

ALIANZA PACÍFICO

CARACTERIZACIÓN DE FLUJOS Y BARRERAS AL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS CULTURALES

Investigación presentada a:
GRUPO DE EMPRENDIMIENTO CULTURAL
Ministerio de Cultura
Bogotá D.C., 2018



CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	5
1. ALCANCE DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO PARA BIENES Y SERVICIOS CULTURALES E IDENTIFICACIÓN DE TRATADOS EXISTENTES.....	7
1.1. ¿QUÉ ES LA ALIANZA DEL PACÍFICO?	7
1.1.1. Objetivos y funcionamiento general de la Alianza del Pacífico	7
1.1.2. El Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico	7
1.1.2.1. La estructura del Protocolo Comercial y su contenido	8
1.2. INTEGRACIÓN REGIONAL	12
1.2.1. ALADI.....	12
1.2.2. La Comunidad Andina (CAN).....	13
1.2.3. Otros acuerdos existentes entre los países de la Alianza del Pacífico	14
2. TENDENCIAS DEL FLUJO COMERCIAL CULTURAL ENTRE LOS PAÍSES DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO	17
2.1. CONTEXTO: TENDENCIAS MUNDIALES DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS CULTURALES	17
2.2. ALGUNAS OBSERVACIONES DESDE LA TEORÍA ECONÓMICA	18
2.3. FLUJO DE BIENES CULTURALES EN EL MARCO DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO	20
2.4. ANÁLISIS SECTORIAL Y POR PAÍSES DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO	22
2.5. CONCLUSIONES.....	29
2.6. COMENTARIOS FINALES Y LÍNEAS DE TRABAJO A FUTURO	30
3. DESCRIPCIÓN DE LAS BARRERAS A LOS FLUJOS COMERCIALES ENTRE PAÍSES DE LA AP.....	32
3.1. BARRERAS A LA IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN	33
3.1.1. A qué sectores aplica	34
3.1.2. Descripción del contexto.....	35
3.1.3. Efectos y consecuencias.....	38
3.1.4. Conclusiones sobre las barreras arancelarias	39
3.2. BARRERAS A LA CIRCULACIÓN DE EQUIPOS (IMPORTACIONES TEMPORALES).....	40
3.2.1. A qué sectores aplica	40
3.2.2. Descripción del contexto.....	40
3.2.3. Efectos	41
3.2.4. Conclusiones sobre las barreras a la circulación de equipos	41
3.3. BARRERAS AL FLUJO DE CAPITALES	42
3.3.1. ¿A qué sectores se aplica?	42
3.3.2. Descripción del contexto.....	42

3.3.3. Efectos y consecuencias.....	42
3.3.4. Conclusiones sobre las barreras al flujo de capitales.....	42
3.4. BARRERAS A LA CIRCULACIÓN DE PERSONAS.....	42
3.4.1. ¿A qué sectores se aplica?.....	43
3.4.2. Descripción del contexto.....	43
3.4.3. Efectos.....	44
3.4.4. Conclusiones sobre la circulación de personas.....	44
3.5. BARRERAS FISCALES (IMPUESTOS).....	45
3.5.1. ¿A qué sectores se aplica?.....	45
3.5.2. Descripción del contexto.....	45
3.5.3. Efectos y consecuencias.....	47
3.5.4. Conclusiones al respecto de las barreras fiscales.....	47
3.6. BARRERAS DE TRANSPORTE.....	47
3.6.1. ¿A qué sectores se aplica?.....	47
3.6.2. Descripción del contexto.....	48
3.6.3. Efectos y consecuencias.....	48
3.6.4. Conclusiones al respecto de las barreras de transporte.....	49
3.7. BARRERAS DE LA POLÍTICA INTERNA.....	49
3.7.1. ¿A qué sectores se aplica?.....	49
3.7.2. Descripción del contexto.....	50
3.7.3. Efectos y consecuencias.....	51
3.7.4. Conclusiones al respecto de las barreras de política interna.....	52
3.8. OTRAS BARRERAS.....	52
3.8.1. ¿A qué sectores afecta?.....	52
3.8.2. Descripción del contexto.....	52
3.8.4. Conclusiones al respecto de otras barreras.....	54
4. CONCLUSIONES.....	55
5. PARÁMETROS PARA UNA HOJA DE RUTA DE TRABAJO FUTURO.....	57
6. BIBLIOGRAFÍA.....	61
ANEXO NO. 1. MEDIDAS DISCONFORMES POR SECTOR SEGÚN EL PAÍS MIEMBRO DE LA AP.....	63
ANEXO NO. 2. MEDIDAS DE INTEGRACIÓN PARA EL SECTOR CULTURAL EN EL MARCO DE LA COMUNIDAD ANDINA.....	68

ANEXO NO. 3. CONSIDERACIONES METODOLÓGICAS.....72

Introducción

La relación entre las industrias culturales y los tratados de libre comercio no ha sido consistente en los debates sobre la liberalización de la economía del continente. En el caso de los bienes y servicios culturales, dependiendo del tratado o las partes involucradas, la liberalización del comercio es vista como una amenaza a la producción local, mientras que otros ven el proteccionismo desmedido como un obstáculo a los beneficios económicos que industrias culturales pueden traer del comercio internacional (Quartesan et al., 2007).

Como resultado, en los tratados más importantes de la región no se ha podido llegar a acuerdos que exploten el potencial económico de este tipo de industrias. En un principio¹, el tratado de MERCOSUR no abordó las industrias culturales, por lo que los países firmantes optaron por establecer acuerdos bilaterales específicos para reglamentar el comercio de este tipo de industrias (Quartesan et al., 2007). Similarmente bajo el NAFTA, todas las industrias culturales estuvieron excluidas de las negociaciones debido a la posición proteccionista de Canadá, quien al querer asegurar la supervivencia de la cultura de su país, impidió el ingreso comercial a su territorio de bienes y servicios culturales de Estados Unidos y México (Anne Larrea, 1997). Esta posición se contraponía con la de los mexicanos quienes en un principio no le dieron mayor importancia al ingreso de las industrias culturales de Canadá y Estados Unidos a su país.

Ad portas de la completa implementación de la Alianza del Pacífico (AP), es necesario analizar el papel de este tratado en el desarrollo de las industrias culturales de los países que conforman esta asociación: México, Chile, Perú y Colombia. Por muchos años, la agenda internacional colombiana se enfocó en el alineamiento con la política estadounidense (Reina, 2013). Como resultado, a nivel regional esta estrategia aisló políticamente al país, lo cual llevó a reformular la política extranjera para buscar la diversificación de interlocutores y temas de la agenda internacional (Reina, 2013).

En este sentido, la AP no es únicamente un esfuerzo por atender esta nueva necesidad política, también es una estrategia para profundizar la inserción internacional de la economía colombiana (Reina, 2013) a través de la reducción del rezago exportador manufacturero, y el futuro fortalecimiento de los lazos económicos con los motores de crecimiento de las economías asiáticas (Reina, 2013). El cumplimiento de estas metas se lleva a cabo gracias a la implementación de tratados internacionales sobre intercambios comerciales como la AP, los cuales vienen a ser instrumentos jurídicos protagónicos y esenciales para la integración económica (Márquez Elenes, 2004).

¹ Como Quartesan et al. (2007) observan, en el Tratado de Asunción para la conformación del MERCOSUR, se enfatizó en los esfuerzos para el desarrollo económico lo que excluyó a las industrias culturales de las negociaciones iniciales. Sin embargo, con el paso de los años y en base a la experiencia de la Unión Europea donde sus partes también empezaron ateniéndose a un acuerdo netamente económico, técnico y burocrático, que luego se abrió a la cultura y sus industrias, bajo el MERCOSUR se formuló el Protocolo de Integración Cultural. Bajo este tratado, se establecieron entre otros beneficios, un tratamiento aduanero especial para los bienes culturales que dió paso al Sello Cultural MERCOSUR (Quartesan et al., 2007).

Debido a la inconsistente historia de la participación y discusión de las industrias culturales en los tratados de libre comercio de la región, surge la necesidad de pensar el papel de la AP en el desenvolvimiento de estas industrias en los países firmantes de este tratado. Debido a los esfuerzos invertidos y su futuro impacto, es necesario analizar con detenimiento la manera en la que la Alianza del Pacífico puede fortalecer y mejorar el comercio de las industrias culturales de México, Chile, Perú y Colombia, inicialmente a través de la identificación de los factores y barreras que impiden el libre desarrollo de las mismas. De esta manera, se ha organizado el texto en tres partes: El primer capítulo hace una revisión de las dinámicas comerciales que ocupan las industrias culturales entre los países que conforman la AP. En el segundo capítulo, se hace una descripción de los objetivos y el funcionamiento del tratado, y seguidamente se presenta una selección de la normatividad del tratado comercial pertinente a las industrias culturales. El tercer capítulo, comprende una descripción detallada de las principales barreras que obstaculizan el comercio de industrias creativas. Finalmente, a manera de conclusión, se hace un resumen de los principales hallazgos de la investigación y se proponen diferentes puntos de recomendación para mitigar las barreras identificadas.

El principal reto que enfrentan los países de América Latina frente al desarrollo de las industrias creativas consiste en establecer políticas culturales y de integración comercial acordes a las nuevas reglas de comercio (Sandoval, 2000), con el fin de promover medidas que favorezcan la libre circulación y el fomento de la producción conjunta de bienes culturales (Subercaseaux, s.f.). La AP viene a ser una de estas nuevas reglas que, con los insumos suficientes y pertinentes, tiene el potencial de fortalecer las agendas de las industrias culturales de los países que la conforman. En últimas, se espera que este documento sirva de insumo para situar a las industrias culturales en las discusiones y negociaciones de la AP con el fin de mitigar el papel (o falta de) al que las industrias culturales fueron limitadas en tratados pasados.

1. Alcance de la Alianza del Pacífico para bienes y servicios culturales e identificación de tratados existentes

1.1. ¿Qué es la Alianza del Pacífico?

La Alianza del Pacífico es un mecanismo de integración regional conformado por Chile, Colombia, México y Perú, establecido en abril de 2011 y constituido formal y jurídicamente el 6 de junio de 2012, con la suscripción del Acuerdo Marco. El objetivo principal consiste en conformar un área de integración profunda que impulse un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías participantes, mediante la búsqueda progresiva de la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, de manera que se fortalezca el intercambio comercial y de inversión entre los países miembro y se pueda construir de una manera conjunta, un nuevo puente con la región Asia Pacífico.

1.1.1. Objetivos y funcionamiento general de la Alianza del Pacífico

Según el artículo no. 3 del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, los objetivos de la Alianza del Pacífico son:

- Construir, de manera participativa y consensuada, un área de integración profunda para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales, personas y economía.
- Impulsar un mayor crecimiento, desarrollo económico y competitividad de las economías de sus integrantes, con miras a lograr mayor bienestar, superar la desigualdad socioeconómica e impulsar la inclusión social de sus habitantes.
- Convertirse en una plataforma de articulación política, integración económica y comercial, y proyección al mundo, con énfasis en la región Asia-Pacífico.

La Alianza del Pacífico no cuenta con estructuras permanentes, lo cual le permite adaptarse rápidamente a las necesidades de la integración. La Presidencia Pro Témpore se rota anualmente por orden alfabético. Colombia la ejerció entre mayo de 2013 y junio de 2014. Actualmente se encuentra a cargo de Perú, que la asumió el 3 de julio de 2015 en la Cumbre de Paracas.

Su estructura orgánica se constituye por las *Cumbres Presidenciales*, representada por las máximas autoridades de gobierno; el *Consejo de Ministros/as* integrado por los Ministros de Comercio Exterior y de Relaciones Exteriores; el *Grupo de Alto Nivel (GAN)* conformado por los Viceministros de Comercio Exterior y de Relaciones Exteriores, encargado de supervisar los avances de los *Grupos Técnicos*. Estos últimos evalúan las áreas en las cuales se pueda avanzar y preparar una propuesta para la proyección y acercamiento externo con otros organismos o grupos regionales, en especial de la región Asia Pacífico. Uno de los grupos técnicos que hacen parte del GAN es el de Cultura integrado por servidores públicos de los cuatro países y quienes serán los encargados de negociar disciplinas relacionadas con la AP. Cabe destacar que existen 32 países observadores de la AP que se constituyen como fuente de apoyo al trabajo de la misma.

1.1.2. El Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico

El primero de mayo de 2016 entró en vigor el Protocolo Comercial de la Alianza del Pacífico el cual establece una zona de libre comercio para los miembros. Este documento establece reglas claras

(para las partes y no partes, es decir, para los países miembros de la AP y los que no son miembros), y de beneficio mutuo con el objetivo de estimular la expansión y diversificación del comercio de mercancías y servicios entre los miembros de la Alianza del Pacífico, así como de atraer inversiones a sus territorios. El protocolo reafirma el objetivo de eliminar los obstáculos al comercio, con el fin de generar un mayor dinamismo en los flujos de comercio de mercancías y servicios e inversión entre los países miembros. Sus disposiciones buscan facilitar el comercio, promoviendo procedimientos aduaneros eficientes, transparentes y previsibles para sus importadores y exportadores, evitar distorsiones en su comercio recíproco y promover condiciones de competencia leal. Igualmente busca estimular el comercio en los sectores innovadores de sus economías, y la transparencia en el comercio de mercancías y servicios y en la inversión.

El comunicado conjunto de mayo del 2016 señala:

“El acuerdo permite que el 92 por ciento de los productos se intercambien entre los países miembros de la Alianza del Pacífico sin pagar aranceles, mientras que el 8 por ciento restante lo hará en el corto y mediano plazo. El objetivo es que en el año 2030 todos los productos circulen libremente entre los países miembros.

El protocolo cuenta con 19 capítulos que facilitan el comercio en la región, eliminan obstáculos al comercio y establecen disciplinas relacionadas con servicios profesionales, financieros, marítimos, telecomunicaciones y comercio electrónico.

Uno de los objetivos de esta nueva etapa será insertarse en las cadenas regionales y globales de valor, a través de un libre flujo de insumos entre los cuatro países, que permita agregar valor, incrementar la calidad de los bienes y servicios y exportar productos más competitivos al Asia-Pacífico, según la nota. Con la entrada en vigor del protocolo, indica el comunicado, también se incrementarán las oportunidades para que las pequeñas y medianas empresas puedan participar en un mercado ampliado y logren internacionalizarse de manera competitiva”. (Alianza del Pacífico, 2016)

1.1.2.1. La estructura del Protocolo Comercial y su contenido

La estructura del Protocolo Comercial de la Alianza del Pacífico es de *Lista Negativa*, es decir que todos los productos y bienes están abiertos a ser liberalizados salvo los que se diga que no están incluidos en el tratado (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, s.f.). Diferentes capítulos del documento hacen referencia separadamente a la comercialización de bienes, servicios e inversión. Sobre la comercialización de bienes, se identifica el Capítulo 3 *“Acceso a Mercados”*, el Capítulo 4 *“Reglas de Origen y Procedimientos relacionados con el Origen”* y el Capítulo 5 *“Facilitación del Comercio y Cooperación Aduanera”*. Sobre la comercialización de servicios el Capítulo 9 *“Comercio transfronterizo de servicios”* y sobre la inversión el Capítulo 10 *“Inversión”*.

En razón a la estructura ya mencionada, el Protocolo contiene *“Medidas Disconformes”* en los capítulos de servicios y de inversión. En estas medidas se incluyen las excepciones a las obligaciones de manera expresa y lo que no está ahí incluido se considera liberalizado. A continuación y con el objetivo de introducir conceptos claves para esta investigación se presenta un breve resumen del contenido de estos capítulos:

Capítulo 3: Acceso a Mercados

El Capítulo 3 aplica al comercio de mercancías entre los Estados parte de la Alianza del Pacífico e incluye en la Sección A definiciones como: acuerdo sobre licencias de importación; licencia o permiso de importación; materiales de publicidad impresos; películas y grabaciones publicitarias; requisitos de desempeño, y; trámite de licencia de importación, entre otras. Este capítulo se refiere reiteradamente al GATT de 1994, es decir al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, que forma parte del Acuerdo sobre la OMC y al cual se acoge².

Las negociaciones de bienes o mercancías en un acuerdo de esta naturaleza buscan reducir aranceles, por lo que se incluye una Sección C sobre eliminación arancelaria. Así, el artículo 3.4 establece la obligación de cada país parte de la Alianza del Pacífico de eliminar sus aranceles aduaneros sobre mercancías originarias de conformidad con su Lista de Eliminación Arancelaria. Ahora bien, la eliminación arancelaria está supeditada a los bienes y mercancías especificadas en dicha lista.

También contiene una Sección D con medidas no arancelarias. En esta sección se incluyen disposiciones sobre las restricciones a la importación y exportación, y sobre las licencias o permisos de importación. En la Sección E de “Regímenes Aduaneros Especiales” se introduce la admisión temporal de mercancías y se crea el Comité de Acceso a Mercados, entre otras cosas. Vale la pena señalar que en el numeral 3.12 se autoriza la admisión o importación temporal libre de aranceles aduaneros para las siguientes mercancías:

“(a) equipo profesional, incluidos equipo de prensa o televisión, programas de computación y el equipo de radiodifusión y cinematografía, necesario para el ejercicio de la actividad de negocios, oficio o profesión de la persona que califica para entrada temporal de acuerdo con la legislación de la Parte importadora; (b) mercancías destinadas a exhibición o demostración que incluyen sus partes componentes, aparatos auxiliares y accesorios; (c) muestras comerciales, películas y grabaciones publicitarias”.

El Comité de Acceso a Mercados tiene por objeto considerar cualquier materia que surja en ocasión de ese capítulo y en el caso de Colombia es liderado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, entidad con la cual será necesario revisar las posibilidades que se crean para la comercialización de bienes relacionados con la industria creativa y cultural en el marco de este acuerdo de integración.

Capítulo 4: Reglas de Origen y Procedimientos relacionados con el Origen

El Capítulo 4 “Reglas de Origen y Procedimientos relacionados con el Origen” contiene una Sección A sobre “Reglas de Origen” y una Sección B sobre “Procedimientos relacionados con el Origen”. En las definiciones se hace referencia a la autoridad competente para la emisión de certificados de origen que en el caso de Colombia en la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Se incluyen definiciones como: costos de embarque y de re empaque; costos de promoción de ventas, comercialización, materiales de embalaje y contenedores para empaque y; determinación de origen, entre otros. En este punto es necesario especificar que la determinación de origen debe expedirse de conformidad con los criterios de origen especificados en el numeral 4.2. en el que se especifica que una mercancía será considerada originaria de una parte cuando sea:

² Llama la atención que el acuerdo adopta en la Sección B la definición de “Trato Nacional” del GATT de 1994.

“(a) totalmente obtenida o producida enteramente en el territorio de una o más partes; (b) producida enteramente en el territorio de una o más partes, a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios, de conformidad con el capítulo, o (c) producida en el territorio de una o más partes, a partir de materiales no originarios, siempre que cumplan con los Requisitos Específicos de Origen aquí señalados.”

Es de resaltar que en la Sección B “*Procedimientos relacionados con el Origen*” el numeral 4.16 se refiere a las exposiciones y establece que “*Una mercancía originaria importada por otra Parte después de su exhibición en un país no Parte, mantendrá su condición de originaria, y podrá acceder al tratamiento arancelario preferencial, siempre que haya permanecido bajo control aduanero en el territorio de dicho país no Parte.*” En esta misma sección se establecen como excepción en el numeral 4.21 que la mercancía importada no exceda los mil dólares o sea una mercancía que no requiere certificado de origen. Para este capítulo se crea un “Comité de Reglas de Origen y Procedimientos relacionados con el Origen, Facilitación de Comercio y Cooperación Aduanera”.

Capítulo 5: Facilitación del Comercio y Cooperación Aduanera

En las definiciones del capítulo 5 se hace referencia a la Administración Aduanera, que en el caso de Colombia, está en cabeza de la DIAN. Las Administraciones Aduaneras regulan el régimen de importación, exportación, y tránsito de mercancías así como las medidas de prohibición, restricción y control o cualquier otro régimen aduanero incluido y estipulado en las disposiciones legales y administrativas.

En la Sección A sobre la facilitación del comercio, se indica en el artículo 5.3. que cada parte tiene la obligación de publicar la legislación aduanera y contar con puntos de consulta para cualquier persona interesada. En el artículo 5.4. se establece la obligación de las partes de adoptar o mantener procedimientos aduaneros simplificados para el despacho eficiente de las mercancías. Adicionalmente, el artículo 5.5. se establece que las partes deben esforzarse por usar tecnologías de información que hagan expeditos los procedimientos para el despacho de mercancías.

En este capítulo se incluyen además el fomento de la implementación de los programas de Operador Económico Autorizado de conformidad con el Marco Normativo para Asegurar y Facilitar el Comercio Global de la OMA (SAFE) y la implementación y potenciación de las Ventanillas Únicas de Comercio Exterior (VUCE) para la agilización y facilitación del comercio. Las VUCE son una herramienta que permite la entrega de información estandarizada a una única entidad, favoreciendo el intercambio electrónico de información.

Capítulo 9: Comercio Transfronterizo de Servicios

El Capítulo 9 regula el “Comercio Transfronterizo de Servicios”, el cual se entiende como:

“el suministro de un servicio (a) del territorio de una parte al territorio de otra parte; (b) en el territorio de una parte, por una persona de esa parte, a una persona de otra parte, o (c) por un nacional de una parte en el territorio de otra

parte; pero no incluye el suministro de un servicio en el territorio de una parte por una inversión cubierta, tal como está definida en el artículo 10.1.”³

En las definiciones del artículo 9.1. se definen los servicios profesionales como “*los servicios que para su prestación requieren educación superior especializada o adiestramiento o experiencia equivalentes y cuyo ejercicio es autorizado o restringido por una parte (...)*”.

En el artículo 9.2 sobre el “Ámbito de Aplicación” se establece que el capítulo:

“aplica a las medidas adoptadas o mantenidas por una Parte que afecten el comercio transfronterizo de servicios suministrados por proveedores de servicios de otra Parte. Tales medidas incluyen aquellas que afecten a: (a) la producción, distribución, comercialización, venta y suministro de un servicio; (b) la compra o uso de, o el pago por, un servicio; (c) el acceso a y el uso de sistemas de distribución y transporte, o de redes de telecomunicaciones y los servicios relacionados con el suministro de un servicio; (d) la presencia en su territorio de un proveedor de servicios de otra Parte, y (e) el otorgamiento de una fianza u otra forma de garantía financiera, como condición para la prestación de un servicio.”

Cada país puede establecer diferentes niveles de liberalización en la regulación al comercio de servicios. La regulación puede facilitar el libre acceso de servicios y de proveedores de servicios extranjeros, hasta crear barreras regulatorias que varían por subsector de servicios y que impiden la prestación de los mismos en el exterior. El Protocolo Comercial de la Alianza del Pacífico busca establecer condiciones para que la regulación no se convierta en barrera de acceso a los mercados de servicios. Para este efecto, consagra las siguientes medidas que se definirán y explicarán más adelante: 1). Trato Nacional, 2). Trato de Nación más favorecida, 3). Presencia local y, 4). Acceso a los mercados.

Siguiendo la estructura del Protocolo, se incluyen medidas disconformes donde se incluyen las excepciones a las disposiciones del mismo capítulo. Más adelante se explicará cómo las medidas disconformes afectan de manera concreta a las industrias culturales.

Capítulo 10: Inversión

En la Sección A del Capítulo 10 se define la inversión como:

“...todo activo de propiedad de un inversionista o controlado por el mismo, directa o indirectamente, que tenga las características de una inversión, incluyendo características tales como el compromiso de capitales u otros recursos, la expectativa de obtener ganancias o utilidades, o la asunción de riesgo. Las formas que puede adoptar una inversión incluyen: (a) una empresa; (b) acciones, capital y otras formas de participación en el patrimonio de una empresa; (c) bonos, obligaciones u otros instrumentos de deuda de una empresa pero no incluye un instrumento de deuda emitido por una Parte o una empresa del Estado, o un préstamo a una Parte o a una empresa del Estado,

³ En el artículo 10.1, se define una inversión cubierta como una inversión en el territorio de una parte hecha por un inversionista de otra Parte que exista a la fecha de entrada en vigor del presente Protocolo Adicional, o las inversiones realizadas, adquiridas o expandidas posteriormente.

independientemente de la fecha original de vencimiento; (d) futuros, opciones y otros derivados; (e) contratos de llave en mano, de construcción, de gestión, de producción, de concesión, de participación en los ingresos y otros contratos similares, incluyendo aquellos que involucran la presencia de la propiedad de un inversionista en el territorio de las Partes; (f) derechos de propiedad intelectual; (g) licencias, autorizaciones, permisos y derechos similares otorgados de conformidad con la legislación interna, y (h) otros derechos de propiedad tangibles o intangibles, muebles o inmuebles y los derechos relacionados con la propiedad, tales como arrendamientos, hipotecas, gravámenes y garantías en prenda.”

En este capítulo se consagran algunas de las siguientes medidas: 1. Trato Nacional; 2. Trato de Nación más favorecida; 3. Requisito de desempeño, y; 4. Altos ejecutivos y juntas directivas, entre otros.

Como se mencionó anteriormente, las medidas disconformes son excepciones, por lo tanto, lo que no se incluya en estas medidas se asume que está comercialmente liberalizado. Después de revisar las medidas disconformes de cada país miembro de la Alianza del Pacífico, encontramos que cada país incluye medidas relacionadas concretamente con subsectores de las industrias culturales. Se afecta específicamente el “Comercio Transfronterizo de Servicios” y la “Inversión”. Es importante señalar que existen medidas con efectos transversales que no se refieren específicamente al tema cultural que también pueden tener un efecto sobre el mismo.

1.2. Integración regional

Colombia ha venido estructurando una política de integración económica abierta para acercarse a un número cada vez mayor de mercados extranjeros. Para el ámbito latinoamericano esta integración se ha dado en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la Comunidad Andina (CAN) y la acá estudiada Alianza del Pacífico (AP). A continuación se describen estos dos (2) organismos internacionales de ámbito regional y sus acciones más relevantes en el ámbito cultural:

1.2.1. ALADI

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es un organismo internacional de ámbito regional. Fue creado el 12 de agosto de 1980 por el Tratado de Montevideo 1980, en sustitución de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). Cuenta con trece (13) países miembros a saber: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Es el mayor grupo latinoamericano de integración y cualquier país de Latinoamérica puede solicitar su adhesión.

La ALADI se formó con el propósito de:

- Reducir y eliminar gradualmente las trabas al comercio recíproco de sus países miembros.
- Impulsar el desarrollo de vínculos de solidaridad y cooperación entre los pueblos latinoamericanos.
- Promover el desarrollo económico y social de la región en forma armónica y equilibrada a fin de asegurar un mejor nivel de vida para sus pueblos.

- Renovar el proceso de integración latinoamericano, y establecer mecanismos aplicables a la realidad regional.
- Crear un área de preferencias económicas teniendo como objetivo final el establecimiento de un mercado común latinoamericano.

El Tratado de Montevideo 1980 es el marco jurídico global constitutivo y regulador de la ALADI, y fue suscrito el 12 de agosto de 1980. Estableció un área de preferencias económicas que se desarrolla por medio de los tres mecanismos principales del Tratado:

1. Una *Preferencia Arancelaria Regional (PAR)* otorgada en forma recíproca entre todos los países miembros a sus productos originarios, y aplicada en referencia a los aranceles vigentes para terceros países.
2. *Acuerdos de Alcance Regional (comunes a la totalidad de los países miembros)*. Son 6 los acuerdos regionales vigentes además de la PAR: las Nóminas de Apertura de los Mercados (NAM) a favor de los países de menor desarrollo económico relativo (Bolivia, Ecuador y Paraguay); el Acuerdo de Cooperación Científica y Tecnológica; el Acuerdo de Cooperación e Intercambio de bienes en las áreas educacional, cultural y científica; y el Acuerdo Marco para la Promoción del Comercio mediante la Superación de Obstáculos Técnicos al Comercio.
3. *Acuerdos de Alcance Parcial* (en los que participan dos o más países miembros). Están vigentes más de 70 acuerdos de este tipo y de naturaleza muy diversa: promoción del comercio; complementación económica; agropecuarios; etc. El TM-80 también permite que los países miembros de la ALADI firmen acuerdos con otros países en vías de desarrollo (Art 25 y 27). Al respecto están vigentes 16 acuerdos con países latinoamericanos no miembros como Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Trinidad y Tobago, Guyana, etc.

Relacionado con las industrias culturales vale la pena tener en cuenta el Acuerdo Regional de Cooperación e Intercambio de Bienes en las áreas Cultural, Educacional y Científica, suscrito el 27 de octubre de 1988, el cual tiene como objetivo:

“...propender a la formación de un mercado común de bienes y servicios culturales destinado a darle un amplio marco a la cooperación educativa, cultural y científica de los países signatarios y a mejorar y elevar los niveles de instrucción, capacitación y conocimiento recíproco de los pueblos de la región.”⁴

1.2.2. La Comunidad Andina (CAN)

La Comunidad Andina (CAN) es un organismo regional que inició con la suscripción del Acuerdo de Cartagena el 26 de mayo de 1969. Está constituida por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Antes de 1996, se denominaba el Pacto Andino o Grupo Andino. El objetivo general de la CAN es alcanzar un desarrollo integral, más equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, sudamericana e hispanoamericana.

Son objetivos de la Comunidad Andina (CAN):

⁴ Ver:

<http://www.aladi.org/nxfaladi/textacdos.nsf/2acea557c03db62683257d8000416572/859620a88cc0108f032579a000556b03?OpenDocument>

- Promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social.
- Acelerar el crecimiento y la generación de empleo laboral para los habitantes de los Países Miembros.
- Facilitar la participación de los Países Miembros en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano.
- Disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los Países Miembros en el contexto económico internacional.
- Fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los Países Miembros.
- Procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de los habitantes de la Subregión.

Este esquema de integración regional se constituyó desde 1993 en una zona de libre comercio con Bolivia y Ecuador, y a partir de 2006 con Perú. Gracias a este acuerdo, Colombia tiene libre circulación de mercancías exentas de gravámenes y el compromiso de no establecer restricciones al comercio de la CAN. En 2005 el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y la Comisión de la CAN otorgaron la condición de Miembro Asociado de la CAN a los Estados Partes del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) y en 2010 les permitieron su participación en los órganos, mecanismos y medidas de la Comunidad Andina. En septiembre de 2006 el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores le otorgó la condición de país miembro asociado de la CAN a Chile, reafirmando así los compromisos económicos adquiridos con tal país y ampliando el marco de integración en la región. Actualmente se encuentra vigente el acuerdo de alcance parcial suscrito con Venezuela el 28 de noviembre de 2011, el cual se encuentra en vigor desde el 19 de octubre de 2012. En virtud de este acuerdo, Colombia y Venezuela acordaron beneficios arancelarios recíprocos. En 2011, se otorgó el estatus de Observador de la Comunidad Andina al Reino de España.

Los países de la Comunidad Andina están adoptando medidas concretas para impulsar las industrias culturales y proteger el patrimonio material e inmaterial de forma conjunta. Principalmente se enfocan en: 1. Industrias Culturales; 2. Protección del Patrimonio Cultural, y; 3. Lucha contra el tráfico ilícito de bienes culturales. En el **Anexo no. 2** se presenta un resumen de las medidas tomadas bajo el marco de esta iniciativa de cooperación.

1.2.3. Otros acuerdos existentes entre los países de la Alianza del Pacífico

Acuerdos comerciales

Según el grado de dimensiones del comercio internacional que los acuerdos comerciales abarquen, éstos se clasifican en cuatro diferentes categorías. Las categorías son: 1. Acuerdos de Asociación Estratégica; 2. Tratados de Libre Comercio; 3. Acuerdos de Complementación Económica (ACE), y; 4. Acuerdos de Alcance Parcial.

Nos referiremos únicamente a los Tratados de Libre Comercio (TLC) que son aquellos acuerdos internacionales bilaterales o regionales que buscan crear una zona de libre comercio que garantice la libre circulación de bienes, servicios y capitales. Regulan las relaciones comerciales entre los países partes y tienen como propósito reducir las barreras comerciales (aranceles o regulación) que se utilicen para restringir el comercio de bienes y servicios.

Se identifican como Tratados de Libre Comercio de Colombia con los países miembros de la Alianza del Pacífico, los siguientes:

1. El Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y los Estados Unidos Mexicanos. Se encuentra vigente desde 1995 y encuentra respaldo jurídico en la Ley 172 de 1994, la sentencia C-178 de 1995, el Decreto 2676 de 2011, la Ley 1457 de 2011 y la sentencia C-051 de 2012.
2. Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y la República de Chile. Se encuentra vigente desde el 8 de mayo de 2009 y encuentra respaldo jurídico en la Ley 1189 de 2008 y la sentencia C-031 de 2009.

Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI)

Para crear y mantener condiciones favorables para los inversionistas de otros estados se ha implementado una política de negociación y celebración de acuerdos internacionales de inversión (AII) de los cuales hacen parte los acuerdos para la promoción y protección recíproca de inversiones (APPRI), así como los tratados de libre comercio (TLC) que contienen capítulos de inversión. Este tipo de acuerdos pretenden la creación de un marco jurídico justo y transparente con reglas claras y previsibles de protección a la inversión extranjera directa (IED) para inversionistas extranjeros en Colombia y para inversionistas colombianos en el exterior. Este tipo de tratados tienen el efecto de reducir el riesgo no comercial del inversionista, es decir, el riesgo político⁵.

Como Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) suscrito con un país miembro de la Alianza del Pacífico se identifica el acuerdo entre el Gobierno de la República de Colombia y el Gobierno de la República de Perú sobre promoción y protección recíproca de inversiones. Se encuentra vigente desde diciembre 30 de 2010 y encuentra respaldo jurídico en la Ley 1342 del 31 de julio de 2009 y en la sentencia C-377 de 2010.

Acuerdos para evitar la doble tributación

En materia de inversión, es necesario señalar que Colombia ha celebrado acuerdos internacionales que tienen por objeto evitar que el inversionista sea gravado fiscalmente dos veces, a través de los acuerdos para evitar la Doble Tributación con Chile y México.

Los acuerdos para evitar la doble tributación internacional (ADT), son convenios bilaterales o multilaterales entre diferentes Estados que tienen por finalidad última establecer reglas claras que eviten o aminoren la doble tributación sobre ingresos o patrimonio que normalmente estarían gravados con los mismos o similares tributos en ambas jurisdicciones. Estos acuerdos son instrumentos para atraer la inversión extranjera y promover la inversión de colombianos en el exterior. Los acuerdos para evitar la doble tributación internacional (ADT) se limitan al impuesto sobre la renta y al patrimonio. Es importante tener en cuenta que impuestos indirectos como el

⁵ http://inviertaencolombia.com.co/Guia_Legal_2016.pdf

impuesto sobre las ventas (IVA) no están contemplados en estos instrumentos. Tampoco se incluyen impuestos territoriales como el impuesto de industria y comercio (ICA).

Se consideran beneficios de los acuerdos para evitar la doble tributación internacional (ADT) los siguientes:

- Brindan estabilidad jurídica sobre las condiciones mínimas de operación entre residentes fiscales de dos países.
- Reducen la carga tributaria efectiva consolidada a través del acceso a tasas de retención reducidas.
- Brindan certeza respecto a la no aplicación de doble tributación sobre una misma renta.
- Brindan la posibilidad de exonerar un ingreso determinado en cabeza de la compañía operadora y también en beneficio del inversionista.

Se identifican como convenios para evitar la doble tributación con los países miembros de la Alianza del Pacífico, los siguientes:

1. Comunidad Andina de Naciones (Perú, Ecuador y Bolivia). Decisión 578 de la Comisión de la CAN.
2. Acuerdo para evitar la Doble Tributación con Chile. Se encuentra vigente desde el 22 de diciembre de 2009 y encuentra respaldo jurídico en la Ley 1261 de 2008 y en la sentencia de constitucionalidad C- 577 de 2009.
3. Acuerdo para evitar la Doble Tributación con México. Se encuentra vigente desde el 1 de agosto de 2013 y encuentra respaldo jurídico en la Ley 1568 de 2012 y en la sentencia de constitucionalidad C-221 de 2013.

2. Tendencias del flujo comercial cultural entre los países de la Alianza del Pacífico

El objetivo de este capítulo es presentar las principales dinámicas comerciales de los países que conforman la Alianza del Pacífico, sus tendencias y características. El capítulo se estructura de la siguiente manera: primero, se presenta un breve contexto de las tendencias internacionales del comercio cultural. Más adelante, se exponen algunos aspectos teóricos, relevantes para el objetivo de este trabajo, sobre los determinantes del comercio bilateral de bienes y servicios. Posteriormente, se presenta la evolución y las principales dinámicas de los países de la Alianza del Pacífico, yendo desde los aspectos más generales de su relación con el resto del mundo, hasta los más particulares de sus vínculos con los otros países de dicha alianza, los bienes que impulsan su actividad comercial y cuál es su socio más estratégico. Por último, se concluye. Las especificidades metodológicas del ejercicio y los bienes y servicios que abarca este análisis se presentan en el Anexo N0. 3.

2.1. Contexto: tendencias mundiales del comercio de bienes y servicios culturales

El flujo de bienes y servicios culturales a nivel internacional se vio fuertemente afectado por la crisis financiera de finales de la década pasada. Actualmente, China y Estados Unidos son los principales actores en el panorama internacional, y en términos generales, las tendencias mundiales siguen dominadas por los países europeos y norteamericanos, relegando a países de otras latitudes a una posición marginal (UNESCO, 2016).

Aunque los bienes y servicios no materiales juegan un papel cada vez más central en el contexto internacional, los libros se mantienen como uno de los bienes con mayor dinámica en distintos países. Esto es aun cierto para los países miembros de la Alianza del Pacífico, puesto que en general, el sector editorial es uno de los motores de su actividad comercial.

La UNESCO (2016) resalta que entre el 2004 y el 2013, las exportaciones de bienes y servicios culturales a nivel global han crecido en un 94%, mientras que las importaciones lo han hecho a una tasa del 52%. Respecto a las exportaciones, el crecimiento ha sido impulsado por el sector de las artes visuales, por lo que este sector se posiciona como uno de los de mayor importancia a nivel global. Paralelo a este crecimiento, las exportaciones de instrumentos musicales y contenidos grabados han disminuido sostenidamente en esos diez años.

La observación anterior es relevante para el objetivo del presente estudio puesto que, como se verá más adelante, los instrumentos musicales y contenidos grabados ocupan un renglón importante en la actividad comercial entre los países de la Alianza del Pacífico. Así, su desaceleración puede traer

implicaciones sobre la composición de los flujos comerciales y la actividad de agentes de la industria a nivel local.

De manera análoga, en las importaciones el sector de las artes visuales es el que mayor crecimiento ha experimentado (al 2016 este sector representaba poco más del 40% del total mundial de importaciones) y el de los instrumentos musicales el que más ha disminuido. Esto último es consistente con la observación hecha anteriormente de que el comercio de bienes y servicios no materiales ha desplazado la actividad de los bienes materiales.

Respecto a las dinámicas de la región latinoamericana se observa que, en línea con lo observado a nivel mundial, el sector de las artes visuales es predominante. Este representa cerca del 60% de las exportaciones (Ibid., 2016). De otra parte, los instrumentos musicales y contenidos grabados representan la quinta parte de las exportaciones, proporción más significativa que en otras regiones del planeta. Frente a esta circunstancia, puede concluirse que, manteniendo las demás variables de análisis constantes, la región perderá cada vez más importancia en el escenario mundial, pues las dinámicas globales indican que este sector está perdiendo participación.

Las importaciones de la región presentan una estructura similar a la de las exportaciones, aunque se destaca que los contenidos audiovisuales alcanzan el 20% del total de importaciones, mientras que las exportaciones de este sector se encuentran alrededor del 5%.

La UNESCO (2016), resalta que una de las principales tendencias en el comercio cultural internacional es la “desmaterialización” de los bienes y servicios, particularmente en el sector musical y el cinematográfico. Lo anterior significa que las mercancías físicas han perdido relevancia frente a bienes y servicios inmateriales. Esto constituye un limitante para el presente trabajo, pues se centra en los bienes físicos transados por los países de la Alianza del Pacífico. No obstante, el análisis planteado y las conclusiones del documento son útiles para enmarcar las dinámicas generales del comercio cultural internacional entre los países estudiados. Igualmente, permiten entender la estructura de las relaciones entre ellos y plantear nuevas preguntas de investigación a futuro.

2.2. Algunas observaciones desde la teoría económica

Una primera aproximación a las dinámicas comerciales de los bienes y servicios culturales puede hacerse desde las teorías convencionales del comercio internacional. Entre estas se encuentra el modelo gravitacional, uno de los de mayor uso para describir y analizar las relaciones comerciales entre países, y que se propone como analogía con la Ley de gravitación universal de Newton⁶. Dichos modelos sostienen que el flujo de bienes y servicios entre países depende positivamente del tamaño de sus economías, entendido bien sea como su nivel de ingresos o el tamaño de su

⁶ Este postulado afirma que la fuerza de atracción entre dos cuerpos depende positivamente de sus masas y negativamente de la distancia entre ellos.

población, e inversamente de la distancia entre ellos (que comprende no solo la distancia física, sino también barreras de lenguaje, políticas, entre otras). Igualmente, se considera que el flujo comercial entre países también depende de otras variables como la tasa de cambio, las relaciones establecidas en períodos anteriores, las dotaciones iniciales de recursos y la ventaja comparativa en la producción de bienes y servicios (Cafiero, 2005).

El modelo anterior es conveniente para explicar las dinámicas de bienes reproducibles a gran escala. Sin embargo, algunos autores han señalado que sobre el comercio cultural influyen otras variables particulares, por lo que la teoría clásica resulta insuficiente para explicar sus dinámicas. Según Disdier et al (2009), algunas de estas variables a tener en cuenta son: la afinidad cultural, la proximidad lingüística y el pasado colonial compartido. Todos estos aspectos son comunes a los países que conforman la Alianza del Pacífico.

Adicionalmente, en el campo de la producción de bienes y servicios culturales, sus dinámicas se ven influenciadas por las particularidades del comportamiento de los consumidores. Entre estas se encuentran que las personas con mayor capital cultural presentan un nivel más alto de consumo. De esta manera, las características propias de la población de los países a estudiar en cuanto a su educación, nivel de ingresos y atributos culturales también definen las dinámicas y niveles de transacciones comerciales (Disdier, 2009).

Otros dos factores relevantes a tener en cuenta son: los tratados de comercio bilaterales y el grado de proximidad cultural entre países. Se ha demostrado que éstos tienen un efecto positivo sobre el nivel de intercambio comercial de bienes culturales (Ibid., 2009).

En este texto, uno de los ejes conceptuales para estudiar el flujo de bienes y servicios culturales es el indicador de Bela Balassa de las Ventajas Comparativas Reveladas Absolutas (IVCRA). Este indicador es útil para estudiar las dinámicas de comercio intrasectorial, es decir, las relaciones de exportación e importación entre países de bienes y servicios asociados a un mismo sector.

El IVCRA se define según la siguiente ecuación:

$$IVCRA_i = \frac{x_i - m_i}{x_i + m_i}$$

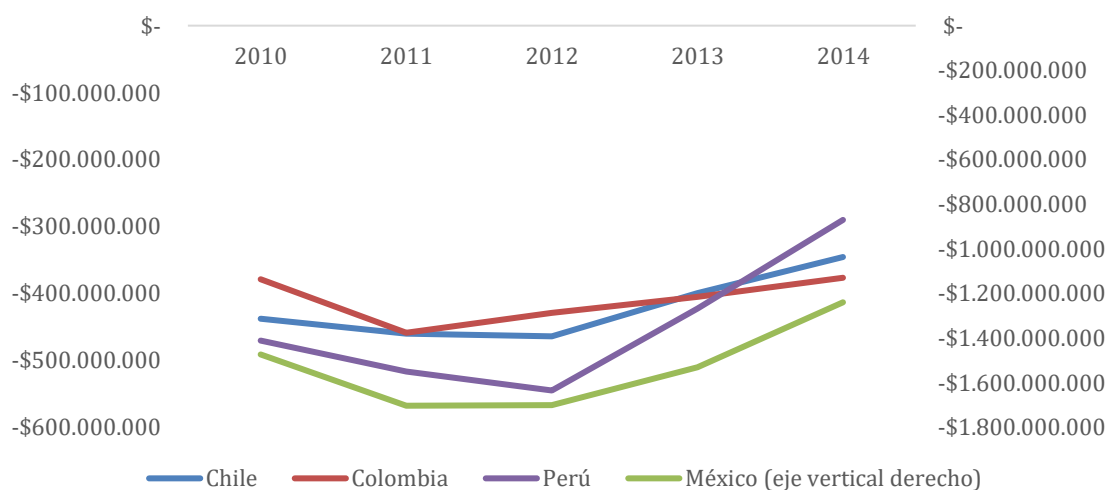
Donde: $IVCRA_i$ es el IVCRA del sector i ; x_i es el monto total de las exportaciones de bienes y servicios correspondientes al sector i en el período de tiempo especificado y m_i es el monto análogo asociado a las importaciones.

De esta manera, la lectura de un IVCRA igual a -1 es que el sector en cuestión es un importador absoluto; si el indicador toma un valor de 1, indica que el sector es exportador absoluto. Por su parte, un IVCRA con valores estrictamente contenidos entre -1 y 1 muestra que en el sector hay distintos grados de interacción comercial intrasectorial. Una de las ventajas de usar el IVCRA es que recoge el saldo comercial de un sector en relación con su volumen total de comercio, siendo un índice de fácil lectura e interpretación.

2.3. Flujo de bienes culturales en el marco de la Alianza del Pacífico

La participación de los países de la Alianza del Pacífico en el escenario mundial está ligada al tamaño de su economía. México es el país que muestra mayor flujo de bienes culturales con el resto del mundo. Aunque todos los países de la alianza exhiben una balanza comercial negativa, la balanza negativa de México es la de mayor tamaño. No obstante, desde el 2012 hasta el 2014 presentó un leve repunte (gráfico 1). Lo anterior se manifiesta en que la tasa de crecimiento anual de su balanza comercial es del 3%, en promedio, entre el 2010 y el 2014. Por su parte, el país con la balanza comercial más dinámica es Perú, pues esta ha mostrado una tasa de crecimiento anual promedio del 10% en el período considerado (tabla 1).

Gráfico 1. Evolución de la balanza comercial. Países de la Alianza del Pacífico.



Fuente. Elaboración propia.

Tabla 1. Tasa de crecimiento año a año de la balanza comercial. Países de la Alianza del Pacífico.

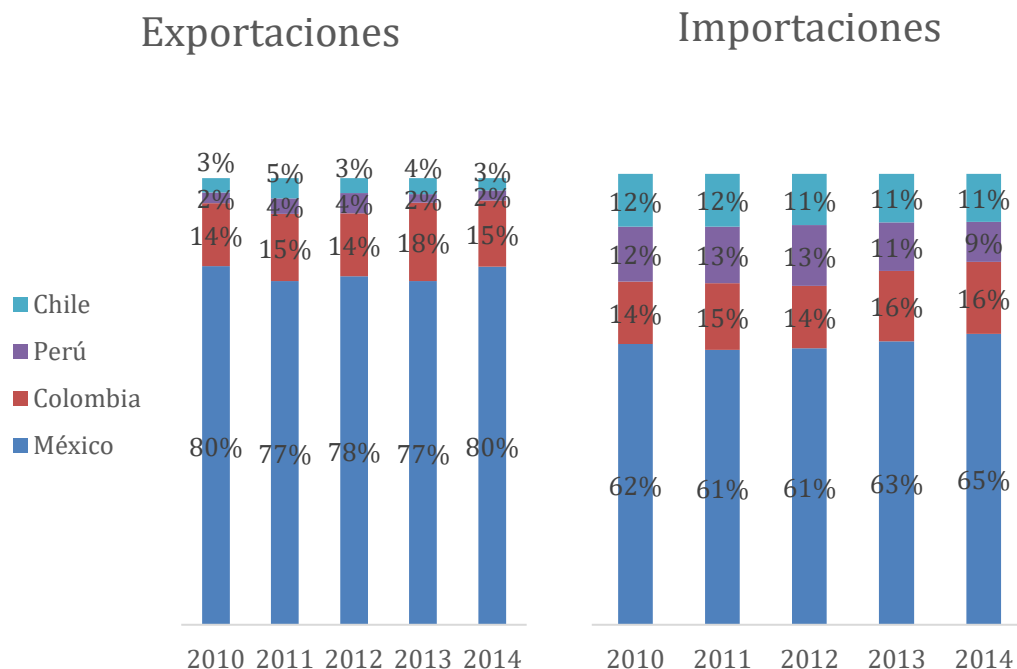
	2011	2012	2013	2014	Promedio
Chile	-5%	-1%	14%	13%	5%
Colombia	-21%	6%	6%	7%	-0,5%
México	-16%	0,2%	10%	19%	3%
Perú	-10%	-5%	22%	31%	10%
Total general	-14%	0%	12%	18%	4,2%

Fuente. Elaboración propia.

Considerando la Alianza del Pacífico como un bloque frente al resto del mundo, se observan dos patrones relevantes: el primero, es que México representa la mayor parte de las exportaciones, y aunque este comportamiento se replica para las importaciones, su participación es menor. Esto contrasta con que sea el país con la balanza comercial más negativa de la alianza. El segundo patrón,

es que la participación de Perú en las exportaciones es de menos del 3%, mientras que en las importaciones sobrepasa el 10% (gráfico 2). Estos dos puntos son un indicio del carácter prevalentemente importador de los países de la alianza, salvo México, y que este último país se encuentra más integrado en el escenario mundial y presenta mayor dinámica, a pesar de que su balanza comercial sea la más negativa entre los cuatro países.

Gráfico 2. Participación de cada país en las exportaciones e importaciones de la Alianza del Pacífico.



Fuente: elaboración propia.

En la próxima sección se va a profundizar en las relaciones comerciales entre países de la Alianza del Pacífico. Sin embargo, antes de entrar a detallar los principales resultados de cada país, vale la pena ver cómo se comportan sus relaciones en general. En el gráfico 3, la columna de la izquierda muestra la composición de las exportaciones, por país, de la Alianza del Pacífico; la columna de la derecha es el equivalente de las importaciones. Así, Chile representa el 18% del total de exportaciones de la Alianza del Pacífico y el 15% de las importaciones. El grosor de la línea que une cada uno de los países indica el tamaño del flujo de bienes. De esta manera, siguiendo el ejemplo de Chile, se observa que sus relaciones con Colombia son menos intensas que sus relaciones con Perú y México.

Se destacan las relaciones comerciales entre México y Colombia, pues entre estos países se da el mayor flujo de bienes culturales. Otra observación importante es que Perú tiene las relaciones más diversas, pues sus relaciones no dependen mayoritariamente de un país en específico. Estas relaciones, así como su composición sectorial, se detallarán en la siguiente sección.

Gráfico 3. Diagrama de Sankey: relaciones comerciales entre países de la Alianza del Pacífico.



Fuente: elaboración propia.

2.4. Análisis sectorial y por países de la Alianza del Pacífico

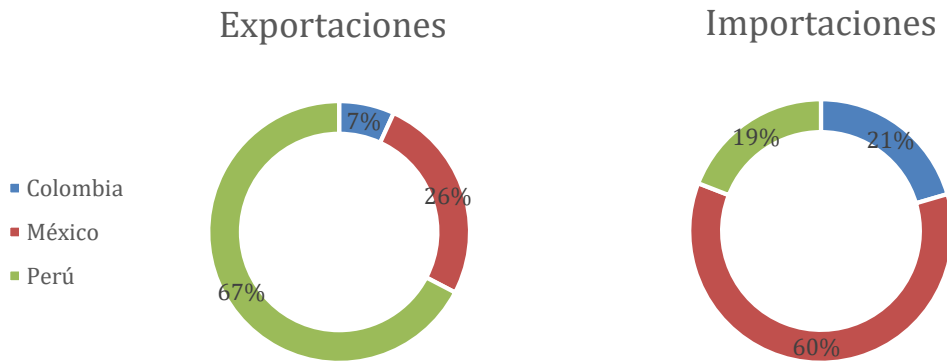
En esta sección se presentan los principales hallazgos y las dinámicas comerciales entre países de la Alianza del Pacífico. Se tiene en cuenta la composición de las exportaciones e importaciones, cuáles son los bienes que jalonan esta actividad comercial y quién es el socio más estratégico de cada país. El IVCRA es el eje temático a partir del cual se describen e interpretan los principales resultados.

Chile

Como se mencionó en la sección anterior, Chile presenta una balanza comercial deficitaria en sus relaciones comerciales de bienes y servicios culturales frente al resto del mundo. Esta pasó de - \$437.850.629 USD en 2010, a -\$345.814.366 USD en 2014, lo cual promedia una tasa de crecimiento anual del 5%.

Restringiendo el universo de análisis a las relaciones comerciales con los países que conforman la Alianza del Pacífico, en el balance comercial del país hay un pequeño superávit. Esto se manifiesta en que su IVCRA es de 0,08. La composición de las exportaciones y las importaciones por país de destino y origen (respectivamente), se muestran en el gráfico 4.

Gráfico 4. Composición de las exportaciones y las importaciones de Chile por país de destino y de origen.

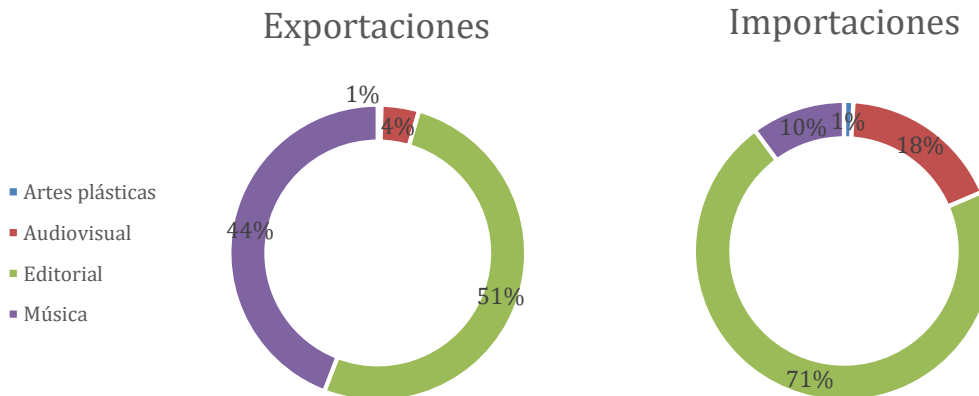


Fuente: elaboración propia.

La actividad comercial de Chile depende en mayor medida del sector editorial, seguido por el musical (gráfico 5). Las exportaciones del sector editorial chileno son jalonadas por los libros, folletos e impresiones similares, puesto que representan el 61% de las exportaciones de dicho sector. Al interior de este sector, el socio más estratégico es México, puesto que recibe el 49% de sus exportaciones. Respecto a la música, su actividad se explica fundamentalmente por la exportación de aparatos grabadores y reproductores de sonido y de señales de televisión (95% del total de exportaciones del sector musical) y su principal socio es Perú, al acoger 96% de sus exportaciones.

El comportamiento de las importaciones es relativamente similar, pues el principal sector es el editorial, y también su actividad se explica por la importación de libros, folletos e impresiones similares (91% de la actividad de importación del sector editorial). Nuevamente, el principal socio en este sector es México, pues de allí proviene el 53% de las importaciones del sector editorial chileno.

Gráfico 5. Composición sectorial de las exportaciones y las importaciones de Chile.



Fuente: elaboración propia.

Es interesante ver cómo a partir de las estadísticas descriptivas presentadas, el modelo gravitacional de comercio internacional puede dar razón de las dinámicas de este país. Lo anterior se fundamenta en que la economía más grande (México) y la más próxima geográficamente (Perú) son las que muestran relaciones comerciales más intensas con Chile. Para cerrar, en la tabla 2 se muestra el IVCRA de Chile desglosado por sectores.

Tabla 2. IVCRA de Chile, por sectores, en relación con los países de la Alianza del Pacífico.

CHILE		
Sector	IVCRA	Balance
Artes plásticas	-0.36	Deficitario
Audiovisual	-0.57	Deficitario
Editorial	-0.08	Deficitario
Música	0.68	Superavitario
Total	0.08	Superavitario

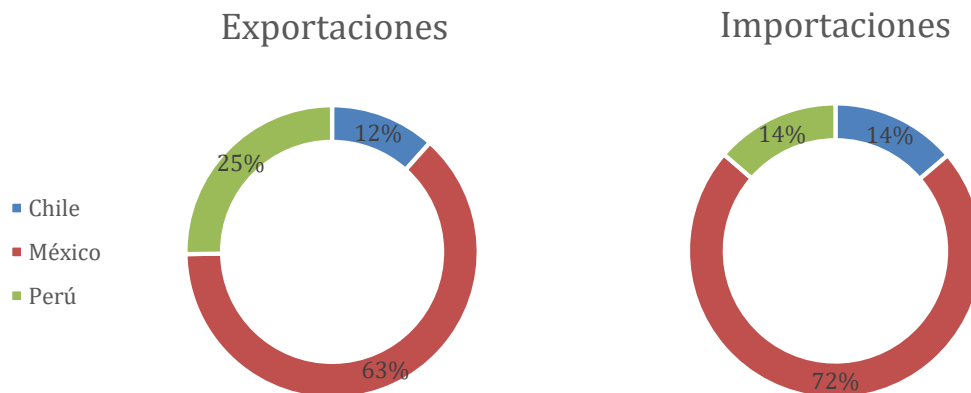
Fuente: elaboración propia.

Colombia

La balanza comercial de Colombia frente al resto del mundo es deficitaria; pasó de -\$379.125.609 USD en 2010 a -\$376.829.757 USD en 2014, promediando una tasa de crecimiento anual del -0,5%. Respecto a los países de la Alianza del Pacífico, su balanza comercial es superavitaria y su IVCRA es 0,05.

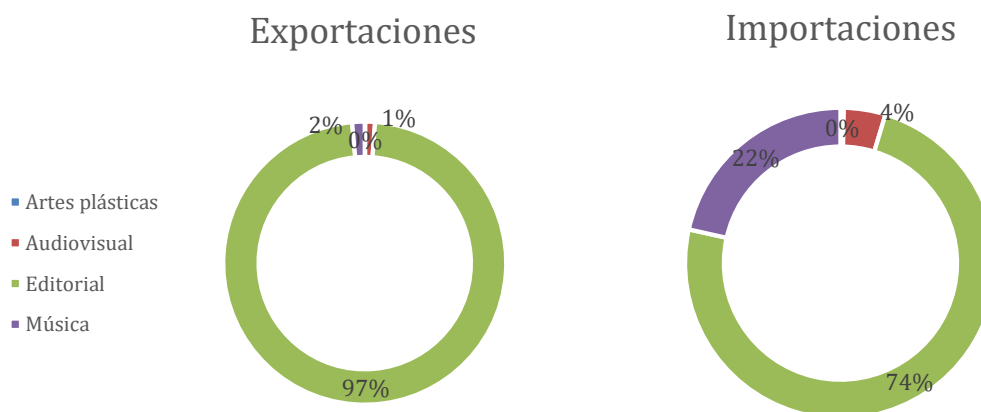
La composición del flujo de bienes muestra que el principal socio comercial de Colombia es México (gráfico 6). Esta actividad depende casi en su totalidad del sector editorial, aunque vale la pena resaltar el papel de las importaciones del sector musical (gráfico 7). Incluso dentro del sector editorial, el 95% de las exportaciones responde a libros, folletos e impresiones similares. Respecto a las importaciones, la tendencia se replica. Los bienes que más importa Colombia son libros, folletos e impresiones similares (91% del total de importaciones del sector editorial). Respecto a las importaciones del sector musical, el 99% corresponde a aparatos grabadores y reproductores de música y señal de televisión. En ambos sectores el principal aliado es México.

Gráfico 6. Composición de las exportaciones y las importaciones de Colombia por país de destino y de origen.



Fuente: elaboración propia.

Gráfico 7. Composición sectorial de las exportaciones y las importaciones de Colombia.



Fuente: elaboración propia.

Las dinámicas presentadas dan luces de las intensas relaciones de intercambio comercial editorial entre México y Colombia. Sin embargo, la actividad comercial de Colombia depende casi exclusivamente del sector editorial. Como se mencionó anteriormente, el flujo de bienes físicos pierde cada vez mayor relevancia en el contexto internacional, luego la participación del país puede verse afectada a futuro, y una posible línea de trabajo de política pública es estudiar la manera en el que se puede diversificar su actividad exportadora e importadora de bienes culturales. No obstante, cabe resaltar que en la base de datos estudiada no se consideran servicios, lo que eventualmente podría modificar la composición de las importaciones y las exportaciones de Colombia.

A continuación, se presenta el IVCRA por sectores (tabla 3). Salvo el editorial, todos los demás son deficitarios. A pesar de esto, la balanza del país es superavitaria, lo que respalda nuevamente la observación sobre la dependencia de la actividad del país del sector editorial.

Tabla 3. IVCRA de Colombia, por sectores, en relación con los países de la Alianza del Pacífico.

COLOMBIA		
Sector	IVCRA	Balance
Artes plásticas	-0.65	Deficitario
Audiovisual	-0.56	Deficitario
Editorial	0.19	Superavitario
Música	-0.86	Deficitario
Total	0.05	Superavitario

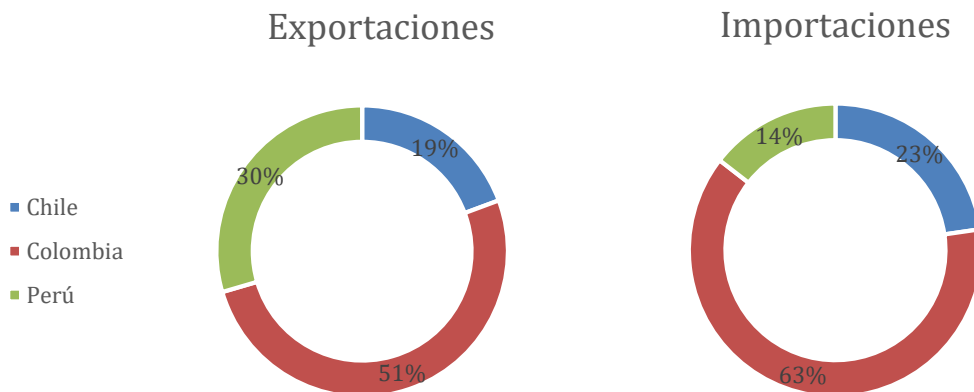
Fuente: elaboración propia.

México

En cuanto a las relaciones comerciales con el resto del mundo, México presenta la balanza comercial más negativa. Esto a su vez está asociado con el tamaño de su economía, pues es la más grande entre los países que conforman la Alianza del Pacífico. Su balanza comercial pasó de -\$1.473.117.115 USD en 2010 a -\$1.240.503.540 USD en 2014, lo cual significa una tasa de crecimiento promedio anual de 3,4%.

Respecto a los países de la Alianza del Pacífico, su balanza comercial es superavitaria y su IVCRA es 0,11. En términos de sus socios comerciales, a diferencia de los dos países anteriores México cuenta con una canasta exportadora e importadora más diversa (gráfico 8), aunque prevalece la participación de Colombia.

Gráfico 8. Composición de las exportaciones y las importaciones de México por país de destino y de origen.



Fuente: elaboración propia.

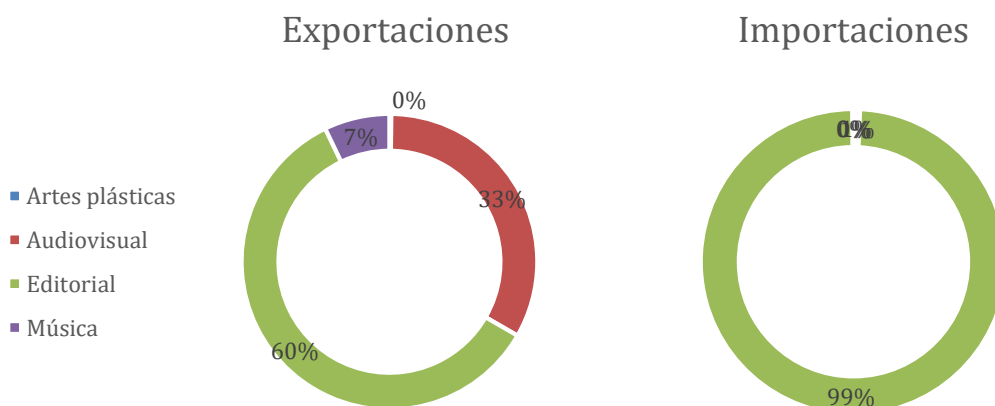
En términos sectoriales, se replican las dinámicas de Colombia y de Chile, pues el sector editorial ocupa el primer renglón de las exportaciones y éste se ve jalonado por los libros, folletos e impresiones similares (97% de las exportaciones del sector), como se observa en el gráfico 9. Los socios en las exportaciones editoriales de México se encuentran diversificados, es decir, no hay

dependencia de un solo país: Colombia recibe el 43% de las exportaciones editoriales; Perú el 36% y Chile el 21%.

Las exportaciones del sector audiovisual también son relevantes, pues representan la tercera parte del total. Esta actividad se ve impulsada por dos bienes principalmente: películas cinematográficas impresionadas y reveladas (51% de las exportaciones sectoriales) y placas fotográficas y películas de impresión instantánea (40% de las exportaciones sectoriales). No se percibe dependencia hacia un solo país en las exportaciones del sector audiovisual, aunque se destaca la participación de Colombia (recibe el 60% de las exportaciones del sector audiovisual mexicano).

Llama la atención la dependencia casi absoluta de las importaciones del sector editorial (su principal socio es Colombia, país del cual proviene el 63% de las importaciones de este sector). La actividad de la industria editorial mexicana deberá ser caracterizada a profundidad en futuros estudios y sus dinámicas complementadas considerando también el comportamiento del comercio de servicios. El IVCRA muestra que el único sector deficitario del país es el editorial y que, en los sectores audiovisual y musical, México es prácticamente un exportador absoluto (tabla 4).

Gráfico 9. Composición sectorial de las exportaciones y las importaciones de México.



Fuente: elaboración propia.

Tabla 4. IVCRA de México, por sectores, en relación con los países de la Alianza del Pacífico.

MÉXICO		
Sector	IVCRA	Balance
Artes plásticas	0.06	Superavitario
Audiovisual	0.98	Superavitario
Editorial	-0.14	Deficitario
Música	0.98	Superavitario
Total	0.11	Superavitario

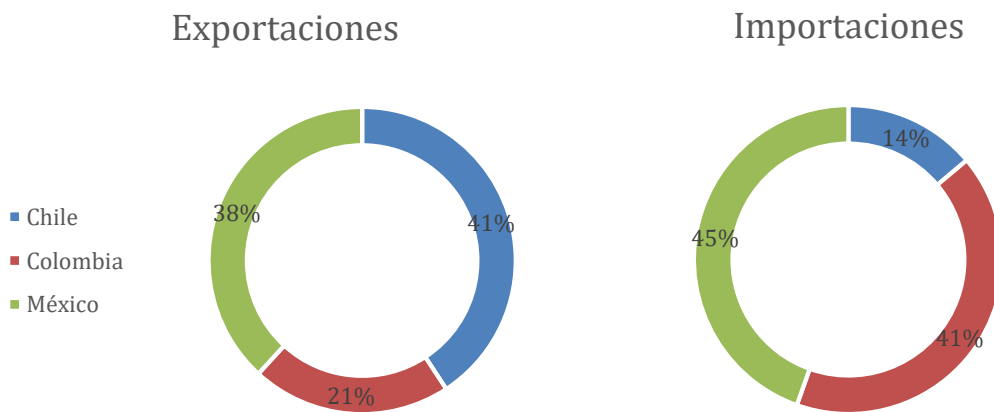
Fuente: elaboración propia.

Perú

Al igual que la balanza comercial de los países ya reseñados, la de Perú es deficitaria frente al resto del mundo. Esta pasó de -\$470.589.366 en 2010 a -\$290.325.263 en 2014. De los países de la Alianza del Pacífico, Perú es el que ha mostrado mayor dinámica, pues promedia una tasa de crecimiento anual del 9.6%. Respecto a los países de la Alianza del Pacífico, su balanza comercial es deficitaria y su IVCRA es -0,39.

A pesar de que Perú es la economía más pequeña de la Alianza del Pacífico, es interesante destacar que es el país con el flujo comercial más diversificado en cuanto a sus socios, pues no se percibe dependencia hacia un solo país de la Alianza del Pacífico (gráfico 10).

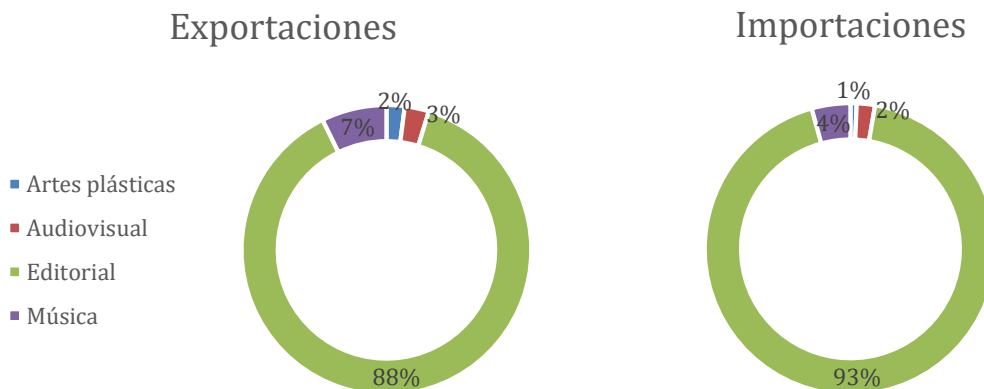
Gráfico 10. Composición de las exportaciones y las importaciones de Perú por país de destino y de origen.



Fuente: elaboración propia.

En contraste, la composición sectorial muestra que su actividad depende fundamentalmente del sector editorial, tanto en las exportaciones como en las importaciones (gráfico 11). Al igual que con los países anteriores, esta actividad se explica por la exportación de libros, folletos e impresiones similares (93% de las exportaciones y 87% de las importaciones del sector editorial)

Gráfico 11. Composición sectorial de las exportaciones y las importaciones de Perú.



Fuente: elaboración propia.

Tabla 5. IVCRA de Perú, por sectores, en relación con los países de la Alianza del Pacífico.

PERÚ		
Sector	IVCRA	Balance
Artes plásticas	0.13	Superavitario
Audiovisual	-0.26	Deficitario
Editorial	-0.42	Deficitario
Música	-0.15	Deficitario
Total	-0.39	Deficitario

Fuente: elaboración propia.

Como se ha mencionado a lo largo del texto, el ejercicio presenta limitaciones, siendo la más importante que no se consideran servicios. Al incluir, por ejemplo, las presentaciones de música en vivo, es probable que las tendencias reseñadas se modifiquen, pues presumiblemente es un componente esencial de las relaciones bilaterales entre estos países, lo cual se ve acentuado por la proximidad cultural de los mismos.

Se destaca el papel central de México en la Alianza, al ser el país con mayor proporción, tanto de exportaciones como de importaciones, de la Alianza del Pacífico. Por último, aun cuando las estadísticas presentadas son puramente descriptivas, los resultados validan la intuición de los modelos gravitacionales.

2.5. Conclusiones

En esta sección, se presenta de la manera más sintética cuál es el perfil de cada país en términos de sus relaciones comerciales con los otros países de la Alianza del Pacífico.

Chile: En relación con los países de la Alianza del Pacífico se observa un pequeño superávit; su IVCRA es de 0,08. Sus dos principales socios comerciales son Perú y México (la economía más próxima y la más grande, respectivamente). Su flujo de exportación se explica por el sector editorial (donde los productos más representativos son los libros, folletos y similares) y el musical (los bienes más representativos son los aparatos grabadores y reproductores de sonido y señales de televisión). El 70% de las importaciones corresponden al sector editorial (libros, folletos e impresiones similares); más de la mitad de las importaciones de este sector (53%) provienen de México.

Colombia: presenta un IVCRA de 0,05. Su principal socio comercial es México, pues hacia allá exporta el 63% de sus productos y proviene el 72% de sus importaciones. El país depende fuertemente del sector editorial, este sector explica el 97% de las exportaciones y el 74% de las importaciones. En ambas categorías, los productos más transados son los libros, folletos e impresiones similares. También se destacan sus importaciones de productos asociados al sector musical (22%).

México: explica la mayor parte de las exportaciones de la Alianza del Pacífico. Frente a los países que la conforman, su IVCRA es de 0,11. A diferencia de Chile y Colombia, mantiene relaciones comerciales más diversificadas, aunque la participación mayoritaria es de Colombia (51% de las exportaciones y 63% de las importaciones corresponden a ese país). Sus importaciones están asociadas prácticamente en su totalidad al sector editorial. Aunque la participación de las exportaciones es predominante (60%) se destaca la participación de las exportaciones asociadas al sector audiovisual. En este último sector, los productos más relevantes son las películas cinematográficas impresionadas y reveladas y las placas fotográficas y películas de impresión instantánea (explican el 51% y el 40% de las exportaciones de este sector, respectivamente).

Perú: es la economía más pequeña de la Alianza del Pacífico. Su particularidad reside en que sus relaciones de exportación e importación se encuentran diversificadas (ningún país abarca más del 45% en ambas categorías) mientras que en términos sectoriales se observa una alta dependencia de los productos editoriales (88% de las exportaciones y 93% de las importaciones). En ambos casos, su actividad se explica fundamentalmente por los libros, folletos y otras impresiones (92% de las exportaciones y 87% de las importaciones)

Para cerrar, como señala Disdier et al (2009), la identidad lingüística entre países tiene una fuerte influencia sobre el flujo de bienes asociados al sector editorial. Esta observación es consistente con los hallazgos presentados, pues es fundamentalmente este sector el que jalona las relaciones comerciales entre los países estudiados.

2.6. Comentarios finales y líneas de trabajo a futuro

Las conclusiones de este trabajo sientan las bases para en futuros estudios abarcar preguntas que permitan una caracterización más comprensiva del comercio internacional cultural. Una de éstas,

como se mencionó a lo largo del texto, es estudiar las relaciones comerciales entre los países de la Alianza del Pacífico incluyendo bienes y servicios no materiales, dado que estos ocupan un papel cada vez más central en el escenario internacional.

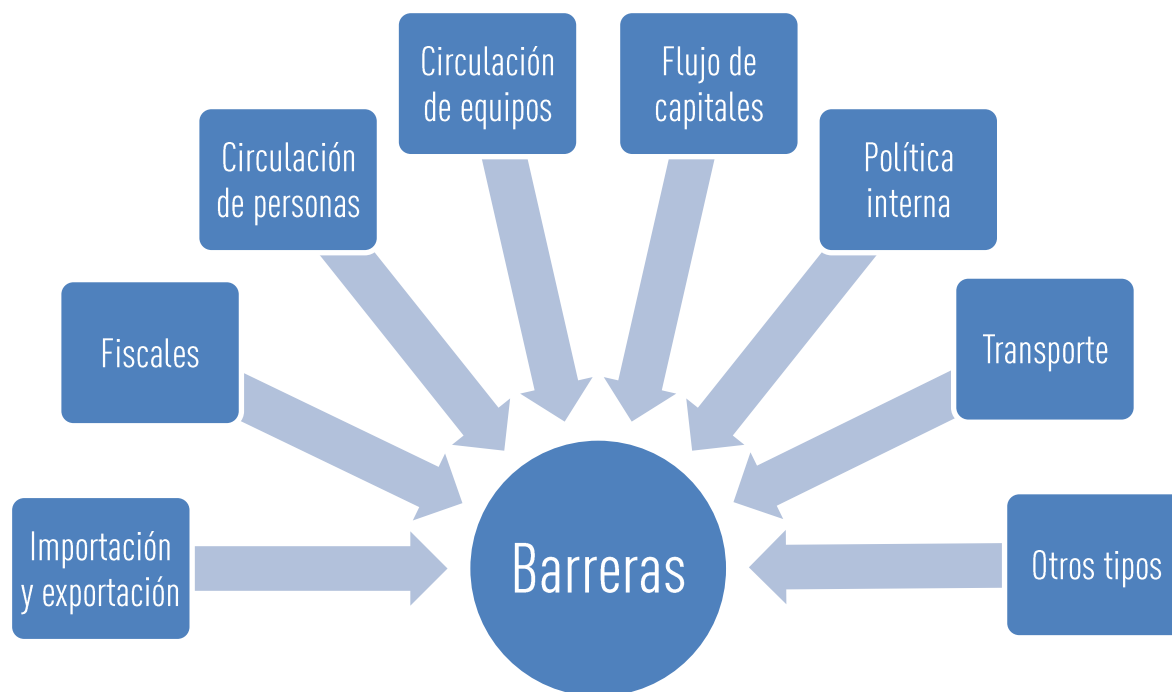
A partir de las conclusiones del ejercicio estadístico se plantean diversas preguntas, entre las que se encuentran: ¿cómo se ven afectadas las relaciones entre los países de la Alianza del Pacífico ante cambios en las tendencias globales de comercio? ¿Cómo las variaciones en indicadores macroeconómicos afectan las dinámicas de comercio cultural entre estos países? ¿Cuál es el efecto de los incentivos propuestos en la alianza sobre las industrias del sector al interior de cada país? ¿Cómo este mecanismo de integración afecta la participación de sus países miembros en el flujo total de la región y del mundo? ¿la Alianza del Pacífico, como mecanismo de integración regional, ha contribuido a que las distancias culturales entre sus países miembros disminuya?

Por último, toda una línea de trabajo a futuro tiene que ver con cómo el flujo comercial entre países de la alianza responde a la distribución de la renta entre sus habitantes y a las particularidades en los patrones de consumo de cada uno de ellos.

3. Descripción de las barreras a los flujos comerciales entre países de la AP

Existen diferentes barreras que obstaculizan la comercialización de bienes y servicios culturales. Las barreras aquí descritas fueron identificadas a través de entrevistas en profundidad a agentes y empresarios representantes de siete sectores culturales: el sector cinematográfico, el sector de artes visuales, el sector editorial, el sector de las artes escénicas, el sector de la música, el sector de las artesanías, y el sector de la animación y los videojuegos. Las entrevistas se llevaron a cabo en los cuatro países que conforman la Alianza del Pacífico (Colombia, Perú, Chile y México) con el ánimo de construir una imagen completa de las barreras regionales tomando en cuenta todos los puntos de vista.

La naturaleza de las barreras identificadas es amplia y diversa e incluye desde aspectos puntuales, como los problemas aduaneros, hasta problemas de entorno, como la ausencia de políticas internas y de circulación. En este sentido, y a partir de la información recolectada en las entrevistas realizadas, se identifican ocho campos principales que agrupan las barreras y obstáculos que más afectan la comercialización de bienes y servicios culturales.



3.1. Barreras a la importación y exportación

Hay varios tipos de barreras a las exportaciones e importaciones de bienes y servicios culturales. Un primer tipo de barreras son generadas por diferentes sobrecostos que los importadores y exportadores de bienes culturales deben cubrir. Dentro de los sobrecostos están los del orden arancelario, los cuales se aplican y afectan principalmente a la importación de bienes. Paralelamente, las pólizas de seguro, los depósitos y los impuestos, son otras fuentes de sobrecostos que recaen sobre exportadores e importadores, obstaculizando y mitigando sus transacciones.

Un segundo tipo de barreras son aquellas que se enmarcan en el entorno de política pública y normatividad. Estas generalmente comprenden los vacíos en las normas aduaneras y la complejidad de los procedimientos establecidos en la normatividad aplicable.

Las barreras arancelarias son los impuestos que se le aplican a los productos importados para cumplir dos propósitos fundamentales: Servir como fuente de ingresos para el Estado, y proteger a los sectores de la economía local que deben competir con los productos importados (Dinero, 2013). En Colombia, mediante el Decreto No. 4927 del 2011, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo reglamentó el documento para el *Arancel de Aduanas y otras disposiciones* (2011), y la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) mantiene la base de datos⁷ donde se establecen los gravámenes que se aplican a los bienes importados al país para su respectiva comercialización. Así, dependiendo del bien, la normatividad del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo establece el porcentaje que se debe pagar por la importación de bienes como obras de artes o libros. Cuando el porcentaje es considerado por importadores y consumidores como demasiado alto, los importadores disminuyen el número de bienes que traen al país, y el público es disuadido de nacionalizar y consumir los pocos bienes que entran.

En el mismo sentido, cada uno de los países de la Alianza del Pacífico mantiene su respectiva normatividad arancelaria, que rige la norma aduanera sobre los productos que ingresan a su territorio. En Chile, el Decreto del Ministerio de Hacienda No. 1148 establece el Arancel Aduanero Chileno⁸; México mantiene un Sistema de Información Arancelaria Vía Internet⁹ el cual es administrado por la Secretaría de Economía del gobierno Mexicano; y en Perú, la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) es la entidad que mantienen la base de datos¹⁰ de los gravámenes de los bienes y servicios.

Una mirada comparada de las normatividades arancelarias de los países permite identificar qué miembros de la AP mantienen los mayores obstáculos comerciales y costos arancelarios para las

⁷ Ver: <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces>

⁸ Ver:

https://www.aduana.cl/aduana/site/artic/20111222/asocfile/20111222114144/decreto_hacienda_n_1148_de_22_12_2011.pdf

⁹ Ver: <http://www.economia-snci.gob.mx/>

¹⁰ Ver: <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

empresas y los agentes culturales. Como se observará más adelante, estas diferencias en las normatividades constituyen otra barrera para aquellos agentes que mantienen inversión extranjera directa y/o comercializan bienes en todos los países de la AP.

Ciertas leyes y cambios en la normatividad interna de cada país tienen la capacidad de cambiar la normatividad arancelaria y aduanera. Para ciertos productos, estos cambios se traducen en la reducción de las tarifas arancelarias, lo que facilita la importación de ciertos productos culturales. En el caso de Colombia, el documento para el Arancel de Aduanas ha sido modificado a través de otros decretos, lo cual ha cambiado el porcentaje de aranceles que se aplican a ciertos productos. Solo en el 2012, el Ministerio de Comercio emitió seis decretos que alteraron directamente el porcentaje arancelario de ciertos bienes, cambiando así la norma aduanera¹¹.

Por otro lado, ciertos tratados de comercio internacional permiten cambiar al gravamen arancelario para ciertos productos con tal de que el importador presente documentación adicional como un certificado de origen del producto. Por ejemplo, el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico establece que *"el importador podrá solicitar tratamiento arancelario preferencial basado en un certificado de origen escrito o electrónico emitido por la autoridad competente para la emisión de certificados de origen de la Parte exportadora, a solicitud del exportador"*¹². Sin embargo, y como se observará más adelante, puede haber dificultades en la obtención de esta documentación, lo que priva a los importadores y comercializadores de ciertos bienes y sectores culturales, de recibir beneficios y descuentos arancelarios.

Sin embargo, es importante observar que las barreras arancelarias no son el único obstáculo en la comercialización de bienes culturales. De hecho, como lo señala Fernando Ruiz Huarte del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior (COMCE), "el 92% de las tarifas de México, Colombia, Perú y Chile están ya con arancel cero, entonces la problemática está en las barreras no arancelarias". Sin embargo, esto no implica que las dificultades no estén asociadas a ello. Los cambios a las tarifas aduaneras evidencian un problema de trasfondo frente a la percepción que tienen los informantes del proceso aduanero. Tanto exportadores como importadores perciben que el procedimiento aduanero, es decir, todos los pasos, requisitos y formularios que deben diligenciarse y asegurar para llevar a cabo una exportación o importación, son difíciles de entender y llevar a cabo. Igualmente, y dependiendo del sector, algunos informantes han tenido experiencias comerciales donde han identificado vacíos en la normatividad que rige la importación o exportación de bienes culturales.

3.1.1. A qué sectores aplica

Frente al comercio entre México, Chile, Perú y Colombia, los cuatro sectores que se ven mayormente afectados por las barreras arancelarias y comerciales, son el sector de las *artes visuales*, el sector *cinematográfico*, el sector de *artesanías* y el sector *editorial*. Sin embargo, los

¹¹ Ver la página donde se exhibe la normatividad emitida por el Ministerio para el año 2012:

<http://www.mincit.gov.co/documentos.php?id=239>

¹² Ver: <https://alianzapacifico.net/?wpdmdl=1327>

sectores de las artes escénicas, la música y la animación, en particular en los casos de Perú y Chile, también tienen que lidiar con algunas de estas barreras.

3.1.2. Descripción del contexto

Altos aranceles para la importación de bienes de artes visuales. Por ejemplo en Colombia, el sector artístico cuenta con espacios como la Feria Internacional de Arte ARTBO para convocar artistas y galerías donde se exponen los productos finales, se hacen esfuerzos para el relacionamiento y la cooperación, y se comercializan algunas de las obras expuestas. ARTBO se lleva a cabo en Zona Franca Permanente Especial Corferias, en Bogotá, lo cual permite que los expositores no tengan que nacionalizar sus obras una vez ingresan al país. Sin embargo, en la feria los expositores tienen el derecho a vender sus obras, y cuando una venta se lleva a cabo, el bien artístico debe nacionalizarse, proceso que demanda el pago de IVA y arancel. Bajo el Decreto 4927, las obras de arte deben pagar el 15% agravado de arancel, valor que al sumarse al 16% del valor general del IVA (DIAN, 2009), se genera un sobre costo del 31% que debe pagarse para la nacionalización de una obra y su debida comercialización. Este valor es visto por miembros del sector como oneroso, y su aplicación trae consecuencias tanto para los expositores, como para el consumo de los bienes artísticos dentro del país. Así mismo, en el caso peruano, las obras de arte que salen o entran al país deben pagar costosos seguros para proteger las obras, lo que incrementa significativamente el costo de la transacción.

Falta de concientización entre artistas y galerías frente a la documentación requerida en la importación de bienes de artes visuales. El porcentaje de arancel para bienes de artes visuales puede reducirse o evitarse por completo en el marco de ciertos tratados de libre comercio. El único requerimiento que los importadores tienen que cumplir para estar exentos de pagar aranceles en el marco de un tratado comercial es la presentación del certificado de origen de la obra. Sin embargo, los importadores expresan que los artistas no consiguen este documento en sus respectivos países. No hay una consciencia entre artistas y galerías sobre la importancia de documentación como el certificado de origen, el cual debe circular con las obras de arte.

Falta de profesionalización de los gestores culturales. En el Perú, los gestores culturales suelen estar formados de manera empírica más que profesional. Esto implica que los procesos suelen ser poco eficientes y que los recursos no se aprovechan de manera óptima. Hasta este momento en el Perú, los mercados culturales, en especial el de las artes escénicas y plásticas han sido muy informales en su manera de operar, por lo que a expansión internacional aún resulta complicada.

Falta de agremiación en el sector editorial. En el caso peruano, las editoriales se enfrentan a un problema similar al de los galeristas y artistas colombianos. Su sector no está organizado de manera que pueda desarrollar estrategias de negociación grupal que permitan exportar e importar contenidos con condiciones mercantiles más favorables. También es notable que pequeñas librerías y editoriales desconocen las políticas (incluidas aquellas de la AP) que podrían contribuir a la expansión internacional de sus empresas.

Dificultad para conocer los requerimientos y las normas aduaneras pertinentes a los bienes cinematográficos, de artes visuales y editoriales. Igualmente, los miembros del sector de artes visuales consideran que la norma aduanera es extensa y difícil de entender. La complejidad de la norma y los procesos aduaneros generan descontento en los informantes, porque se ven obligados a recurrir a agentes aduaneros que los asesoren en la normatividad y en los procesos. En ocasiones, los agentes aduaneros tampoco conocen la norma pertinente para el comercio de obras y bienes del sector de artes visuales. Esto lleva a que los procesos de nacionalización, importación y exportación transcurran lentamente y entorpezcan el transporte y el consumo de los bienes. En el caso Chileno esto es especialmente marcado: los procesos de migración de obras son lentos e ineficaces.

En el caso peruano y mexicano, con frecuencia las empresas editoriales logran vincularse directamente con empresas en el exterior, estableciendo conexiones valiosas con distribuidores o con otras editoriales. Sin embargo, ignoran los procesos necesarios para llevar a cabo la exportación de sus productos, por lo que estos vínculos preliminares con frecuencia no resultan en un intercambio comercial. Esto implica que la falta de formación y de información es responsable de una parte de las transacciones internacionales no realizadas.

Diferencias en las normatividades arancelarias para los bienes editoriales. Por otro lado, una de las dificultades para el sector editorial recae en las diferencias que hay en la normatividad entre cada país. Gracias a la Ley 98 de 1993 o la Ley del Libro¹³, los agentes que importan libros a Colombia no tienen que incurrir en costos arancelarios ni de IVA. Sin embargo, este no es el caso de los otros países que conforman la AP. En Chile por ejemplo, los libros todavía pagan el 19% de IVA -uno de los IVA más altos del continente. Esto dificulta la libre comercialización de bienes editoriales entre los otros países de la AP y Chile.

Demoras en el despacho de todo tipo de bienes y mercancía. En general, todos los sectores expresaron demoras en el ingreso y despacho de los bienes culturales una vez llegan al país. Por ejemplo, los tiempos en los puertos para el despacho de ciertos productos como los libros, pueden ser muy demorados. Los informantes expresaron que la asignación de citas para el cargamento de mercancía puede demorarse varios días.

Sobrecostos que las empresas de videojuegos deben cubrir para acceder a las licencias de software. Las empresas de videojuegos utilizan programas de computación que antes sólo se podían adquirir a través de las casas de software. Sin embargo, ahora muchos programas que usan para la realización de productos pueden accederse a través de licencias digitales por suscripciones mensuales que se pagan por internet directamente a las empresas de software. Sin embargo, las casas de software no permiten adquirir los programas por suscripción porque esto eliminaría la comisión que las casas se llevan. Si ellos compran las licencias digitales, las casas de software los denuncian por no pagar impuestos.

También con respecto al sector de los videojuegos, es importante anotar que las empresas chilenas perciben que hay poca disposición a pagar por los videojuegos en la región. Sus mejores clientes

¹³ Ver: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=27901>

están en los mercados de Estados Unidos y Europa, por lo que este mercado es poco rentable para este sector.

Vacíos en la normatividad aduanera y comercial. Finalmente, los informantes del sector cinematográfico y de producción de videojuegos señalan que en ocasiones la normatividad tiene vacíos, o que los mismos representantes de instituciones cuyas funciones son pertinentes para el comercio de bienes no tienen claridad de la misma. Por ejemplo, hay representantes institucionales que no tienen presente que los servicios cinematográficos son servicios de exportación. Esto genera confusiones frente a la tributación de servicios cinematográficos dentro del país. En Colombia, para responder a estos vacíos, se ha tratado de consultarlo con la DIAN, pero los informantes perciben que esta entidad tampoco tiene claro que una producción cinematográfica puede constituir un servicio de exportación. Igualmente, desde el sector de videojuegos falta claridad frente a cómo se gravan las producciones de este sector. Al no haber un código CIU para los videojuegos, los informantes tienen dificultades en los procesos tributarios. Similarmente, los informantes del sector cinematográfico que manejan efectos especiales y material sensible como armas y explosivos como parte de su utilería, presentan dificultades y demoras para la circulación de estos objetos en el marco de una producción.

Similarmente, la norma establece que para poder exportar un bien o servicio, las empresas deben contar con un contrato previamente. Según esto, las empresas de videojuegos no deben recibir dinero sin haber firmado un contrato con sus debidos requerimientos y validaciones. Sin embargo, esta normatividad está pensada para otros tipos de industrias. A diferencia de otros sectores, las empresas de videojuegos tienen que acercarse al cliente mucho antes de establecer un contrato. En ocasiones, ellos reciben anticipos por parte de clientes lo cual está en contra de la normatividad. A pesar de que estos anticipos son legalizados, los informantes del sector perciben que de todas formas corren el riesgo de incurrir en alguna falla frente a las entidades tributarias nacionales. En Colombia, los informantes se han comunicado a la DIAN y al Ministerio de Comercio, pero ninguna de estas entidades ha sabido responder sobre este tema.

En el Perú sucede también que la normatividad no reconoce las obras de arte cuyo soporte es no convencional. Por ejemplo, las obras de arte audiovisuales suelen tener problemas para su ingreso al país durante el registro de aduanas. Esto produce discrepancias entre el precio registrado por la entidad fronteriza y el precio real de la obra complicando el proceso de importación.

Falta de plataformas de mercado para la circulación de productos culturales y creativos en Latinoamérica. Los entrevistados del Perú perciben una carencia importante de plataformas para el intercambio de productos y servicios culturales en el continente. Aunque perciben que hay un mercado potencial importante, consideran que este está subdesarrollado, en parte por la falta de plataformas que lo impulsen y le permitan crecer. Los entrevistados de Chile coinciden con lo anterior y agregan que falta información sobre los mercados de otros países. Esta falta de información dificulta las alianzas entre empresas de la región.

La semejanza en la oferta de productos artesanales de la región produce un ambiente competitivo y no cooperativo. Los agentes del sector de las artesanías en Chile consideran que la semejanza de los productos artesanales entre los países latinoamericanos hace que los países conciben a sus pares como competencia mercantil. Dado que el mercado objetivo de estos productos suele ser más el estadounidense y el europeo la exportación de estos productos a otros países latinoamericanos no suele ser muy rentable; los entrevistados chilenos perciben que los precios de estos productos en otros países de la Alianza Pacífico son reducidos y no merece la pena establecer acuerdos comerciales para ellos.

No existen regulaciones claras que promuevan la cooperación entre países en la producción cinematográfica. Por esta razón los vínculos entre países para promover coproducción no tienen plataformas estandarizadas a las que los agentes del sector puedan recurrir. Esto es particularmente marcado en el caso peruano. Además, en casos como el de Chile, hay un énfasis más marcado en la creación de productos locales que en la consolidación de una industria duradera, lo que repercute en la debilidad del sector.

3.1.3. Efectos y consecuencias

Disminución de la calidad y diversidad de bienes de artes visuales, artesanías y productos editoriales que ingresan al país. Los altos costos de impuestos y aranceles para los bienes de artes visuales y las artesanías desincentivan el ingreso de obras de arte que dinamicen y fortalezcan los procesos de arte local. Por un lado, los sobrecostos afectan el consumo local, pues los costos de nacionalización de los bienes recaen en gran medida sobre el público. Esto genera descontento en los compradores que asisten a espacios como ARTBO, donde los costos de nacionalización de las obras de arte desincentivan la compra de los mismos bienes. Y por otro lado, los sobrecostos también afectan a los artistas y sus esfuerzos de producción creativa, ya que ellos asumen también un porcentaje de los sobrecostos.

Igualmente, los artistas, galerías y comercializadores de artesanías no están dispuestos a circular bienes por los que tienen que pagar hasta el 31% de sobre costos en impuestos y aranceles. Esto conlleva a la reducción de la calidad y diversidad de bienes que se exhiben en espacios como ARTBO. En el marco de la producción de bienes creativos, la reducción de la diversidad y calidad de bienes culturales también afecta el proceso creativo de la producción local de bienes. La diversidad de obras que se exponen no sólo incentiva la economía del sector, también fomenta el intercambio de conocimientos creativos entre artistas e intermediarios. Las barreras arancelarias mitigan que este tipo de relaciones se den en espacios de intercambio cultural en los países de la AP.

Para el caso peruano, el préstamo de colecciones patrimoniales de artes visuales se ha visto dificultado por la falta de experiencia y por problemas de coordinación internacional. Esto, por supuesto, disminuye la cantidad de obras y exposiciones que efectivamente circulan por los distintos países de la alianza del pacífico.

Así mismo, los agentes del sector editorial de los países en que se llevaron a cabo las encuestas coinciden en que la oferta editorial está acaparada por las casas editoriales europeas y norteamericanas lo que hace que también en el sector del libro, la circulación entre países latinoamericanos sea escasa. La mayoría del material que entra a Perú, por ejemplo, procede de casas matrices españolas, mientras que la cantidad procedente de Chile o Colombia (entre otros) es reducida.

Artistas, galerías e importadores de bienes de artes visuales no pueden acceder a reducciones arancelarias. En el sector de artes visuales, cuando los artistas, galerías y productores de bienes artísticos no gestionan los certificados de origen en sus respectivos países, no pueden acceder a beneficios arancelarios en el marco de ciertos tratados de libre comercio. La falta de esta gestión contribuye a perpetuar una cultura de indocumentación de bienes artísticos dentro del sector.

Los vacíos y el alto nivel de complejidad de la normatividad implican que los artistas, las galerías y los comercializadores sientan que tienen dificultades para navegar los procesos aduaneros. Estas dificultades se reflejan en demoras que retrasan la importación de bienes y la asistencia de espacios de intercambio cultural. En ocasiones, cuando los agentes aduaneros que asisten a los importadores tampoco conocen la norma aduanera pertinente al comercio de obras de arte, los procesos de nacionalización, importación y exportación transcurren lentamente y entorpecen las transacciones comerciales de obras y artesanías. Igualmente, en sectores como el cinematográfico y el de animación y videojuegos, estos vacíos conllevan a largos procesos de importación y comercialización de bienes, que retrasa la transacción de procesos y puede afectar el desarrollo del *core business* de las empresas. Por ejemplo, la falta de un código CIU para ciertos bienes como efectos especiales y videojuegos, conlleva demoras para la importación y exportación de estos bienes. Dado que muchos efectos especiales requieren de materiales bélicos o químicos explosivos, se ha necesitado de permisos especiales por parte de la Industria Militar (INDUMIL, para el caso colombiano). Para evitar este proceso, las empresas han recurrido a efectos especiales elaborados con otros elementos, pero esto ha implicado invertir recursos en productos que ya están en el mercado.

3.1.4. Conclusiones sobre las barreras arancelarias

Hay tres barreras arancelarias principales: en primer lugar, hay muchos vacíos en la ley, en lo que respecta a productos y servicios culturales y creativos. Aún cuando estos bienes deberían transarse en condiciones arancelarias especiales, en muchos casos son tratados como cualquier otro producto. En segundo lugar hay un gran desconocimiento de las regulaciones (tanto por parte de los agentes del estado como por parte de los privados) sobre cuáles son las reglas que aplican a cada producto o servicio cultural y creativo, por lo que además de ser vaga, la norma arancelaria es desconocida y distante. Por último, hay una falta de profesionalización de los agentes privados que transan con bienes y servicios creativos, lo que entorpece los procesos. En general, las normas de tráfico internacional no establecen distinciones claras y útiles para las transacciones de productos y servicios culturales, por lo que no constituyen incentivos para aumentar y facilitar el flujo de este tipo de comercio entre los países de la AP.

3.2. Barreras a la circulación de equipos (importaciones temporales)

La principal y tal vez única barrera en la circulación de equipos e importaciones temporales es el desconocimiento de la normatividad. Los agentes de sectores como el cinematográfico o el de artes visuales, qué modalidades de importaciones son las más apropiadas para la circulación de ciertos equipos y bienes artísticos.

3.2.1. A qué sectores aplica

Frente al comercio entre México, Chile, Perú y Colombia, los dos sectores que se ven mayormente afectados por los obstáculos a la circulación de equipos, son el sector de las *artes visuales* y el sector *cinematográfico*.

3.2.2. Descripción del contexto

Dificultades y falta de conocimiento por parte de los empresarios, artistas e intermediarios de los sectores cinematográfico y artes visuales frente a las importaciones temporales. Cuando un extranjero ingresa equipos cinematográficos al país, en su pasaporte se registra el ingreso de estos equipos (esto se conoce como equipaje acompañado). La norma aduanera indica que la misma persona que entra equipos debe sacarlos del país. Sin embargo, las personas desconocen que deben ser ellos mismos los que saquen el equipo que ingresaron al país. De lo contrario, ni el equipo o la persona pueden salir por separado, es decir, la persona que ingresó el equipo no puede dejarlo en el país y otras personas diferentes a las que entraron el equipo tampoco puedan sacarlo. Al incumplir con estas condiciones, surgen dificultades que imposibilitan la salida de personas y equipos que no cumplen con la norma.

El equipaje acompañado solo puede ser utilizado por personas extranjeras. Un ciudadano colombiano no puede traer objetos o insumos como equipaje acompañado. Aunque esta modalidad en ocasiones es útil, también trae inconvenientes porque no todo el mundo sabe las diferencias entre las modalidades de importaciones, lo que genera sobrecostos y demoras en el flujo de equipos. Hay casos en los que se debería recurrir a una importación temporal y no a modalidades como el equipaje acompañado. Si bien las importaciones temporales cubiertas por la legislación general no generan aranceles, impuestos u otros derechos, el desconocimiento del manejo de las importaciones temporales genera la necesidad de tener agentes aduaneros que hagan los trámites, y como se ha mencionado anteriormente, no todos los agentes tienen conocimiento sobre la importación de equipos.

En Perú, es necesario hacer un depósito ante el SUNAT (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria) por la importación temporal de piezas de arte para evitar la venta de éstas en el país. Sin embargo esta regulación con frecuencia es desobedecida, por el alto costo y en estos casos, la embajada del país de origen de la obra juega un papel protagónico en gestionar el aval con SUNAT sin necesidad de hacer el depósito. Para evitar estas actuaciones

irregulares, debe haber un tratamiento diferente en la importación temporal de obras de arte y mayor claridad en los trámites legales.

3.2.3. Efectos

Incumplimiento de la norma aduanera. El desconocimiento de la norma aduanera lleva a que los agentes del sector no cumplan con los requerimientos de los procesos de importación temporal. Esto a su vez genera problemas de procedimiento cuando los equipos para producciones cinematográficas o las obras de arte son circulados sin haber cumplido con la totalidad de los requerimientos de la norma. Estos problemas implican sobrecostos que los agentes culturales no tienen presupuestado. Por ejemplo, cuando un extranjero ingresa algún producto o equipo cinematográfico por medio de la modalidad de equipaje acompañado y decide salir del país sin el mismo equipo, deberá regresar al país para poder sacar el producto porque la normatividad establece que sólo la persona que ingresó el equipo lo puede sacar¹⁴. Esto implica un sobrecosto de transporte que en un inicio no se tenía contemplado.

Incremento del riesgo de que los bienes culturales sean importados y transportados erróneamente. Similarmente, cuando los agentes, artistas o galerías en el exterior no hacen un diligenciamiento apropiado de la documentación de los bienes que se van a importar temporalmente en el país y que deben ingresar a una zona franca específica como Corferias, se corre el riesgo de que los bienes terminen en una zona franca que no es el destino original de la obra. Como los bienes no pueden circular entre zonas francas, para que las obras lleguen al destino predeterminado deben nacionalizarse. Esto implica pagar costos de impuestos y aranceles que en un comienzo no estaban presupuestados.

3.2.4. Conclusiones sobre las barreras a la circulación de equipos

En la mayoría de los casos, el principal problema de la circulación de equipos y de las importaciones temporales es que fomentan la informalidad en el sector, pues no están correctamente reguladas o resultan desproporcionadamente complicadas y es más fácil hacer caso omiso de las disposiciones legales que llevar a cabo todos los trámites que la ley exige. Asimismo, los procedimientos legales incrementan los costos y constituyen un desincentivo para la circulación internacional.

¹⁴ La resolución 4240 del 2000, establece que cuando un viajero residente en el exterior ingrese temporalmente al país, podrá importar temporalmente los artículos necesarios para su uso personal o profesional durante el tiempo de su estadía, siempre que los declaren en el momento de su ingreso. Cuando el funcionario aduanero reconozca la mercancía y revise que el viajero haya declarado correctamente y en detalle los objetos que desea ingresar, deberá estampar un sello en el pasaporte que dirá "Importación Temporal Pendiente". Este sello significa que el viajero deberá acreditar a la Aduana en el momento de su salida del país, que lleva consigo la mercancía que fue objeto de importación temporal. Si al momento de su salida, el viajero no lleva la mercancía que declaró a su ingreso, el funcionario aduanero se abstendrá de levantar el sello del pasaporte (Resolución 4240, 2000).

3.3. Barreras al flujo de capitales

Las barreras a la inversión extranjera directa obstaculizan la inversión de capital por parte de una persona natural o una persona jurídica en los países que conforman la AP. Las principales barreras que las empresas creativas tienen cuando invierten capital son la falta de incentivos y la falta de acceso a beneficios económicos en los países recipientes de la inversión.

3.3.1. ¿A qué sectores se aplica?

Frente al comercio entre México, Chile, Perú y Colombia, el sector que se ve mayormente afectado por los obstáculos a la inversión de capital, es el sector *cinematográfico*.

3.3.2. Descripción del contexto

Falta de incentivos y créditos para la inversión extranjera. Entre los países de la AP ha habido inversión directa extranjera que ha fomentado el surgimiento de empresas o negocios locales. Sin embargo, estas empresas no pueden acceder a incentivos o créditos locales porque son consideradas por las instituciones bancarias como netamente inversión extranjera, sin tener en cuenta la constitución legal de entidades y personerías jurídicas locales. En este contexto, ha habido casos de filiales locales que no pueden acceder a incentivos o créditos, y tampoco han podido desarrollar vida financiera y crediticia propia al país donde están establecidas porque las entidades bancarias piden respaldos emitidos desde Colombia. Acorde a esto, cualquier endeudamiento que se haga en otro país es un endeudamiento que se registra en Colombia, imposibilitando la autonomía financiera de las filiales de la empresa.

3.3.3. Efectos y consecuencias

Imposibilidad para acceder a incentivos y créditos. Dado que las empresas producto de la inversión extranjera no son consideradas como elegibles para acceder a créditos locales, pierden oportunidades de financiamiento que les permitirían expandir y fortalecer sus actividades y negocios. Igualmente, la falta de incentivos desmotiva que los empresarios y agentes del sector busquen invertir directamente en otros países.

3.3.4. Conclusiones sobre las barreras al flujo de capitales

En general, los problemas asociados al flujo de capitales tienen que ver con la inexistencia de incentivos y créditos o con las dificultades para acceder a los mismos.

3.4. Barreras a la circulación de personas

La circulación de personas corresponde principalmente al libre ingreso y salida de personas con fines de promoción del turismo, así como con fines para la realización de actividades remuneradas.

La principales barreras a la circulación consisten en los requerimientos que existen para obtener visas de trabajo, así como los obstáculos o vacíos que los agentes del sector tengan para conseguirlas.

3.4.1. ¿A qué sectores se aplica?

Frente al comercio entre México, Chile, Perú y Colombia, los sectores que se ven mayormente afectados por los obstáculos a la libre circulación de personas, son el sector *cinematográfico*, el sector de las *artes escénicas*, y el sector de la *música*.

3.4.2. Descripción del contexto

Dificultades para comprender el sistema de visas para el equipo técnico de producciones cinematográficas. Los agentes del sector cinematográfico consideran que hay vacíos legales y un desconocimiento generalizado sobre cómo obtener visas para extranjeros que vienen a trabajar en Colombia. La normatividad colombiana establece que un extranjero puede solicitar una visa de trabajo mientras exista un contrato entre esa persona y un ciudadano o empresa colombiana¹⁵. Sin embargo, cuando una empresa cinematográfica extranjera que se encuentra en el país haciendo una producción necesita contratar o traer mano de obra extranjera, los agentes del sector consideran que hay un vacío en la normatividad porque no conocen con exactitud bajo qué figura la mano de obra extranjera puede trabajar en el país, especialmente cuando se trata de personal para el apoyo técnico. Los entrevistados de Perú coinciden con lo anterior. En dicho país la consecución de visas de trabajo para quienes laboran en el sector cinematográfico pasa por dificultades similares a las mencionadas anteriormente. Igualmente, los informantes tienen presente que cuando existen convenios de integración vigentes entre países, se puede utilizar el mismo tipo de visa de trabajo. Sin embargo, desconocen qué visa se debe tramitar cuando se trata de un extranjero que trabaja para una coproducción hecha por un país con el que no está vigente ningún tipo de convenio o acuerdo bilateral de integración.

Dificultades para acceder a los beneficios estipulados por la Ley 1556 del 2012. Los agentes del sector cinematográfico colombiano han expresado que en materia de incentivos y procesos administrativos, la Ley 1556 del 2012 ha sido de gran utilidad. Sin embargo, hoy en día observan que hay discontinuidad en los beneficios migratorios brindados por la misma. En el marco de la ley los extranjeros que hagan parte del equipo técnico, artístico, o de producción que participen en la filmación de películas u otras producciones audiovisuales a realizarse o rodar en el territorio colombiano, podrán obtener la visa temporal TP-1 (visas de cortesía)¹⁶. Esta visa solo se puede otorgar a los proyectos beneficiarios de la Ley 1556. Esto significa que los procesos y beneficios migratorios y de visas para las personas (especialmente para el personal técnico) de otros proyectos no cobijados por la ley, incluidos los extranjeros que vienen a Colombia en el marco de una coproducción, quedan excluidos. En este sentido, los informantes expresaron que la Ley 1556

¹⁵ Para la solicitud de una visa de trabajo TP-4, se debe anexar el Formulario Resumen de Contrato. Ver: http://www.cancilleria.gov.co/tramites_servicios/visas/categorias/temporal/tp4

¹⁶ Ver: http://www.cancilleria.gov.co/tramites_servicios/visas/categorias/temporal/tp1

brinda beneficios migratorios que de extenderse, podrían facilitar considerablemente la libre circulación de personas para la ejecución de coproducciones.

Los agentes del sector consideran que la manera como la normatividad está actualmente estipulada penaliza de cierta manera a aquellas iniciativas y proyectos que alguna vez estuvieron cobijadas bajo la Ley 1556 y que aspiran a volver a filmar en el territorio colombiano. Este es el caso de las producciones de televisión con más de una temporada de filmación y producción. Ha habido casos donde la primera temporada de la producción disfruto de los beneficios de la ley 1556, pero cuando el equipo del proyecto quiso volver a Colombia para filmar una segunda temporada, ya no disfrutaban de los beneficios migratorios que recibían antes.

Requerimientos migratorios y laborales que los recursos humanos de otros países deben cumplir. Los agentes del sector perciben que hay requerimientos laborales y legales que truncan la libre circulación de personas. Para traer recursos humanos del extranjero que asistan en el soporte técnico y artístico de las filmaciones, los proyectos cinematográficos y las empresas deben acoplarse a ciertos criterios como los limitantes de tiempo, elaboración de contratos específicos, y demostrar que las funciones de la persona que quieren traer no pueden ser cumplidas por una persona local. Estos requerimientos truncan la libre circulación de personas dentro de la industria cinematográfica.

Costos de visa para artistas musicales. En el sector de la música, el principal obstáculo que los promotores de concierto tienen son los costos de las visas para los artistas y sus equipos. En ocasiones, los artistas vienen con equipos técnicos y de apoyo que necesitan visas. Si el equipo tiene un tamaño considerable, los costos de visas pueden llegar a superar los honorarios del artista. Esto afecta el número de artistas que pueden venir al país. Para entrar al Perú el proceso de visado de artistas es largo y dispendioso. Distintas entidades del gobierno deben dar su aval y esto hace los procesos largos y complejos. También en este país es pertinente simplificar y reducir los requisitos de los visados para artistas. Si a esto se suman los costos de movilidad intrínsecos (alojamiento, transporte) es evidente por qué resulta difícil traer artistas extranjeros al Perú. Para el sector de las artes escénicas el fenómeno es igual.

3.4.3. Efectos

Los retrasos para traer recursos humanos y personal técnico son la principal consecuencia que los agentes del sector cinematográfico tienen que lidiar frente a la circulación de personas. En el marco de una producción, estos retrasos son particularmente perjudiciales y pueden significar sobre costos. Igualmente, al no tener claridad sobre qué tipo de visas de trabajo acceder, los agentes del sector perciben que en ocasiones, sus equipos y personal solicitan visas que no necesariamente cumplen con la normatividad o no son las que deberían asignarse.

3.4.4. Conclusiones sobre la circulación de personas

Si bien los trámites de visas en nuestra región son mucho más sencillos que en otros países, las regulaciones siguen siendo poco claras y los tipos de visas no están establecidos con suficiente claridad para los distintos tipos de relación comercial que se establecen durante transacciones de servicios culturales y creativos. Los visados son costosos y hay mucha demora en los trámites que implican, por lo que son un obstáculo importante para el sector.

3.5. Barreras fiscales (impuestos)

Las barreras fiscales comprenden problemas o inconvenientes que los agentes culturales tienen en el pago de impuestos como el IVA o el impuesto a la renta.

3.5.1. ¿A qué sectores se aplica?

Frente al comercio entre México, Chile, Perú y Colombia, los sectores que se ven mayormente afectados por los obstáculos a la libre circulación de personas, son el sector *cinematográfico*, el sector de las *artes escénicas*, el sector *editorial* y el sector de los servicios de *animación y videojuegos*. En menor medida, también se ven afectados los sectores de la música en vivo y de las artes visuales.

3.5.2. Descripción del contexto

Falta de claridad en la normatividad frente a la facturación del IVA para servicios del sector cinematográfico. En Colombia, cuando un productor cinematográfico extranjero contrata servicios de producción nacional, el proveedor de servicios de producción genera y paga IVA y no se beneficia de su devolución. Esto no pasa cuando el proveedor de servicios es una firma de fuera de Colombia -en este escenario la devolución del IVA no ha presentado inconvenientes. Esto evidencia que hay disparidades y falta de claridad frente a la reglamentación y los servicios que dentro de una producción cinematográfica deben facturar IVA. La normatividad indica que están exentos de IVA los servicios cobijados por derechos de autor, sin embargo no se sabe con exactitud cuáles son estos servicios. En razón a esta ambigüedad en la norma, miembros del sector consultaron a la DIAN para saber qué servicios empleados en una obra sujeta al derecho de autor están exentos de IVA pero la entidad no brindó una respuesta satisfactoria. Esto genera un escenario donde los agentes del sector no tienen claridad sobre la norma tributaria.

Altos costos de IVA para bienes del sector editorial. En países como Chile, el alto costo del IVA ha impedido incentivar el comercio de bienes editoriales. Igualmente y para el caso de Colombia, los informantes del sector temen que la reforma tributaria que está en proceso de tramitación, incremente el porcentaje del IVA para los bienes editoriales. Se teme que este incremento desmotive por completo el consumo de bienes editoriales y afecte los hábitos de lectura del público.

Altos costos del impuesto a la renta para los montajes escénicos. En Colombia, por muchos años, el impuesto a la renta para espectáculos escénicos fue del 33%. Gracias a la Ley 1493 de 2011, esto se redujo en un 8%, lo que incentivó la importación de puestas escénicas al este país, lo que se reflejó

en el incremento del número de obras que los empresarios del sector traen al año. Sin embargo, el 8% del impuesto a la renta todavía constituye un gran peso financiero para los empresarios del sector. Para suplir este gasto, los agentes del sector cobran este porcentaje a sus proveedores internacionales, lo que en ocasiones desmotiva que grupos y proyectos de alta calidad escénica vengan al país.

Retención a los servicios de exportación para los empresarios del sector de animación y videojuegos. Debido a que el mercado local y regional de este sector es considerablemente limitado, los empresarios del sector dependen en gran medida de proveer servicios a agentes, instituciones y empresas en otros países. Sin embargo, facturar en el exterior implica pagar aproximadamente el 30% en impuestos por exportación de servicios en el extranjero, un alto porcentaje difícil de cubrir.

No hay exenciones tributarias para las obras de arte relacionada con Perú que entran a dicho país. Aún cuando se esperaría que, en los casos en que las obras producidas en el extranjero que tienen relación con el Perú, hubiera reducciones fiscales para su ingreso al país, esto no es así. Los costos de entrar este tipo de piezas son iguales a los que tendría entrar cualquier obra, lo que resulta en un desincentivo para traer este tipo de contenidos al Perú.

Los beneficios tributarios existentes no se han consolidado suficiente como para convertirse en un mecanismo de promoción a la producción y con ello a las exportaciones. Aunque sí hay beneficios tributarios para quienes hacen donaciones a proyectos culturales, no hay incentivos reales para hacer dichas donaciones, por lo que no hay incentivos reales para cofinanciar proyectos culturales. Se espera que este incremento se refleje en tener más material para exportar.

Los beneficios fiscales de un país no siempre se mantienen para otro cuando las producciones son internacionales. Como lo señala Daniel Rodríguez, gerente general de CineCorp, empresa peruana, las películas peruanas con inversión local tienen descuentos fiscales en la postproducción. No obstante, estos beneficios se pierden si la película se estrena en el extranjero, debido a que deja de ser considerada como una película de exportación. Sería pertinente lograr acuerdos que sostengan este tipo de beneficios pese a las diferencias fiscales entre un país y otro. Otro ejemplo es el impuesto VPF (Virtual Print Fee) que fue creado para mitigar el costo en que incurrieron las salas de cine al cambiar de tecnología análoga a digital. Este impuesto representa una barrera importante para los productores cinematográficos pues aumenta sus costos de distribución. En Chile se devuelve el VPF, pero en Perú no. Podría pensarse en unificar estos incentivos de manera que promuevan la producción en estos países o que al menos no se pierdan en los casos de coproducción.

En el sector de la música en vivo sucede algo similar: las estructuras fiscales son distintas y los beneficios no se mantienen de un país a otro, por lo que hay incentivos grandes a la circulación internacional que se lleva a cabo de manera informal. Esto está especialmente marcado en el caso peruano.

3.5.3. Efectos y consecuencias

Desconocimiento e incertidumbre entre los agentes y empresas cinematográficas frente al pago de impuestos. La falta de claridad frente a qué servicios cinematográficos deben pagar y recibir devolución del IVA conlleva a que las empresas del sector naveguen el sistema tributario empíricamente, incrementado el riesgo de cometer errores administrativos que generen problemas tributarios.

Desmotivación del consumo de bienes editoriales. El alto porcentaje de IVA se ve reflejado en el incremento de los precios de bienes editoriales. Este incremento de precios desincentiva el consumo.

Reducción de la diversidad de puestas y obras escénicas que se exhiben en el país. A pesar de que el impuesto a la renta se redujo con la Ley 1493, el 8% que los empresarios del sector deben pagar constituye una carga económica que afecta la capacidad de importación de obras y puestas escénicas de mayor calidad.

Los empresarios del sector de animación tienen dificultades para ingresar y sacar provecho de otros mercados. El alto porcentaje de impuestos que los empresarios deben pagar cuando ofrecen servicios en el exterior implica un sobre costo que reduce sus ingresos, y desmotiva a los empresarios a facturar y prestar servicios en otros mercados fuera del país.

3.5.4. Conclusiones al respecto de las barreras fiscales

Como en otros casos, uno de los principales obstáculos al respecto de las barreras fiscales tiene que ver con la falta de regulación clara para los productos y servicios culturales y creativos. En muchos casos (y para los cuatro países involucrados) la ley es poco específica y no hace distinciones para los productos y servicios de este sector. Por causa de lo anterior hay un desconocimiento generalizado de la legislación pertinente y una tendencia a la informalidad. Por último, también es importante con respecto a las barreras arancelarias el hecho de que los distintos países de la AP no siempre mantienen los beneficios tributarios que ofrecen de un país a otro.

3.6. Barreras de transporte

Las barreras de transporte dificultan la circulación de bienes y equipos entre y dentro los países de la AP. Esto se debe principalmente a los costos de transporte que los importadores y exportadores deben pagar.

3.6.1. ¿A qué sectores se aplica?

Frente al comercio entre México, Chile, Perú y Colombia, los sectores que se ven mayormente afectados por los altos costos de transporte, son el sector *cinematográfico*, el sector de las *artes escénicas*, el sector *editorial* y el sector de las *artes visuales*.

3.6.2. Descripción del contexto

Altos costos de transporte interno. Los informantes de los cuatro países expresaron que el principal costo implícito en la importación de equipos y bienes es el transporte, particularmente el transporte interno. En Colombia, el transporte de bienes por vía marítima desde países como Chile, Perú y China no es un costo económico significativo para los empresarios en comparación con los costos de transporte dentro del país: cuando las cargas llegan a Buenaventura o Cartagena, el costo incurrido para transportar desde estos puertos a otras ciudades termina siendo más alto que el costo de transporte transnacional. En Perú y Chile la situación es similar al caso Colombiano: el transporte al interior del país resulta difícil. En el caso chileno, la gran distancia con el mercado norteamericano y europeo es un agravante importante y sí sube los costos de transporte internacional. En Perú hay muy poca competencia en el ámbito del transporte de obras de arte, lo que incrementa aún más los costos.

Los entrevistados peruanos además reconocen que las diferencias en la competitividad del sector del transporte (principalmente en términos de tiempos de entrega y costos) entre distintos países determina ventajas comparativas de un país frente al otro. La balanza comercial del sector puede verse afectada por estas diferencias de competitividad del transporte.

Corrupción e informalidad en los procesos de transporte. Los sobrecostos del transporte interno se deben en parte a los pagos adicionales que las empresas transportadoras deben hacer a personas involucradas en el proceso de transporte, para asegurar que la carga o mercancía llegue a tiempo y en buen estado a las empresas o agentes creativos.

Dificultades logísticas en la programación del transporte. A pesar de que el transporte marítimo tiende a ser menos costoso, logísticamente puede presentar diferentes obstáculos a los importadores. Debido a que la carga de bienes culturales no es tan grande o significativa en comparación con otros bienes que ingresan al país, los importadores deben esperar a que la carga se pueda transportar con otros barcos. En ocasiones, y como dependen de la disponibilidad de otras cargas para reducir los costos, el transporte de los bienes culturales puede presentar diferentes retrasos.

El despacho de pequeñas cantidades de productos incrementa aún más los costos de transporte. En particular el caso del sector editorial, como señala un entrevistado de Perú, los costos de llevar lotes pequeños de mercancía (que es frecuente en el sector cultural) incrementan los costos. Para enfrentar esta dificultad se sugieren tarifas postales reducidas para este tipo de bienes.

3.6.3. Efectos y consecuencias

Los altos costos de transporte afectan el transporte de equipo técnico para producciones cinematográficas. Las productoras se ven afectadas por el alto costo de transporte de equipos dentro del territorio colombiano. En ocasiones, el transporte de equipos dentro de un país es más

caro que el transporte transnacional. Cuando las filmaciones y proyectos cinematográficos se llevan a cabo en varios lugares dentro de un país, el presupuesto y los costos incrementan considerablemente debido a los costos de transporte.

Altos costo de transporte que afectan la calidad de ferias y exhibiciones de bienes de artes visuales. Frente a los altos costos de transporte y envío, las galerías optan por traer al artista para que haga la obra en Colombia en vez de enviar la obra ya terminada. Cuando el envío es muy costoso, hay un impacto sobre el tipo de obra que se ve en la feria. Debido a que las galerías no están dispuestas a hacer una gran inversión sobre el tipo de bienes que pueden circular, se afecta el nivel de calidad de las obras que se exponen y presentan al público.

Altos costos de transporte interno que dificultan y retrasan el transporte de bienes editoriales. Los altos costos de transporte interno desincentivan la libre distribución de bienes editoriales en las regiones del país. Paralelamente, los costos de transporte internacional -específicamente los costos incurridos en enviar cargas pequeñas por medio aéreo- son muy onerosos. Esto obliga a que los agentes tengan que esperar a mandar cargas de bienes literarios en barcos con otras cargas para reducir costos. Esto demora la llegada de bienes al país.

Altos costos de transporte interno que dificultan el movimiento de equipos y escenografía para las puestas escénicas. Los costos de transporte para equipo y escenografía no facilitan la circulación de obras y proyectos escénicos en otras ciudades y regiones del país. Esto conlleva a que las obras y servicios importados se concentren en pocas ciudades como Bogotá. La falta de diversidad teatral mitiga la diversidad creativa y el aprendizaje por parte de agentes e iniciativas en otras ciudades.

3.6.4. Conclusiones al respecto de las barreras de transporte

La principal barrera de transporte tiene que ver con los costos desproporcionadamente altos que implican los transportes internos en los países de la AP. A Esto se suma la falta de competitividad en este sector y el hecho de que no hay tarifas diferenciadas para productos culturales. Como en muchos casos se transportan pequeñas cantidades o piezas únicas (artes visuales, sector editorial, escenografías para artes escénicas, etc.) no hay manera de reducir los costos por economía de escala y los precios resultan relativamente muy altos. Por ultimo vale la pena resaltar que estas dificultades incentivan prácticas informales y corruptas que buscan acelerar los procesos, pero que incrementan aún más los costos y con frecuencia están al margen de la ley.

3.7. Barreras de la política interna

Los informantes de los sectores perciben que hay muy pocos incentivos y políticas internas que fortalezcan y fomenten las iniciativas, así como la circulación de conocimientos y personas. La falta de políticas para el fomento interno de las industrias conlleva el estancamiento de iniciativas y talentos.

3.7.1. ¿A qué sectores se aplica?

Frente al comercio entre México, Chile, Perú y Colombia, todos los sectores se ven afectados por la falta de políticas e incentivos internos.

3.7.2. Descripción del contexto

Falta de incentivos para el intercambio de personas involucradas en el sector de las artes visuales. En algunos países de la AP como México, hay instituciones y entidades que ofrecen incentivos para que artistas, galerías e intermediarios participen en espacios de intercambio y consumo como ferias internacionales. Los agentes del sector consideran que el intercambio de artistas y personas influyentes y de gran trayectoria en el sector, inciden en los procesos locales a través del fortalecimiento y el intercambio de conocimientos y perspectivas.

Falta de políticas o legislación que fomenten el intercambio y otorguen beneficios a los comerciantes de artes visuales. En otros sectores creativos hay políticas y legislaciones que faciliten beneficios arancelarios y tributarios para la importación y exportación de bienes. Por ejemplo, la Ley del Libro en Colombia elimina los aranceles para los bienes editoriales. Sin embargo, en este mismo país frente a los bienes de artes visuales, no hay políticas o medidas que fomenten la exportación e importación de bienes ni que otorguen beneficios tributarios o arancelarios a importadores, artistas o galerías. Así mismo, en Perú falta resolver problemas de orden burocrático con los permisos y el transporte de obras dentro de territorio nacional. Estos obstáculos no sólo impiden la realización de exposiciones en el ámbito nacional, sino que impiden la circulación de obras hacia el exterior y su exportación.

Falta una un presupuesto público para la adquisición de obras patrimoniales. En el caso peruano es importante gestionar la adquisición de patrimonio artístico nacional con empresarios. Es necesario diseñar esquemas que los incentiven a donar o al menos a permitir la exhibición de las obras. Gran parte del patrimonio está en manos privadas y esto hace que su circulación sea muy reducida.

Falta de incentivos para los procesos creativos y proyectos escénicos. Se percibe una fuerte inversión en infraestructura teatral que ha acaparado recursos que se pueden dirigir al fomento de contenidos y procesos creativos. La falta de propuestas y contenido ha impedido que haya un circulación de personas y proyectos lo que ha concentrado las iniciativas del sector únicamente en algunas ciudades. Así mismo, en el caso peruano no hay incentivos públicos para la agremiación, lo que debilita al sector. Sería pertinente diseñar mecanismos que premiaran la agrupación de agentes y con ello contribuyeran a fomentar la producción.

Falta de una política de intercambio de talentos para los sectores de animación y videojuegos. No hay incentivos ni políticas internas que fomenten el intercambio de talentos (para todos los cargos, desde los directores de arte hasta los técnicos) que permitan exportar e importar conocimientos que faciliten el desarrollo de iniciativas de cooperación y coproducción. Esto impide que se mejore la posición de los países latinoamericanos en el mercado mundial a través del aprovechamiento de las fortalezas y similitudes en la identidad y los talentos regionales.

Falta de un consumo de videojuegos en la región. A pesar de que América Latina comprende un amplio mercado de consumo de videojuegos, en la región hay muy pocos compradores y empresas que requieran de los servicios de compañías de programación locales. El mercado regional está principalmente dominado por Estados Unidos. La mayoría del ingreso de las empresas del sector proviene de la exportación de servicios de programación a empresas en Estados Unidos y Europa. Como no hay un consumo ni compradores de estos servicios en la región, no hay un mercado regional establecido, por lo que no hay flujos ni relaciones comerciales entre los agentes y empresas de los países de la AP.

En Chile, que es un país con un desarrollo tecnológico importante, esto es particularmente marcado. No hay incentivos al desarrollo de videojuegos ni esfuerzos gubernamentales por visibilizar o estimular el crecimiento del sector.

En Perú falta un sistema de incentivos para la producción editorial. Mientras que en Colombia existe la ley del libro, en otros casos, como el peruano existen gran cantidad de trámites legales que entorpecen la producción editorial (por ejemplo, el registro y constancia de proyecto editorial). Este tipo de obstáculos burocráticos dificulta enormemente la producción y es un desincentivo para el sector. Además de lo anterior, faltan bibliotecas públicas y políticas sostenidas enfocadas en el sector, sobre todo en formación de público. Todo esto con miras a incrementar el hábito lector. Por último, la oferta nacional peruana necesita diversificarse más, y así internacionalizar su mercado a través de programas de estímulo estatales.

3.7.3. Efectos y consecuencias

Sobre-financiación de infraestructura para puestas escénicas y pocos contenidos creativos. El direccionamiento de recursos para infraestructura ha impedido que se hagan otros incentivos para la creación de contenidos. Esto lleva a que en diferentes ciudades existan escenarios e infraestructura con muy pocas presentaciones y obras. También lleva a que las iniciativas y proyectos escénicos no cuenten con recursos necesarios para el desarrollo creativo, ni con recursos que podrían utilizarse para la circulación de proyectos a nivel nacional e internacional.

Poca circulación de conocimientos y relaciones que impide el crecimiento de las industrias. La poca circulación de talentos es un obstáculo para que se generen flujos de conocimiento que transmitan el *Know-How*. Esto impide que los empresarios del sector creativo desarrollen y perfeccionen su core-business. Desde el sector de animación por ejemplo, un informante mencionó: *"a la final, Latinoamérica se ve como una sola frente al mundo... Tengo un proyecto que he intentado vender en este momento, pero la gente no me lo compra porque se ve muy colombiano"*. Esto demuestra que el intercambio de talentos permitiría el desarrollo de ideas que posicionen a la región en el mercado internacional de la animación. Igualmente, la poca circulación de talentos impide que se formen relaciones y cooperación entre agentes que fomenten iniciativas de co-producción u otras iniciativas que impacten positivamente a uno o varios sectores creativos.

3.7.4. Conclusiones al respecto de las barreras de política interna

Las barreras de política interna son, como su nombre lo indica, particulares para cada país, pero pueden decirse algunas cosas en términos generales. En primer lugar, que no suele haber legislación específica para mejorar el sector creativo en los países de la Alianza del Pacífico, en segundo lugar, la asignación presupuestal suele ser baja. Y por último, muy relevante para la AP, hay pocas propuestas dirigidas a la circulación y el intercambio de agentes entre países de la Alianza, pues esta no parece ser una prioridad en las distintas agendas nacionales.

3.8. Otras barreras

Existen diferentes tipos de barreras que afectan puntualmente a una o dos industrias creativas. A pesar de que no son barreras generalizadas a todos los sectores, son obstáculos que en mayor o menor medida, afectan la comercialización de ciertos bienes y servicios dentro y entre los países de la AP.

3.8.1. ¿A qué sectores afecta?

Frente al comercio entre México, Chile, Perú y Colombia, dependiendo del sector, las barreras pueden ser mayor o menormente perjudiciales. Afectan a todos los sectores estudiados.

3.8.2. Descripción del contexto

Falta de incentivos públicos (Ej. fondos) para las producciones de animación y videojuegos comerciales. En otros países de la AP como México, existen fondos públicos que incentivan la producción de proyectos comerciales. La ausencia de este tipo de iniciativas en Colombia impide que haya una diversificación de las fuentes de financiamiento empresarial. Así mismo, los entrevistados chilenos señalan que hay poca fidelidad del público hacia los videojuegos de la región. Esto hace que deba invertirse más en estrategias de comunicación, incrementando así los costos. La demanda de la región está marcada por la afinidad al producto extranjero (norteamericano y europeo).

Falta de alcance comercial en ciertas iniciativas que el sector de animaciones presenta al sector público. Los proyectos y productos que los agentes del sector desarrollan para entidades públicas tiende a enfocarse en iniciativas que se limitan al desarrollo de conceptos o ideas que se limitan a marcos o asuntos culturales. Al ser patrocinadas por el sector público, normalmente los costos de producción están remunerados, pero los informantes del sector consideran que los proyectos presentados según los requerimientos de las instituciones públicas no tienen un alcance comercial que permita generar beneficios significativos para el mercadeo y el alcance comercial del sector.

Vacíos en la legislación laboral para actores infantiles que participan en producciones cinematográficas en el país. A pesar de que Colombia tiene establecida una legislación general del trabajo infantil, no hay especificaciones para la contratación de actores infantiles. Por ejemplo, el

trabajo nocturno para niños está prohibido bajo la Ley 1098 del 2006 (Código de Infancia y Adolescencia); en este documento se contempla únicamente el trabajo de adolescentes mayores de 15 años y menores de 17 años. Esto demora e imposibilita la contratación de niños menores de 15 años para producciones cinematográficas. Cuando las producciones necesitan de niños(as) actores para sus filmaciones, algunas producciones incumplen la norma para poder desarrollar sus proyectos cinematográficos (viéndose obligados a vulnerar la norma nacional), mientras que otras producciones optan por acoplarse a las normas lo que implica un obstáculo para el libre desarrollo de los proyectos cinematográficos.

Falta de estudios y espacios adecuados para la producción de proyectos cinematográficos de gran envergadura. Las películas que la Ley 1556 ha facilitado en Colombia, han sido producciones pequeñas por lo que no han requerido un estudio o han podido adaptarse a los estudios de televisión. La falta de estudios lleva a que las grandes películas busquen países como Estados Unidos o Canadá para el rodaje de películas con un mayor impacto comercial. Esto ha llevado a que se pierdan ciertas oportunidades y proyectos de producción cinematográfica de gran envergadura.

Las diferencias culturales pueden constituir una barrera comercial. Algunos de los entrevistados peruanos consideran que las diferencias del lenguaje (jerga y acento), las preferencias heterogéneas entre países explicadas por diferencias culturales y la dificultad para conectar con públicos de otros países debido a la ausencia de actores locales en las producciones cinematográficas, hacen que incursionar en mercados extranjeros y exportar contenidos resulte difícil.

Lugares para conciertos y presentaciones musicales. En Bogotá hay muy pocos lugares disponibles para conciertos que se adapten a la diversidad de la demanda de públicos y a los presupuestos de los artistas. Esto puede generar sobre costos para los promotores y afecta la diversidad de artistas que se presentan y conciertos que se pueden llevar a cabo en la ciudad.

Falta de reconocimiento de la formación informal de la mano de obra del sector de animaciones y videojuegos. La mayoría de la mano de obra que los empresarios de estos sectores contratan son personas que les gusta lo que hacen y se han formado empíricamente. Esto es positivo porque generalmente la mano de obra tiene un alto compromiso con su trabajo. Sin embargo, también es una limitación para los empresarios porque no pueden certificar los conocimientos y el talento de sus trabajadores. Muchas convocatorias públicas solicitan certificaciones de educación formal de los equipos de trabajo que los empresarios no tienen. Esto impide que los agentes del sector puedan acceder a potenciales recursos y oportunidad de financiación.

Falta de conocimientos y pedagogía en temas migratorios y de contabilidad cinematográfica. En el escenario de una coproducción, el personal colombiano dedicado a temas contables, aduaneros y migratorios, no conoce con exactitud la normatividad. Debido a que en ocasiones los procesos, iniciativas y proyectos son muy nuevos, no hay un conocimiento empírico de los procesos.

Falta de visión y alcance empresarial del sector de las artesanías. Los artesanos son pequeños empresarios por lo que el peso económico de sus exportaciones es muy pequeño. Los informantes del sector consideran que para llegar a exportar cifras significativas se requiere un cambio estructural frente a la manera como hacen empresa. Esto implica ver más allá de las pequeñas empresas y cooperativas para pensar en mayores esfuerzos empresariales que tengan un mayor impacto económico.

Devaluación de las monedas de la región que afecta al sector editorial y el de la música. Los agentes literarios que dependen en gran parte de la importación de libros y demás bienes editoriales, se ven fuertemente afectados por la devaluación del peso. Esto obliga a los importadores a demorar el comercio de bienes hasta contar con los recursos suficientes para hacer las respectivas transacciones comerciales y además afecta la calidad de bienes que ingresan al país. Por otro lado en el sector musical, como el pago a artistas internacionales se hace en dólares, la devaluación del peso significa un incremento de costos de honorarios de hasta en un 30%. Esto afecta la calidad de servicios musicales que se pueden importar.

Medidas proteccionistas que afectan las importaciones de bienes editoriales. La inestabilidad económica en países como Venezuela y Argentina ha llevado a que los gobiernos apliquen medidas proteccionistas que afectan considerablemente la importación de libros. En estos países el mercado de bienes editoriales ha disminuido considerablemente y la importación de libros de alta calidad ha disminuido notoriamente.

Falta información para los agentes, de todos los sectores y los países, sobre la manera de operar de la legislación de la alianza pacífico con respecto al sector cultural. Aunque es cierto para todos los países de la alianza, esto es particularmente marcado en el caso peruano, donde los empresarios desconocen la legislación que los cobija y los beneficios que podría acarrear.

3.8.4. Conclusiones al respecto de otras barreras

En general, las demás barreras son de naturalezas muy diversas, pero en términos muy resumidos pueden englobarse así: desconocimiento de la ley, los acuerdos, los procedimientos y las regulaciones del sector por parte de los agentes involucrados, falta de infraestructura, equipos y presupuestos reducidos, desarticulación entre el sector público y privado, falta de incentivos y mecanismos de política pública efectivos, y por último, falta de mecanismos de circulación y asociación internacional para los agentes del sector cultural en los distintos países de la alianza.

4. Conclusiones

Con la entrada en vigencia del Protocolo Adicional y con la configuración de la AP, se abren nuevas oportunidades de integración. Es necesario hacer un estudio a profundidad de los acuerdos comerciales vigentes entre los países miembros para tener claridad sobre la base normativa internacional con la que se ha venido trabajando con ellos previamente. Adicionalmente, vale la pena conocer a profundidad los acuerdos comerciales suscritos por los países miembros de la AP con otros países que puedan beneficiar las industrias o sectores creativos. De esta manera, se pueden identificar oportunidades de mejora y negociación en bloque para mirar qué beneficios de comercio podrían negociarse y aplicarse a los miembros de la AP.

A partir de la revisión de las barreras presentadas, es posible identificar tres áreas que abarcan la diversidad de obstáculos que los agentes y empresas culturales tienen frente al comercio de bienes y servicios. En primera instancia, están las barreras que generan sobrecostos y cargas económicas adicionales. El costo del transporte, por ejemplo, es una de estas barreras que afecta transversalmente a todas las industrias culturales. Estos sobrecostos perjudican los bienes y servicios culturales que entran y salen del país de dos maneras. Por un lado, los sobrecostos comprometen recursos que limitan la capacidad de los agentes creativos para generar, producir y circular contenidos y bienes creativos por el país. En sectores como el de las artes escénicas o visuales, los recursos destinados a cubrir los altos costos de transporte acaparan dinero que puede utilizarse para incentivar el fomento y la creación. Igualmente, este tipo de costos generan barreras para la diversificación y consumo de bienes y servicios creativos. Los altos costos de transporte interno, por ejemplo, desincentivan la circulación de bienes y servicios culturales dentro del país, fomentando la concentración de ciertos bienes y servicios en las grandes ciudades.

Por otro lado, los sobrecostos de barreras como los aranceles desincentivan la importación y exportación de bienes y servicios culturales de alta calidad. Los importadores y agentes de las artes visuales y las artesanías, por ejemplo, optan por no traer bienes cuyo transporte y nacionalización comprometa altos recursos. El alto costo de los aranceles y del IVA, incrementa hasta en un 31% los costos de nacionalización de una obra de arte o artesanía, lo cual afecta la demanda y el consumo de los bienes de estos sectores. Similarmente, el impuesto a la renta todavía implica un costo que afecta significativamente a las artes escénicas y a las presentaciones musicales. A pesar de que la Ley 1493 del 2011 disminuyó este impuesto considerablemente, hoy en día este todavía constituye un costo significativo para los agentes culturales. Como consecuencia, los espacios de encuentro e intercambio como ferias y exhibiciones se ven perjudicados ya que la calidad de las obras que se exhiben ahí se compromete, y últimamente, se afecta la producción creativa que se exhibe frente a otros agentes culturales y el público en general.

La segunda área que abarca diferentes barreras comprende la falta de pedagogía, conocimiento y experiencia frente a la normatividad que rige la circulación de personas, bienes y servicios, así como el aprovechamiento comercial de marcos y tratados internacionales. Para todos los sectores,

la falta de entendimiento de la norma aduanera implica un obstáculo que afecta la efectividad de los procesos de circulación. Los entrevistados consideran que los procesos aduaneros son engorrosos y difíciles de navegar, lo cual genera demoras y atrasos que generan sobrecostos.

Esta situación se complejiza cuando la normatividad no es clara o tiene vacíos en lo referente a la circulación de ciertos objetos o personas que vienen al país bajo una visa de trabajo. Por este motivo, casi en todos los sectores se recurre a los servicios de agentes aduaneros, quienes aunque tienen mayor conocimiento sobre la normatividad, en ocasiones también tienen dificultades para navegar la misma, especialmente cuando hay vacíos, discrepancias o incongruencias frente a la circulación de bienes y servicios creativos.

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo ha hecho esfuerzos para la difusión de información pertinente al aprovechamiento de acuerdos comerciales para la exportación de servicios. Entre estas iniciativas, es importante reconocer el portal de Colombia Exporta Servicios¹⁷ así como la cartilla *¿Cómo aprovechar los Acuerdos Comerciales para los servicios comerciales?*¹⁸. Sin embargo, es evidente que hay una marcada carencia entre los agentes creativos frente a la manera cómo pueden aprovechar comercialmente acuerdos como el de la AP.

A manera de recomendación, es pertinente mencionar que hay herramientas que pueden facilitar el comercio de diferentes bienes y servicios creativos, pero todavía no han sido implementadas en el país. Este es el caso de los cuadernos ATA, cuya adopción es incompatible con la normatividad colombiana. Sin embargo, países como México y Chile utilizan y hacen parte del sistema ATA, un documento aduanero internacional que fomenta y facilita las exportaciones e importaciones temporales de mercancías en 75 países. Para el sector cinematográfico, la mercancía que puede entrar bajo esta modalidad incluye el equipo de cámara, tramoya, equipo eléctrico, sonido, decoración, utilería, vestuario, entre otros. Abordar la incompatibilidad entre el sistema ATA y la normatividad colombiana, puede facilitar la futura adopción de esta herramienta que facilitaría la circulación de bienes y servicios culturales.

Y finalmente, la última barrera comprende un evidente vacío en políticas, medidas e incentivos que reconozcan y fomenten la creación y circulación de personas, bienes y servicios. De una u otra manera, en todos los sectores no hay suficientes políticas que fortalezcan y aseguren las actividades comerciales que los agentes han venido desarrollando a través del conocimiento empírico y el emprendimiento cultural. En los sectores donde hay leyes o herramientas jurídicas que fomentan el comercio, hay vacíos que no permiten explotar el potencial para el que estas medidas fueron inicialmente creadas. En sectores donde hay leyes encaminadas o propiciar el comercio, como en el sector cinematográfico o editorial, confluyen las otras áreas de obstáculos previamente mencionadas, por lo que la legislación los beneficia limitadamente.

¹⁷ Ver la página web: <http://www.colombiaexportaservicios.co/>

¹⁸

http://www.colombiaexportaservicios.co/sites/default/files/aprovechamiento_acuerdos_comerciales_en_servicios.pdf

5. Parámetros para una hoja de ruta de trabajo futuro

A continuación, y como sección final del estudio, se presentan siete ejes que configuran parámetros para la estructuración de una hoja de ruta para el trabajo futuro, que persiga la dinamización de flujos comerciales y la circulación cultural entre países de la AP. Los parámetros de esta hoja de ruta están soportados en las evidencias encontradas a lo largo del estudio. Cada eje de trabajo propuesto contiene medidas específicas y el objetivo de cada una de ellas. Adicionalmente, se propone un plazo de ejecución de estas medidas, en función de si su implementación se puede realizar en un año (corto plazo) o requiere de acciones más estructurales de largo plazo (tres años y más). Sin embargo, es fundamental continuar con un trabajo de diseño estratégico que permita detallar las actividades específicas asociadas a cada eje, identificar agentes involucrados, definir metas, plazos y recursos necesarios para la implementación de esta hoja de ruta.

MEDIDA	OBJETIVO	CORTO PLAZO (1 año)	LARGO PLAZO (3 años)
EJE 1. ARTICULACIÓN INSTITUCIONAL			
Articulación con instancias técnicas de la AP	<p>Articular las instancias públicas de cultura de cada uno de los países de la AP con los grupos técnicos de trabajo de la Alianza del Pacífico con el objetivo de:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Informar sobre los resultados del presente diagnóstico y sus fases posteriores, en lo relacionado con barreras a los flujos comerciales y a la circulación cultural - Coordinar estrategias, actividades y responsabilidades en la resolución de estas barreras y en la implementación de la hoja de ruta para la circulación de bienes y servicios culturales entre países de la AP. 		
Diseño e implementación de una hoja de ruta conjunta para la circulación de bienes y servicios culturales entre países de la AP	<p>A partir de los resultados de la presente investigación y de las fases posteriores de diagnóstico, se propone diseñar e implementar una hoja de ruta para la circulación de bienes y servicios culturales entre países de la AP. Los parámetros para esta hoja de ruta parten de los ejes propuestos en este esquema. Sin embargo, es fundamental continuar con un trabajo de diseño estratégico que permita detallar las actividades específicas asociadas a cada eje de trabajo, identificar agentes involucrados, definir metas, plazos y recursos necesarios para la implementación de esta hoja de ruta.</p>		

EJE 2. INFORMACIÓN Y CONOCIMIENTO

<p>Propuesta de capítulo de cooperación estadística para flujos comerciales de bienes y servicios culturales</p>	<p>Frente a la inconveniente desagregación de actividades culturales en las estadísticas comerciales accesibles a nivel internacional, resalta la necesidad de trabajar un capítulo de cooperación estadística con instancias técnicas de la Alianza del Pacífico, para diseñar categorías que reflejen óptimamente los flujos comerciales de bienes y servicios culturales. Desde ahora se puede ir trabajando en la mejora de la caracterización estadística existente:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Complementar y analizar los flujos de comercio intraindustrial creativo de la AP a partir de: <ul style="list-style-type: none"> - Actualización Com-Trade (2016) - Clasificación Ampliada de la Balanza de Pagos de Servicios (CABPS) * Desagregar el análisis del comercio intraindustrial creativo entre países de la AP por actividades de sectores específicos. * Generar recomendaciones para reestructurar actuales categorías de clasificación de actividades, tanto del Com-Trade como de CABPS, difíciles de asociar a las de los bienes y servicios creativos (estrategia de cooperación estadística entre países de la AP para la caracterización del comercio en industrias creativas) 		
<p>Caracterización del impacto del Protocolo Comercial de la AP en sectores creativos específicos</p>	<p>Caracterización del impacto del Protocolo Comercial de la AP en sectores creativos específicos con el fin de:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Comprender su incidencia sobre sectores o industrias creativas específicas * Recomendaciones para futuras medidas y protocolos complementarios que fomenten el intercambio creativo 		
<p>Investigación caracterización sectorial e inteligencia de mercados</p>	<p>A partir de las evidencias de este diagnóstico, se resalta la necesidad de contar con análisis y caracterización de los agentes culturales por país y su oferta comercial, así como sobre su potencial exportador en función de mercados externos. Estos análisis deberán ser visibles y accesibles para todo tipo de agentes del mercado, con el fin de suplir fallos de información, dinamizar redes de trabajo y generar conocimiento específico para el diseño de una estrategia comercial entre los países de la AP y con el resto del mundo.</p>		
<p>Información sobre tendencias de consumo cultural en los países</p>	<p>A partir de las evidencias de este diagnóstico, se resalta la necesidad de contar con estudios de audiencias, gustos, hábitos, disposición a pagar y los factores que obstaculizan el consumo de</p>		

	productos culturales de los países de la AP. Estos análisis deberán ser visibles y accesibles para todo tipo de agentes del mercado, con el fin de suplir fallos de información y fomentar el consumo interno de bienes y servicios culturales dentro de la AP.		
EJE 3. PEDAGOGÍA DEL ACUERDO Y PROTOCOLO COMERCIAL			
Pedagogía sobre los beneficios y procedimientos para la circulación y comercialización de bienes y servicios culturales en el marco del protocolo comercial de la AP.	Frente a la evidencia de la falta de conocimiento sobre los procedimientos comerciales y aduaneros en el marco de la AP para el sector cultural, se propone editar contenidos virtuales e impresos para divulgar información pertinente sobre los beneficios y procedimientos para la circulación y comercialización de bienes y servicios culturales entre agentes culturales de la AP.		
Generación de capacidades en los gestores culturales y agentes aduaneros para el comercio cultural	Como complemento de la actividad precedente y frente a la evidencia de la falta de conocimiento sobre los procedimientos comerciales y aduaneros en el marco de la AP para el sector cultural, se propone el diseño y la implementación de talleres de capacitación para gestores culturales y agentes aduaneros de la AP. Como temas básicos se proponen: - Información sobre requerimientos, dinámicas y procedimientos para la exportación e importación de bienes y servicios culturales entre países de la AP con arancel cero (certificaciones de origen, formatos para declaración, etc.) - Información sobre requerimientos, dinámicas y procedimientos para la importación temporal de bienes y servicios culturales entre países de la AP.		
EJE 4. ESTRATEGIA DE IMPULSO A LA CIRCULACIÓN Y PLATAFORMAS DE REDES			
Cofinanciación de coproducciones y proyectos de circulación conjuntos	Diseñar, financiar e implementar una bolsa de recursos para cofinanciar el riesgo financiero asumido por empresas y organizaciones del sector creativo y cultural, asociado a la ejecución de estrategias de coproducción, codistribución y coprogramación de contenidos culturales de calidad entre agentes de los países de la Alianza del Pacífico.		
Becas de circulación entre países de la AP	Diseñar, financiar e implementar una bolsa de recursos para cofinanciar la circulación de proyectos y equipos de trabajo de empresas y organizaciones del sector creativo y cultural entre agentes de los países de la Alianza del Pacífico.		
Preparación de una oferta conjunta de la AP para exportación a otros territorios	Impulsar un proceso de selección, asesoramiento y desarrollo de mercados para un portafolios de bienes y servicios culturales de la AP.		

Plataformas de mercado para creación de redes de trabajo y desarrollo de mercados: coproducciones, circulación y venta	Gestionar de manera conjunta entre los países de la AP espacios para la presentación de portafolios de bienes y servicios culturales de la AP en plataformas de negocio existentes (mercados culturales) a nivel interno de la AP y en mercados del mundo.		
EJE 5. CIRCULACIÓN DE PERSONAS			
Acuerdo para exoneración de costos de visado para circulación de equipos de trabajo en sectores culturales	Frente a la evidencia de la inconveniencia de los costos de visado entre los países de la AP para la circulación de equipos de trabajo creativos, se propone impulsar un acuerdo para exoneración de costos de visado para circulación de equipos de trabajo en sectores culturales.		
Acuerdo para homogenizar requerimientos migratorios y laborales entre países	Frente a la evidencia de la heterogeneidad y dificultad de cumplir con requerimientos migratorios y laborales para trabajar en otros países de la AP, se propone estudiar la viabilidad de implementar acuerdo para homogenizar requerimientos migratorios y laborales entre países.		
EJE 6. NORMATIVIDAD INTERNA DE LOS PAÍSES			
Disminución de IVA al consumo de bienes y servicios culturales en países de la AP			
Beneficios tributarios a inversionistas en proyectos culturales de la AP	Impulsar el diseño, estructuración, gestión e implementación de un marco legal en cada país que permita el otorgamiento de beneficios tributarios a personas físicas o jurídicas que financien de manera total o parcial, con aportes monetarios, bienes y/o servicios, con carácter de donación o inversión, a proyectos relacionados con la producción, distribución, circulación y difusión de bienes y servicios culturales y creativos.		
EJE 7. MEDIDAS ESTRUCTURALES			
Mejoramiento de la infraestructura de transportes (terrestres, marítimos)			
Mejoramiento y dotación de infraestructura para presentaciones de las artes escénicas			

6. Bibliografía

Alianza del Pacífico (2016) Comunicado conjunto de los países miembros de la Alianza del Pacífico con motivo de la entrada en vigor del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco. Recuperado de: <https://alianzapacifico.net/comunicado-conjunto-de-los-paises-miembros-de-la-alianza-del-pacifico-con-motivo-de-la-entrada-en-vigor-del-protocolo-adicional-al-acuerdo-marco/>

Anne Larrea, Therese (1997) Eliminate the Cultural Industries Exemption from NAFTA. Santa Clara Law Review, 37 (4), 1107-1150.

Cafiero, J. (2005). Modelos Gravitacionales para el Análisis del Comercio Exterior. Disponible en: <http://cei.mrecic.gob.ar/userfiles/4%20modelos%20gravitacionales%20para%20el%20 analisis%20del%20comercio.pdf>

Disdier, A., Tai, S., Fontagné, L., Mayer, T. (2009). Bilateral Trade of Cultural Goods. Rev World Econ

Decreto no. 4927 del 2011. Recuperado de:

http://www.dian.gov.co/descargas/normatividad/2011/Decreto_4927_26122011.pdf

Dinero (2013, Septiembre 20) El porqué de los aranceles. Dinero. Recuperado de:

<http://www.dinero.com/pais/articulo/importancia-aranceles/184649>

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales [DIAN] (2009) Declaración del Impuesto sobre las Ventas-IVA. Recuperado de: http://www.dian.gov.co/descargas/Formularios/2009/iva_2009.pdf

Márquez Elenes, Laura (2004) Diversidad Cultural e Industrias Culturales y el Tratado de Libre Comercio de las Américas. Revista Mexicana de Estudios Canadienses, (007), 205-222.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (s.f.) ¿Cómo aprovechar los Acuerdos Comerciales para los servicios Colombianos? Recuperado de:

http://www.colombiaexportaservicios.co/sites/default/files/aprovechamiento_acuerdos_comerciales_en_servicios.pdf

Quartesan, Alessandra; Romis, Monica; Lanzafame, Francesco (2007) Las Industrias Culturales en América LATina y el Caribe: Desafíos y Oportunidades. [en línea] Banco Interamericano de Desarrollo. Disponible en: <https://publications.iadb.org/handle/11319/5437?locale-attribute=e>

Reina, Mauricio (2013) Importancia de la Alianza del Pacífico para Colombia. [en línea] Proexport Colombia. Disponible en: www.tlc.gov.co/descargar.php?id=68655

Resolución no. 4240 del 2000. Recuperado de:

<http://www.dian.gov.co/dian/13Normatividad.nsf/fa3eae82f6154e4a05256f88006679fd/c2486d3e99e2beb805256ee40059f190?OpenDocument>

Sandoval, Natalia (2000) Las industrias culturales en América Latina en el marco de las negociaciones de la OMC y del ALCA: Opciones para la elaboración de un apolítica cultural latinoamericana que favorezca el crecimiento y el desarrollo del sector cultural. [en línea]. OEI: Pensar Iberoamérica. Disponible en:

<http://www.oei.es/pensariberoamerica/colaboraciones04.htm>

Subercaseaux, Bernardo (s.f.) Globalización; Procesos Complejos, preguntas múltiples. [en línea] Chile: Museo de Arte Virtual (MAV). Disponible en:

http://www.mav.cl/foro/procesos_complejos2.htm

UNESCO Institute for Statistics (2016). The Globalisation of Cultural Trade: A Shift in Consumption. Montreal, Canada.

Anexo No. 1. Medidas disconformes por sector según el país miembro de la AP

Medidas disconformes de Colombia

Sector	Obligaciones afectadas	Concepto
Servicios Prestados a las Empresas. Subsector: Servicios profesionales – Servicios de periodismo	Altos Ejecutivos y Juntas Directivas	El director o gerente general de todo periódico publicado en Colombia que se ocupe de política nacional debe ser nacional colombiano.
Servicios Audiovisuales. Subsector. Servicios de producción y distribución de películas cinematográficas y cintas de video Servicios de proyección de películas cinematográficas	Requisitos de Desempeño Trato Nacional	La exhibición o distribución de películas extranjeras está sujeta a la Cuota para el Desarrollo Cinematográfico equivalente al 8.5% de sus ingresos netos mensuales. La Cuota aplicada al exhibidor se disminuirá a 2.25% cuando la exhibición se presente conjuntamente con un cortometraje nacional. La Cuota aplicada a un distribuidor se disminuirá a 5.5% hasta 2013, siempre y cuando durante el año inmediatamente anterior el porcentaje de títulos de largometraje colombianos que éste distribuyó para salas de cine u otros exhibidores igualó o excedió la meta porcentual establecida por el gobierno.
Radiodifusión Sonora	Trato Nacional Acceso a los Mercados Altos Ejecutivos y Juntas Directivas	El número de concesiones para la prestación de los servicios de radiodifusión sonora está sujeto a una prueba de necesidad económica de conformidad con los criterios establecidos por ley. Los directores de programas informativos o periodísticos deben ser nacionales colombianos.
Televisión Abierta Servicios de Producción Audiovisual	Trato Nacional Acceso a los Mercados Requisitos de Desempeño	Para obtener una concesión para un canal nacional de operación privada que suministre servicios de televisión abierta, una persona jurídica debe estar organizada como sociedad anónima. El número de concesiones para la prestación de los servicios de televisión abierta de cubrimiento nacional y local con ánimo de lucro está sujeto a una prueba de necesidad económica. El capital extranjero está limitado al 40%. Los prestadores (operadores y concesionarios de espacios) de servicios de televisión abierta nacional deberán emitir en cada canal programación de producción nacional como sigue: (a) un mínimo de 70% entre las 19:00 horas y las 22:30 horas; (b) un mínimo de 50% entre las 22:30 horas y las 24:00 horas; (c) un mínimo de 50% entre

		<p>las 10:00 horas y las 19:00 horas, y (d) un mínimo de 50% para sábados, domingos y festivos durante las horas descritas en los subpárrafos (a), (b) y (c).</p> <p>La televisión regional solo podrá ser suministrada por entidades de propiedad del Estado. Los prestadores de servicios de televisión abierta regional y local, deberán emitir en cada canal un mínimo de 50% de programación de producción nacional.</p>
Televisión por Suscripción Servicios de Producción Audiovisual	Presencia Local Acceso a los Mercados Requisitos de Desempeño	<p>Sólo personas jurídicas legalmente constituidas en Colombia pueden prestar el servicio de televisión por suscripción. Deben poner a disposición de los suscriptores la recepción, sin costos adicionales, de los canales colombianos de televisión abierta nacional, regional y municipal disponibles en el área de cubrimiento autorizada. La transmisión de los canales regionales y municipales estará sujeta a la capacidad técnica del operador de televisión por suscripción. Los prestadores del servicio de televisión satelital únicamente tienen la obligación de incluir dentro de su programación básica la transmisión de los canales de interés público. Cuando se retransmita programación de un canal de televisión abierta sujeta a cuota de contenido doméstico, el proveedor del servicio de televisión por suscripción no podrá modificar el contenido de la señal original. El concesionario del servicio de televisión por suscripción que transmita comerciales distintos a los de origen, deberá cumplir con los mínimos porcentajes de programación de producción nacional a que están obligados los prestadores de servicios de televisión abierta nacional como están descritos en la ficha 18 de Televisión Abierta de la presente Lista. Colombia interpreta el artículo 16 del Acuerdo 014 de 1997 en el sentido de no exigir a los prestadores de los servicios de televisión por suscripción cumplir con porcentajes mínimos de programación de producción nacional cuando se insertan comerciales dentro de la programación por fuera del territorio de Colombia. Colombia continuará aplicando esta interpretación, sujeto al Artículo 9.7.1 (c) (Medidas Disconformes). No habrá restricciones en el número de concesiones de televisión por suscripción a nivel zonal, municipal y distrital una vez que las actuales concesiones en estos niveles expiren y en todo caso no habrá nuevas concesiones después del 31 de octubre de 2011. Los prestadores de servicios de televisión por cable deben producir y emitir en Colombia un mínimo de una hora diaria de esta programación, entre las 18:00 horas y las 24:00 horas.</p>
Televisión Comunitaria	Presencia Local Acceso a los Mercados	<p>Los servicios de televisión comunitaria sólo pueden ser suministrados por comunidades organizadas y legalmente constituidas en Colombia como fundaciones, cooperativas, asociaciones o corporaciones regidas por el derecho civil. Para mayor certeza, estos servicios presentan restricciones respecto al área de cubrimiento, número y tipo de canales; pueden ser ofrecidos a no más de 6000 asociados o miembros comunitarios; y deben ser ofrecidos bajo la modalidad de canales de acceso local de redes cerrados.</p>

Medidas disconformes Chile

Sector	Obligaciones afectadas	Concepto
<p>6. Servicios Suministrados a las Empresas. Subsector. Impresión, edición e industrias</p>	<p>Trato Nacional Trato de Nación Más Favorecida Presencia Local Altos Ejecutivos y Juntas Directivas</p>	<p>El dueño de un medio de comunicación social, tales como diarios, revistas, o textos publicados de manera regular con dirección editorial en Chile, o una agencia nacional de noticias, en el caso de una persona natural, debe tener un domicilio debidamente establecido en Chile y, en el caso de una persona jurídica, debe estar constituida con domicilio en Chile o tener una agencia autorizada para operar dentro del territorio nacional. Sólo los chilenos pueden ser presidentes,</p>

asociadas		administradores o representantes legales de la persona jurídica. El director legalmente responsable y la persona que lo reemplace debe ser chileno con domicilio y residencia en Chile.
7. Comunicaciones	Trato Nacional Trato de Nación Más Favorecida Presencia Local Requisitos de Desempeño Altos Ejecutivos y Juntas Directivas	<p>El dueño de un medio de comunicación social, tales como las transmisiones de imagen y sonido o una agencia nacional de noticias, en el caso de una persona natural, debe tener un domicilio debidamente establecido en Chile, y, en el caso de una persona jurídica debe estar constituida con domicilio en Chile o tener una agencia autorizada para operar dentro del territorio nacional. Sólo los chilenos pueden ser presidentes, gerentes, administradores o representantes de la persona jurídica. En el caso de los servicios de radiodifusión sonora de libre recepción, la mayoría de los miembros del directorio deben ser chilenos. El director legalmente responsable y la persona que lo reemplace, debe ser chileno con domicilio y residencia en Chile. Las solicitudes para obtener una concesión de radiodifusión sonora de libre recepción, presentadas por una persona jurídica en la cual más del 10% de su capital social está en manos de extranjeros, serán otorgadas sólo si previamente se acredita que a los nacionales de Chile se les otorgan similares derechos y obligaciones en el país de origen del solicitante que los que gozará el solicitante en Chile.</p> <p>El Consejo Nacional de Televisión podrá fijar un requisito general de hasta un 40% de producción chilena en los programas que transmitan los canales de servicios de transmisión televisiva de libre recepción. I-CH-8 Sólo pueden ser titulares de permisos de servicios limitados de telecomunicaciones de radiodifusión sonora, o hacer uso de ellos, a cualquier título, personas jurídicas de derecho público o privado, constituidas en Chile y con domicilio en el país. Los presidentes, gerentes o representantes legales deben ser chilenos. Sólo pueden ser titulares de permisos de servicios limitados de televisión por cable o por microondas, o hacer uso de ellos, a cualquier título, personas jurídicas de derecho público o privado, constituidas en Chile y con domicilio en el país. Los presidentes, directores, gerentes, administradores y representantes legales de la persona jurídica serán chilenos.</p>

Medidas disconformes Perú

Sector	Obligaciones afectadas	Concepto
3. Servicios de Radiodifusión	Presencia Local Trato Nacional	Sólo pueden ser titulares de autorizaciones y licencias de servicios de radiodifusión personas naturales de nacionalidad peruana o personas jurídicas constituidas conforme a la legislación peruana, y domiciliadas en el Perú. El extranjero, ni directamente ni a través de una empresa unipersonal, puede ser titular de autorización o licencia.
4. Servicios de Radiodifusión	Trato Nacional Requisitos de Desempeño	Los titulares de los servicios de radiodifusión (señal abierta) deberán establecer una producción nacional mínima del 30% de su programación, en el horario comprendido entre las 5:00 y 24:00 horas, en promedio semanal.
5. Servicios de Radiodifusión	Trato Nacional Trato de Nación más Favorecida	Si un extranjero es, directa o indirectamente, accionista, socio o asociado de una persona jurídica, esa persona jurídica no podrá ser titular de autorizaciones para prestar el servicio de radiodifusión dentro de las localidades fronterizas al país de origen de dicho extranjero, salvo el caso de necesidad pública autorizado por el Consejo de Ministros. Esta restricción no es aplicable a las personas jurídicas con participación extranjera que cuenten con dos o más autorizaciones vigentes, siempre que se trate de la misma banda de frecuencias.
10. Servicios de	Trato Nacional	Toda producción audiovisual artística nacional deberá estar

Esparcimiento, Culturales y Deportivos. Subsector. Servicios de producción audiovisual artística nacional		conformada como mínimo por un 80% de artistas nacionales. Todo espectáculo artístico nacional presentado directamente al público deberá estar conformado como mínimo por un 80% de artistas nacionales. Los artistas nacionales deberán percibir no menos del 60% del total de la planilla de sueldos y salarios de artistas. Los mismos porcentajes establecidos en los párrafos anteriores rigen para el trabajador técnico vinculado a la actividad artística
11. Servicios de Esparcimiento, Culturales y Deportivos. Subsector. Servicios de espectáculos circenses	Trato Nacional	Todo espectáculo circense extranjero ingresará al país con su elenco original, por un plazo máximo de 90 días, pudiendo ser prorrogado por igual período. En este último caso, se incorporará al elenco artístico, como mínimo, el 30% de artistas nacionales y el 15% de técnicos nacionales. Estos mismos porcentajes deberán reflejarse en las planillas de sueldos y salarios.
12. Servicios de Publicidad Comercial	Trato Nacional	La publicidad comercial que se haga en el Perú deberá contar como mínimo con un 80% de artistas nacionales. Los artistas nacionales deberán percibir no menos del 60% del total de la planilla de sueldos y salarios de artistas. Los mismos porcentajes establecidos en los párrafos anteriores rigen para el trabajador técnico vinculado a la publicidad comercial.
14. Servicios de Radiodifusión	Trato Nacional Requisitos de Desempeño	Las empresas de radiodifusión de señal abierta deberán destinar no menos del 10% de su programación diaria a la difusión del folclor, música nacional y series o programas producidos en el Perú relacionados con la historia, literatura, cultura o realidad nacional peruana, realizadas con artistas contratados en los siguientes porcentajes: (1) un mínimo de 80% de artistas nacionales; (2) los artistas nacionales deberán percibir no menos del 60% del total de la planilla de sueldos y salarios de artistas; (3) los mismos porcentajes establecidos en los párrafos anteriores rigen para el trabajador técnico vinculado a la actividad artística.
23. Servicios de Investigación y Desarrollo. Subsector. Servicios de investigación arqueológica	Trato Nacional	Los proyectos de investigación arqueológica dirigidos por un arqueólogo extranjero, deberán contar en la codirección o subdirección científica del proyecto, con un arqueólogo con experiencia acreditada de nacionalidad peruana e inscrito en el Registro Nacional de Arqueólogos. El codirector o subdirector participará necesariamente en la ejecución integral del proyecto (trabajos de campo y de gabinete).

Medidas disconformes México

Sector	Obligaciones afectadas	Concepto
8. Comunicaciones. Subsector. Servicios de entretenimiento (radiodifusión sonora y de televisión abiertos)	Trato Nacional Presencia Local Trato de Nación más Favorecida	Se requiere concesión otorgada por el organismo regulador de telecomunicaciones para prestar servicios de radiodifusión sonora y de televisión abiertos. Sólo los nacionales mexicanos y las empresas mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros podrán prestar servicios o realizar inversiones en las actividades mencionadas en el párrafo anterior.
9. Comunicaciones. Subsector. Servicios de entretenimiento	Trato Nacional Trato de Nación Más Favorecida Requisitos de Desempeño	Para proteger los derechos de autor, el concesionario de una estación comercial de radiodifusión sonora y de televisión abiertas o de una red pública de telecomunicaciones, requiere previa autorización de la Secretaría de Gobernación (SEGOB) para importar de cualquier forma programas de radio o televisión con el

(radiodifusión sonora y de televisión abiertos, y redes públicas de telecomunicaciones destinadas a la prestación de servicios de televisión y audio restringidos)		fin de retransmitirlos o distribuirlos en el territorio de México. La autorización será concedida siempre que la solicitud lleve adjunta la documentación comprobatoria del o los derechos de autor para la retransmisión o distribución de tales programas.
10. Comunicaciones. Subsector. Servicios de entretenimiento (limitado a la radiodifusión sonora y de televisión abiertos, y de redes públicas de telecomunicaciones destinadas a la prestación de servicios de televisión restringida)	Trato Nacional	Se requiere el uso del idioma español o subtítulos en español en los anuncios que se transmitan a través de radio y televisión abiertas, o que se distribuyan en las redes públicas de telecomunicaciones, dentro del territorio de México. La publicidad incluida en los programas transmitidos directamente desde fuera del territorio de México no puede ser distribuida cuando los programas son retransmitidos en el territorio de México. Se requiere el uso del idioma español para la transmisión de programas de radio y televisión abiertos y de televisión restringida, excepto cuando la Secretaría de Gobernación (SEGOB) autorice el uso de otro idioma. La mayor parte del tiempo de la programación diaria radiodifundida que utilice actuación personal deberá ser cubierta por nacionales mexicanos. En México los locutores y animadores de radio o televisión que no sean nacionales mexicanos deberán obtener una autorización de la SEGOB para desempeñar dichas actividades.
11. Comunicaciones. Subsector. Servicios de esparcimiento (redes públicas de telecomunicaciones destinadas a la prestación de servicios de televisión y audio restringidos)	Trato Nacional	Se requiere una concesión otorgada por el organismo regulador de telecomunicaciones para instalar, operar, o explotar una red pública de telecomunicaciones para la prestación de servicios de televisión y audio restringidos. Tal concesión podrá ser otorgada sólo a nacionales mexicanos o empresas mexicanas. Los inversionistas de la otra Parte o sus inversiones solo podrán adquirir, directa o indirectamente, hasta un 49% de la participación en empresas establecidas o por establecerse en el territorio de México que posean o exploten redes públicas de telecomunicaciones destinados a la prestación de servicios de televisión y audio restringidos
21. Imprentas, Editoriales e Industrias Conexas. Subsector. Publicación de periódicos	Trato Nacional	Los inversionistas de otra Parte o sus inversiones sólo podrán adquirir, directa o indirectamente, hasta un 49% de la participación en empresas establecidas o por establecerse en el territorio de México que impriman o publiquen periódicos escritos exclusivamente para el público mexicano y para ser distribuidos en el territorio de México. Para efectos de esta ficha, se considera un periódico aquél que se publica por lo menos cinco días a la semana.
49. Comunicaciones. Subsector. Servicios de esparcimiento (cines)	Trato Nacional Trato de Nación Más Favorecida	Los exhibidores reservarán el 10% del tiempo total de exhibición a la proyección de películas nacionales.

Anexo No. 2. Medidas de integración para el sector cultural en el marco de la Comunidad Andina

COMUNIDAD ANDINA (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú)	
Los países de la Comunidad Andina están adoptando medidas concretas para impulsar las industrias culturales y proteger el patrimonio material e inmaterial de forma conjunta. Principalmente se enfocan en: 1. Industrias Culturales; 2. Protección del Patrimonio Cultural, y; 3. Lucha contra el tráfico ilícito de bienes culturales.	
NORMATIVIDAD COMUNITARIA	
Decisión 782	Programa de armonización de estadísticas y cuentas satélite de la cultura
Decisión 760	Consejo Andino de Ministros de Cultura y de Culturas
Decisión 739	Servicios de Comunicación para la Difusión de la Integración Andina (Portal Cultural de la Comunidad Andina - CULTURANDE)
Decisión 593	Consejo Andino de Ministros de Educación y Responsables de Políticas Culturales
Decisión 588	Sustitución de la Decisión 460 sobre la protección y recuperación de bienes del patrimonio cultural de los Países Miembros de la Comunidad Andina
Decisión 460	Sobre la Protección y Recuperación de Bienes Culturales del Patrimonio Arqueológico, Histórico, Etnológico, Paleontológico y Artístico de la Comunidad Andina
Decisión 351	Régimen común sobre derechos de autor y derechos conexos
CONSEJOS Y COMITÉS	
Consejo Andino de Ministros de Cultura y de Culturas (Decisión 760)	
Comité Andino de Lucha contra el Tráfico Ilícito de Bienes Culturales (Decisión 588)	
El Comité Andino de Industrias Culturales y Comité Andino de Patrimonio Cultural Material e Inmaterial. (Decisión 760).	
Los países de la Comunidad Andina están adoptando medidas concretas para impulsar las industrias culturales y proteger el patrimonio material e inmaterial de forma conjunta. Principalmente se enfocan en: 1. Industrias Culturales; 2. Protección del Patrimonio Cultural, y; 3. Lucha contra el tráfico ilícito de bienes culturales.	
1. INDUSTRIAS CULTURALES	
<p>Mediante la Decisión 760, el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores (CAMRE) creó el Consejo Andino de Ministros de Cultura y Culturas y le asignó, como una de sus funciones, “formular propuestas de estrategias subregionales para el desarrollo y fomento de las industrias culturales en el marco de un Plan Andino de Industrias Culturales” y “crear el Comité Andino de Industrias Culturales”.</p> <p>En su primera reunión celebrada el 16 de marzo de 2012, el Consejo Andino de Ministros acordó, a través de la Declaración de Bogotá, poner en marcha el Plan Andino para el desarrollo de las Industrias Culturales con el objeto de “promover el fomento de las industrias culturales de la Subregión, mediante la implementación de un Sistema Andino para el fomento de las Industrias Culturales y Creativas, que permita un desarrollo equilibrado y armónico así como también el reconocimiento de la identidad, la diversidad cultural y los valores ciudadanos para la integración andina”.</p> <p>Asimismo, se comprometió a impulsar, entre otros temas relevantes, el Programa de Armonización de Estadísticas y Cuentas Satélite de la Cultura; el programa de formación artística y cultural; el desarrollo de un Sello Cultural Andino; la viabilidad de la creación de un Fondo para el Fomento de las Industrias Culturales y Creativas; la celebración de la Semana Cultural Andina; y el Portal Cultural de la Comunidad Andina (CULTURANDE). Varias de estas acciones están en marcha.</p>	
i. Información Cultural	
Programa de Armonización de Estadísticas y	Mediante la Decisión 782, del 11 de marzo de 2013, se estableció el “Programa de Armonización de Estadísticas y Cuentas Satélite de la Cultura” cuyo objetivo es medir, mediante un modelo homogenizado, los insumos utilizados y los aportes realizado por el

Cuentas Satélite de la Cultura	sector cultural a la economía nacional y regional.
Portal Cultural de la Comunidad Andina (CULTURANDE).	El objetivo de esta plataforma de información cultural andina es constituirse en una extensión de los Sistemas de Información cultural de los Ministerios de Cultura y de culturas andinos con miras a promover y difundir la cultura andina en el mundo que a su vez fomente la participación de la sociedad civil en el quehacer cultural.
ii. Formación artística y cultural	
Se pretende desarrollar las siguientes actividades:	Implementar una Bolsa de becas que complemente la formación artística y cultural de los ciudadanos andinos.
	Impulsar la creación de redes de centros de formación artístico-cultural de todos los niveles y modalidades.
	Promover espacios de formación artístico-cultural de todos los niveles y modalidades en los ámbitos de promoción y difusión de las industrias culturales y creativas como ferias, bienales, festivales, etc.
iii. Promoción, difusión, intercambio y comercialización cultural	
Fomento de la industria audiovisual:	La CAN ha elaborado el Catálogo de largometrajes de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, titulado Butaca Andina, que contiene más de 180 largometrajes (de ficción y documentales) producidos por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, desde el año 2006 en adelante, y además incluye información sobre productoras, festivales, escuelas e instituciones competentes en los Países Andinos. Otro resultado fue el primer concurso regional para proyectos documentales para televisión, denominado Ventana Andina, dirigido a productores y realizadores audiovisuales de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, cuya temática es las formas de vida y pensamiento de los habitantes de las fronteras andinas.
Fomento de la música:	En mayo de 2011 se realizó en la ciudad ecuatoriana de Guayaquil un concierto y se grabó un disco titulado CULTURANDE "Pasión en los Andes". En mayo de 2012, se realizó un concierto y se grabó un disco titulado "Fiesta en los Andes"
Red de MIPYMES Culturales andinas.	Los Ministros de Cultura y de Culturas se comprometieron a promover la implementación de la Red de MIPYMES Culturales Andinas (como una estrategia previa a elaborar un Sello Cultural Andino), con la finalidad de identificar, potenciar y promover el emprendimiento empresarial del sector cultural, a nivel subregional como internacional, a través de una convocatoria mediante la cual se distinga a las MIPYMES Culturales Andinas que contribuyen a las economías de los Países Miembros de la CAN. Para tal efecto se encargó al Comité Andino de Industrias Culturales realice las coordinaciones intersectoriales e interinstitucionales para su implementación.
Mercado de Industrias Culturales de Sudamérica y países latinoamericanos (MICSUR).	La realización de este mercado representa para las industrias culturales la posibilidad de hacer viable la distribución y comercialización de los productos y bienes culturales, además de integrar la cultura de todo el continente mediante la creación de circuitos de intercambio. El primer MICSUR se llevará a cabo en la ciudad argentina de La Plata, del 15 y el 18 de mayo de 2014; y representa el primer espacio de encuentro cultural entre el MERCOSUR, ALBA y CAN.
iv. Financiamiento para el fomento de las industrias culturales y creativas	
Fondo para el Fomento de las Industrias Culturales y Creativas. En su III Reunión realizada en Quito el 18 de marzo de 2013, el Consejo Andino de Ministros de Cultura y Culturas acordó la creación del Fondo destinado a fomentar la producción de documentales para televisión andinos, denominado "Ventana Andina", con el fin de promover el desarrollo de la industria audiovisual de la región. Se convocó a un primer concurso dedicado al modo de vida y pensamiento de los habitantes de las fronteras andinas.	
2. PROTECCIÓN DEL PATRIMONIO CULTURAL	
En la CAN existe una norma comunitaria que promueve la protección y conservación del patrimonio cultural. Se trata de la Decisión 588, aprobada en julio de 2004 por el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, que tiene como fin el promover políticas, mecanismos y disposiciones legales comunes para la	

<p>identificación, registro, protección, conservación, vigilancia, restitución y repatriación de los bienes que integran el patrimonio cultural de los Países Miembros, así como para diseñar y ejecutar acciones conjuntas que impidan la salida, extracción, ingreso, tránsito internacional o transferencia ilícitos de los mismos entre los Países Miembros y terceros países. Se entiende por patrimonio cultural la apropiación y gestión de las manifestaciones materiales e inmateriales heredadas del pasado, incluyendo los valores espirituales, estéticos, tecnológicos, simbólicos y toda forma de creatividad, que los diferentes grupos humanos y comunidades han aportado a la historia de la humanidad. Para implementar la Decisión 588 se creó el Comité Andino de Patrimonio Cultural Material e Inmaterial. Las acciones que están previstas desarrollar en este marco son:</p>	
<p>Elaboración de proyecto transfronterizo entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.</p>	<p>Su objetivo es buscar el diseño de medidas conjuntas de protección y salvaguardia de los conocimientos tradicionales asociados a la naturaleza y el manejo territorial ancestral de la Amazonía.</p> <p>Su objetivo es buscar el diseño de medidas conjuntas de protección y salvaguardia de los conocimientos tradicionales asociados a la naturaleza y el manejo territorial ancestral de la Amazonía.</p>
<p>Qhapaq Ñan o Sistema Vial Andino.</p>	<p>Los países andinos han decidido intercambiar experiencias, bases de datos, información específica sobre el Camino y la gente a su alrededor, políticas nacionales de conservación y salvaguardia del Camino entre otros. Asimismo, se prevé implementar – de manera física y virtual- las “Bibliotecas Qhapaq Ñan”, con el material de libre acceso que haya sido publicado por los Ministerios de Cultura y Culturas y las instituciones culturales y académicas de los Países Miembros de la CAN. En el ámbito virtual, dicho espacio se creará en el marco de la Biblioteca Digital Andina.</p>
<p>3. LUCHA CONTRA EL TRÁFICO ILÍCITO DE BIENES CULTURALES</p>	
<p>Bajo el amparo de la normativa andina referente a la lucha contra el tráfico ilícito de bienes culturales Decisión 588, Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú han implementado leyes, redes, equipos interinstitucionales y controles en aeropuertos y zonas fronterizas para reforzar la protección del acervo cultural y patrimonial de la región.</p>	
<p>Las acciones que se vienen desarrollando en esta materia son las siguientes:</p>	
<p>Revisión de la Decisión 588. La finalidad es adecuarla a las nuevas legislaciones de los Países Miembros a fin de fortalecer los mecanismos de protección y salvaguardia del patrimonio cultural y de prevenir y combatir su expoliación.</p>	
<p>Coordinación de posición conjunta ante la Convención de la UNESCO de 1970, para mejorar la efectividad en la recuperación de bienes culturales y frenar su tráfico ilícito alrededor del mundo.</p>	
<p>Cartillas de bienes culturales</p>	
<p>Propiedad intelectual</p>	
<p>La Comunidad Andina posee una normativa moderna y completa en materia de Propiedad Intelectual. Forman parte de ella las siguientes normas comunitarias incluyendo el Régimen Común sobre Derecho de Autor y Derechos Conexos</p>	
<p>El Régimen Común sobre Derecho de Autor y Derechos Conexos (351) reconoce una adecuada protección a los autores y demás titulares de derechos, sobre las obras de ingenio, en el campo literario, artístico o científico.</p> <p>Este régimen común, aprobado el 17 de diciembre de 1993 por medio de la Decisión 351 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, reconoce una adecuada y efectiva protección a los autores y demás titulares de derechos, sobre las obras de ingenio, en el campo literario, artístico o científico, cualquiera que sea el género o forma de expresión y sin importar el mérito literario o artístico ni su destino.</p> <p>El derecho de autor.- El autor, según la Decisión 351, es la persona cuyo nombre, seudónimo u otro signo que la identifique, aparece indicado en la obra- Tiene el derecho de conservar la obra inédita o divulgarla, reivindicar la paternidad de la obra en cualquier momento y oponerse a toda deformación, mutilación o modificación que atente contra el decoro de la obra o la reputación del autor (derecho moral). Tiene también derecho exclusivo de realizar, autorizar y prohibir la reproducción, comercialización, traducción, arreglo u otra transformación de su producción (derecho patrimonial)</p>	

La duración de la protección de los derechos reconocidos en esta Decisión no será inferior a la vida del autor y cincuenta años después de su muerte. Cuando la titularidad de los derechos corresponda a una persona jurídica, el plazo no será inferior a los 50 años contados a partir de la realización de la divulgación o publicación de la obra.

En caso de infracción de cualquiera de los derechos reconocidos, la autoridad nacional competente está facultada para ordenar el cese inmediato de la actividad ilícita; la incautación, el embargo, decomiso o secuestro preventivo de los ejemplares producidos con infracción o de los aparatos o medios utilizados para la comisión del ilícito.

Los derechos conexos.- Los derechos conexos, que son los derechos de las personas que participan no en la creación de obras literarias y artísticas sino en la difusión de las mismas, han sido también reconocidos y son objeto de protección por parte de la Decisión 351, por un período no menor de cincuenta años.

La protección alcanza, en consecuencia, a los artistas intérpretes o ejecutantes (declamador, cantante, locutor, actor, bailarín, músico, narrador); a los productores de fonogramas (persona natural que fija una representación o ejecución de sonidos exclusivamente sonoros); y a los organismos de radiodifusión (la empresa de radio o televisión que transmite programas al público).

Anexo No. 3. Consideraciones metodológicas

En este anexo se detalla la metodología usada en el trabajo, la cual se presenta gráficamente en el siguiente esquema y se describe a continuación.



La sección correspondiente a la caracterización del protocolo comercial y su relación con las industrias culturales se basó en dos momentos de trabajo. El primero estuvo compuesto por una revisión documental, mientras que el segundo consistió en la realización de entrevistas semi-estructuradas a representantes de entidades como la Cancillería y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Respecto a la caracterización de las barreras al comercio, se realizó una serie de entrevistas. La selección de los entrevistados respondió a la siguiente serie de criterios:

- Empresas activas del sector cultural, preferiblemente con trayectoria (+5 años), que sostengan transacciones económicas con otros países de la Alianza del Pacífico. Tipo de transacciones por considerar: exportación de bienes y servicios creativos, importación de bienes y servicios creativos, inversiones directas en empresas y/o proyectos, circulación de personal técnico y artístico, circulación de equipos o insumos de producción.
- Instituciones relacionadas con el comercio y el fomento cultural (ministerios e institutos de cultura, ministerios de comercio, cancillerías, gremios privados del sector cultural, comisiones filmicas).
- Plataformas comerciales de la cultura (ferias, mercados, etc.)
- Agentes o asesores aduaneros que trabajan con empresas y plataformas culturales.

El análisis de los flujos comerciales se hizo con base en la base de datos COM-Trade de la Organización de las Naciones Unidas. Los parámetros de análisis y la descripción de la base de datos usada se encuentran a continuación:

- *Fuente de datos:* COM-Trade (Organización de las Naciones Unidas) con base en la revisión 3 del Standard International Trade Classification.
- *Período de tiempo comprendido:* 2010 al 2014.
- *Unidad de análisis:* sumatoria del monto total reportado por cada país de la Alianza del Pacífico con el respectivo país receptor; diferenciado por bien cultural y sector y por si la transacción corresponde a importación o exportación. Monto reportado en dólares americanos.
- *Número total de observaciones:* 23.644
- *Países que reportan:*
 - Chile.
 - Colombia.
 - México.
 - Perú.
- *Sectores contemplados:*
 - Publicidad, diseño, arquitectura + educativos.
 - Audiovisual.
 - Derechos de licencias y regalías.
 - Música.
 - Artes plásticas.
 - Editorial.
- *Bienes y servicios asociados a cada sector:*
 - *Publicidad, diseño, arquitectura + educativos:*
 - Gastos relacionados con la enseñanza.
 - Publicidad, investigación de mercado y encuestas de opinión pública.
 - Arquitectura, ingeniería y otros servicios técnicos.
 - Otros servicios personales, culturales y recreativos.
 - *Audiovisual:*
 - Servicios audiovisuales y conexos.
 - Películas cinematográficas impresionadas y reveladas, que tengan o no bandas de sonido o que consistan solamente en impresión de sonido.
 - Cámaras fotográficas (excepto cinematográficas), aparatos fotográficos de "flash" y bombillas de "flash" (excepto las bombillas de descarga del rubro 778.2); sus partes, piezas y accesorios.
 - Cámaras y proyectores cinematográficos, con grabadores o reproductores del sonido o sin ellos; sus partes, piezas y accesorios.
 - Aparatos y equipo fotográfico y cinematográfico, n.e.p.
 - Preparados químicos para usos fotográficos (excepto barnices, gomas, adhesivos y preparados similares); productos sin mezclar para usos fotográficos, presentados en porciones medidas o acondicionados para la venta al por menor de forma que estén listos para usar.

- Placas y películas fotográficas planas, sensibilizadas, sin impresionar, de cualquier material (excepto papel, cartulina o tejido); película de impresión instantánea, sin impresionar, esté o no en paquetes.
- Película fotográfica en rollos, sensibilizada, sin impresionar, de cualquier material, excepto papel, cartulina o tejido; película de impresión instantánea, en rollos, sensibilizada, sin impresionar.
- Papeles, cartulinas y tejidos fotográficos, sensibilizados y sin impresionar.
- Placas, películas, papeles, cartulinas y tejidos fotográficos impresionados pero sin revelar.
- Placas y películas fotográficas impresionadas y reveladas, excepto película cinematográfica.
- *Derechos de licencias y regalías:*
 - Otras regalías y derechos de licencia.
- *Música:*
 - Giradiscos (bandejas fonográficas) y tocadiscos, sin dispositivo grabador de sonido.
 - Grabadores del sonido y otros aparatos reproductores del sonido; aparatos grabadores o reproductores de señales de televisión.
 - Partes, piezas y accesorios para instrumentos musicales (por ejemplo, mecanismos para cajas de música, tarjetas, discos y rollos perforados); metrónomos, diapasones y artículos similares de todas clases.
 - Pianos (incluso pianolas); clavicordios y otros instrumentos de teclado con cuerdas.
 - Otros instrumentos musicales de cuerda (por ejemplo guitarras, violines, arpas).
 - Otros instrumentos musicales de viento (por ejemplo, clarinetes, trompetas, gaitas).
 - Instrumentos musicales de percusión (por ejemplo, tambores, xilófonos, platillos, castañuelas, maracas).
 - Instrumentos musicales (excepto acordeones) cuyo sonido se produce eléctricamente o debe amplificarse eléctricamente (por ejemplo, órganos).
 - Instrumentos musicales, n.e.p., cuyo sonido se produce eléctricamente o debe amplificarse eléctricamente (por ejemplo, guitarras, acordeones).
 - Cajas de música, orquestriones, organillos, pájaros cantores mecánicos, sierras musicales y otros instrumentos musicales, n.e.p.; reclamos de toda clase; silbatos, cuernos de llamada y otros instrumentos de boca para llamada y señales.
- *Artes plásticas:*
 - Grabados, estampas y litografías originales.
 - Obras originales de arte escultórico y estatuario, de cualquier material.
 - Colecciones y piezas para colecciones de interés zoológico, botánico, mineralógico, anatómico, histórico, arqueológico, paleontológico, etnográfico o numismático.
 - Objetos de antigüedad mayor de un siglo, n.e.p.
 - Pinturas, dibujos y pasteles realizados totalmente a mano (con exclusión de los dibujos industriales del rubro 892.82 y de artículos manufacturados pintados a mano o decorados a mano); "collages" y placas decorativas similares.
 - Collages y placas decorativas similares.
- *Editorial:*

- Libros, folletos e impresos similares, en hojas sueltas, plegadas o no.
- Otros libros, folletos e impresos similares, excepto en hojas sueltas.
- Partituras impresas o manuscritas, estén o no encuadernadas o ilustradas.
- Grabados, diseños y fotografías.
- Impresos, n.e.p.