

LOS ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS EN LA ALIANZA DEL PACÍFICO

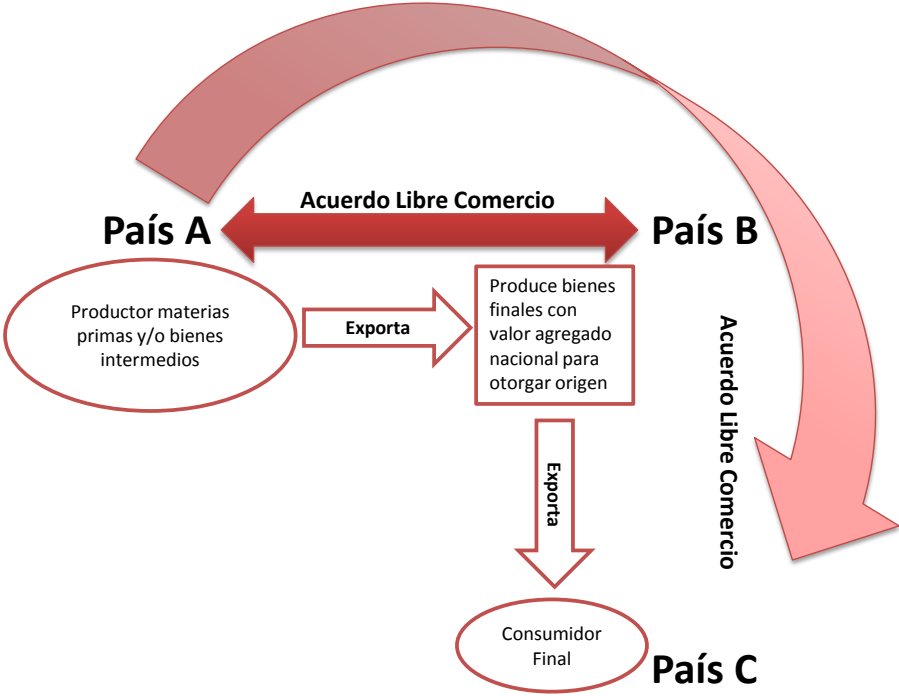
Con la suscripción el 06 de junio de 2012, del Acuerdo Marco entre México, Colombia, Perú y Chile, por medio del cual se estableció formalmente La Alianza del Pacífico (AP) como mecanismo de integración económica y comercial, se dio origen a un nuevo capítulo en las relaciones comerciales de Colombia con Latinoamérica, con miras a iniciar un proceso de inserción al Asia Pacifico, región que podrá representar según estimaciones realizadas por Centennial Group para CAF, el 61% de la producción global para el año 2040.

Durante el último año y medio, de este mecanismo de integración y articulación política y económica, se han mencionado principalmente aspectos relacionados con la desgravación arancelaria, cooperación y la facilidad en la migración entre los países miembros; sin embargo existen otros temas derivados de este acuerdo como lo es el encadenamiento productivo.

El “encadenamiento productivo” en el comercio internacional o “las cadenas globales de valor”, se refieren a que la producción de un bien final no se realiza con una cadena de valor mayoritariamente nacional y de allí se exporta un bien final; si no por el contrario, al hecho que las diferentes etapas de producción se desarrollan en múltiples localizaciones geográficas, dando origen a la especialización de cada país en los que es más competitivo (diseño, ensamble, posventa, etc.).

En este contexto, los tratados de libre comercio o acuerdos de integración profunda como lo es la Alianza del Pacífico, son una herramienta que permite que un país miembro acceda a las cadenas globales de valor; ya que implica (*como se muestra en la siguiente imagen*) que un país A, exporte materia prima o un bien intermedio a un país B, acogiendo a las preferencias arancelarias otorgadas por un acuerdo previamente firmado; en el país B se produce un bien final que después de su proceso normal de

producción adquiere el valor agregado nacional necesario para ser exportado a un país C (con el que tiene un acuerdo vigente) acogiéndose a preferencias arancelarias; al final del ejercicio, el bien intermedio o materia prima exportada de la país A al país B, llega al C.



De acuerdo con lo anterior, es factible afirmar que la Alianza del Pacífico originará oportunidades de encadenamiento productivo a Colombia, para ofrecer productos competitivos y aprovechar las oportunidades comerciales que se abren en el mercado asiático; a través de los acuerdos vigentes que los demás miembros tienen con la región transpacífica.

Como ejemplo de estos encadenamientos, se puede tomar el caso de Colombia con Chile, quien actualmente tiene 22 acuerdos comerciales con 60 países. Si únicamente se revisa como mercado de destino el chino, se encuentra que existen 134 productos potenciales para realizar encadenamientos productivos.

En este escenario, los estudios realizados, concluyen que las modalidades más convenientes para llevar a cabo este encadenamiento productivo son las Alianzas estratégicas entre empresas de los países miembros del Acuerdo.

La alianza estratégica busca que el empresario chileno realice la transformación necesaria, para que el producto final cumpla con los respectivos criterios de origen en el país de destino y así exportar el producto final a China, acogándose a la preferencia arancelaria que el país austral tiene con el gigante asiático gracias al TLC.

Desde el punto de vista de la instalación, la empresa colombiana realiza una operación *greenfield (subsidiaria con propiedad absoluta que se establece a partir de cero en el país de destino)*, o realiza una adquisición de una operación existente, con el objetivo de producir sus productos en Chile y exportarlos desde allí hacia los mercados donde cuente con ventajas.

Un claro ejemplo del encadenamiento productivo con Chile, para transformar un bien intermedio en final y después exportarlo a China, es el de la partida arancelaria 5205, que hace referencia a Hilados de algodón (excepto el hilo de coser) con un contenido de algodón superior o igual al 85% en peso, sin acondicionar para la venta al por menor; para que después del proceso productivo sean transformados en pantalones, los cuales ingresan al mercado chino con un gravamen arancelario del 0%.

En términos generales los principales encadenamientos que ya están identificados en el marco de la alianza son: i) fibras y alfombras de poliéster entre Perú y Chile; ii) fosfatos y detergentes entre México y Perú, iii) pasta química de madera, papel, y cartón entre Chile y Colombia y, iv) polímero de propileno y envases de plástico entre Colombia y México.