

VI Congreso Virtual Internacional Transformación e Innovación en las Organizaciones
(noviembre 2018)

LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO

Natsuki Hara¹

Universidad Autónoma de Yucatán
natsukihara099@gmail.com

Rodrigo Alejandro Olivares-Contreras²

Universidad Tecnológica Metropolitana
mercadolivares@yahoo.com.mx

Nayely Melina Reyes-Mendoza³

Universidad Tecnológica Metropolitana
nayely.reyes@utmetropolitana.edu.mx

Anel Flores-Novelo⁴

Universidad Autónoma de Yucatán
fnovelo@uady.mx

1 Licenciada en Mercadotecnia y Negocios Internacionales

2 Doctor en Administración. Profesor Investigador Universidad Tecnológica Metropolitana

3 Doctora en Ciencias Sociales. Investigadora. Universidad Tecnológica Metropolitana

4 Doctora en Ciencias de la Administración. Coordinadora de la Carrera en Administración. Universidad Autónoma de Yucatán

Resumen

La presente investigación surge en respuesta al tercer objetivo planteado en el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico (AP), que es la plataforma de integración con énfasis a Asia Pacífico. La introducción al complejo tema de las Cadenas Globales de Valor nos da una perspectiva del tipo de encadenamiento productivo que los países latinoamericanos deberían aspirar. Las exportaciones de estos son clasificadas por el nivel del contenido tecnológico, lo cual nos brinda una aproximación del valor agregado que aportan las naciones a dichos bienes. Asimismo, se presentan los sectores que requieren ser impulsados para una integración efectiva entre los miembros, además son descritos junto a los motivos que implican dichas decisiones. Posteriormente, se realiza un diagnóstico de los sectores con indicios de comercio intraindustrial entre la agrupación y los países de Asia Pacífico.

Palabras clave: Alianza del pacífico - cadenas globales de valor - asia pacífico – integración – competitividad internacional

Abstract

The present investigation arises in response to the third objective raised in the Framework Agreement of the Pacific Alliance (PA), which is the integration platform with emphasis on Asia Pacific. The introduction to the complex theme of the Global Value Chains gives us a perspective of the type of productive chain that Latin American countries should aspire to. The exports of these are classified by the level of technological content, which gives us an approximation of the added value that nations bring to these goods. Likewise, the sectors that need to be promoted for an effective integration among the members are presented, and they are also described together with the reasons implied by said decisions. Subsequently, a diagnosis is made of the sectors with indications of intraindustrial trade between the group and the countries of Asia Pacific.

Key words: Pacific Alliance - global value chains - Asia-Pacific – integration – international competitiveness.

1. Introducción

De acuerdo con los objetivos de la Alianza del Pacífico es importante destacar que la liberalización de los bienes, servicios, capitales y personas no es el único propósito de la agrupación. La integración regional busca: “Convertirse en una plataforma de articulación política, de integración económica y comercial, y de proyección al mundo, con especial énfasis al Asia Pacífico” (Alianza del Pacífico, 2012a, p. 4). En cuanto a la integración económica y comercial, da a entender que, busca aumentar los flujos de comercio, no obstante, se encuentra que el comercio entre los países miembros es significativamente baja. Además sus respectivas estructuras exportadoras son relativamente similares, por ejemplo, la afinidad petrolera y automotriz de México y Colombia, y la semejanza entre Chile y Perú en el sector minero. Bien mencionaba Ardila (2015) que, las economías de los miembros de la Alianza no son complementarias, por lo tanto, buscan una inserción externa.

El concepto de comercio con el que la mayoría de las personas está familiarizada, es del tipo interindustrial, basado en la teoría tradicional de la ventaja comparativa, en la cual, los países se intercambian productos de industrias diferentes, lo cual, no es el caso de la Alianza del Pacífico. Por lo tanto, se espera que dentro de la agrupación se lleve a cabo el llamado comercio intraindustrial, es decir, cuando un país exporta e importa, en un mismo período, productos que pertenecen al mismo sector o industrial (González Blanco, 2011). De acuerdo con López Arévalo (2008), se distinguen tres modelos del comercio intraindustrial: apoyado en la diferenciación de productos y economías de escala; basados en el ciclo de vida del producto y la internacionalización del proceso productivo o comercio intra-firma; y bienes funcionalmente homogéneos. El comercio intraindustrial basado en la diferenciación de productos, es resultado de dos situaciones. La primera son las economías de escala, en otras palabras, la producción masiva como estrategia de las empresas, para disminuir los costos de producción por unidad. Y la segunda, es la demanda de variedad por los consumidores, es decir, cuando éstos prefieren elegir entre distintos tipos (diseño, marca, atributo, etc.) de un producto (González Blanco, 2011).

A raíz de estas circunstancias, cuando dos países similares abren sus respectivos mercados, se pueden beneficiar mutuamente, ya que, se promueve la concentración productiva (economías de escala) de cierta variedad del producto para satisfacer la demanda nacional y extranjera (López Arévalo, 2008). El autor explica que de esta forma, cada empresa puede mantener cierto grado de monopolio sobre su variedad y, los consumidores tienen acceso a una oferta variada de un determinado producto, lo cual ocurre comúnmente en las economías con mayor nivel de desarrollo.

Por otro lado, el comercio intraindustrial generado por el ciclo de vida del producto, también conocido como teoría Vernon, está fundamentado en las etapas por las que pasan las innovaciones tecnológicas. La primera etapa consiste en, la creación de nuevos productos en países desarrollados y su posterior readaptación al mercado; en la segunda fase, el producto

se comercializa en el mercado nacional y se exporta a economías de desarrollo intermedio, también aumenta la demanda y la competencia entre los oferentes; y finalmente, en la tercera etapa, las economías en vías de desarrollo se encargan de la producción estandarizada del producto, de esta forma, la mano de obra menos cualificada y barata produce bienes a precios competitivos para los países desarrollados (Fajardo Hoyos, 2014).

En consecuencia, la fragmentación geográfica de los procesos productivos de los bienes generó el comercio de bienes intermedios entre los diferentes países de una misma Cadena Global de Valor o mejor conocido como CGV. De esta forma, los países se especializaban en actividades o tareas productivas y no en industrias completas (Bianchi y Szpak, 2015). De acuerdo con estos autores, los principales responsables de las deslocalizaciones productivas son las empresas multinacionales, los cuales, delegan parte del proceso de producción a una filial de otro país a través de Inversión Extranjera Directa (IED), o por medio de la subcontratación en el extranjero. De esta forma, los países en desarrollo pueden integrarse a la economía mundial e industrializarse sin tener que dominar todas las etapas de producción en las cadenas de valor, como se propuso en su momento con el modelo de sustitución de importaciones (OMC, 2014 y Bianchi y Szpak, 2015). Así, la liberalización comercial de los países, forma parte de la estrategia de los gobiernos para atraer la inversión de las multinacionales (López Arévalo, 2008).

2. Objetivo General

Identificar las cadenas globales de valor en las que puede participar la Alianza del Pacífico, principalmente en la zona de Asia Pacífico.

3. Metodología

Se realizó una revisión de literatura en las principales revistas y libros relacionados a comercio exterior sobre la temática de la Alianza del Pacífico así con temas relacionados con la integración económica de la región y su participación con la zona de Asia Pacífico. La búsqueda se realizó a través del buscador Google Académico, Redalyc, así como en el sitio web de la Alianza del Pacífico.

4. Resultados

En la presente sección se analizan las cadenas globales de valor entre los países desde diferentes aristas. En primer lugar, se analiza el comercio intraindustrial entre los países miembros, seguido de contenido tecnológico, sectores estratégicos y el comercio intraindustrial de la AP.

4.1. Comercio Intraindustrial entre los países miembros

En el aspecto de investigación y desarrollo, cabe resaltar que en América Latina y el Caribe apenas se generan conocimientos patentables, de acuerdo con CEPAL (2014), la región concentró poco más del 2% de las solicitudes mundiales de patentes en 2012, lo cual es resultado de la baja inversión destinada a investigación y desarrollo. Según cifras del Banco

Mundial en 2015, el porcentaje del PIB destinado a dicha categoría en México, el país miembro que supuestamente se encuentra más avanzado, asciende a 0.55%, es decir, apenas logra cubrir la mitad del 1%. Por otro lado, Chile le sigue con el 0.38%, Colombia con el 0.24% y Perú con 0.12%. Para que el lector se familiarice mejor con el contexto, países industrializados como China destinan un 2.1%, Estados Unidos 2.8%, Alemania 2.8%, Austria 3.1%, Japón 3.3%, la República de Corea 4.2% Israel 4.3%, y en cifras de 2014, Argentina 0.59%, Brasil 1.2%, Malasia 1.3% y Singapur 2.2%

Además, en la etapa de manufactura hay mayor competencia de productores con bajos salarios, a diferencia de las actividades más intensivas en conocimiento, en donde factores como el capital humano y las capacidades tecnológicas juegan un papel importante. Por lo tanto, la jerarquización de las empresas locales, llamada así al proceso de alejamiento de actividades en donde la competitividad depende de los costos, es el propósito final de participar en una CGV (Kosacoff y López, 2008).

No obstante, según Kosacoff y López (2008), la jerarquización depende mucho del tipo de gobierno de las CGV en las que se insertan, es decir, si se trata de esquemas cuasi-jerárquicos donde los líderes sólo transmiten una serie de requisitos técnicos a sus proveedores, el proceso de aprendizaje resulta limitada. En cambio, en estructuras horizontales donde existe una relación de cooperación entre firmas, hay mayor probabilidad de la jerarquización funcional. También Bianchi y Szpak (2015) afirman que, generalmente las multinacionales resguardan su conocimiento, mantienen un control estricto con sus proveedores, y en algunos casos, limitan la captura de mayor valor agregado. Los autores agregan que, dentro de las Cadenas Globales de Valor existe una asimetría de poder entre las partes, en las cuales, las multinacionales juegan un papel importante a la hora de monitorear proveedores, controlar los recursos estratégicos, la entrada y salida de participantes de la cadena, así como la distribución de información.

El panorama general de América Latina en las CGV no es muy positivo, de acuerdo con Kosacoff y López (2008), la región participa poco y mal, ya que, sólo unos pocos países intervienen en dichas cadenas y desempeñan actividades de bajo nivel agregado.

Adicionalmente, Durán Lima y Zalcicever (2013) indican que, de acuerdo con el comercio bruto de bienes intermedios en América Latina y el Caribe, esta región presenta un bajo grado de integración productiva intrarregional, y una escasa inserción en las cadenas de valor de América del Norte, Europa y Asia. Aunque estas cadenas representan destinos importantes de exportaciones de bienes intermedios, la relación no es recíproca, pues la región no es un proveedor significativo de insumos no primarios.

Las cadenas de valor mencionadas anteriormente corresponden a las principales CGV que operan actualmente en la economía mundial: la fábrica de América del Norte sustentada en el TLCAN y centrada en los Estados Unidos; la fábrica Europea apoyada por la Unión Europea y enfocada en Alemania; y, finalmente la fábrica Asia, la cual está consolidada en ASEAN + 3 y

gira en torno de China (Durán Lima y Zaclicever, 2013 y CEPAL, 2014). La CEPAL (2014) aclara que un factor importante en la consolidación de estas fábricas mundiales son las integraciones regionales profundas en torno a mega mercados. Conforme a CEPAL (2014), en 2013 las partes y componentes representaron un tercio del valor del comercio entre las economías de la Fábrica Asia, mientras que en América Latina y el Caribe apenas logra un 10% en dicha categoría. A pesar de que en el comercio intrarregional hay una alta presencia de manufacturas, la mayor parte corresponde a bienes finales producidos en el país exportador, por lo tanto, hay un rezago en la conformación de cadenas de valor manufactureras. Por otro lado, se había visto que las relaciones comerciales dentro de la alianza son bastante reducidas, aunado a ello, el comercio intraindustrial es mínimo. Blanco Estévez (2015) realiza un análisis a través del índice de Grubel y Lloyd y determina que el comercio intraindustrial entre los países de AP es menor al observado en Unión Europea e incluso la mitad que en Asia. También explica que no hay evidencia de comercio intraindustrial de México con ninguno de los miembros restantes, en cambio, los indicadores muestran una relación regular entre Colombia, Chile y Perú.

Los sectores en los que se producen los encadenamientos productivos se concentran en las manufacturas de tecnología media y baja (Blanco Estévez, 2015). Colombia y Chile se enfocan en metales no ferrosos; vehículos de carretera y autopartes; y, maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos. En cambio entre Colombia y Perú existe intercambio en plásticos en formas no primarias; hilados, tejidos y artículos confeccionados de fibras textiles; aceites esenciales, resinas y productos de perfumería; manufacturas minerales no mecánicas; y, artículos de papel. Por último, el comercio intraindustrial entre Chile y Perú se concentra en vehículos de carretera y autopartes; hilados, tejidos y artículos confeccionados de fibras textiles; prendas y accesorios de vestir; acero y hierro; y, plástico en formas no primarias.

Para entender mejor la participación de Latinoamérica en las CGV, Durán Lima y Zaclicever (2013) realizan una división: México y Centroamérica de un lado y, América del Sur y el Caribe, por otro. El primer grupo participa en las cadenas de valor centrados en Estados Unidos, mientras que la segunda agrupación se enfoca en la exportación de materias primas (a excepción de Argentina y Brasil en el sector automotriz). Sin embargo, de acuerdo con CEPAL (2014), es importante distinguir entre las redes de producción y de suministro, ya que, mientras las primeras tienen a ser principalmente regionales, las segundas son de alcance mundial. Un ejemplo de ello son países como Brasil, Chile y Perú y sus exportaciones de hierro y cobre, a pesar de que los productos son empleados en las cadenas industriales asiáticas, generalmente los países sudamericanos no participan en los procesos de transformación de dichos minerales. Entre los factores clave que determinan la inserción de los países en las cadenas de valor, se encuentran la cercanía geográfica de una potencia manufacturera a una economía de mayor tamaño; el régimen fiscal atractivo para las empresas multinacionales; la infraestructura del país (caminos, puertos, aeropuertos, etc.); habilidades, costos y la productividad de la fuerza laboral (ésta determina significativamente el segmento en que el país se ubica en la

cadena de valor); dotación de recursos naturales; políticas que propicien un buen ambiente de negocios así como el desempeño de empresas nacionales; y, la integración formal entre los países a través de acuerdos profundos de comercio e inversión (Durán Lima y Zaclicever, 2013).

Al considerar los factores mencionados, se comprende el papel maquilador que desempeñan México y Centroamérica, debido a su cercanía a Estados Unidos, costos laborales bajos, incentivos fiscales y acuerdos formales como el TLCAN y el CAFTA-RD. Sin embargo, los autores explican que, debido a las habilidades disponibles, estos países (excepto Costa Rica) ocupan los segmentos poco sofisticados de las Cadenas Globales de Valor. También se entiende el bajo desarrollo de las redes de producción en América del Sur y su especialización exportadora primaria, la cual, se acentuó durante la década pasada debido a la fuerte demanda en China y los altos precios de las materias primas como el mineral de hierro, cobre, petróleo y soya. Otro impedimento es la falta de infraestructura y las barreras geográficas que predominan en el extensa subregión, tales como la Amazonia y la Cordillera de los Andes, ya que dificultan la comunicación y distribución de la población y la actividad económica.

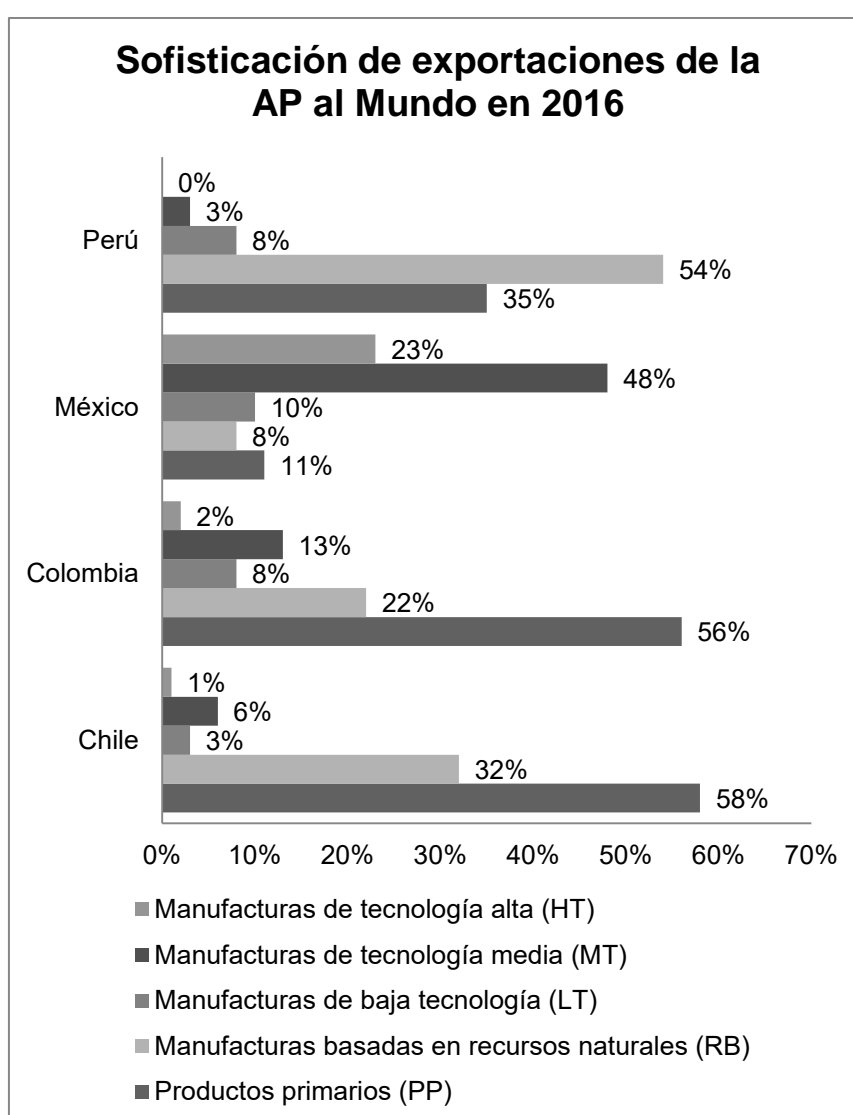
Aunado a ello, los esquemas de integración sudamericanas carecen de normativas de integración profunda, es decir, no están regulados aspectos como el comercio de servicios, inversión compras públicas, etc., no obstante, esto no aplica para Chile, Perú y Colombia, quienes poseen convenios con Estados Unidos y la Unión Europea y, están al corriente en materias que integran los acuerdos Norte-Sur.

4.2. Contenido Tecnológico de las Exportaciones

De acuerdo con la clasificación de la sofisticación de las exportaciones de Lall, se pueden dividir las exportaciones en: productos primarios (PP), manufacturas basadas en recursos naturales (RB), manufacturas de baja tecnología (LT), manufacturas de tecnología media (MT) y manufacturas de alta tecnología (HT) (World Integrated Trade Solution, 2013). Lucángeli (2016) proporciona una descripción más detallada de las categorías; las manufacturas basadas en recursos naturales usan tecnologías simples y son intensivas en trabajo, aunque en ciertos casos se pueden observar economías de escala y requerimientos de capital, como son los casos de refinación de petróleo y minería. En cuanto a las manufacturas de baja tecnología, se refieren a productos con tecnologías de uso difundido y generalmente indiferenciados que compiten vía precio, algunos ejemplos de estos son las manufacturas de textiles y confecciones así como papel, productos de hierro y acero, y artículos de plástico.

Las manufacturas de tecnología media comprenden en gran parte bienes de capital e insumos intermedios que requieren cierta especialización, tecnologías sometidas a economías de escala y un nivel moderado de investigación y desarrollo, por ejemplo el sector automotriz y de ingeniería son intensivos en encadenamientos productivos. Otras industrias pertenecientes a esta categoría son las químicas, petroquímicas, hierro y acero, así como cierta fibras sintéticas.

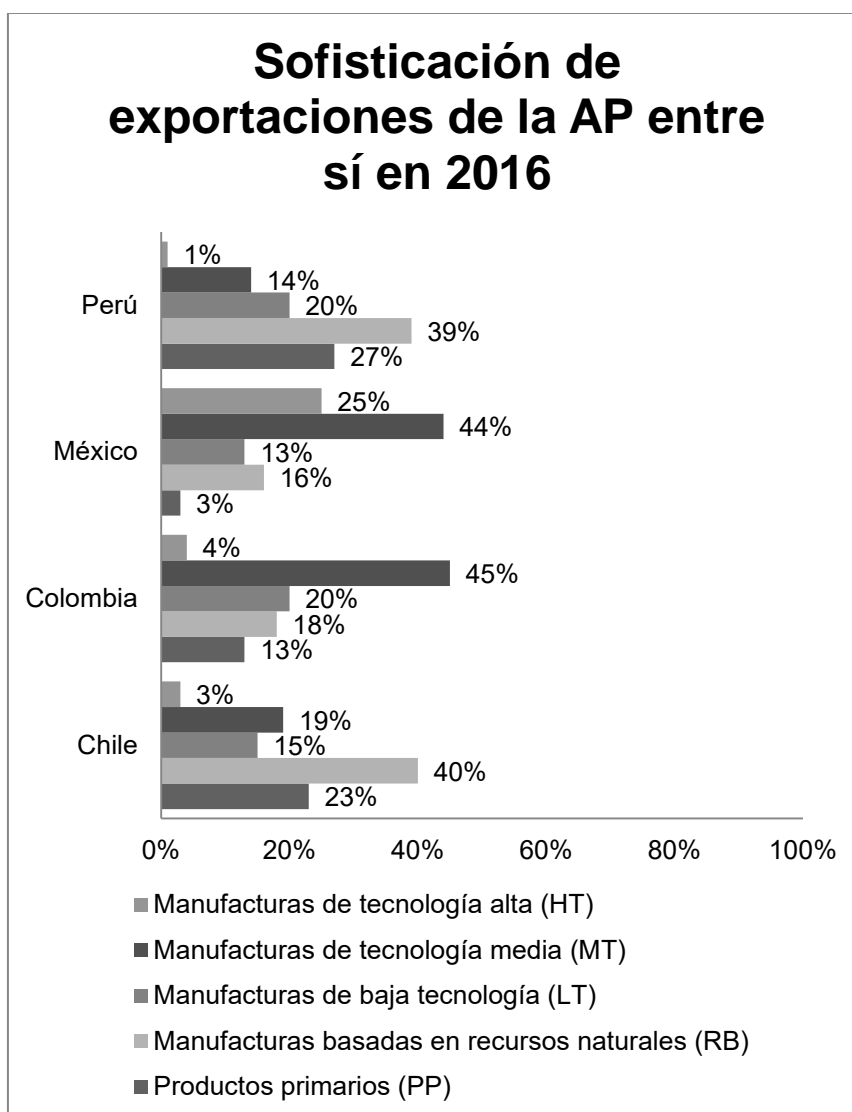
Por último, las manufacturas de tecnología alta agrupan los productos con tecnología avanzada, progreso técnico acelerado, alta inversión en investigación y desarrollo y fuerte énfasis en el diseño. Requieren una infraestructura sofisticada y altos niveles de especialización, tales como productos electrónicos y eléctricos, así como instrumentos de óptica, medicamentos, aeronaves e instrumentos de medición (Lucángeli, 2016). En la Gráfica 1 se puede observar que, efectivamente, los países sudamericanos de la Alianza el Pacífico exportan en gran medida materias primas y manufacturas basadas en recursos naturales. Mientras que más de la mitad de las exportaciones extrarregionales de Chile y Colombia están constituidas por productos primarios, Perú se encuentra mejor posicionado en manufacturas basadas en recursos naturales. Por otro lado, las exportaciones mexicanas se concentran en manufacturas de tecnología media.



Gráfica 1. Sofisticación de exportaciones de la AP al mundo en 2016

Fuente: Elaboración propia con información recopilada de *World Integrated Trade Solution*, 2018

Según Lucángeli (2016) dos factores condujeron la reprimarización de las exportaciones sudamericanas, en primer lugar fue la caída en la participación de Estados Unidos como importador de todo tipo de manufacturas clasificadas por contenido tecnológico. El segundo ya se había mencionado anteriormente, la creciente relevancia de China en la canasta exportadora extraregional de manufacturas basadas en recursos naturales, particularmente las de origen minero. Sin embargo, el panorama cambia ligeramente en la Gráfica 2, cuando se trata de exportaciones intrarregionales en la Alianza del Pacífico, ya que éstas se encuentran más diversificadas. En Chile y Perú predominan las manufacturas basadas en recursos naturales y, en Colombia sobresalen las manufacturas de tecnología media



Gráfica 2. Sofisticación de exportaciones de la AP entre sí

Fuente: Elaboración propia con información recopilada de *World Integrated Trade Solution, 2018*

El intercambio interregional entre los miembros de la AP (excepto México) se compone mayormente por recursos naturales como el petróleo, hulla y cobre. En cuanto a las manufacturas de contenido tecnológico medio se encuentran productos químicos y

automóviles, por otro lado, las manufacturas de contenido tecnológico bajo son constituidas principalmente por textiles, manufacturas de hierro, acero y plásticos (BID-INTAL, 2014).

4.3. Sectores Estratégicos Potenciales

Al considerar que el encadenamiento productivo dentro de la Alianza del Pacífico se encuentra todavía en una etapa incipiente; la agrupación se enfrenta a uno de los principales retos para conformar una estructura productiva y así, cumplir los objetivos restantes. Lo suficientemente competitiva para poder insertarse a la fábrica Asia y, diseñada lo mejor posible para impulsar el crecimiento económico de los países y brindar mayor bienestar a la población. En 2014, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) menciona ocho productos, que tienen potencial de formar parte de encadenamientos productivos entre los países miembro. Fibras y alfombras de poliéster entre Perú y Chile; fosfatos y detergentes entre México y Perú; pasta química de madera y papel, y cartón entre Chile y Colombia; y los polímeros de propileno y envases de plástico entre Colombia y México (Redacción EC, 2014).

Incluso una publicación de CEPAL (2014), indicaba las ventajas de una unión entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR. Entre ellas, el rol estratégico en la seguridad alimenticia que América del Sur va a desempeñar en el futuro, ya que, se proyecta que la población aumentará considerablemente en los países en desarrollo de África Subsahariana y Asia meridional, además la región cuenta con un tercio de las reservas mundiales de agua dulce y un 15% de la superficie agrícola mundial. También hacen énfasis en el comercio entre Brasil y México, la cual representa el 20% del comercio total entre el MERCOSUR y la AP, el intercambio intraindustrial entre estas naciones abarca productos manufacturas de tecnología media y alta en las industrias automotriz y autopartes, maquinarias eléctricas, equipos de telecomunicaciones, productos medicinales y farmacéuticos como el ácido tereftálico y sus sales, así como medicamentos para usos terapéuticos y profilácticos. Más tarde en 2015, en la III Macro Rueda de Negocios Alianza Pacífico se realizó el I Encuentro Comercial de Cadenas de Valor para el Fortalecimiento Industrial de la Alianza del Pacífico, en la cual China, Japón y Corea fueron países invitados. El objetivo de dicho encuentro fue la identificación de redes de provisión para integrar eslabones de cadenas de valor en sectores de autopartes, productos químicos, maquinaria, equipo eléctrico/electrónico y sus partes, cosméticos y jabones, ingredientes naturales, cuero, insumos y partes para calzado (PROCOLOMBIA, 2015).

Ardila (2015) resalta la importancia de la producción de bienes intermedios y de capital como fungicidas, papel y cartón, maquinaria y material eléctrico entre otros. También artículos de consumo como azúcares y artículos de confitería; perfumería y cosmética; medicamentos y otros productos farmacéuticos. No obstante, en un reporte más detallado, PWC (2016) identificó nueve sectores estratégicos para mejorar la productividad e integración de la agrupación latinoamericana. En la dimensión humana destacan los sectores de salud y educación; en la dimensión económica se encuentran los sectores de manufactura de valor agregado, minería y petróleo y gas; en cuanto a la dimensión facilitadora, está constituida por

conectividad digital, servicios financieros, conectividad física, electricidad y energías renovables.

De acuerdo con la consultoría, actualmente el desempeño del sistema educativo en los países de la Alianza del Pacífico es malo, prueba de ello, las altas tasas de deserción escolar. Esto repercute negativamente en la productividad de los países y aumenta la brecha en la capacidad del capital humano comparado con los países desarrollados. Proporcionar atención médica eficiente también es requisito indispensable para el desarrollo del capital humano, además, un paso importante para mejorar la calidad de vida de la población, independientemente del nivel socioeconómico.

Adicionalmente, se requiere una provisión de electricidad y energía renovables que permitan sostener las operaciones de las empresas y, de manera general, el consumo de la población. La interconexión eléctrica a zonas remotas de los países miembro igual es prioridad para mejorar la calidad de vida y fortalecer la infraestructura. Además, la producción de energías renovables debe estar bajo los lineamientos de un desarrollo sostenible y así mitigar el cambio climático, lo cual reforzaría su compromiso. Expertos identifican áreas de oportunidad para desarrollar clústeres de energía eólica en Colombia y México, energía solar en Chile y México, y geotérmica en Perú y México (PWC, 2016). Canalizar el dinero para el desarrollo económico es un papel fundamental en el crecimiento de los países de la Alianza, por lo tanto, los servicios financieros deben otorgar préstamos justos y ser accesibles, tanto en zonas rurales como urbanas. Esto último, aunado a una buena educación financiera, promueve el emprendimiento, creación de trabajo y reducción de la disparidad en la población. Por el lado de las inversiones, actualmente los mercados de valores de los países miembros son ilíquidos y concentrados, es decir, no tiene volúmenes de transacciones significativos y son uni o bidimensionales: en Chile el 32% corresponde a ventas al menudeo y servicios, en Colombia un 78% es por finanzas y energía, mientras que en Perú en 53% de los capitales son del sector minero.

Además, de acuerdo con PWC (2016), todavía hay regulaciones que deben ser estandarizadas entre las naciones para el funcionamiento óptimo de MILA, para esto, los actores del sector privado, incluido las PYMES, necesita involucrarse más para fortalecer el mercado y presionar para conseguir políticas que permitan un verdadero movimiento de capitales. La misma firma de consultoría asegura que no se puede hablar de cadenas productivas sin mencionar la conectividad física, es decir, la infraestructura de transporte y conjunto de instalaciones y servicios que intervienen en la logística. De acuerdo con la División de Transporte del BID (2013), los costos logísticos representan entre el 18% y 35% del valor del producto final, es decir, este factor influye fuertemente en la competitividad de los productos. Al considerar que la inversión en infraestructura está relacionada estrechamente con el presupuesto público, el cual ha disminuido últimamente debido a la caída en los precios del cobre e hidrocarburos, es necesario contar con modelos de financiamiento alternos.

Paralelamente, la conectividad digital forma parte fundamental en la cadena logística en cuanto al intercambio de información. Asimismo, el comercio electrónico cobra mayor importancia al representar en 2014 casi el 2.5% del PIB mundial; las plataformas digitales facilitan el flujo de bienes y servicios al reducir los tiempos de búsqueda y alinear los precios a escala global, incluso, hay un capítulo entero que contempla el área del comercio electrónico, en el Protocolo Comercial al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico. Al igual que los sectores mencionados anteriormente, la agrupación necesita trabajar para que las zonas rurales también tengan acceso a internet y, una vez que se haya consolidado una región digital entre los países miembros, se pueden ofrecer servicios especializados en las distintas industrias y sus respectivas cadenas de valor (PWC, 2016).

De igual manera, la firma confirma que para la conformación de las cadenas productivas como tal, uno de los sectores es el minero, ya que, a pesar de la caída de los precios actualmente, dicha industria ha sido clave para el desarrollo económico de los países de la Alianza, en especial para Chile y Perú. Juntos, conforman las reservas más importantes de cobre y plata en el mundo, no obstante, introducir la innovación a esta cadena de valor para hacerla más sustentable y productiva a través del establecimiento de clústeres mineros, es el principal reto que enfrenta la agrupación.

Sin embargo, un problema serio que enfrentan es la alta dependencia de las exportaciones mineras para el crecimiento del PIB, en Chile el cobre representa más del 50% de del total de exportaciones y como caso similar, la mitad de las exportaciones peruanas son constituidas por el cobre y oro. Aunado a ello, PWC (2016) señala la amenaza del grafeno, ya que, este nuevo material conduce más electricidad que el cobre, por lo tanto se espera que reemplace este metal en los cables eléctricos, maquinaria industrial, autopartes, electrónica y nanotecnología. El hecho de que no se haya encontrado nuevos usos importantes para los minerales convencionales es un reto más a superar (PWC, 2016).

Otro ramo en el que la Alianza del Pacífico puede incursionar de acuerdo con la firma de consultoría, es el de manufacturas de valor agregado. Actualmente, manufacturas de tecnología baja o media, como los alimentos, bebidas y textiles predominan en Colombia, Perú y Chile, aunque estas industrias son importantes para el crecimiento, la baja complejidad de dichos productos limita el valor que agregan las economías. Los tres aspectos esenciales para establecer cadenas de productivas de manufacturas de alta tecnología, en los que se hace hincapié (de nuevo), son la innovación tecnológica, capital humano altamente calificado e infraestructura para una logística eficiente. Además es necesaria la creación de clústeres de manufactura en las que también participen de manera conjunta, universidades, compañías privadas y el gobierno, así como proveedores locales preparados, sólo de esta forma la Alianza del Pacífico estaría a la altura de competir con los países asiáticos.

Los principales retos del sector energético en petróleo y gas, son constituidos por la falta de modernización en las refinerías, lo cual ha ocasionado que México no pueda satisfacer la

demanda interna y tenga que importar 400,000 barriles de gasolina por día; asimismo la cantidad de las reservas de la Alianza del Pacífico limitan el atractivo de inversión en este sector, al considerar los niveles actuales de producción, las reservas de petróleo en Colombia tendrán una duración de siete años, once años en México y veintinueve años en Perú, mientras que las reservas de gas naturales están previstas para que duren once años en Perú, quince años y medio en Colombia, dieciocho años y medio en Chile y nueve años en México (PWC, 2016).

4.4. Comercio intraindustrial entre la Alianza del Pacífico y Asia Pacífico

Roldán Pérez, Castro Lara y Eusse Giraldo (2013) identifican, basados en el volumen del flujo comercial y el índice de Grubel y Lloyd, las industrias con mayores indicios de comercio intraindustrial entre la Alianza del Pacífico y Asia Pacífico, las cuales son: el sector automotriz, TIC y el sector electrónico. También mencionan de manera superficial el sector de cuidados de la salud, ya que, a pesar de que el flujo comercial es relativamente bajo comparado con los sectores mencionados anteriormente, al haber mayor equilibrio en el intercambio entre los países de ambas regiones, se presentan índices de Grubel y Lloyd favorables. En dicho estudio consideran las economías más relevantes de la región, como el ASEAN, Australia, China, Corea del Sur, Hong Kong, Japón, Nueva Zelanda, Taiwán e incluso India. Las autoras determinan que, mientras Asia Pacífico presenta una relación deficitaria frente a la Alianza del Pacífico en sectores de materias primas, tales como el agroindustrial, pesquero, madera y sus manufacturas, mientras que la agrupación latinoamericana registra un déficit en manufacturas de tecnología media-alta como se va a indicar posteriormente.

De acuerdo con dicho estudio, entre el 2007 y el 2011, Asia Pacífico presenta un superávit a la Alianza del Pacífico en el sector de TIC; dicho flujo comercial es significativo para Asia Pacífico, ya que, representa el 53% de las exportaciones hacia la agrupación latinoamericana, por otro lado, para la Alianza del Pacífico, éste sector conforma el 31.3% de las exportaciones que destina al bloque asiático (Roldán Pérez et al, 2013). Las autoras destacan la participación de Australia y Chile en partes y piezas para bombas centrífugas; entre Hong Kong y Colombia en teléfonos (incluidos los celulares) y otras de redes inalámbricas; entre Hong Kong y México en circuitos integrados, circuitos electrónicos integrados, procesadores y controladores, también en hilos, cables, incluidos los coaxiales y demás conductores aislados para electricidad, así como teléfonos (incluidos los celulares) y otras de redes inalámbricas. Otro sector con gran dinamismo comercial entre las regiones y superavitaria para Asia Pacífico es el automotriz, entre 2007 y 2011 representa el 20.1% de las exportaciones de la región asiática a la agrupación latinoamericana, y a la inversa, constituye el 6.6%. Se presentan indicios de comercio intraindustrial ente Japón y en menor medida de Corea del Sur con los países de la Alianza del Pacífico, en la que destaca Japón y México, éste último es el origen de 98% de las importaciones asiáticas de automóviles y autopartes desde el bloque latinoamericano, el 2% restante corresponde a Chile (Roldán Pérez et al, 2013).

De acuerdo con las autoras, entre 2007 y 2011, Asia Pacífico registra un superávit frente a la Alianza del Pacífico en el sector electrónico, el cual representa el 7.7% de las de las exportaciones hacia la agrupación latinoamericana y, recíprocamente, para la Alianza del Pacífico conforma el 5.3% de las exportaciones a la región asiática. Otra vez, México representa el origen de casi el 100% de las importaciones en dicho sector, no obstante, el estudio determina que hay indicios de comercio intraindustrial entre las economías asiáticas con los otros países miembros. Roldán Pérez et al (2013) destaca el intercambio entre ASEAN, China, Taiwán y México en productos como las unidades de memoria; unidades digitales de procesamiento, presentadas o no con el resto de un sistema, que puedan contener en una caja o cobertura común, uno o dos de los siguientes tipos de unidades: unidades de almacenamiento, unidades de entrada y unidades de salida; y unidades de máquinas automáticas para procesamiento de datos.

Para corroborar los estudios presentados por las autoras, en la Tabla 8 se presentan los productos con mayor potencial intraindustrial en 2016, entre las economías más relevantes de Asia Pacífico y la Alianza del Pacífico como agrupación, en vez de considerar a los países individualmente. Los países considerados en la región Asia Pacífico son los mismos que fueron contemplados en el estudio de las autoras mencionadas, a excepción de Taiwán, país del cual no hubo disponibilidad de datos en la fuente consultada y tampoco India, el país no es considerado en el presente trabajo debido a que no tiene acceso directo al océano Pacífico. Un índice Grubel y Lloyd mide el grado de similitud de las dotaciones de factores productivos en el intercambio bilateral entre países y, se utiliza bastante como indicador de comercio intraindustrial, ésta arroja resultados entre 0 a 1; un índice mayor a 0.33 indica la presencia de comercio intraindustrial, mientras que un índice entre 0.1 y 0.33 revela la presencia de comercio moderadamente intraindustrial, por lo tanto, un índice entre 0 y 0.1 ya es considerado como comercio interindustrial únicamente (CEPAL, 2016).

Antes de analizar la tabla, es importante aclarar al lector que, como mencionan Roldán Pérez et al (2013), el índice Grubel y Lloyd no es suficiente para determinar si hay comercio intraindustrial entre determinados países, ya que, éste no permite distinguir la magnitud de las cuentas. Un ejemplo que proporcionan las autoras, es el caso de un país que importa \$100 USD al tiempo que exporta \$100 USD en la misma cuenta, por lo tanto, el índice Grubel y Lloyd indicará 1, es decir, la existencia de un fuerte vínculo de comercio intraindustrial. Sin embargo si un país presenta importaciones de un millón de dólares, pero exportaciones por \$800,000 dólares, el índice será menor que 1, no obstante, está claro que por el volumen comercial es mucho más relevante en el primer caso. Por lo tanto, es importante comparar el índice junto con los flujos comerciales para determinar si realmente existen indicios válidos de comercio intraindustrial entre los países.

Por lo tanto, en la Tabla 1 únicamente se incluyeron los productos con un índice de Grubel Lloyd arriba de 0.1 y con un intercambio comercial relevante, es decir, que el flujo comercial represente al menos el 5% de la suma de exportaciones e importaciones entre una economía

de Asia Pacífico y la Alianza del Pacífico. Como se puede observar, los productos son pocos y Australia y Nueva Zelanda no se encuentran en la tabla, esto es debido a que no hubo ningún producto en 2016 que indicará un índice de Grubel y Lloyd arriba de 0.1 y tuviera un flujo comercial relevante.

Tabla 1

Indicios de comercio intraindustrial entre las economías de Asia Pacífico y la Alianza del Pacífico en 2016

	Código (SITC Rev.2)	Descripción	Flujo Comercial (miles de dólares)	% del total del intercambio comercial	Índice Grubel y Lloyd
China	764	Equipos de telecomunicación, partes y accesorios	\$ 6,230,577.61	6.3%	0.15
Japón	784	Partes y accesorios de vehículos de motor	\$ 2,171,897.87	8.1%	0.42
Corea del Sur	764	Equipos de telecomunicación, partes y accesorios	\$ 1,264,709.83	5.6%	0.38
	784	Partes y accesorios de vehículos de motor	\$ 1,807,633.29	8.0%	0.24
ASEAN	752	Máquinas automáticas para procesamiento de datos y sus unidades (computadoras)	\$ 1,113,819.24	6.1%	0.27
	764	Equipos de telecomunicación, partes y accesorios	\$ 2,728,873.59	15.0%	0.33
	776	Microcircuitos, transistores, válvulas, etc.	\$ 1,374,216.58	7.5%	0.46
Hong Kong	752	Máquinas automáticas para procesamiento de datos y sus unidades (computadoras)	\$ 444,599.13	5.1%	0.39
	764	Equipos de telecomunicación, partes y accesorios	\$ 3,371,209.35	38.5%	0.38
	776	Microcircuitos, transistores, válvulas, etc.	\$ 1,208,380.65	13.8%	0.26

Fuente: Elaboración propia con información recopilada de *World Integrated Trade Solution, 2018*

Al comparar los resultados obtenidos con el estudio anterior, efectivamente los sectores TIC, automotriz y electrónico presentan mayores indicios de comercio intraindustrial entre la Alianza del Pacífico y Asia Pacífico. Hong Kong destaca por ser el socio que posee mayor cantidad de productos considerablemente relevantes en flujo comercial y con índices Grubel y Lloyd moderados. Los productos del sector automotriz presenta un alto índice de comercio intraindustrial en Japón, mientras que en Corea del Sur, ASEAN y Hong Kong los índices son más fuertes en equipos de telecomunicaciones y microcircuitos. Como mencionan las autoras, China resalta por su poderío comercial, sin embargo, no presenta una relación intraindustrial particularmente fuerte.

5. Conclusiones

La globalización implica una integración de mercados, en la cual, los límites geográficos dentro de la oferta y la demanda desaparecen poco a poco, gracias a que la logística se agiliza mediante los avances tecnológicos. Las llamadas Cadenas Globales de Valor son un ejemplo de ello, en la cual, la fragmentación geográfica de los procesos productivos conlleva la participación de varios países en la elaboración de un bien. Dentro de las etapas que conforman las CGV, se encuentran las que aportan mayor valor agregado, como las actividades de investigación, desarrollo e innovación, así como las de marketing y comercialización, desempeñados principalmente por los países desarrollados. Por otro lado, actividades de menor valor agregado como manufactura y ensamblaje, son desempeñados por países en vías de desarrollo. Las empresas maquiladoras o ensambladoras son fácilmente relocalizadas de acuerdo con los países que posean salarios más bajos, lo cual es bastante común en industrias como el textil. En cambio, compiten menos países en actividades más intensivas en conocimiento, que requieren personal altamente cualificado e instalaciones más avanzadas.

Varias transnacionales del sector automotriz y electrónico deciden trasladar parte de sus operaciones a México, y de esta forma aprovechar la cercanía al mercado estadounidense; no obstante, el país también debe financiar grupos de investigación y desarrollo para generar conocimiento que puedan ser aplicados en estas industrias, e incluso, fomentar la creación de empresas nacionales que agreguen mayor valor en la cadena productiva. Actualmente, los integrantes de la AP invierten muy poco en investigación, quedan atrás de países como Argentina y Brasil, y bastante rezagados a comparación de países industrializados como Japón, Corea del Sur y Alemania. En cambio, países que únicamente exportan materias primas para su posterior procesamiento en las industrias, como el caso del cobre que exportan Chile y Perú, únicamente participan como redes de suministro, y no en las cadenas de producción. Por lo tanto, los miembros restantes de la Alianza necesitan reorientar su estructura productiva para que, al aprovechar los recursos naturales que poseen, puedan elaborar piezas y componentes de productos finales, y así, participar activamente en las Cadenas Globales de Valor, y no como simple proveedor.

Actualmente el comercio intraindustrial entre los miembros de la Alianza del Pacífico, es decir, el intercambio de componentes intermedios generado en las cadenas productivas, se concentra en manufacturas de tecnología media y baja como los metales no ferrosos, vehículos de carretera, autopartes, plásticos en formas no primarias, textiles, aceites esenciales, manufacturas minerales no mecánicas y artículos de papel. Cabe destacar que el intercambio de estos productos es generado por Chile, Colombia y Perú, los flujos comerciales de esta categoría entre estos países y México son bastante débiles, lo cual puede ser resultado de que el país no comparta fronteras con ninguno de los integrantes restantes.

Un estudio de la sofisticación tecnológica de los productos de exportación de la AP corrobora las afirmaciones anteriores; a nivel internacional Chile y Colombia se caracterizan por exportar productos primarios, Perú se especializa en manufacturas basadas en recursos naturales y México en manufacturas de tecnología media. En cambio, cuando se habla de intercambio intrarregional, Chile y Perú destacan en manufacturas basadas en recursos naturales, y Colombia y México en manufacturas de tecnología media. La diferencia entre las exportaciones extrarregionales e intrarregionales radica en la caída de la participación de Estados Unidos como importador de manufacturas y la alta demanda china en manufacturas basadas en recursos naturales, especialmente las de origen minero.

Para fortalecer la integración entre las naciones que conforman la Alianza del Pacífico, una firma de consultoría sugiere reforzar nueve sectores: salud pública, educación, manufactura de valor agregado, minería, petróleo y gas, conectividad digital, servicios financieros, conectividad física, y electricidad y energías renovables. Las dos primeras van dirigidas al bienestar de la población, así como la creación de una fuerza laboral cualificada; los siguientes tres están relacionados con las ventajas comparativas que poseen los países y, los cuatro restantes son esenciales para aumentar la competitividad de la agrupación en las CGV. Los únicos indicios de encadenamientos productivos entre la agrupación latinoamericana y los países de la región Asia Pacífico apuntan a las industrias TIC y automotriz, de las cuales destaca México. Por ejemplo, existe comercio intraindustrial en equipos de telecomunicación con socios comerciales de la región como China, Corea del Sur, ASEAN y Hong Kong; partes y accesorios de vehículos de motor con Japón y Corea del Sur; máquinas automáticas para procesamiento de datos y microcircuitos con ASEAN y Hong Kong. Por lo tanto, un gran reto para la AP es promover una integración productiva entre sus miembros para participar en las dichas cadenas productivas.

Referencias

- Alianza del Pacífico. (Junio, 2017a). *Alianza del Pacífico*. Declaración de Cali. Recuperado de <https://alianzapacifico.net/?wpdmdl=9850>
- Ardila, M. (2015). La Alianza del Pacífico y su importancia geoestratégica. *Pensamiento propio*, 20 (42), 243-262.
- Bianchi, E., y Szpak, C. (2015). Cadenas globales de valor, comercio internacional y actuación empresarial. *Revista Argentina de Investigación en Negocios*, 1 (1), 9-18.
- BID-INTAL. (Julio, 2014). *BID-INTAL*. Carta mensual INTAL Alianza del Pacífico y el MERCOSUR: Sus perfiles de comercio. Recuperado de <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6565/Carta%20Mensual%20INTAL%20N%C2%B0%20215%20-%20Julio%202014.pdf?sequence=1>
- Blanco Estévez, A. (Enero, 2015). *Wilson Center*. La Alianza del Pacífico: Un largo camino por recorrer hacia la integración. Recuperado de https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/La_Alianza_del_Pacifico_Blanco_0.pdf
- CEPAL. (2014). *Repositorio.cepal*. La Alianza del Pacífico y el MERCOSUR: hacia la convergencia en la diversidad. Recuperado de <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/37304>
- Durán Lima, J., y Zaclicever, D. (Diciembre, 2013). *Repositorio Digital CEPAL*. América Latina y el Caribe en las cadenas internacionales de valor. Recuperado de <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35879/LCL3767.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Fajardo Hoyos, C. (2014). Recorrido por los debates teóricos del comercio internacional. En e. a. Fernández Alonso, *Economía Internacional. Claves teórico-prácticas sobre la inserción de Latinoamérica en el mundo* (págs. 25-36).
- González Blanco, R. (2011). Diferentes Teorías del Comercio Internacional. *Información Comercial Española* (858), 103-117.
- Kosacoff, B., & López, A. (2008). América Latina y las Cadenas Globales de Valor: debilidades y potencialidades. *Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 2 (1), 18-32.
- López Arévalo, J. (2008). Comercio intra-industrial e intra-firma en México en el contexto del proceso de integración de América del Norte (1993-2006). *Economía UNAM*, 5 (13), 86-112.
- Lucángeli, J. (Mayo, 2016). *Banco Interamericano de Desarrollo*. Las Exportaciones Extra-Regionales de Manufacturas de los Países Sudamericanos. Recuperado de <https://publications.iadb.org/handle/11319/7618>
- OMC. (2014). *Organización Mundial del Comercio*. Informe sobre el Comercio Mundial 2014 Comercio y desarrollo: tendencias recientes y función de la OMC. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr14_s.htm
- Pro Colombia. (2015). *Pro Colombia, Noticias*. Países de la Alianza del Pacífico darán inicio a nueva edición de macro rueda de negocios. Recuperado de <http://www.procolombia.co/noticias/paises-de-la-alianza-del-pacifico-daran-inicio-nueva-edicion-de-macro-rueda-de-negocios>
- PWC. (Junio, 2016h). *PWC, Publicaciones-PwC Chile*. El futuro de la Alianza del Pacífico: Integración para un crecimiento productivo. Recuperado de <https://www.pwc.com/cl/es/publicaciones/assets/2016/20160606-am-pub-alianza-pacifico-digital.pdf>

Roldán Pérez, A., Castro Lara, A., y Eusse Giraldo, M. (Julio, 2013). *CEPAL, publicaciones. Comercio intraindustrial entre las economías de Asia y el Pacífico y la Alianza del Pacífico, 2007-2011.* Recuperado de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4348/1/LCL3672_es.pdf

World Integrated Trade Solution. (Abril, 2018). *World Integrated Trade Solution.* Recuperado de World Bank: <https://wits.worldbank.org/default.aspx?lang=es>