Canal Japonés PR.
- Potencializar productos y servicios de clase mundial.
- Aprovechar y confrontar la expansión del SEA.



**El comercio conjunto de los países de la Alianza los convierte entre el 2º y 5º socios comercial de USA y SEA.**

# ***Crear cadenas productivas, de clase mundial para atacar el mercado del TLC***

Industria Automotriz MX  
Industria Petrolera MX



# Crear cadenas productivas, de valor agregado, deben involucrar a la mediana empresa nacional y atraer / desarrollar talento

- El ambiente de negocios de la Alianza del Pacífico está compuesto en su mayoría por **PYMEs.**
- La inversión en *cluster* puede impulsar la colaboración entre las compañías y capitalizar las inversiones extranjeras en **tecnología, talento y calidad de clase mundial.**



**Un jugador clave de los *cluster* son los organismos que facilitan el uso y alineamiento de recursos compartidos.**

# *Crear cadenas productivas, inter AP, maximizan complementariedades*



Cadenas de metales no ferrosos  
Cadenas de Minería  
Fármacos y Productos de Belleza

# Crear cadenas productivas, *algunos polos de desarrollo...*

- Polos Industriales son ancla para cadenas
  - Energía, MX, Colombia
  - Automotriz, MX
  - Agro, todos
  - Retail, Consumo, todos
  - Infraestructura, todos



**Compras Públicas, Ventanilla Única de Comercio Exterior, financiamiento internacional...**

---

## *El Sector Financiero – Calve en el potencial éxito de la Alianza del Pacífico*

- Bien manejado, da la posibilidad de mitigar, compartir riesgos
- Diversificación y facilidad para el acceso al crédito y otras opciones de financiamiento
- Facilitar, estimular tesorerías centralizadas de multi latinas
- Integración de mercados de capitales – MILA
- Bancarización y apoyos a la median y pequeña empresa siguen siendo retos locales - Micro finanzas
- Clave financiación a exportaciones, a infraestructura, agro, fusiones y adquisiciones
- A mediano plazo, incluso compartir criterios de política monetaria

## ***La Alianza del Pacífico***

Una nueva era para América Latina



## **Nuestro compromiso**

El éxito se medirá en los empleos y actividad económica que se genere, creemos será fundamentalmente al crear, ampliar, solidificar y potenciar cadenas productivas.

**PwC es asesor del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico**



**Descarga nuestra publicación aquí:**

**[www.pwc.com/mx/alianza-pacifico](http://www.pwc.com/mx/alianza-pacifico)**