

Editorial

En el presente número los autores han centrado su atención principalmente en la negociación internacional y las repercusiones que los procesos de integración económica y comercial han supuesto para Latinoamérica y especialmente para la cuenca del pacífico. Concha, Heilbron y Suarez se ocuparon de analizar comparativamente las reglas de origen, con especial referencia a los firmantes del Asia Pacífico y TLC, y la repercusión que supone a la hora de elegir un acuerdo específico con el que exportar.

Por otra parte Valverde se adentró en analizar las repercusiones que las medidas sanitarias y fitosanitarias están produciendo como generadores de barreras en la aplicación de acuerdos comerciales. Por su parte Miranda, Peláez y Velandia se centran en las relaciones comerciales, de inversión y oportunidades de intercambio entre Colombia e India.

Los factores influyentes en la conducta, referidas al riesgo de emprender un negocio en América Latina, han constituido el eje central de la aportación de Samaniego y Reyes. Carhuaricra y Parra trataron la inversión extranjera directa en el marco del APEC, mientras que Malca, Barrantes, Cedán, Florian y Zhu plantean la identificación de las potenciales oportunidades comerciales que tiene el Perú dentro del marco del TPP, mediante el uso de índices comerciales.

Finalmente Ladines nos revela la relevancia de los argumentos esgrimidos por Götz Betancourt y la profunda conexión que realiza en su libro a partir de la concepción del liderazgo.

Dr. Luis Camilo Ortigueira-Sánchez
Editor
lc.ortigueiras@up.edu.pe
Universidad del Pacífico. Lima. Perú