

UNIVERSIDAD DE VALPARAISO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

ANALISIS DE LA INCIDENCIA DEL ACUERDO ALIANZA DEL PACIFICO
SOBRE POTENCIALES ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS ENTRE CHILE Y
LOS PAISES MIEMBROS

Autor
CAMILA MENDEZ GARCES

INFORME DE PRACTICA PROFESIONAL PRESENTADA A LA
CARRERA DE ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
DE LA UNIVERSIDAD DE VALPARAISO PARA OPTAR AL
GRADO DE LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES
TITULO PROFESIONAL DE ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

PROFESOR GUIA: IGNACIO NICULCAR VARGAS

Santiago, Enero de 2018.

Índice

INTRODUCCION	5
CAPITULO I	8
1. Antecedentes de la práctica	8
1.1 Descripción de la empresa u organización	8
Reseña histórica	9
Visión	11
Misión	11
Estructura Organizacional	12
1.1. Segmentación del negocio	15
Carnes	16
Pollo	16
Cerdo	18
Productos Procesados	20
Segmento acuícola	20
1.2. Integración vertical y Cadena de Valor	21
1.3. Clientes	23
Clientes Nacionales	23
Clientes Internacionales	25
2. Práctica	27

2.1.	Descripción de las funciones realizadas	27
2.2	Trabajo desarrollado	28
2.2.	Razones que impulsan el tema a desarrollar	29
Capítulo II		31
3.	Desarrollo de la investigación	31
3.1.	Objetivos General	31
3.2.	Objetivos Específicos	32
4.	Marco teórico	33
4.1	¿Qué es Alianza del Pacifico?	33
4.2	Principales objetivos	34
4.3	Principales logros de La Alianza Pacifico	34
4.4	Estructura Organizacional	36
4.5	Cumbres	37
5	Encadenamientos productivos	40
5.1.	Regla de Origen	43
5.3	Sistema Armonizado	46
5.4	Valor de contenido regional VCR	47
5.4.	Exigencia de un requisito productivo	49
5.5.	Certificación de Origen	49

6. Miembros	50
7. 6.1. Colombia	50
Datos Generales	50
Economía	51
Comercio exterior	52
6.2. Chile	53
Datos Generales	53
Economía	54
Comercio Exterior	55
6.3. Perú	56
Datos Generales	56
Economía	57
Comercio Exterior	58
6.4 México	59
Datos Generales	59
Economía	60
Comercio Exterior	61
8. Comercio Bilateral	61
7.1 Chile – Colombia	61
Comercio Bilateral	61

Acuerdos comerciales	63
Reglas de Origen	64
7.2 Chile Perú	65
Comercio Bilateral	65
Acuerdos comerciales	68
Reglas de Origen	69
7.3 Chile- México	70
Comercio Bilateral	70
Acuerdos comerciales	73
Reglas de Origen	74
9. Estadísticas Generales	75
Comercio entre Chile y Alianza del Pacífico en el año 2012 - 2014	76
Comercio entre Chile y Alianza del Pacífico en el año 2015-2016	78
10. Potenciales encadenamientos	80
11. Desarrollo de la investigación	82
12. Conclusiones	91
Bibliografía	94

INTRODUCCION

En el presente informe se abordaran temas recogidos desde el área comercio exterior, ya que es el área de la realización de la práctica profesional, como analista documental de exportaciones en la empresa Agrosuper S.A.

El capítulo I, reúne las características más relevantes sobre la empresa multinacional de nuestro país Agrosuper S.A, donde se indagará sobre su historia y cómo en el año sesenta abre paso en la industria chilena con la sólo producción de huevos, llegando actualmente a ser una empresa nacional líder en distribución, comercialización y producción de alimentos de proteína de animal, se profundizará en cómo segmenta sus productos, cómo ha logrado estar presente en diferente nichos de clientes, a través de su estrategia de marca, además del importante rol que juega la cadena de valor con la que funciona la empresa, logrando un mayor prestigio en sus productos y fortalecimiento en la calidad, inocuidad y trazabilidad de sus productos. Además mediante cifras veremos cuál ha sido el comportamiento de las ventas de cada producto a nivel nacional e internacional, notando que el pollo y cerdo en cuanto a volumen de ventas y envíos al extranjero superan a sus otros productos. Serán revisados además, diferentes complejidades por las cuales ha travesado la empresa, incluyendo controversias medio ambientales y complicaciones de contingencia social, comunidades disconforme por el impacto que tiene sobre el entorno natural, como es en el caso de Freirina, además de ciertos problemas sanitarios, como el caso de la influencia aviar, y hasta el cambiante escenario económico internacional. Cómo estas situaciones, durante los últimos 3 años han visto afectado el margen de ventas e

imagen corporativa de la empresa, y cómo se han enfrentado estas dificultades y a la vez han superado.

Para finalizar este capítulo serán descritas las actividades realizadas en la empresa durante el periodo de la realización de la práctica por la alumna, en donde se comenzará analizando la estructura organizacional de la empresa a nivel general, para luego llegar a una descripción específica del departamento de exportaciones donde fue realizado el trabajo, se mencionaran las funciones realizadas y el rol cumplido dentro de éste.

El capítulo II centrará todo su contenido en el desarrollo de la investigación, serán definidos objetivos generales y específicos sobre la investigación, además de definir a través del marco teórico temas que serán indispensable para conocer y entender el contenido de este capítulo. Comenzando con una breve descripción de la alianza del pacifico, sus principales objetivos, las rondas claves que ha tenido desde la entrada en vigencia y como ha ido tomando fuerza sobre la región, incorporando a la fecha cuatro miembros activos y más de 50 países observantes¹.

A través de ejemplos, será definido qué es un encadenamiento productivo, cuál es su funcionamiento, y sobre qué bases puede generarse uno de ellos, dando cuenta que para

¹ Argentina, Costa Rica, Canadá, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Guatemala, Haití, Honduras, Panamá, Paraguay, Republica Dominicana, Trinidad y Tobago, Uruguay, Egipto, Marruecos, R.P China, Corea, India, Indonesia, Israel, Japón, Singapur, Tailandia, Alemania, Australia, Bélgica, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Georgia, Grecia, Hungría, Italia, Lituania, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania, Suecia, suiza, Turquía, Ucrania, Australia, Nueva Zelanda.

esto es esencial conocer sobre normas de origen, cómo están dispuestas y sobre los países y productos en los cuales se ha identificado un potencial caso de encadenamiento.

Se indagará en los países miembros de la alianza, entregando una breve pincelada de temas generales, económicos e internacionales de cada país, con el fin de enlazar entre sí esta información, y destacar la interacción que existe entre cada uno con Chile. El intercambio comercial, las principales exportaciones e importaciones, los acuerdos comerciales que mantiene individualmente con Perú, México y Colombia, y además una pequeña síntesis de cómo funcionan las reglas de origen en cada país y sus respectivos capítulos. Para luego hacer un cruce de la información recopilada y, a través de esto, identificar potenciales encadenamientos productivos entre Chile y los demás miembros, con el fin de analizar y averiguar si realmente la Alianza del Pacífico ha dado paso a un mayor número de encadenamientos productivos, si ha facilitado este proceso, y cómo ha sido posible en el caso que si lo haya logrado. Lo anterior, basado en de la información recopilada, con estadísticas sobre cómo han evolucionado el intercambio bilateral entre Chile y los integrantes de la alianza, desde su entrada en vigencia.

CAPITULO I

1. Antecedentes de la práctica

En este capítulo serán expuestos antecedentes relativos a la realización de la práctica profesional, a través de la descripción de la empresa Agrosuper, mencionando aspectos relevantes de la compañía, tales como la historia, principales actividades, marcas, mercado nacional e internacional, entre otras. Para luego describir las funciones realizadas dentro de la empresa, por la alumna.

1.1 Descripción de la empresa u organización

Agrosuper S.A es una empresa dedicada a la producción, distribución y comercialización de proteína animal, actualmente posicionada como líder en el mercado nacional, gracias a la vasta experiencia y trayectoria que ha construido desde hace más de sesenta años. Ha logrado constituirse como una compañía sólida dentro del rubro, a través de un amplio grupo de marcas llegando a distintos tipos de consumidores nacionales e internacionales, además de alcanzar una importante cuota del mercado extranjero.

- Nombre: Agrosuper S.A.
- Dirección oficina central: Camino La Estrella 401, Of.56, Sector Punta de Cortés, Rancagua.
- Tipo de sociedad: Sociedad anónima abierta.

- Página Web: www.agrosuper.com

Reseña histórica

Sus principales actividades comienzan con la producción de huevos, en el año 1955, bajo la iniciativa de Gonzalo Vial Vial, fundador de Agrosuper. Unos años más tarde, en 1960 decide diversificar su cartera de productos, con la producción y comercialización de pollos vivos. Agrosuper S.A comienza a tomar fuerza y el Sr. Vial decide aumentar sus posibilidades en el mercado, incorporando un nuevo giro a la organización, el procesamiento de alimentos. Debido a su vasta experiencia en la crianza y comercialización de animales vivos, en 1974 da inicio a este nuevo desafío procesando carne de pollo y más tarde, en el año 1983 carne de cerdo, actividades que actualmente se conocen bajo la marca súper pollo y súper cerdo respectivamente.

Entre 1989 y 1990 Agrosuper S.A anticipa un crecimiento en grandes proporciones, incluyendo un nuevo nicho dentro del procesamiento de carne de pollo y cerdo, la elaboración y comercialización de cecinas. Además se crea la filial Fiordos Ltda. empresa pionera en la comercialización de truchas y salmón situada en la XI región.

Desde 1995 apuesta a conseguir una gran participación en el mercado nacional, usando estrategias de penetración con nuevos productos, como lo fue cuando deciden ingresar como propietario de Sopraval, líder en comercialización de pavos, viendo la oportunidad de abarcar un nicho de alta demanda, y además adquirir conocimientos y experiencia, de un producto consolidado, que se encontraba inserto y desarrollado en el mercado, pero

que sin embargo para Agrosuper era hasta ese momento un negocio inexplorado. En el 2002 adquiere la marca pollos King, con la misma finalidad, ganar participación de mercado, Agrosuper que ya contaba con su propia marca súper cerdo, dirigida a un consumidor de ingresos medios, adquiere pollos King, para dirigir sus ventas a un consumidor de ingresos bajos, captando más verdad de clientes.

Su expansión nacional ya se consolida dentro del país, y logra posicionarse como una empresa líder dentro del rubro, el éxito nacional ya no es suficiente, y comienza una rápida internalización en la comercialización de sus productos, con la apertura en el año 2002 de la primera oficina en Italia, logrando un excelente número de ventas y buena acogida de sus productos, siguiendo con la misma dinámica, hasta el día de hoy, cuenta con oficinas comercializadoras en EEUU, Japón, México, Brasil, China y Hong Kong. Recientemente en el año 2015, comienza con la operación de las nuevas instalaciones de compostaje en trinchera² en La Comuna de La Estrella, Sexta Región y, además, inició la modernización de 317 pabellones en sectores de crianza de pollos y cerdos.

² El compostaje es un proceso de transformación de la materia orgánica para obtener compost, un abono natural. Sin ningún tipo de mecanismo, ningún motor ni ningún gasto de mantenimiento.

El compostaje de trinchera es un Sistema único en el mercado y altamente eficaz, consiste en abrir hoyos para depositar los desechos. Y es un proceso dinámico para grandes producciones.

Visión

“Ser una empresa líder a nivel mundial destacada por sus productos, buenas prácticas, innovación, trayectoria y excelencia en sus procesos. Caracterizada por la seriedad y sustentabilidad de su gestión y deseada como uno de los mejores lugares para trabajar”³

Misión

“Procurar alimentos para Chile y el mundo en forma sustentable e innovadora, creando valor junto a nuestros consumidores, trabajadores, inversionistas, vecinos y proveedores bajo los más altos estándares de calidad, inocuidad y excelencia. Es decir entregar a clientes nacionales e internacionales productos en condiciones óptimas, sin dañar ni mucho menos perjudicar, a quien sea parte del proceso.”⁴

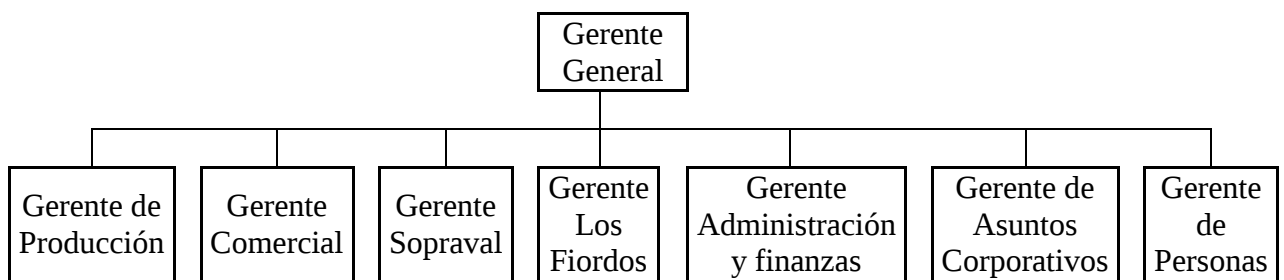
³ Fuente: Agrosuper S.A, <http://www.agrosuper.com/quienes-somos/nuestra-empresa/> 07.08.2016.

⁴ Fuente: Agrosuper S.A, <http://www.agrosuper.com/quienes-somos/nuestra-empresa/> 07.08.2016,

Estructura Organizacional

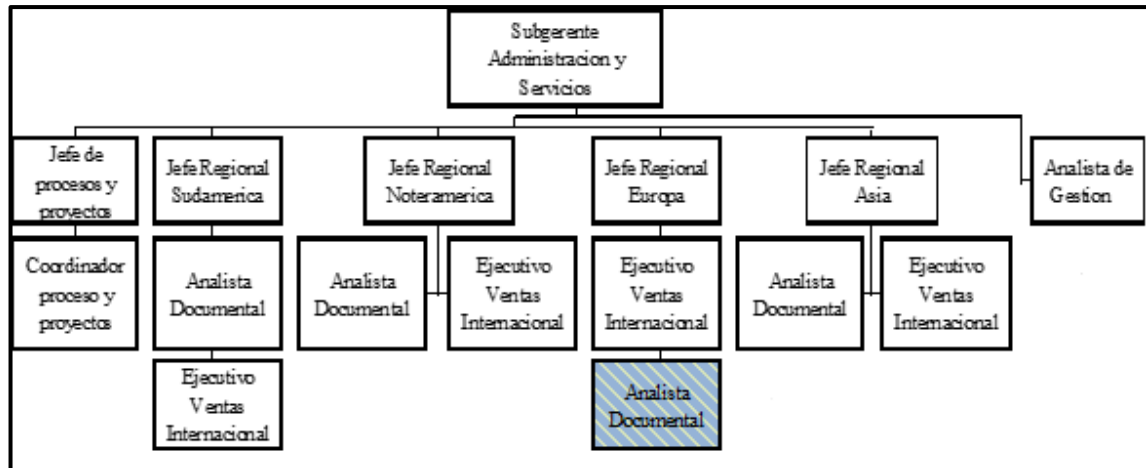
A la cabeza de toda estructura organizacional, se encuentra el Directorio. En el caso de Agrosuper S.A, está compuesto por seis personas; presidente, vicepresidente, y cuatro directores titular, cargos que tienen una duración de tres años, pero pueden ser reelegidos nuevamente. Es importante destacar que la presidencia del directorio se encuentra bajo el mando de Gonzalo Vial, fundador de Agrosuper S.A.

Organigrama Gerencia Corporativa



Fuente Elaboración propia

Organigrama Área de Comercio Exterior



La estructura jerárquica del área de comercio exterior está compuesto por un conjunto de personas aptas para ejercer el cargo que ocupa. Si bien como la mayoría de los departamentos se encuentran estructurados jerárquicamente, la responsabilidades están distribuidas según las capacidades y habilidades de cada persona, incluyendo aquellos cargos que poseen mayor poder sobre la toma de decisiones y liderazgo, y quienes poseen menos responsabilidades, pero no por esto menos importancia dentro del equipo, ya que entre sí se complementan y dependen unos de otros.

La jefatura regional se divide según la zona que le compete. Existe jefatura regional presente dentro y fuera de nuestro país. Por ejemplo, El cargo de jefe regional de Norteamérica, en nuestro país se ocupa de dirigir todas las actividades de exportación que competen a esa zona específica, y desarrolla su cargo en la oficina central ubicada en Lo

Miranda. Igualmente es necesario contar con una persona cumpliendo las mismas funciones y un cargo similar en el exterior, en este caso oficina ubicada en EE.UU, en que ambos deben mantener una comunicación constante y fluida, con el fin de lograr un buen desempeño y retroalimentación de la información en el departamento. A su vez, cada jefe regional, según su la ubicación geográfica, debe dirigir a analistas de documentación, quienes reúnen, revisan y gestionan la documentación necesaria para llevar a cabo la exportación de los productos, y los clientes puedan retirar su carga desde el terminal de arribo en el tiempo y condiciones óptimas. Además se integran ejecutivos de venta internacional quienes mantienen constante comunicación con las oficinas en el extranjero, a objeto de resolver cualquier controversia que se presente de acuerdo a lo pactado.

El área donde la alumna practicante desempeñó sus tareas, correspondió al cargo de analista documental del departamento de exportaciones.

Las funciones realizadas por un analista documental de Agrosuper son las siguientes:

- Gestionar y Chequear set de documentos, entre los que se encuentran BL, Factura, Packing list, Certificado de origen, Certificado fitosanitario, para que luego de encontrarse correctos, sin errores en la información, enviar al cliente y esperar respuesta con visto bueno.
- Mantener informado a clientes y oficinas comerciales en el exterior sobre status de cargas, e inconvenientes que se puedan presentar en la gestión o emisión de documentación.

- Realizar seguimiento a documentación pendiente de envío, o en estado de corrección.
- Archivar documentación de forma ordenada, clara y lógica, de forma digital y física.
- Actualizar planillas de status de documentos desde el zarpe hasta el arribo de la nave, realizando seguimiento continuo de eventos hasta la recepción conforme del cliente.
- Apoyar cualquiera otra actividad que requiera el equipo de exportaciones.

1.1. Segmentación del negocio

La segmentación del negocio se encuentra dividida en la elaboración de productos acuícolas y carnes, ambos considerados proteínas de origen animal, derivadas y extraídas del tejido de éstos.

El segmento carne a la vez se subdivide en productos, que incluyen cerdo, pollo, pavo y alimentos procesados, en cuanto al segmento acuícola se localiza a la producción de salmones.

Una las estrategias de segmentación de esta empresa es la diferenciación, a través de marcas propias es decir, cada una de su línea de productos posee y es conocida por su sello y marca única, como es en el caso del pollo, Agrosuper descansa en las marcas súper pollo y King, cada una de éstas dirigidas a diferente tipo de clientes según sus requerimientos y necesidades, permitiendo un enfoque más personalizado para cada línea de producto, la

amplia oferta y diversificación en marcas son algunas de las características, que crean valor en la empresa, posicionándola como una empresa líder en el rubro de procesamiento y distribución de alimentos de proteína animal.

Carnes

Agrosuper concentra la gran totalidad de su producción y ventas en la carne de pollo y cerdo. Esta situación se repite a nivel nacional, ya que en este rubro es la carne de ave quien lidera en cuanto a producción, seguida muy de cerca por la carne de cerdo, con 675 mil toneladas y 584, respectivamente⁵. Respecto al año anterior la producción de carne alcanzó, sólo durante el primer trimestre de este año, 489 mil toneladas, logrando un aumento del 2%, respecto al 2015.

Es importante destacar la continua alza que ha presentado la demanda de carne de pollo y pavo en los últimos años. Un buen escenario, que se repitió para el trimestre del 2016, caso contrario en la producción del cerdo, al obtener una baja del 1% y disminución en sus exportaciones.

Pollo

La producción y venta de pollo es junto al cerdo uno de los nichos más importantes para Agrosuper, juntos representan más de la mitad de sus ingresos, esto se debe a que la carne de pollo es la más consumida y cotizada por el mercado chileno.

⁵Odepa, Oficina de Estudios y Políticas Agrarias,
<http://www.odepa.cl/rubro/carne/?mobile=off>, 07.08.2016.

La producción nacional durante el primer semestre del 2016 fue de 240.920 toneladas un 6,2% más que el año 2015 Las exportaciones durante ese mismo periodo alcanzaron, 52.254 toneladas un aumento del 13,5%.⁶

Las ventas totales del pollo a diciembre del 2016, alcanzaron los \$502.743.155 millones, de las cuales se encuentran distribuidas un 70,3% en ventas nacionales y 29,7% en internacionales. Se destaca una mayor demanda de productos tales como Pollo entero, Truto y Pechuga.⁷

Quienes lideran en las importaciones de carne de ave nacional se encuentra EE.UU, México y China. Es importante destacar, la creciente alza que ha experimentado este nicho, tanto en el mercado nacional como en el internacional.

Agrosuper se encuentra posicionada como una empresa líder en el rubro, a nivel nacional, y son tres los principales productores de carne de pollo que poseen casi la totalidad de participación en el mercado chileno, liderando Agrosuper con un 49% de participación, seguida por Ariztía y Don Pollo, respectivamente. En cuanto al ámbito internacional su participación de mercado mundial corresponde a un 0,38%.⁸

⁶ <http://elagro.radioagricultura.cl/2016/07/05/la-produccion-carne-vacuno-chile-7-los-primeros-4-meses-del-ano/>) julio, 2016.

⁷ http://www.agrosuper.com/wp-content/uploads/2016/10/Agrosuper-Reporte-Integrado-2016_para-web-AS-comp.pdf) página 31. Septiembre, 2016.

⁸ http://www.agrosuper.com/pdf/Reporte_Integrado_Agrosuper_2015.pdf página 53

Cerdo

El cerdo concentra un gran porcentaje de las ventas de Agrosuper, *“El desempeño comercial de la carne de cerdo es cíclico, altamente sensible a la evolución de los precios internacionales y de los costos de insumos, en particular de alimentación que representa más del 50% de los costos de producción.”*⁹

Las ventas totales de cerdo al 2016, registraron un total de \$570.134.910 millones, esta se distribuyen en un 54,3% ventas nacionales, y 45,7% ventas internacionales. En cuanto a la producción, el mercado chileno produjo 169.441 toneladas, durante los primeros cuatro meses del 2016, disminuyendo la cantidad producida en un 1%, respecto al año anterior. Las exportaciones al igual que la producción presentaron una leve disminución en sus números, exportando 49.091 toneladas, un 7,4% menos que el 2015.¹⁰ Asia es quien lidera las importaciones de carne de cerdo nacional ya que países como, Corea del sur, Japón, China y Rusia, son los principales destinos donde Agrosuper envía su producto.

Al igual que en el mercado del pollo Agrosuper lidera en el mercado nacional de los cerdos, con un 49% de participación, mientras que el 32% del mercado nacional es abastecido por la competencia de Súper Cerdo y un 18% corresponde a las importaciones. A nivel global Agrosuper ocupa un 0,32%, en el mercado mundial de la carne cerdo.¹¹

Pavo

9, <http://www.feller-rate.cl/general2/corporaciones/agrosuper1507.pdf> pág. 2

10 <http://elagro.radioagricultura.cl/2016/07/05/la-produccion-carne-vacuno-chile-7-los-primeros-4-meses-del-ano/>

¹¹ pág. 53 http://www.agrosuper.com/pdf/Reporte_Integrado_Agrosuper_2015.pdf

La carne de pavo representa el 6,1% de las ventas de Agrosuper, y las proyecciones se mantienen positivas y estables. Las ventas totales para el 2016 fueron de \$143.342.350 millones, ventas que se dividen en un 38,4% ventas al extranjero y 61,6% ventas nacionales. Dentro de estas ventas lideran los siguientes productos, Pechuga, Truto ala y deshuesado. Los principales envíos de carne de pavo se realizan en primer lugar a EEUU con un 51%, China 17% y por en tercer lugar México con un 17%.

Durante el primer semestre del año 2016 se presentó, indico Odepa, un incremento de 104% en las exportaciones de pavo, versus el mismo periodo del 2015. Situación que se debe en gran parte, a los brotes de Influenza aviar que ha afectado la producción de carne de ave a un número de productores y comercializadores de este producto, suceso que desencadenó una menor demanda por ciertos mercados que lideran la importación de este tipo de carne, como es el caso de México, quien restringió las importación desde este EEUU, quien es su principal proveedor, seguido de Chile, esta situación logra justificar el envío de 3000 toneladas de este producto durante los primeros meses del 2016, cifra que representa un 70% más que el primer trimestre del año anterior.¹²

¹² <https://www.df.cl/noticias/economia-y-politica/comercio-exterior/las-exportaciones-de-carne-de-pavo-crecieron-104-en-enero-abril-de-2016/2016-05-16/093344.html>,

Productos Procesados

Los productos procesados, ocupan un 10,1% de las ventas totales de Agrosuper Mientras que las ventas totales de este producto alcanzaron US\$154 millones, a finales del 2016, en cuanto a la distribución de las ventas solo un 4,1% fueron realizados hacia el extranjero, y los principales envíos se efectuaron hacia Japón con un 56%, Uruguay 22%, seguido de México y Puerto Rico con un 8%. A diferencia el mercado nacional se quedó con un 95,9% de las ventas de productos procesados.¹³

Los principales productos procesados comercializados en el mercado nacional son la pechuga, jamón y las hamburguesas, un 59,9% son distribuidos a través de Supermercados, mientras que el resto se vende a través de canales tradicionales, como pequeños almacenes, y Minimarket, y en menor cantidad, a través de Food Service, como hoteles y locales de comida rápida.

Segmento acuícola

El mercado acuícola durante estos últimos años ha experimentado distintas crisis, que han afectado profundamente la producción, sobre todo de salmones. El virus ISA¹⁴ la erupción

¹³ http://www.agrosuper.com/wp-content/uploads/2016/10/Agrosuper-Reporte-Integrado-2016_para-web-AS-comp.pdf pág. 30

¹⁴ La Anemia Infecciosa del Salmón (ISA), es una enfermedad producida por un virus de la familia Orthomyxoviridae. Afecta a peces cultivados en agua de mar, de la especie Salmón del Atlántico. Es una enfermedad con grandes efectos en la producción de salmones, ya que provoca importantes mortalidades entre los grupos infectados. La enfermedad no tiene impacto en salud pública, ya que el virus no afecta al hombre. http://www.sernapesca.cl/index.php?option=com_content&view=article&id=588&Itemid=695

del volcán Cabulco, la marea roja, son solo las dificultades a nivel nacional que ha tenido que enfrentar este segmento de negocio, y además internacionalmente, han arrastrado una inminente baja en los precios de los salmones. Estos motivos son los que hoy transforman este segmento en un mercado inestable.¹⁵

Salmones

El mercado de los salmones representa un 8,8% de las ventas de Agrosuper, y un 21,4% de sus exportaciones. Al término del año 2016 se registró un total por US\$254 millones en ventas, lo que represento un aumento respecto al año anterior. Del total de la producción un 96,6% fue comercializado en el extranjero, mientras que solo un 3,4% permaneció en el mercado nacional.

Agrosuper realiza envíos de salmón a más de 40 países, siendo los principales, Brasil, EEUU y Japón, logrando abarcar una participación de mercado de 2,54% a nivel mundial.

1.2.Integración vertical y Cadena de Valor

El proceso productivo de la Empresa comienza con la obtención de materias para la fabricación de alimentos necesarios para la crianza de los animales, y concluye con la distribución y venta final del producto ya terminado, es decir maneja sus productos bajo ciertas etapas indispensables y necesarias para lograr un producto de alta calidad, de

15 Fuente <http://www.radiodelmar.cl/2016/07/salmoneras-bajo-presion-de-bancos-para-aumentar-produccion-y-el-temor-a-generar-nueva-crisis-sanitaria-y-ambiental/>

manera tal de conseguir un control en el seguimiento de este, desde la crianza, alimentación, procesamiento del animal y distribución del producto, a través de la integración vertical, da lugar a una sólida cadena de valor, donde logra optimizar tiempos, recursos y maximizar la calidad de sus productos, garantizando la trazabilidad e inocuidad de estos, a través del control de calidad que entrega a cada etapa, asegurando que cada una de ellas ha sido efectuada bajo altos estándares, supervisados por personal de la misma empresa, para evitar que en algún tramo de este proceso se pudiese disminuir la calidad del producto entorpeciendo el proceso productivo, desde la crianza y bienestar del animal, hasta la entrega del producto final. La cadena de valor empleada por la empresa se aplica en ambos segmentos por igual, con los mismos estándares y buscando siempre la máxima calidad, las diferencias se dan en la, alimentación, crianza y procesamiento del animal, ya que por sus diferentes condiciones, animales terrestre y acuáticos no requieren el mismo trato, aun así el proceso productivo para ambos casos es resumido en cuatro procedimientos fundamentales:

- Crianza y alimentación animal
- Procesamiento animal
- Embalaje del producto
- Comercialización y distribución del producto

Este mecanismo de producción le permite a Agrosuper ser, la única empresa en el mercado con una integración vertical completa cubriendo todo el proceso desde la

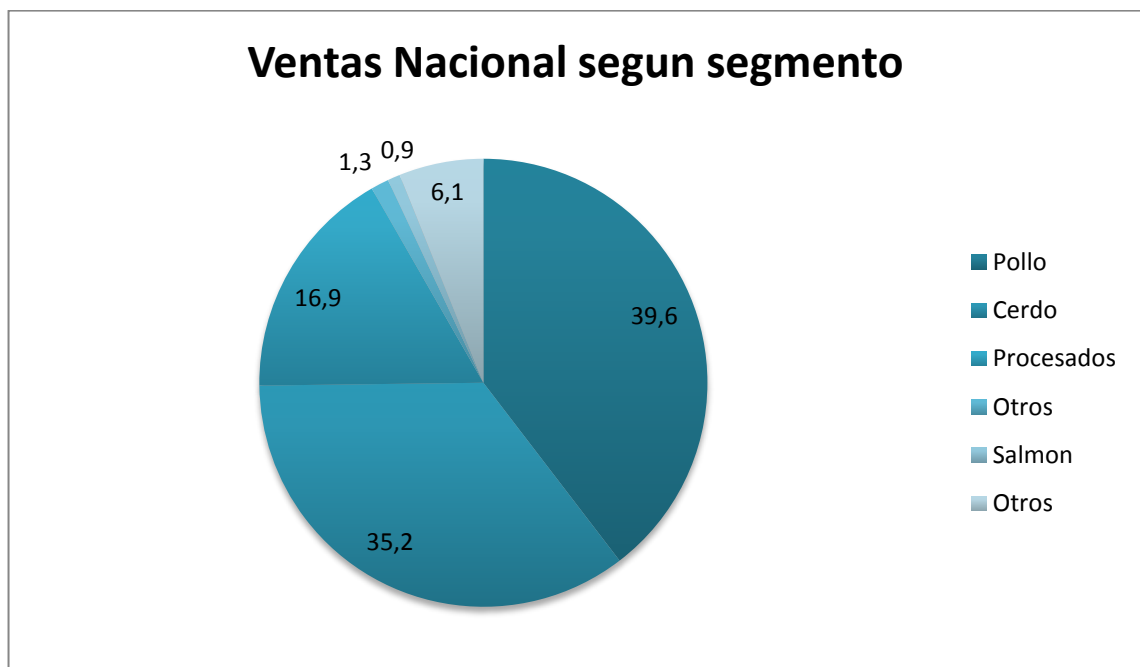
crianza del animal hasta la comercialización y distribución de un producto terminado, obtener márgenes de toda la cadena de valor, cerciorar la trazabilidad y calidad de los productos, lograr sinergias, contante correlación entre las distintas unidades de negocios.

1.3.Clientes

Clientes Nacionales

Chile es uno de los países en que las personas han aumentado en gran cantidad, año tras año el consumo de carnes y proteína animal, pasando de 52,2kg/año a 73,9/años, durante el año 2015, representado un crecimiento de 2,5% anual, según estimaciones de FAO. En Agrosuper S.A, del total de sus ventas, el 55,2% de sus ingresos fueron gracias al cliente nacional de la empresa, alcanzando un total de ventas de \$903.890MM a fines de año 2016. Distribuyendo sus productos a más de 57 mil clientes en todo el país, gracias a que posee una amplia cobertura geográfica nacional, con puntos de distribución y oficinas comerciales que cubren todo el país, desde Arica a Punta Arena. Permitiéndole abastecer desde pequeñas pymes a grandes industrias procesadoras. Agrosuper enfoca la distribución de sus productos a cuatro tipos de clientes. Canal tradicional, que incluyen almacenes, Minimarket y carnicerías de pequeñas localidades, representando este, el 29,5% de sus ventas, luego viene la distribución a través de grandes supermercados, con un 48,5%, con una menor cantidad de ventas siguen Food service quien atiende en su mayoría, a locales de comida rápida, hoteles, casino y restaurantes ocupando 10,2% del

total de sus ventas nacionales, y por último se encuentran las grandes empresas industriales procesadoras de su propia materia prima, como la cecinarías con un 11,8%.¹⁶ Dentro de sus clientes nacionales más potentes, están Wal-Mart Chile S.A, Cencosud Retail S.A, Rendic Hermanos S.A y Hipermercados Tottus S.A.



Elaboración Propia. Fuente Agrosuper.

¹⁶ http://www.agrosuper.com/wp-content/uploads/2016/10/Agrosuper-Reporte-Integrado-2016_para-web-AS-comp.pdf 22

Cientes Internacionales

Agrosuper cuenta con 746 clientes repartidos en más de 60 países en todo el mundo, gracias a la estrategia que mantiene, de abrir oficinas comerciales en los principales mercados donde lleva sus productos, estos son Italia, México, Estados Unidos, China, Japón y Hong Kong, permitiéndole obtener conocimiento de los requerimientos y necesidades de cada cliente y además cercanía con ellos, absolviendo más sobre su cultura, hábitos de alimentación y exigencias de cada país a los que abastece con sus productos. Agrosuper S.A es líder nacional en la exportación de carne de pollo, cerdo y pavo, exportando el 72% de sus productos a grandes potencias mundiales como lo son Estados Unidos, México, China, Japón, Corea del sur y Brasil.

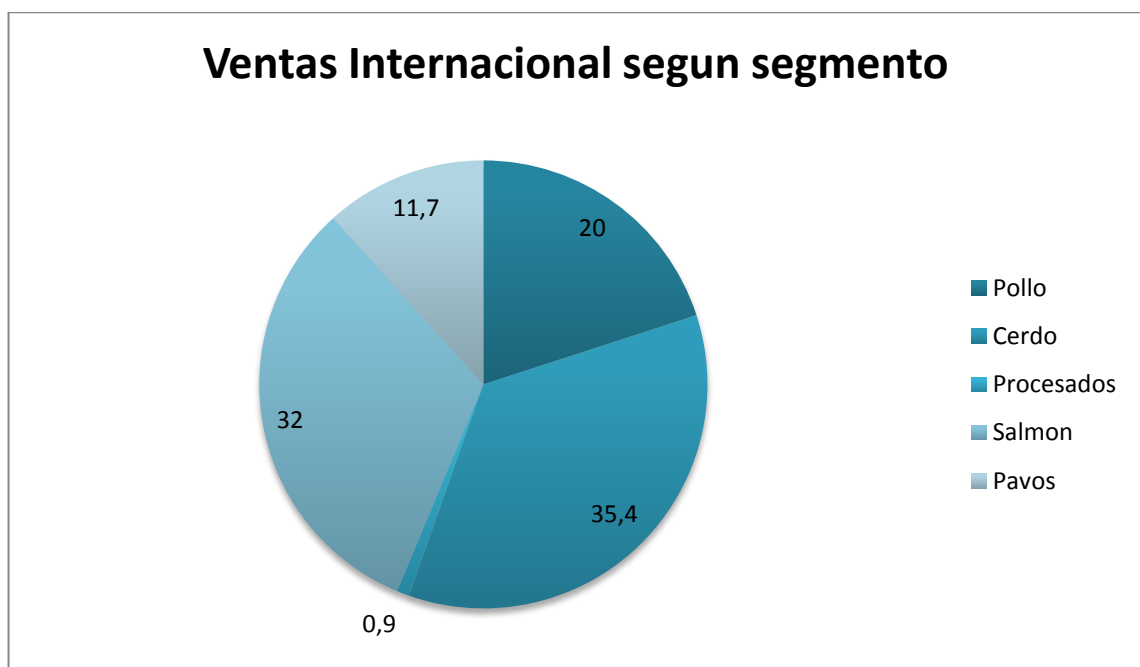
De su venta total el 44,8% corresponde a ventas internacionales, un total de \$732.549MM a fines del año 2016. Los principales clientes internacionales corresponden a, Nh Foods Chile Y Compañía Limitada (Japón), Ajc International GmbH (Suiza), Northwestern Selecta Inc. (Puerto Rico) y Tae Won Trade Co., Ltd (Corea).¹⁷

Según estimaciones de la FAO¹⁸, la demanda y consumo mundial de carnes tendrá un alto crecimiento, hacia los años 2050, se cree un aumento de 150 millones de toneladas en la producción y consumo del mercado de las carnes, y este se encontrara fuertemente ligado al crecimiento de la población y ingreso per cápita de cada país.

¹⁷ http://www.agrosuper.com/wp-content/uploads/2016/10/Agrosuper-Reporte-Integrado-2016_para-web-AS-comp.pdf

¹⁸ La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.
<http://www.fao.org/chile/fao-en-chile/en/>

El segmento que tiene mayor venta internacional corresponde a carnes con un 68%, siendo el cerdo el mayor exportador durante el año 2016 con un 35,4%, seguido del pollo con un 20%, en un menor porcentaje se encuentra pavos y productos procesados, con un 11,7% y 0,9% respectivamente. En cuanto al segmento acuícola el salmón representa un 32% de sus ventas internacionales.



Elaboración Propia. Fuente Agrosuper.

2. Práctica

2.1.Descripción de las funciones realizadas

A continuación serán descritas las funciones y actividades realizadas durante el periodo de practica laboral, en la empresa Agrosuper, en Oficina central, ubicada en la localidad de lo Miranda. Específicamente en el departamento de exportación, sección Europa.

- Bajo el cargo de analista documental como alumna en práctica se realizaron las funciones, de revisión, envío y seguimiento de la documentación para la exportación de los productos, específicamente dirigido hacia sector Europa, Alemania e Italia.
- Revisión de orden de compra contra Packing List, en caso de algún error o diferencia en la información contenida en estos documentos, se notificaba al departamento encargado de su elaboración, para ser corregido, y luego verificado nuevamente.
- Solicitud, tramitación, y revisión de la información contenida en documentos tales como, certificados de origen, certificados sanitarios, y seguros.
- Buscar y entregar soluciones rápidas, en caso de algún inconveniente con la entrega, obtención o corrección de algunos de los documentos, con el fin de optimizar los tiempos de entrega y envío del set de documentos de exportación al extranjero.

- Mantener constante comunicación entre las entidades tales como el SAG, navieras, otras plantas, con el fin de agilizar y optimizar los tiempos de recopilación y entrega de la documentación.
- Trabajar a la par con otros departamentos, conseguir una fluida comunicación, para la agilización de documentos que a ellos competan, como por ejemplo el departamento de contabilidad, en el caso de la factura proforma, o el departamento comercial en el caso de la O/C.
- Mantener el orden y registro de cada set de documentación, digital y físicamente, de manera de respaldar la información de la exportación, este debe ser claro, ordenado y correctamente identificado, según fecha de embarque, país de destino, producto, entre otros.

2.2 Trabajo desarrollado

Las funciones desarrolladas durante el periodo como practicante dentro de la empresa, se encuentran detalladas más arriba, estas fueron supervisadas y realizadas en conjunto con la encargada Señora Natali Valdés, en el mercado de Europa, para los productos exportados del pollo, cerdo, y pavo. En cuanto al trabajo desarrollado en general, la mayor parte del tiempo era destinado la revisión de cientos de documentos, cada uno debía tener una cuidado y atención diferente, en el caso de los Bill of lading, el número de container dirección de destino, consignario, nombre de la nave, códigos, eran revisados y corroborados minuciosamente, en los Packing list, en cambio debían ser los kilos,

unidades de medidas, cantidades. El resto del tiempo se repartía entre solucionar posibles problemas de algún error en estos documentos, atender llamadas y acelerar la tramitación y obtención de cada uno, contestar correos y transmitir la información, a clientes extranjeros sobre un posible atraso en el envío de esto. Luego que se encontrara el set completo y correcto, se preparaban los originales y copias correspondientes para ser enviados al extranjero, para lograr desaduanar la mercancía, además de archivar y respaldar digitalmente las copias como medio de prueba ante cualquier problema ante la aduana, SAG, clientes o navieras.

2.2.Razones que impulsan el tema a desarrollar

Agrosuper S.A es una empresa que mueve una gran número de productos al extranjero una importante empresa exportadora dentro de nuestro país, con ventas internacionales de \$732.549.000 en el año 2016,¹⁹ posee seis oficinas comerciales en el extranjero y su presencia llega a sesenta y cuatro países en todo el mundo, y a su vez nuestro país se encuentra suscrito a un sin fin de acuerdos bilaterales y pertenece a ciertos organismos multilaterales como el APEC , con el fin de fomentar el crecimiento económico y apertura comercial entre sus miembros o La alianza del pacifico o AP, acuerdo de integración regional entre Chile, Colombia, Perú y Ecuador, para fomentar la inversión extranjera, negocios conjuntos y otros. Como ya fueron mencionados, existe una gran cantidad de iniciativas, acuerdos y formas de integración comercial a la que Chile se ha suscrito, de

¹⁹ http://www.agrosuper.com/wp-content/uploads/2016/10/Agrosuper-Reporte-Integrado-2016_para-web-AS-comp.pdf página 6

los cuales se tiene escasa información, incluso dentro de las mismas empresas exportadoras, es desconocido el propósito de cada una y los beneficios, a los que se puede acceder, las oportunidades de crecimiento económico y comercial que se pueden encontrar en ellas. Es esta la razón que a la alumna impulsa a desarrollar el tema, “Análisis de la incidencia del acuerdo de La Alianza del Pacífico sobre potenciales encadenamientos productivos entre Chile y los países miembros” Con el propósito de conocer más profundamente sobre esta iniciativa de integración regional, en cuanto a sus ventajas y desventajas tiene para la exportación de algunos productos y empresas, hacia ciertos países, a través de la realización de encadenamientos productivos.

Capítulo II

3. Desarrollo de la investigación

En este segundo capítulo se pretende analizar cómo el Acuerdo Alianza del Pacífico ha dado pie a la acumulación de origen y al encadenamiento productivo entre los países socios, a través de la búsqueda de información sobre el intercambio comercial de Chile con uno de sus socios en el AP, en este caso Colombia, y como pueden estas acciones permitir una mejor entrada al mercado Asiático, específicamente China a través de la complementación de las preferencias arancelarias que poseen ambos países.

3.1.Objetivos General

Analizar y recopilar información sobre La Alianza del Pacífico, para fundamentar la incidencia que ha tenido este acuerdo sobre la realización de potenciales encadenamientos productivos entre sus miembros. A través de la búsqueda e investigación de información clara, que nos muestre como ha influido el acuerdo en el intercambio comercial de los países miembros a través de los años. Serán definidos contenidos relevantes para el entendimiento de la investigación, tales como reglas de origen.

3.2. Objetivos Específicos

- Detallar características, estructura, funcionamiento y temas relevantes sobre el Acuerdo Alianza del Pacífico.
- Definir contenidos que se encuentran directa e indirectamente ligados a un encadenamiento productivo, tales como en qué consiste un encadenamiento productivo, reglas de origen a las que debe acogerse, Sistema armonizado, Certificación de Origen, entre otros.
- Describir a grandes rasgos situación actual de los países miembros, en el ámbito general, económico y apertura comercial en la que se encuentra Chile, Perú, México y Colombia.
- Realizar un catastro sobre las principales importaciones y exportaciones, a través del análisis del comercio bilateral existente entre Chile con los demás países miembros.
- Analizar la información recogida, y describir cómo ha influido el acuerdo en la realización de potenciales encadenamientos entre sus miembros, donde fue utilizada la acumulación de origen, y por ende se trabajó con encadenamientos productivos.

4. Marco teórico

4.1 ¿Qué es Alianza del Pacífico?

Es la unión conformada por cuatro países con presencia en la cuenca del pacífico, cuyo fin es formar una integración regional, económica y comercial, entre sus miembros, además de fortalecer la inversión extranjera, y potenciar una serie de características esenciales, para lograr una coalición regional con guía a un imponente crecimiento, basado en la cooperación y unificación de sus miembros, incluso superar la efectividad del consolidado Mercosur. Esta alianza está conformada por Chile, Colombia, México y Perú, además actualmente cuenta con 49 miembros observadores, entre los que se encuentra, Canadá, Costa Rica, Finlandia, Bélgica, Ecuador, Uruguay, entre otros. En cuanto a cifras dentro de América Latina y el Caribe, los cuatro países miembros ocupan significativos lugares dentro de esta región, como por ejemplo, en el ranking de facilidad para hacer negocios, México ocupa el primer lugar, seguido de Chile con el segundo lugar, luego Perú y Colombia, con el tercer y cuarto lugar respectivamente. En cuanto al PIB ocupan el 39%, en ámbitos de comercio exterior representan el 50%, mientras que en el plano de inversión extranjera constituyen un 44%.²⁰ En un escenario en el que se incluyeran la producción de los cuatro miembros y como un solo país, serían la octava economía del planeta y la octava potencia exportadora mundial.²¹

²⁰ Doing Business 2016 del Banco Mundial.

²¹ <https://alianzapacifico.net/?wpdmdl=4441>, página 7

4.2 Principales objetivos

- *Construir, de manera participativa y consensuada, un área de integración profunda para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas.*
- *Impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las Partes, con miras a lograr un mayor bienestar, la superación de la desigualdad socioeconómica y la inclusión social de sus habitantes.*
- *Convertirse en una plataforma de articulación política; de integración económica y comercial; y de proyección al mundo, con especial énfasis en el Asia Pacífico.²²*

4.3 Principales logros de La Alianza Pacífico

- Protocolo Adicional al Acuerdo Marco

Fue suscrito el 10 de febrero del 2014, en la cumbre VIII, en Cartagena de Indias, Colombia, y como objetivo principal tiene, armonizar los tratados de libre comercio que poseen los países miembros entre sí, es decir complementar, reformar y profundizar, lo que ya estaba anteriormente estipulado en estos tratados, bajo el establecimiento de estándares comunes, como por ejemplo la entrada en vigor el 1 de mayo del 2016, del arancel 0 del 92% de los productos, la eliminación en un plazo de 3 a 7 años de los productos restantes, y además, de la desgravación parcial de los productos más sensible, en un plazo de 17 años.

²² <https://alianzapacifico.net/que-es-la-alianza/#la-alianza-del-pacifico-y-sus-objetivos>

- Mercado Integrado Latinoamericano

También conocido como MILA, es la integración financiera entre Chile, Colombia, México y Perú. Es decir representa el mercado de valores de la alianza del pacifico, compuesto por la bolsa de Santiago, la bolsa de valores Colombiana, bolsa de valores de Lima y la bolsa Mexicana de valores. En sus primeros años ha logrado resultados prometedores, ha conseguido atraer capital regional e internacional, ocupando el segundo lugar, después de Brasil dentro de América Latina y el Caribe. MILA ha logrado un gran número de adhesión de empresas cotizantes, superando a México y Brasil con Bovespa.²³

- Plataforma de Movilidad Académica y Estudiantil

Su objetivo principal es apoyar a estudiantes y docentes a través de becas entregadas en diversas áreas, finanzas, ingeniería, ciencia, entre otras. Con el fin de especializarse y fortalecer sus habilidades, bajo programas académicos semestrales impartidas por universidades de los cuatro países miembros.

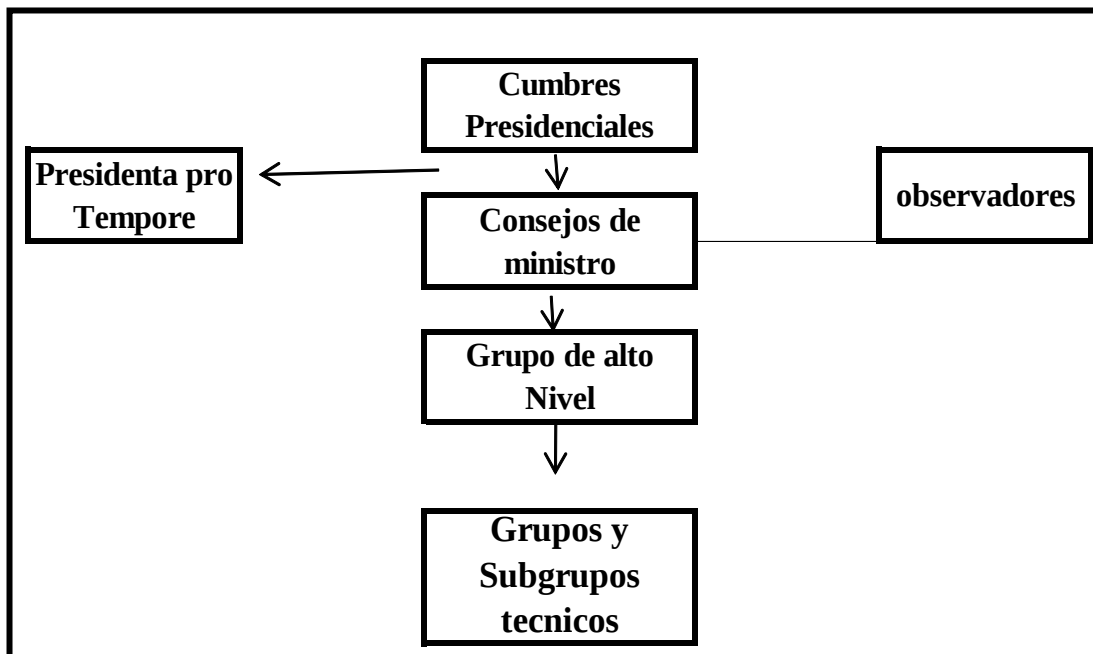
- Actividades de promoción comercial e inversión

Se han realizado más de 80 actividades para promover oportunidades comerciales y de inversión, dirigidas principalmente al mejoramiento y apoyo a pymes e inversionistas emergentes, como Macrorruedas de negocios, turismos, foros empresariales y de innovación.

²³ <http://www.iadb.org/es/temas/comercio/mila-fortaleciendo-la-integracion-financiera,6839.html>

4.4 Estructura Organizacional

A la cabeza de toda estructura organizacional, se encuentra la autoridad máxima en este caso, las “cumbres” reúne a los cuatro presidentes de los países miembros, para discutir resultados esperados, plantear nuevos objetivos y reformular importantes temas sobre la alianza del pacifico, estos contenidos de conversación son respaldados por el consejo de ministro, que está compuesto por ministros de asuntos exteriores, quienes acogen las decisiones y acciones tomadas en estas instancias. Luego se encuentran el grupo de alto nivel, quien lo compone viceministros de asuntos exteriores, y ellos se ocupan de observar y evaluar el trabajo y avances realizados por los grupos técnicos, de acuerdo a esto prepara propuestas de proyección y mejoramiento. Los grupos técnicos y sub técnicos, están compuestos por funcionarios públicos de los cuatro países miembros, que se ocupan y trabajan en las diferentes áreas de interés de La alianza, como por ejemplo, Minería, Cultura, Turismo, Pymes, servicios capitales, movimientos de personas, entre otras. La presidencia Pro Tempore, es quien asume la presidencia de la alianza, esta es ejecutada por cada uno de los países miembros de manera rotativa, se escoge de forma alfabética y en periodos anuales, actualmente el cargo es ejercido por la presidenta Chilena Michelle Bachelet, quien toma el cargo el 1 de Julio del 2016. También, se encuentran los países observadores, quienes han sido invitados a las diferentes cumbres, de manera de evaluar su posible ingreso oficial a la alianza.



Elaboración Propia. Fuente. <https://alianzapacifico.net/?wpdmdl=4441> página 9

4.5 Cumbres

I Cumbre de la Alianza del Pacífico, Lima, 28 de abril de 2011

Se reúnen los cuatro mandatarios de los cuatro países miembros, además de un representante de Panamá para participar como país observador. En primera instancia, se discuten importantes temas sobre la situación económica de cada miembro, y su proximidad comercial con los países del Asia Pacifico. En segunda instancia, se fijan los primeros objetivos claros y concisos.

II Cumbre de la Alianza del Pacífico, Mérida, 4 de diciembre de 2011

Nuevamente, con la participación de los mismos integrantes de la cumbre anterior, se hace énfasis en la suscripción de acuerdos, ligados al medio ambiente, sector empresarial,

movilidad de personas, entre otros. Además de comprometerse a constituirse de manera formal y jurídica.

III Cumbre de la Alianza del Pacífico, Frutillar, 5 de marzo de 2012

Con la misma participación de las dos anterior, y además se une el representante del país costa rica, para participar como país observador al igual que panamá. Primera cumbre en realizarse de manera virtual. Ambos países observadores aseguran concluir lo antes posible, los TLC pendientes con los países miembros.

IV Cumbre de la Alianza del Pacífico, Antofagasta, 6 de junio de 2012

Se suscribe el acuerdo marco, con el fin de oficializar todos los puntos y objetivos discutidos en las cumbres anteriores, este acuerdo define los objetivos, condiciones para el ingreso de países observadores, y otros puntos relevantes. En esta cumbre se incluyen representante de cañada y embajador Japón y Australia como invitados.

V Cumbre de la Alianza del Pacífico, Cádiz, noviembre del 2012

Se ratifican los anteriores objetivos, con vía a una unión económica y comercial profunda entre sus miembros, se acuerda eliminar parcialmente en casi el 90% de sus productos los aranceles. Además se incorporan nuevos países observadores, Nueva Zelanda Uruguay, España, Australia y Canadá.

VI Cumbre de la Alianza del Pacífico, Santiago de Chile

Se refuerzan antiguos compromisos.

VII Cumbre de la Alianza del Pacífico, Santiago de Cali

Se prioriza sobre la importancia del turismo entre sus miembros, y terceros países acordando la creación de una visa. Se incorporan nuevos países observadores, Ecuador, El Salvador, Francia, Honduras, Paraguay, Portugal y República Dominicana.

VIII Cumbre de la Alianza del Pacífico, Cartagena de Indias

Se incorporan nuevos países observadores, esta vez, Finlandia, India, Israel, Marruecos y Singapur. Además se firma el protocolo adicional al acuerdo marco para la desgravación del 92% de aranceles. Costa Rica ratifica el tratado de libre comercio con México y concluye temas legislativos del TLC con Colombia, requisitos para ser miembro pleno de la AP.

IX Cumbre de la Alianza del Pacífico, Nayarit

Se incorporan, al igual que en las cumbres anteriores nuevos miembros observadores, Bélgica y Trinidad y Tobago. Se hace énfasis en la creación de nuevos programas, relacionados con becas para estudiantes, y programas de emprendimientos para Pymes.

X Cumbre de la Alianza del Pacífico, Paracas

Se trabaja sobre los objetivos, programas, y desafíos planteados en las cumbres anteriores.

XI Cumbre de la Alianza del Pacífico, Puerto Varas

Iniciación del Acuerdo Marco de la Alianza, el 20 de julio de 2015, y de su Protocolo Comercial, el 1 de mayo de 2016.

5 Encadenamientos productivos

Un encadenamiento productivo se produce cuando un país A, proveedor de materia prima, decide exportar un insumo a un país B, con el fin de someterlo a una transformación, para obtener un producto final, el cual debe acogerse a las reglas de origen estipuladas para dicho producto, y lograr hacer efectiva una segunda exportación, a un tercer país, en este caso país C o de destino, quien deberá tener preferencia arancelaria con el País B, de manera tal que el producto final pueda acogerse a esta preferencia.

Para lograr esta integración conjunta entre países, se debe tener ciertos conocimientos sobre ellos, como los TLC que poseen unos con otros, las reglas de origen a las cuales debe acogerse el producto, las pautas técnicas, normas fitosanitarias, entre otras.

Este proceso se puede llevar a cabo bajo dos particularidades, alianza estratégica entre países socios, e inversión mediante la instalación de empresas en el país socio.

Los encadenamientos productivos, se llevan a cabo con el fin de aprovechar al máximo las oportunidades y beneficios, que entregan los acuerdos comerciales, celebrados entre países aumentando el intercambio comercial entre quienes cumplen ello.

El proceso puede ser resumido a grandes rasgos en tres etapas, iniciando con la importación de una materia prima o insumo por parte de un país A, hacia un país, acogándose a la preferencia arancelaria que existe entre ambos. Segundo, la transformación de este insumo, en el país B, bajo estrictos criterios, como las reglas de origen, el valor de contenido regional, normas técnicas y fitosanitarias, entre otras, para así estar en regla para acogerse a la preferencia arancelaria, esta vez, existente entre el país B, con el país C o país de destino del producto final. Y como ultimo la exportación de este producto ya transformado.

Existen formas de medir un potencial encadenamiento productivo a través de un índice que representa el impacto del aumento en la demanda de un producto determinado en el medio de una industria determinada. En resumen trata del efecto del aumento en la demanda de un bien en una industria y como afecta este aumento en los bienes de las industrias que forman parte del proceso del bien sobre el que se está aplicando el indicador, o contribuyen con materias primas. Este mecanismo recibe el nombre de indicador de poder de dispersión de Rasmussen.

Un proceso de encadenamiento productivo puede dividirse en tres etapas:

Etapas N°1

Se importa al país A la materia prima desde un país socio. La materia prima ingresa al país A bajo preferencia arancelaria, o libre de arancel, para esto es necesario cumplir con las reglas de origen establecidas en el acuerdo comercial entre el país A y el país socio.

Ejemplo

Chile exporta desde Colombia Piña Fresca, bajo arancel 0% gracias al acuerdo preferencial que existe entre ambos países.

Etapa N°2

La materia prima originaria del país socio, ingresa al país A y es transformada dando resultado un producto terminado o Final.

Ejemplo

Chile a través de un proceso productivo determinado, transforma Las Piñas frescas importadas en un producto elaborado, en este caso el producto final será pulpa de Piñas

Etapa N°3

El producto terminado o final es exportado a un tercer país, o país C, bajo el arancel preferencial que otorga el acuerdo comercial entre el país socio y el mercado destino o país C.

Ejemplo

La Pulpa de Piña es exportada desde Chile hacia China, bajo el tratado arancelario que entre ambos países existe y bajo las reglas de origen que existe para este producto, si

cumple con estas, la pulpa de piña podrá entenderse como un producto originario de Chile, a pesar de que en el proceso productivo haya incluido materia prima de otro país.

5.1. Regla de Origen

Las Reglas de Origen son requisitos empleados para fijar el origen de los productos, es decir exigencias a las cuales deben someterse para ser mercancías originarias de un determinado país, estas exigencias se encuentran estipuladas bajo los acuerdos suscritos entre los países socios, al cumplir con estos requerimientos les permitirá acogerse a las preferencias arancelarias contenidas en dicho acuerdo. A continuación se detalla los criterios de origen necesarios para determinar dónde se ha producido un producto y si es originario o no.

a) Mercancías totalmente obtenidas en el territorio de las partes signatarias del acuerdo como por ejemplo:

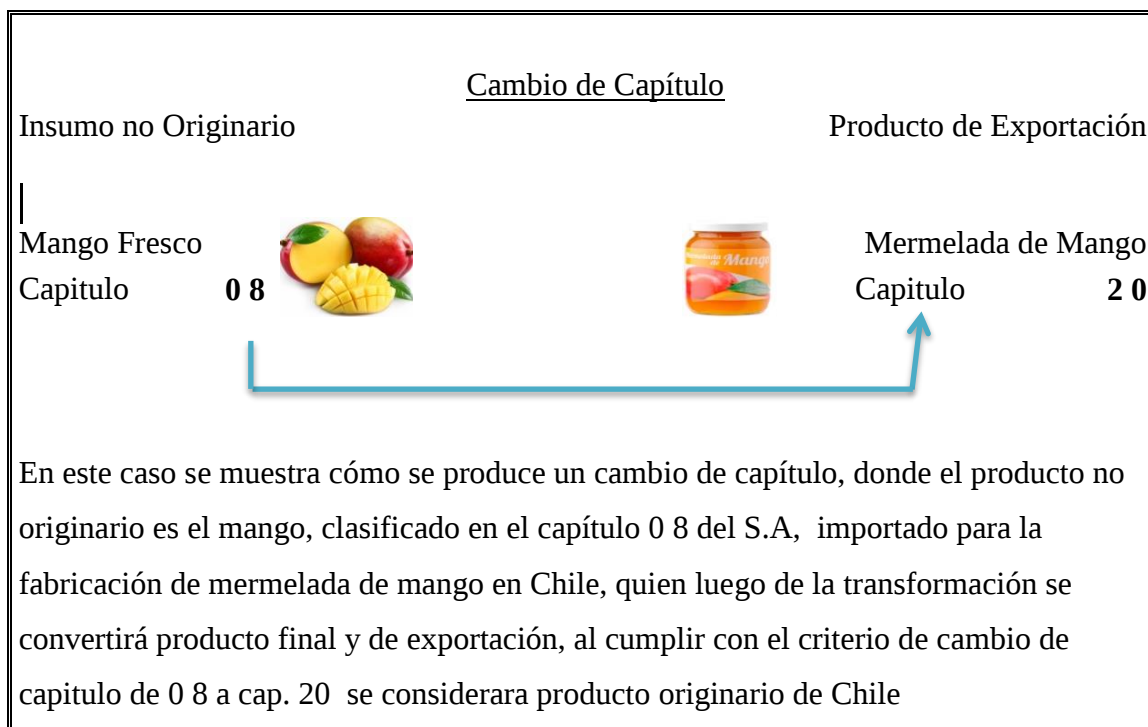
- Plantas y frutas cultivadas y cosechadas, recogidas o recolectadas.
- Los animales vivos nacidos y criados y productos elaborados de estos animales.
- Productos obtenidos de la caza, trampa, pesca, cultivo, acuicultura, recolección o captura.
- Los minerales y otras sustancias naturalmente producidas, extraídas o tomadas.
- Los desechos y desperdicios.
- Los productos recolectados de la pesca marina y extraídos en condiciones establecidas en cada acuerdo.

b) Mercancías elaboradas enteramente con materiales originarios de los países partes, como su nombre lo dice este criterio se emplea a productos elaborados únicamente con bienes originarios de los países socios, acogido al acuerdo comercial correspondiente. En el siguiente caso vemos cuando y como se aplica este criterio.

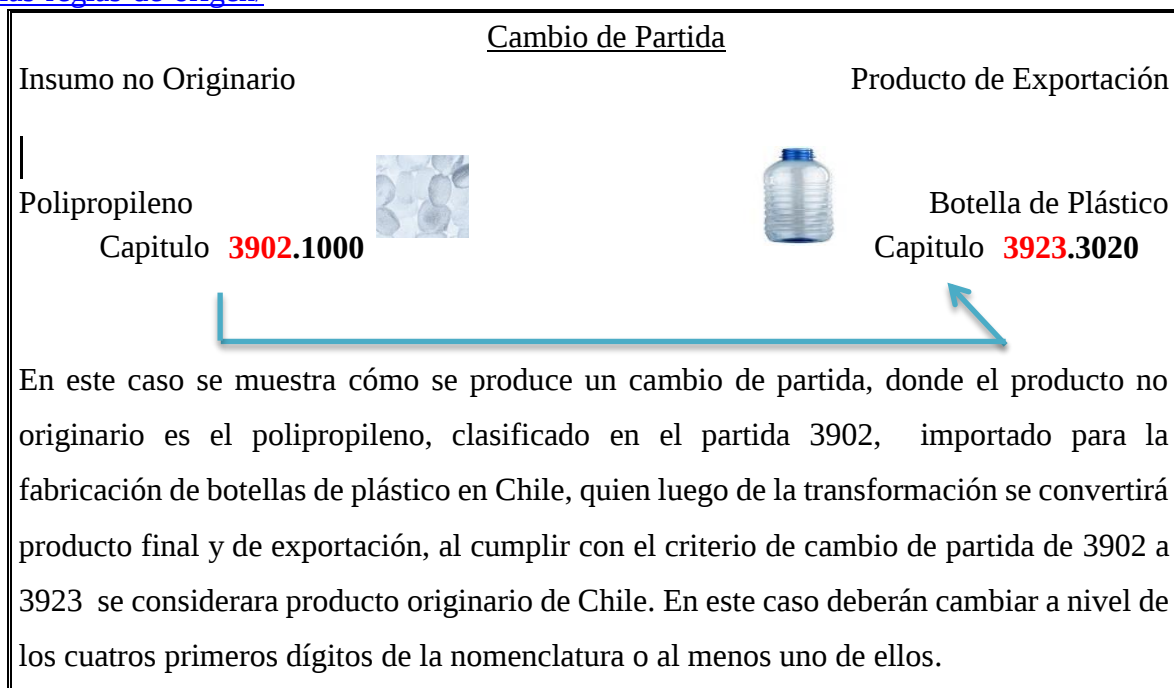
Existe un Acuerdo Comercial entre Chile y Costa Rica. En el cual Chile importa piña fresca originaria de Costa Rica. Chile con el fin de elaborar conserva de piña a través de un proceso productivo incorpora azúcar de remolacha chilena, con el fin de luego exportar el producto procesado y final a Costa Rica, cumpliendo con esta norma de origen y bajo el acuerdo comercial existente entre ambos países, el producto puede acogerse a la preferencia arancelaria establecida en dicho acuerdo.

c) Mercancías producidas con materiales *no originarios*, cumpliendo con uno o más de los siguientes requisitos:

C.1) Cambios arancelarios, como por ejemplo un cambio de capítulo, un cambio de partida, o un cambio de sub partida;



Elaboración Propia. Fuente <https://www.direcon.gob.cl/certificacion-de-origen/que-son-las-reglas-de-origen/>



Elaboración Propia. Fuente <https://www.direcon.gob.cl/certificacion-de-origen/que-son-las-reglas-de-origen/>

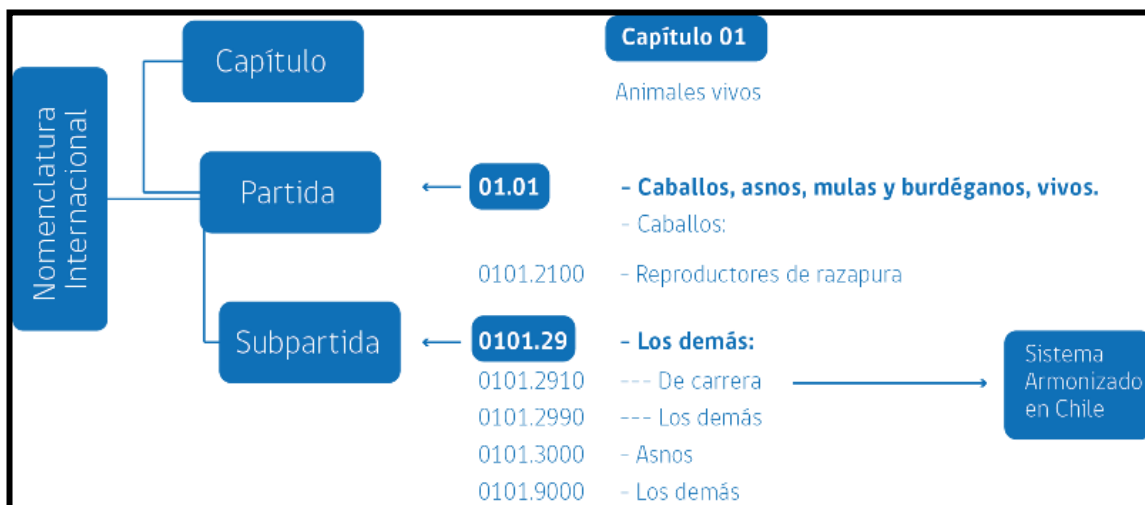


Elaboración Propia. Fuente <https://www.direcon.gob.cl/certificacion-de-origen/quese-son-las-reglas-de-origen/>

5.3 Sistema Armonizado

El Sistema Armonizado es aquel en que las mercancías son clasificadas una a una, a través de una forma organizada en forma de árbol, cabe destacar que este sistema es fundamental a la hora de entender el criterio de origen sobre el cambio de capítulo, partida o sub partida arancelaria. Esta clasificación comienza de forma progresiva, partiendo desde las materias primas²⁴ hasta luego llegar a la clasificación según su estado de elaboración, composición y su estado de elaboración en función del uso o destino del producto.

²⁴ Materias primas: incluye Animales, Vegetales y Minerales.



Fuente <https://www.direcon.gob.cl/certificacion-de-origen/nomenclatura/>

Es importante tener presente las siguientes consideraciones:

Tener el claro conocimiento sobre la nomenclatura arancelaria, con la cual se clasifica el producto, además según sea el mercado al cual se exportara reconocer el beneficio arancelario según sea el rubro, y por ultimo ubicar la regla de origen que corresponda al producto exportado.

5.4 Valor de contenido regional VCR

Este criterio trata de un porcentaje correspondiente a la ponderación del valor agregado que tiene la producción del producto en relación con el valor de los materiales no originarios, es importante destacar que cada acuerdo posee su propio VCR, e incluye el valor de los insumos originarios, mano de obra, y también utilidades y costos de producción expresados en el precio de exportación del producto. Existe más de una forma

de calcular este valor, a continuación se ilustrara la fórmula más común para llegar al valor final.

$$\text{VCR} = \frac{[(\text{VT}-\text{VMU})/\text{VT}]*100}{}$$

Donde;

- VCR, Valor de contenido regional, se expresa como porcentaje correspondiente a lo originario del producto.
- VT, Valor de transacción de la mercancía, a valor FOB.
- VMU, Valor de transacción de los bienes no originarios, valor CIF.²⁵

Ejemplo

Valor de transacción (FOB)	US\$1500
Valor de los bienes no originarios (CIF)	US\$250

$$\text{VCR} = \frac{[(1500-250)/1500]*100}{}$$

$$\text{VCR} = 83,3\%$$

²⁵ <https://www.youtube.com/watch?v=cky3geIjg54&list=PLhZB-tr4GbhISMSki-IqI2Ex8Jsw8-WuB&index=8>

Como conclusión en el ejemplo, llegamos al porcentaje de valor de contenido regional para un bien X, resultado un 83,3%, porcentaje que según lo establecido en el acuerdo correspondiente a los países quienes se encuentran transando el bien X, cumple con el criterio de VCR, por ende corresponde a un bien originario.

5.4. Exigencia de un requisito productivo

Esta exigencia corresponde, al cumplimiento de alguna condición específica, o requisito exigido dentro del proceso productivo del bien producido con materiales no originarios. Por ejemplo un acuerdo específico tiene como exigencia, para la exportación de cajas de maderas de embalajes, que estas sean producidas, mediante un bien no originario, que en ese caso tableros de maderas, no deberán estar cortados al mismo tamaño del producto final de exportación, es decir debe contener una transformación sustancial.²⁶

5.5. Certificación de Origen

Este es el medio y documento oficial por el cual el exportador acreditara el origen nacional de su producto, dando por hecho que el producto ha sido producido u obtenido bajo el criterio de origen correspondiente a su procedencia, y a lo suscrito por el acuerdo comercial vigente. Luego de cumplir con estas estipulaciones, se da luz verde a que el

²⁶ <https://www.youtube.com/watch?v=jUW2PHo9UOk&list=PLhZB-tr4GbhISMSki-IqI2Ex8Jsw8-WuB&index=9>

producto final exportado, pueda acogerse a las preferencias arancelarias suscritas por el país importador y socio, con el cual se tiene el acuerdo comercial.

Para obtener esta certificación es necesario seguir y considerar las siguientes consideraciones:

- Primero, el certificado debe ser completado y firmado por el exportador o importador de la mercancía.
- Segundo, conocer e informarse sobre las formalidades contenidas en el acuerdo comercial correspondiente, ya que cada uno contiene su propia política de origen. Además de conocer la nomenclaturas arancelarias y su correlación con las normas de origen.

6. Miembros

7. 6.1. Colombia

Datos Generales

Nombre oficial República de Colombia, limita con el Mar de las Antillas, al Este con Venezuela y Brasil, al Oeste con el Océano Pacífico, al Noreste con Panamá, y al Sur con Perú y Ecuador, la Capital es Bogotá con 7.963.379 habitantes. El idioma oficial que predomina en el país es el español, y además cuenta con una serie de lenguas Indígenas y Criollas. La moneda es el peso Colombiano, que equivale a 100 centavos. Las Religiones principales del país son el Catolicismo con un predominio del 87,3%, seguido de

Evangélicos con un 11,5%, y el resto incluye judíos, musulmanes, Adventistas del séptimo día²⁷, entre otros. En cuanto a su forma de estado está representado por una República Presidencialista.²⁸

Cifras Macroeconómicas		Indicadores Sociales	
Superficie	1.141.748 km ²	Coeficiente de GINI	53,5
Población	48.529.859	Esperanza de Vida	72 H; 78M
Crecimiento del PIB	3,1	IDH	97
IPC	0,23 %	Tasa de natalidad	16,73
PIB per cápita	US\$5.687	Tasa de fertilidad	1,9
Tasa de desempleo	8,9	Tasa de analfabetismo (%)	5,8

Elaboración propia. Fuentes <http://www.dane.gov.co/>
http://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/colombia_ficha%20pais.pdf
<http://datos.bancomundial.org/indicador/ny.gdp.mktp.kd.zg>

Economía

En los últimos años Colombia ha entrado a un escenario económico y político favorable, y esto se ha incrementado luego del acuerdo de paz con la guerrilla FARC, después de años de conflicto, impulsando un cierto clima de seguridad dentro del país. La incertidumbre dentro del país ha disminuido, y con esto fortalecido las diversas actividades económicas que caracterizan a este país, el sector industrial, la inversión

²⁷ Los adventistas del séptimo día, es una iglesia cristiana protestante organizada en 1863 en los Estados Unidos, liderada por Guillermo Miller, predicando sobre el pronto regreso de Jesucristo a este mundo. Cuenta con una sede sudamericana responsable de la coordinación administrativa en ocho países.

²⁸ http://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/colombia_ficha%20pais.pdf

extranjera son unos de los sectores que se ha visto beneficiados, gracias a una buena gestión macroeconómica, un aumento en la entrada de capitales extranjeros. Sin embargo es importante señalar que actualmente esta evolución económica se visto un tanto estancada por la disminución del precio del petróleo, la depreciación del peso colombiano, y aumento en los tipos de interés, como medida controlar la inflación.

Comercio exterior

Colombia en los últimos años ha abierto sus puertas significativamente al comercio exterior, contando a la fecha con diez TLC vigentes y seis que se encuentran en negociación, forma parte de importantes organizaciones mundiales, como lo son naciones Unidas, FMI, UNASUR, MERCOSUR, entre otros. La producción de bienes primarios para la exportación es una de sus principales actividades económicas para el país, un ejemplo de este es el cultivo de Café, actividad que ha llevado a Colombia a ser uno de los productores más importante a nivel mundial, en este rubro.

Solo en marzo de 2017 el país exporto US\$3.209,6 millones FOB un 37,9% más, respecto al año anterior, un considerable crecimiento que no se registraban desde marzo del año 2011²⁹. Gracias al aumento positivo que han tenido todos los productos de la industria colombiana.

El principal mercado donde Colombia concentran su mayor numero de exportaciones es hacia Estados Unidos fue con una participación de 27,2%; seguido de Panamá y España.

29 <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/exportaciones>

En cuanto a las importaciones, el país importó US\$4.123,2 millones CIF, con un crecimiento 14,8%, respecto a marzo del 2016³⁰. La industria Manufacturas y Agropecuarios, alimentos y bebidas, fueron el principal motivo de este crecimiento. Al igual que las exportaciones, Estados Unidos fue el principal mercado, de donde Colombia importó sus productos, con una participación de 29,3% seguido de China, México y Brasil.

6.2. Chile

Datos Generales

República de Chile, limita al Norte con Perú, al Este con Bolivia y Argentina, al Oeste con el Océano Pacífico, dentro del territorio chileno se incluyen además, las Islas Sala y Gómez, Isla de Pascua y Archipiélago de Juan Fernández. Al mismo tiempo es considerado un país tricontinental, por su presencia en Sudamérica, Oceanía y La Antártida. La capital es Santiago de Chile, y el idioma oficial es el español. La religión está fragmentada de la siguiente manera con un considerable dominio se encuentran los católicos ocupando un 70% dentro de la población, seguido de evangélicos con un 15%, ateos un 8,3% y más debajo testigos de Jehová con solo un 1%.³¹

El peso chileno es la moneda oficial del país. Gobierna un estado democrático, bajo un presidente de la república, quien cumple la función de jefe de estado, y la división de tres

30 <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/importaciones>

31 http://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/chile_ficha%20pais.pdf

poderes públicos; ejecutivos, legislativos y judiciales. El país se encuentra administrado y dividido por 15 regiones, a su vez en 54 provincias, y estas en 346 comunas.³²

Cifras Macroeconómicas		Indicadores Sociales	
Superficie	756.945 km ²	Coeficiente de GINI	0.505
Población	17.948.141 hab	Esperanza de Vida:	81,5 años
Crecimiento PIB	1,7%	IDH	0,832 / 42
IPC	1,7%	Tasa de natalidad	14,33 nac/1.000 hab
PIB per cápita	23.969	Tasa de fertilidad	1,83 infantes nacidos/mujer.
Tasa de desempleo	6,2%	Tasa de analfabetismo (%)	4,7%

Elaboración Propia. Fuente

http://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/chile_ficha%20pais.pdf

<http://www.latercera.com/noticia/ipc-cierra-2016-menor-nivel-cuatro-anos-abre-la-puerta-tres-recortes-la-tasa/> <http://www.onu.cl/onu/tag/idh/>

Economía

Chile a nivel Latinoamericano es uno de los países con mayor crecimiento durante los últimos años. No obstante la fuerte caída del precio del cobre, ha afectado considerablemente las exportaciones e inversión extranjera, y como consecuencia el crecimiento económico de Chile durante los últimos cinco años ha entrado en una extendida desaceleración cayendo de un 6,1% a 1,6% al año 2016. La economía chilena continúa con una desaceleración, afectada principalmente por el cambiante escenario

³² <http://www.subdere.cl/documentacion/regiones-provincias-y-comunas-de-chile>

económico Chino uno de sus principales compradores de cobre, experimentado este último tiempo. Además de una incipiente disminución del consumo privado y público, y una caída en la inversión privada

En cuanto al desempleo se ha mantenido estable gracias al fuerte aumento del autoempleo, es decir el trabajo independiente, y las diversas plataformas creadas a través de redes sociales, que incentivan y facilitan la oferta de diferentes plataformas de negocios propios.³³

Durante los primeros tres trimestres del año 2016, los sectores de servicios y comercio ha crecido cerca de un 2,5% anual, al contrario de los sectores industriales y construcción, los cuales no han mostrado crecimiento alguno, arrastrando un bajo desempeño. *La variación anual del PIB de los sectores de recursos naturales volvió a ser negativa: -0,8% en el tercer trimestre, por una nueva caída anual de la minería*³⁴.

Comercio Exterior

Chile posee una red de 25 acuerdos comerciales, con 64 países, el intercambio comercial de Chile con el mundo totalizó US\$29.120 millones, reflejando una caída de US\$3.499 millones respecto a los cuatro primeros meses del año 2015, dado por una baja en las exportaciones e importaciones del país. El 95% del comercio exterior equivale al intercambio entre los países socios con los que mantiene acuerdos comerciales.

³³ <http://www.bancomundial.org/es/country/chile/overview>

³⁴ http://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/chile_ficha%20pais.pdf

China es uno de los principales socios comerciales que posee Chile, quedándose con una participación del 27% en el comercio exterior chileno. Le sigue Estados Unidos y la Unión Europea, con 16% y 15% de participación, respectivamente. Cabe destacar que junto a estas tres potencias además del Mercosur y Japón, suman US\$21.000 millones en intercambio comercial con Chile. La exportaciones chilenas se encuentran distribuidas de la siguiente forma en cuanto a productos, minería US\$30.343 millones FOB, seguida de productos industriales con un total de US\$ 23.164 millones FOB, y por ultimo agropecuarias alcanzando US\$ 5.810 millones FOB.

6.3. Perú

Datos Generales

República del Perú, limita al Norte con Ecuador y Colombia, al Este con Brasil y al Sureste con Bolivia y al sur con Chile y con el Océano Pacífico. Una de sus características es estar dividido en tres zonas representativas. Costa, Sierra y Selva, donde se encuentran los principales recursos naturales Peruanos, convirtiéndolo en un importante productor mundial de materias primas tales como el cobre, vanadio, Zinc y Plata, gracias a las sierras compuestas de yacimientos ricos en minerales, y además de las extensas laderas de gas natural, reservas petroleras y forestales situadas en la selva. La capital de Perú es Lima, y el idioma oficial es el español. La religión se encuentra dividida entre católicos 89%, evangélicos un 7% y otro con un 4%.

La moneda oficial del país corresponde al nuevo sol, y se encuentra regido por una república presidencialista bajo el mando de Pedro Pablo Kuczynski, electo el año 2016.

Cifras Macroeconómicas		Indicadores Sociales	
Superficie	1.285.215 km ²	Coeficiente de GINI	0.44
Población	31.911.000 hab	Esperanza de Vida:	75 años
Crecimiento del PIB	3,9%	IDH	0,734/ 84°
IPC	1,36	Tasa de natalidad	19,1 nac/1000 hab
PIB per cápita	6.045,65	Tasa de fertilidad	2,4 infantes nacidos/mujer.
Tasa de desempleo	6,6%	Índice de alfabetización (%)	87,73 %

Elaboración

Propia.

Fuente

http://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/chile_ficha%20pais.pdf

<http://www.latercera.com/noticia/ipc-cierra-2016-menor-nivel-cuatro-anos-abre-la-puerta-tres-recortes-la-tasa/> <http://www.onu.cl/onu/tag/idh/>

Economía

En el ámbito económico Perú enfrentó un complejo escenario, provocado por una la ralentización económica debida en su mayor parte a factores políticos, elecciones presidenciales, las cuales entorpecen la rápida toma de decisiones frente a escenarios como este. A pesar de esto para el año 2016 las cifras resultaron más favorables que el año anterior. Reflejadas por ejemplo en las reserva internacionales netas las cuales aumentaron US\$411 millones. Además de una balanza comercial registrando superávit luego de dos años seguidos con números negativos. En cuanto a los principales productos transados en el extranjero, cobre, oro, zinc y plata vieron en aumento sus precios de 17%,

18%, 60,2% y 15,8% respectivamente. La situación no fue la misma para los precios del trigo y maíz ya que cayeron en un 21,5% y 3.3%. (Fuente: Andina)

En cuanto al desempleo Perú tiene una de las tasas más bajas de la región, la cual aumento de 4% a 4,4% durante el año 2016, significando la desocupación de aproximadamente 70 mil trabajadores. Sin embargo durante el último tiempo se ha registrado un eminente número de desempleados a nivel regional alcanzando un 8,4%, afectando principalmente a jóvenes profesionales con un aumento de 9,6% a 11% en el 2016.

Comercio Exterior

Tras los años 90 Perú decidió potenciar con mayor énfasis en su apertura económica, a través de un aumento en las exportaciones de sus productos al extranjero, búsqueda de proveedores para elevar el número de las importación de materias primas para la reducción de costo en la fabricación de sus productos, y además de generar nuevas oportunidades de acuerdos con diferentes países. Actualmente posee una red de 19 acuerdos comerciales, con 50 países, en cuanto a las exportaciones registraron un monto de US\$ 36 mil millones en 2016, un 11% más bajo respecto al año 2015, esto debido a la baja de las exportaciones de los productos tradicionales.

Los principales productos exportados fueron minerales de cobre y sus concentrados, oro en las demás formas en bruto, cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado, espárragos frescos o refrigerados y uvas frescas. En cuanto a las importaciones correspondieron a manufacturas materia prima e insumos químicos, combustibles,

maquinaria industrial, productos mineros, otros equipos fijos. Los socios comerciales que lideran la lista en intercambio comercial con Perú corresponden a China, EEUU, Brasil, Canadá y Suiza.³⁵

6.4 México

Datos Generales

México u oficialmente llamada estados unidos mexicanos, limita Al Norte, Estados Unidos; Este, Golfo de México; Sur, Belice y Guatemala; Oeste, Océano Pacífico. La capital es distrito federal, conocido comúnmente por ciudad de México y el idioma oficial es el español. La religión se encuentra distribuida de manera que, un 88% de la población corresponden a católicos; un 5,2% protestantes y evangélicos y 4,3% para otras religiones. La moneda oficial es el peso mexicano, y la división política es administrada bajo 32 estados, fundados por una república representativa, democrática, federal, integrada por distintas formas de estado quienes gobiernan al interior de su zona de manera soberana, sin embargo estos son unificados por un gobierno federal.³⁶

³⁶ http://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/mexico_ficha%20pais.pdf

Cifras Macroeconómicas		Indicadores Sociales	
Superficie	1.972.550 km2	Coeficiente de GINI	0.502
Población	122.273.473hab	Esperanza de Vida:	75,2 años
Crecimiento del PIB	2,6-3,6	Índice de desarrollo Humano	0,762 / 77
IPC		Tasa de natalidad	18,5nac/1000hab
PIB per cápita	6,7(3)	Tasa de fertilidad	2,21 infantes nacidos/mujer
Tasa de desempleo	6,2%	Tasa de analfabetismo (%)	94,5%

Elaboración Propia. Fuente

Economía

La economía mexicana durante los últimos años a travesado un escenario complejo, pero no obstante a pesar de esto, ha logrado mantener un crecimiento constante y alentador desde el año 2014, cerrando el año 2016 con crecimiento en su economía de 2.3%, una buena cifra dentro de las circunstancias y tiempos de incertidumbre que ha vivido el país.

La principal actividad económica que refleja este resultado, fue el sector servicios con un crecimiento de 3,5% la cual aporta con casi el 63% el PIB del país y además del sector primario con un crecimiento de 1,5%. En contraste el sector industrial continuó a la baja, resultando uno de sus peores desempeños durante los últimos 5 años.

Los factores más relevantes que han incidido negativa y positivamente en el crecimiento de la economía mexicana, se explican sobre el escenario político incierto de EEUU, y las

políticas económicas aplicadas por su actual presidente, y además la renegociación del Tratado de libre comercio de América del Norte.

En cuanto al desempleo a marzo del 2017, la tasa fue de un 3,5%, obteniendo la creación de 140.347 nuevos puestos de trabajos, cantidad en aumento respecto al resultado del mismo periodo en el año anterior, con un incremento de 136% ³⁷

Comercio Exterior

México posee un total de 12 Tratados de Libre Comercio con 46 países, además de formar parte de organismos y foros a nivel mundial, como lo son la organización mundial del comercio, el mecanismo de cooperación económica Asia Pacifico y ALADI³⁸.

A pesar de poseer una dinámica apertura comercial el año 2016 su balanza comercial cerró con un déficit más alto comparando cifras del año anterior alcanzando un 10% más.

8. Comercio Bilateral

7.1 Chile – Colombia

Comercio Bilateral

Chile es el cuarto país en exportar mayor cantidad de productos hacia Colombia, mientras que a importaciones ocupa el lugar número dieciséis. El intercambio comercial total entre

³⁷ http://www.prochile.gob.cl/wp-content/uploads/2014/06/Mexico_guia_pais_2016.pdf

³⁸ Asociación Latinoamérica de integración.

ambos países llegó a US\$1.539 millones al año 2016, en cuanto a exportaciones se contabilizaron US\$742 millones valor FOB, mientras que las importaciones desde Colombia a Chile alcanzaron US\$ 716 millones valor FOB, el mismo año.

Comercio Bilateral Chile - Colombia (M de \$US)			
	2014	2015	2016
Intercambio comercial	2.035	1.663	1.539
Exportaciones FOB	900	784	742
Importaciones CIF	1.136	879	797
Saldo Balanza Comercial	-103	-5,7	26

Elaboración Propia.

Fuente <https://www.direcon.gob.cl/wpcontent/uploads/2013/08/Colombiaanual2016.pdf>

Los principales productos exportados desde Chile a Colombia fueron: alambres de Cobre refinados, cigarrillos con tabaco, teléfonos móviles e inalámbricos. Mientras que los principales productos importados a Chile de Colombia fueron: hulla Bituminosa, aceites crudos de petróleo, conservas de atún, azúcar de caña.³⁹

Principales productos exportados Chile - Colombia (MM US\$ FOB)		
SACH	Descripción	2016
74081110	Alambre de cobre refinado, de sección transversal entre 6 mm y 9,5mm	62
24022000	Cigarrillos que contengan tabaco	62
85171200	Teléfonos móviles (celulares) y de otras redes inalámbricas	46
8081029	Manzanas variedad Royal gala, frescas, no orgánicas.	34
48109210	cartulinas multicapas	23
19049000	Cereales en grano, precocidos o preparados de otra forma	18
87084030		18

³⁹ <https://www.direcon.gob.cl/wp-content/uploads/2013/08/Colombia-anual2016.pdf>

	Cajas de cambio y su partes, para automóviles de turismo y demás vehículos automóviles para el transporte de personas	
8081069	Manzanas, variedad Granny smith, frescas, no orgánicas.	16
8083010	Peras, variedad Packham's triumph, frescas	16
47032910	Pasta química de madera a la sosa/sulfato, excepto pasta para disolver, semiblanqueada o blanqueada, de eucaliptus	14
Principales productos importados Chile- Colombia (MM US\$ CIF)		
SACH	Descripción	2016
27011220	Hulla bituminosa para uso térmico, incluso pulverizada, sin aglomerar	330
27090020	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso, con grados API >=25	18
16042010	Preparaciones y conservas de atún	16
17019910	Azúcares de caña, refinadas	14
30049010	Medicamentos para uso humano, de venta al por menor	14
38089219	Fungicidas para la venta al por menor en envases de contenido <=5L, que no contengan bromometano o bromoclorometano	14
87032391	Automóviles de turismo con motor de émbolo de encendido p/chispa, de cilindrada entre 1500 y 3000cc	12
33030000	Perfumes y aguas de tocador	11
24012090	Tabacos, excepto para envoltura o fabricación de cigarros, total o parcialmente desvenados o desnervados	10
85071010	Acumuladores eléctricos de plomo, utilizados para arranque de motores de émbolo, que funcionen con electrólito líquido	9,8

<https://www.direcon.gob.cl/wp-content/uploads/2013/08/Colombiaaannual2016.pdf>

Acuerdos comerciales

La relación comercial entre ambos países se sostiene bajo una dinámica y actualizada serie de acuerdos de intercambio comercial de bienes y servicios, y además de constantes

actividades de inversión extranjera entre ambas naciones. Creando una fuerte integración económica, aparte del aprovechamiento de sus propias ventajas en todos los ámbitos.

Chile- Colombia posee un TLC, con vigencia desde mayo del 2009, destacándose dentro de su contenido la liberación de arancel del 99% en el intercambio comercial entre ambas naciones, también se resalta el progreso en cuanto a temas de normas de origen, procedimientos aduaneros, medidas sanitarias, fitosanitarias y técnicas.

Otra de las iniciativas que ha fortalecido no tan solo la integración comercial y económica entre Colombia y Chile, sino que también incluye a países como México y Perú, es la Alianza del Pacífico, entrando en vigencia en mayo del 2016, ha permitido que el 92% de los productos comercializados entre estos cuatro países, se encuentre libres de arancel, y la eliminación parcial del 8% restante. Con el fin de lograr la libre circulación de todos los productos entre los integrantes, al año 2030.⁴⁰

Además de estos acuerdos Chile-Colombia han pactado una serie de convenios y acuerdos, en materia de trabajadores, movilidad de personas, turismo, inversión pública, entre otros. De los cuales se pueden destacar, un acuerdo para evitar la doble tributación, que consiste principalmente en la imposición de normas para evitar y a la misma vez sancionar este tipo de acciones. Al mismo tiempo el convenio suscrito de seguridad social, que se ocupa de los intereses de los trabajadores en cuanto a cotizaciones en ambos países.

Reglas de Origen

Un producto será considerado originario de Chile o Colombia cuando,

⁴⁰ <https://www.direcon.gob.cl/detalle-de-acuerdos/?idacuerdo=6271>

- a. La mercancía sea obtenida en su totalidad o producida enteramente en el territorio de una u otra parte, según la definición del artículo 4.26
- b. Las mercancías sean producidas en el territorio de una u otra parte, a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios conforme a las disposiciones de este capítulo, o
- c. La mercancía sea producida en el territorio de una u otra parte, a partir de materiales no originarios, que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria, un valor de contenido regional, u otros requisitos señalados en el anexo 4.1⁴¹ y la mercancía cumpla con las demás disposiciones aplicables en este capítulo.⁴²

7.2 Chile Perú

Comercio Bilateral

Durante el año 2016, el intercambio comercial correspondiente a Chile-Perú alcanzó una cifra de US \$2.520 millones, arrojando una baja del 6,4% respecto al año anterior. Esto debido a una insipiente caída en los productos exportados, así como también importados, con una baja de -4,6% y -9,6% respectivamente. Con un leve aumento balanza comercial registro un resultado positivo con un aumento aproximado de US\$30 millones. Entre las caídas más significativas se encuentran las industrias de químicos. Mientras que en las exportaciones de productos metálicos, maquinaria y equipos, celulosa y salmón

⁴¹http://app.sofofa.cl/comex/Acuerdos/colombia/Anexo_4_1_REO_COLOMBIA_Decisi%C3%B3n_16_S_A_2012.pdf

⁴²http://www.sofofa.cl/comex/Acuerdos/colombia/Capitulo_4_%20Regimen_de_Origen.pdf

aumentaron. Por otra parte, las importaciones se vieron afectadas debido a la caída en los bienes intermedios⁴³, los cuales presentaron una caída de un 9,1%.

Comercio Bilateral Chile - Perú (M de \$US)			
	2014	2015	2016
Intercambio comercial	3.353	2.693	2.520
Exportaciones FOB	1.799	1.594	1.526
Importaciones CIF	1.553	1.099	994
Saldo Balanza Comercial	301	546	578

<https://www.direcon.gob.cl/wp-content/uploads/2013/08/Per%C3%BA-anual2016.pdf>

El comercio exterior entre Chile y Perú disminuyó un 6,5% durante 2014. La mayor contracción la experimentaron las importaciones con una caída cercana al 13%, mientras las exportaciones se mantuvieron casi estables al exhibir una leve contracción de 0,7%. Perú representó un 2,3% del comercio exterior de Chile, misma participación que tuvo durante el 2013. En el último año, Perú representó un 2,4% de las exportaciones chilenas al mundo. Respecto a las importaciones, el país vecino tuvo una participación del 2,1%. Los diez principales productos exportados por Chile a Perú presentaron una baja concentración (20%) y una alta diversidad. Entre ellos se aprecian: preparaciones para bebidas, nitrato de amonio, mineral de cobre (con un alza del 56,5%), polímeros de

⁴³ Bien que se usa para producir otros Bienes y en su aplicación al proceso productivo se incorpora totalmente al Producto o se transforma totalmente con el primer uso. Como por ejemplo, La leche cuando es usada para producir mantequilla es un Bien intermedio; consumida directamente es un bien de consumo final.

polipropileno (incremento anual de 104,3%), cartulinas, juguetes, celulosa de eucaliptus, cigarrillos, soportes para distribución de electricidad y barcos cisterna.

Respecto a los bienes de consumo, su importación creció en torno a un 3%, logrando alcanzar un máximo histórico durante el último año. Mientras, la compra de bienes de capital se redujo un 57,8%.

Durante 2014, el principal producto importado correspondió a minerales de cobre y sus concentrados con una participación de 22,3% y una caída de 12,4%. A continuación, con un 11,3% de peso relativo se ubicaron los concentrados de molibdeno. Más adelante, sobresalió el dinamismo en las compras de aceite de pescado (75,8%) y de harina de pescado con contenido entre 66% y 68% de proteínas (101%).⁴⁴

Principales productos exportados Chile - Perú (MM US\$ FOB)		
SACH	Descripción	2016
26030000	Minerales de cobre y sus concentrados	69
21069020	Preparaciones compuestas no alcohólicas para la fabricación de bebidas	68
03035511	Jurel (<i>Trachurus murphyi</i>) entero, congelado	39
39021000	Polipropileno en forma primaria	33
73261110	Bolas y artículos similares, de hierro o acero, forjadas o estampadas pero sin trabajar de otro	31
89012019	Barcos cisterna, de tonelaje bruto superior a 3.500 toneladas y/o 120 metros o más de eslora	28
73089000	Construcciones y sus partes, de fundición, hierro o acero; chapas, barras, perfiles, tubos y similares, de fundición, hierro o acero, preparados para la construcción	28
44101100	Tableros de partículas de madera, incluso aglomeradas con resinas o demás aglutinantes orgánicos	26

⁴⁴ <https://www.direcon.gob.cl/wp-content/uploads/2013/08/Per%C3%BA-anual2016-3.pdf>

31023000	Nitrato de amonio, incluso en disolución acuosa	26
47032910	Pasta química de madera a la sosa (soda) o al sulfato, semiblanqueada o blanqueada, de eucaliptus	26
Principales productos importados Chile- Perú (MM US\$ CIF)		
SACH	Descripción	2016
26030000	Minerales de cobre y sus concentrados	184
26139010	Concentrados sin tostar de molibdeno	108
28070000	Ácido sulfúrico; oleum	60
69089013	Baldosas de gres, barnizadas o esmaltadas, para pavimentación o revestimiento, incluso de forma distinta de la cuadrada o rectangular, en que la superficie mayor pueda inscribirse en un cuadrado de lado superior o igual a 30 cm pero inferior a 50 cm	34
23012013	Harina de pescado, con un contenido de proteínas superior al 68%, en peso (super prime), impropia para la alimentación humana	24
15042010	Aceite de pescado, crudo, pero sin modificar químicamente	19
79011100	Zinc en bruto sin alear, con un contenido de zinc superior o igual al 99,99% en peso	18
19021990	Pastas alimenticias sin cocer, rellenar ni preparar de otra forma	16
69089029	Placas y baldosas de loza o barro, barnizadas o esmaltadas, para pavimentación o revestimiento; cubos, dados y artículos similares, de loza o barro, para mosaicos, barnizados o esmaltados, incluso con soporte	16
26161000	Minerales de plata y sus concentrados	13

<https://www.direcon.gob.cl/wp-content/uploads/2013/08/M%C3%A9xico-anual2016.pdf>

Acuerdos comerciales

Chile posee un acuerdo de complementación económica con Perú, el ACE N°38 entro en vigencia el 1° de julio de 1998, con el fin de terminar con los aranceles entre ambos países, el propósito de este acuerdo se ha ido ampliando más allá, hasta convertirse en un acuerdo

de libre comercio el cual entro en vigencia el 1 de marzo del 2009, el cual incluyo asuntos como inversión extranjera, compras públicas, sistema de zonas francas y turismo.

El intercambio comercial entre ambos países a la fecha, se encuentra con el 100% de las mercancías con arancel 0%.

Reglas de Origen

Las mercaderías serán consideradas como originarias, según lo dispuesto en capítulo 4, artículo 4.2, cuando;

Las mercancías elaboradas íntegramente en el territorio de las Partes cuando en su elaboración fueran utilizados, única y exclusivamente, materiales originarios de una o de ambas Partes:

Mercancías obtenidas del reino mineral extraídas en el territorio de una Parte; Mercancías del reino vegetal cosechadas o recolectadas en el territorio de una Parte; Mercancías del reino animal nacidas y criadas en el territorio de una Parte; Mercancías obtenidas de la caza, captura o pesca en el territorio de una Parte; mercancías obtenidas del mar, extraídas fuera del territorio de una Parte, por barcos de sus banderas, fletados o arrendados por empresas establecidas en el territorio de cualquiera de las Partes, siempre que tales barcos estén registrados o matriculados de acuerdo con su respectiva legislación nacional

mercancías obtenidas por una persona natural o jurídica de una de las Partes o por una de las Partes, del lecho o del subsuelo marino fuera de las aguas territoriales, siempre que esa persona natural o jurídica o Parte tenga derecho a explotar dicho lecho o subsuelo marino;

y

Mercancías elaboradas con materiales no originarios, siempre que resulten de un proceso de producción o transformación, realizado en las Partes que les confiera una nueva individualidad. Esta individualidad está presente en el hecho que la mercancía se clasifique en partida diferente a los materiales, según nomenclatura Naladisa.

Mercancías resultantes de operaciones de montaje o ensamblaje realizadas dentro del territorio de las Partes, utilizando materiales no originarios, habiendo o no cambio de partida.⁴⁵

Para más información sobre certificación de origen visitar, <http://web.sofofa.cl/comercio-exterior/certificacion-de-origen/normas-de-origen/peru/>

7.3 Chile- México

Comercio Bilateral

México fue el décimo destino de las exportaciones chilenas durante el año 2016, representando un 2,0% del total exportado por Chile al mundo. Los embarques totales ascendieron a US\$1.211 millones, un 9,7% inferior a lo registrado el año 2015

El producto más exportado a México, dentro de las Manufacturas Forestales, fue Madera Aserrada y/o Cepillada, cuyos envíos superaron los US\$74,2 MM durante el año 2016.

En la categoría de productos de la Agroindustria, sobresalieron los Duraznos en conserva con cerca de US\$41,9 MM y en el sector de Alimentos del Mar, el Salmón y la Trucha.

⁴⁵ <http://web.sofofa.cl/comercio-exterior/certificacion-de-origen/normas-de-origen/peru/>

Finalmente, dentro del sector de la Carne el producto con más embarques fue la Carne de Ave.

El intercambio comercial entre ambos países alcanzo los US\$3.201 millones al año 2016, resultando una baja en las exportaciones e importaciones representando en un 8%. Los envíos que mostraron un alza positiva fueron el salmón, celulosa, papel productos metálicos, maquinaria y equipos y vino embotellado. Por otro lado las caídas más notorias cayeron sobre las ventas productos forestales y muebles de madera, productos químicos y alimentos procesados. Los envíos agropecuarios, silvícolas y pesqueros, cayeron en US\$7 millones, equivalente a una reducción de 7,7%, dado los menores embarques de frutas y otros productos. En cuanto a las importaciones totalizaron US\$1.994 millones con una baja anual de 6,8%. El menor monto internado de productos mexicanos se atribuye, fundamentalmente, a las menores importaciones de bienes intermedios, las que experimentaron una contracción anual de 20%. También se registran menores compras de bienes de consumo y de capital.

Comercio Bilateral Chile - México (M de \$US)			
	2014	2015	2016
Intercambio comercial	3.733	3.480	3.201
Exportaciones FOB	1.302	1.339	1.206
Importaciones CIF	2.431	2.141	1.994
Saldo Balanza Comercial	-1.025	-705	-709

<https://www.direcon.gob.cl/wp-content/uploads/2013/08/M%C3%A9xico-anual2016.pdf> Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON, sobre cifras del Banco Central de Chile.

Principales productos exportados Chile - México (MM US\$ FOB)		
SACH	Descripción	2016
74031100	Cátodos y secciones de cátodos, de cobre refinado	67
03048120	Filetes de salmones del Atlántico (<i>Salmo salar</i>) y salmones del Danubio (<i>Hucho hucho</i>), congelados	66
44123910	Maderas contrachapadas, constituidas exclusivamente por hojas de madera de coníferas de espesor unitario inferior o igual a 6 mm	62
31059020	Abonos Minerales o químicos con los 3 elementos fertilizantes: nitrógeno, potasio y azufre; (NKS)	57
44071012	Madera simplemente aserrada longitudinalmente, de pino insigne, de espesor superior a 6 mm	51
48109210	Cartulinas multicapas, en bobinas (rollos), o en hojas de forma cuadrada o rectangular, de cualquier tamaño	40
20087011	Duraznos (melocotones)*, incluidos los griñones y nectarines, en mitades, conservados al natural o en almíbar	38
02071411	Trozos de pechuga deshuesada comestible, de gallo o gallina, congelada	33
07032090	Ajos frescos o refrigerados	28
44111400	Tableros de fibra de densidad media (llamados 'MDF'), de espesor superior a 9 mm	28
Principales productos importados Chile- México (MM US\$ CIF)		
SACH	Descripción	2016
85287220	Aparatos receptores de televisión en colores, de cristal líquido, incluso con aparato receptor de radiodifusión o grabación o reproducción de sonido o imagen incorporado	373
87042121	Camionetas para transporte de mercancías, con motor de émbolo (pistón), de encendido por compresión (diesel o semi-diesel), de peso total con carga máxima inferior o igual a 5 t, con capacidad de carga útil sup. a 500 kg pero no superior a 2.000 kg	150
87032391	Automóviles de turismo, con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa, de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³	127
84715000	Unidades de proceso digitales, excepto las de las subpartidas 8471.41 u 8471.49, aunque incluyan en la misma envoltura uno o dos de los tipos siguientes de unidades: unidad de memoria, unidad de entrada y unidad de salida	77
22030000	Cerveza de Malta	76
33051000	Champúes	43

85013400	Motores de corriente continua; generadores de corriente continua, de potencia superior a 375 kW	42
87012020	Tractores de carretera para semirremolques, con motor diesel de potencia superior a 200 HP	35
87043121	Camionetas para el transporte de mercancías, con motor de émbolo (pistón), de encendido por chispa, de peso total con carga máxima inferior o igual a 5 t, con capacidad de carga útil superior a 500 kilos pero inferior o igual a 2.000 kilos	31
31031030	Superfosfatos triples	29

<https://www.direcon.gob.cl/wp-content/uploads/2013/08/M%C3%A9xico-anual2016.pdf>

Acuerdos comerciales

México es el segundo país con que Chile suscribió un acuerdo bilateral y el primero de este tipo que firmó México. La visita de Estado que realizó el ex Presidente de México, Carlos Salinas de Gortari a Patricio Aylwin en octubre de 1990, permitiendo reanudar las relaciones diplomáticas y contribuir a sentar las bases para un futuro acuerdo comercial. Estas negociaciones comenzaron en diciembre de ese año y concluyeron en septiembre de 1991, con la firma del Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y México (ACE N° 17).

Este acuerdo contemplo una liberalización total, programada y automática, para más del 95% de los productos del universo arancelario, e incorporar -por primera vez en un acuerdo regional- un sistema de solución de controversias. Actualmente el 98,3 % del universo arancelario se encuentra liberado de pago de aranceles. Los ítems de la lista de excepciones (1.7%) fueron negociados en la AP y se acordó un plazo máximo de

desgravación de 20 años, con excepción del azúcar, por restricciones derivadas de la negociación NAFTA.

Reglas de Origen

Según el Artículo 4.2: una mercadería será considerada originaria cuando:

Sea obtenida en su totalidad o producida enteramente en el territorio de una o de ambas Partes, según se define en el Artículo 4.3; producida enteramente en el territorio de una o de ambas Partes a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios de conformidad con este Capítulo.

Artículo 4.3: Mercancías Totalmente Obtenidas o Enteramente Producidas

Las siguientes mercancías serán consideradas totalmente obtenidas o enteramente producidas en el territorio de una Parte:

- Plantas y productos de plantas cosechados o recolectados animales vivos, nacidos y criados, mercancías obtenidas de animales vivos, nacidos y criados,
- mercancías obtenidas de la caza, pesca o acuicultura peces, crustáceos, moluscos y otras especies marinas obtenidas del mar o del lecho marino, todo esto obtenido en territorio de una de las partes. Además de mercancías diferentes a los peces, crustáceos, moluscos y otras especies marinas vivas, obtenidas o extraídas por una Parte de las aguas, lecho o subsuelo marino fuera del territorio de una Parte, siempre que esa Parte tenga derechos para explotar dichas aguas, lecho o subsuelo marino de conformidad con el derecho internacional;

- Desechos y desperdicios derivados de: operaciones de producción, o mercancías usadas recolectadas en el territorio de una Parte, siempre que dichos desechos o desperdicios sirvan sólo para la recuperación de materias primas.⁴⁶

9. Estadísticas Generales

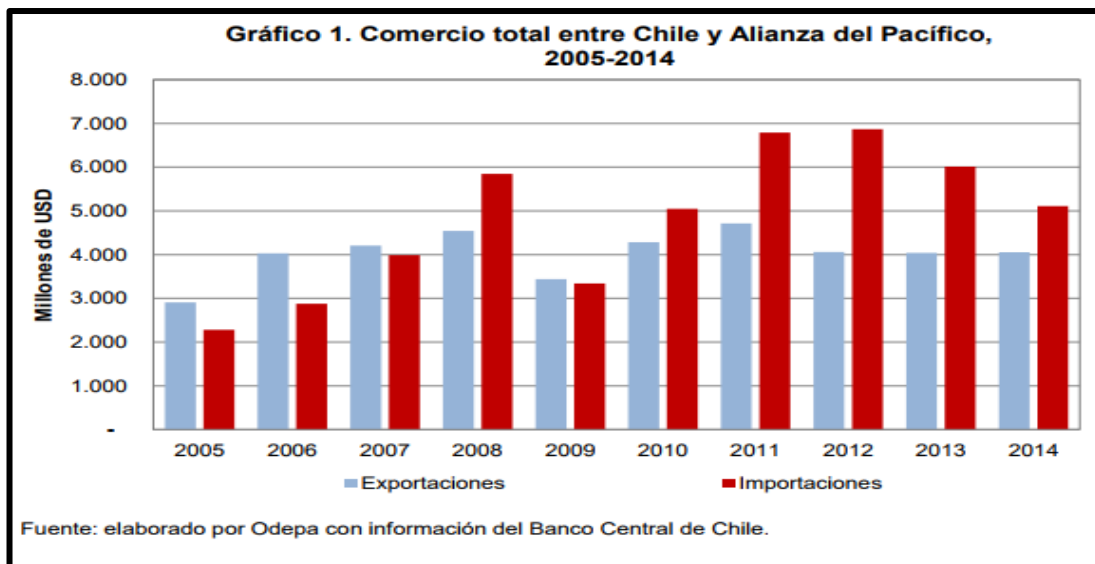
La Alianza del Pacífico alcanzó los US\$9.167 millones el 2014, con una contracción de 9% en el último año. Desde 2012, el intercambio internacional se ha mantenido casi estable. La estabilidad en las exportaciones ha sido sostenida principalmente por las ventas externas a Colombia, ya que los envíos a Perú y México cayeron en 2014. Por su parte, la reducción de 15% ha sido el reflejo del deterioro en las compras de productos provenientes de cada uno de los demás Miembros de la AP. Del comercio exterior con la Alianza del Pacífico, el principal socio es México con una participación del 41%, seguido de Perú 37%) y luego por Colombia, con un peso relativo de 22%. Considerando los destinos de exportación de los productos chilenos, el principal socio de Chile en la AP es Perú con una participación del 46%. A continuación, México abarca un 32% de los envíos al grupo de países latinoamericanos, seguido de Colombia con el 22%. Por su parte, como proveedor destaca México con un peso relativo del 48% durante el último año, seguido de Perú 30% y Colombia 22%.

46

http://www.sice.oas.org/tpd/mex_pan/draft_mex_pan_fta_s/06_reglas_de_origen_tlc_mex_pan_20140509.pdf

Comercio entre Chile y Alianza del Pacífico en el año 2012 - 2014

En términos globales, Chile comercializó con los otros países de la Alianza del Pacífico un total de USD 9.167 millones. En el caso sectorial, el comercio alcanzó a USD 1.785 millones; es decir, una cifra cercana a 19% del total es comercio silvoagropecuario. Los países de la Alianza son más importantes en nuestras exportaciones sectoriales y con una menor importancia como abastecedores de productos del sector. En términos de exportaciones sectoriales a los otros países de la Alianza, éstos representaron un 35,3% en el total de las exportaciones y mientras que las importaciones sectoriales representaron sólo 6,9% del total importado.



Productos	Valor (miles USD FOB)				
	2010	2011	2012	2013	2014
Colombia	299.705	364.881	423.882	394.135	404.845
México	641.399	725.081	649.815	654.516	648.854
Perú	314.579	357.506	377.612	402.855	378.913
Total	1.255.683	1.447.469	1.451.309	1.451.505	1.432.612
Fuente: elaborado por Odepa con información del Servicio Nacional de Aduanas.					

En el cuadro de arriba se pueden observar las exportaciones de productos silvoagropecuarios de Chile se destaca México como destino histórico de nuestras exportaciones sectoriales, intercalándose como segundo en importancia Colombia y Perú. También se observa que Perú es el mercado que ha tenido un mayor dinamismo, con un crecimiento constante a partir de 2010.

Código	Productos	Valor (miles USD FOB)				
		2010	2011	2012	2013	2014
armonizado						
08081000	Manzanas frescas	87.639	93.278	104.756	109.837	110.899
44123910	Demás maderas contrachapadas, chapadas y estratificadas similar de conífera	85.856	91.201	72.029	65.045	84.593
44071012	Madera simplemente aserrada	69.311	73.246	78.209	75.404	70.956
20087010	Duraznos en conserva al natural	47.383	60.597	55.993	68.468	61.134
22042110	Vino con denominación de origen	50.097	55.418	60.338	59.216	58.107
47032900	Celulosa distinta de coníferas, semiblanqueada o blanqueada	68.754	66.371	54.298	58.772	55.935
44071013	Madera cepillada ya sea en todas sus caras y cantos o en alguno(s) de ellos	40.836	43.543	44.889	47.027	52.844
02071400	Trozos y despojos comestibles de gallo o gallina, congelados	46.795	41.067	45.595	54.632	51.262
08061000	Uvas frescas	42.830	45.488	55.341	50.427	51.017
08062000	Pasas	32.649	42.279	36.829	38.451	41.586
44101900	Demás tableros o partículas	567	294	2.547	30.071	37.489
44119310	Tableros de fibra de densidad superior a 0,5 g/cm3 pero inferior o igual a 0,8 g/cm3 sin trabajo mecánico	39.328	51.693	37.104	39.345	31.605
08132000	Ciruelas secas	17.948	18.419	17.742	27.429	29.659
08082010	Peras	22.516	26.744	30.744	33.263	29.596
	Otros	603.174	737.831	754.896	694.119	665.930
	Total	1.255.683	1.447.469	1.451.309	1.451.505	1.432.612
Fuente: elaborado por Odepa con información del Servicio Nacional de Aduanas.						

En cuanto a productos silvoagropecuarios sobresalen manzanas frescas, siendo Chile el principal exportador dentro de La Alianza del Pacífico y se ve beneficiado de la regla de origen que exige que, para beneficiarse del Acuerdo, el jugo de manzana debe ser fabricado a partir de manzanas obtenidas en los países de La Alianza. Otros productos

importantes de exportación son maderas, celulosa, duraznos en conserva, vinos, carnes de ave y uvas frescas.

Código	Productos	Valor (miles USD CIF)				
		2010	2011	2012	2013	2014
22030000	Cerveza de malta	19.518	29.904	38.237	57.238	90.832
17019900	Azúcar refinada	114.896	168.022	130.682	62.964	82.906
19011010	Preparaciones para la alimentación infantil	0	8.125	13.284	12.918	11.421
21069090	Demás preparaciones alimenticias	5.190	7.000	7.188	9.290	11.168
21011119	Demás extractos, esencias y concentrados de café	0	0	5.988	7.765	9.023
07112000	Aceitunas en salmuera	2.924	4.223	5.197	5.490	7.514
08119000	Demás frutas congeladas	1.044	1.825	3.347	6.127	6.950
24012000	Tabaco total o parcialmente desvenado	0	14	4.735	2.261	6.492
09011100	Café sin tostar, sin descafeinar	5.139	6.694	5.074	6.193	6.076
15111000	Aceite de palma en bruto	0	0	0	3.414	5.891
06031400	Crisantemos frescos	752	1.174	2.121	4.981	5.707
15119000	Aceite de palma refinado, pero sin modificar químicamente	1.217	1.480	1.349	3.062	5.612
15132900	Aceites de almendra de palma o de babasú refinado	0	0	1.595	2.114	5.261
21021000	Levaduras vivas	15	54	118	1.004	5.069
20089900	Demás frutas preparadas o conservadas	707	1.127	1.532	3.296	4.565
	Otros	59.337	71.164	74.144	88.098	87.387
	Total	210.739	300.806	294.590	276.216	351.874

Fuente: elaborado por Odepa con información del Servicio Nacional de Aduanas.

México ha crecido anualmente a una tasa muy importante, superando a Colombia, a partir del año 2013, siendo el principal exportador de productos sectoriales hacia Chile. En el caso de los productos originarios de Perú, se observa una constante alza de las exportaciones a nuestro país

Comercio entre Chile y Alianza del Pacífico en el año 2015-2016

Durante el último año, el intercambio comercial entre Chile y la Alianza del Pacífico totalizó US\$7.260 millones, un 7,4% menos que en el año anterior. Tal caída se debió a la contracción en las exportaciones -6,5% y en las importaciones -8,1%, comportamiento que se repitió con cada uno de los socios del grupo latinoamericano. El saldo comercial arrojó déficit cerca de US\$105 millones. Las exportaciones a la Alianza acumularon

US\$3.475 millones, conformadas en un 87% por bienes industriales. Este tipo de despachos se redujo un 6,2% anual, debido a la disminución en las exportaciones de alimentos procesados, químicos y productos forestales y muebles de madera. En contraste se presentaron aumentos en productos como el salmón 2,1%, vino embotellado 6,8%, celulosa 10% y de productos metálicos, maquinaria equipos 5,8%. En tanto, las exportaciones del sector agropecuario, silvícola y pesquero se redujeron un 5,5%, motivado por la caída en un 4,8% de las exportaciones de fruta. Las exportaciones mineras a la Alianza del Pacífico también se contrajeron durante el 2016. En total, el sector experimentó una reducción anual de 14%, mientras los envíos de cobre disminuyeron un 6,9%. Por parte de las importaciones, todos los tipos de bienes se vieron afectados con menores internaciones desde la Alianza del Pacífico. La compra de bienes intermedios se redujo un 13%, los bienes de consumo cayeron un 2,9% y los de capital lo hicieron a una tasa de 0,4%. Destaca el aumento en las compras de petróleo, que pasaron a US\$300 en 2015 a US\$18 millones en 2016.

En el año 2016, el comercio entre Chile y Colombia se redujo un 7,5%, totalizando US\$1.539 millones. Tanto las menores exportaciones -5,4%, como una caída en las importaciones de 9,3%, explicaron el panorama comercial del último año con Colombia. Debido a la mayor contracción relativa de las importaciones, el saldo de la balanza comercial se volvió superavitario en el periodo, alcanzando los US\$26 millones. Las exportaciones totalizaron US\$742 millones con un fuerte aumento de las exportaciones mineras, en casi cinco veces. Esto se explica por la irrupción de los envíos de cobre que sumaron US\$5,8 millones. El resto de los sectores vieron contraídos sus envíos en el

periodo. Las exportaciones del sector agropecuario, silvícola y pesquero se contrajeron un 7,9% debido a la caída en un 8,7% de las exportaciones de fruta. Las exportaciones industriales (sector que agrupa un 86% del total) se redujeron un 5,8% anual. Las mayores caídas correspondieron a alimentos procesados, el subsector forestal y muebles de madera, y otros productos industriales. Por su parte, las alzas más significativas se dieron en las exportaciones de productos de la industria metálica básica, productos metálicos, maquinaria y equipos, y vino embotellado. En tanto, las importaciones desde Colombia totalizaron US\$797 millones, contraídas principalmente a las menores de compras de bienes intermedios. También la internación de bienes de consumo se redujo durante el último año. En cambio, la importación de bienes de capital se expandió el 2016, a una tasa anual del 9,7%.

10. Potenciales encadenamientos

Un ejemplo concreto de encadenamiento productivo se refleja en la Empresas - Avenatop Empresa chilena que pertenece al Grupo Agrotop, el cual remonta sus inicios a la década de los '60, cuando agricultores de la región de la Araucanía formaron la primera Cooperativa productora de semilla. Con el pasar de los años y el éxito obtenido se fueron creando distintas áreas de negocios, y en el año 2009 se pone en operaciones Avenatop S.A. que cuenta con la planta procesadora de avena más moderna del sur de Chile. Su modelo de negocios involucra la venta de semillas, asistencia técnica y el procesamiento de la avena para su exportación. Este modelo junto con la utilización de tecnología de punta permite la elaboración de diversos productos a partir de unos de los cereales más

sanos de la naturaleza, logrando productos confiables, competitivos, con excelente trazabilidad y calidad. Sus inicios en las exportaciones datan del año 2009, con ventas que se han ido incrementando a lo largo de los años, alcanzando el año 2014 exportaciones por 32,3 millones de dólares. Actualmente, Avenatop exporta a gran parte de América Latina y sus productos se comercializan con las marcas de sus clientes. Durante este último año destacan los envíos hacia Colombia, mercado al cual exportaron 7,6 millones de dólares en 2014 posicionándose en su principal destino. También son relevantes sus envíos a Guatemala, Nicaragua, Ecuador y República Dominicana. El éxito en el mercado colombiano se debe al gran esfuerzo comercial dentro del cual ProChile es un aliado muy importante, ya que este trabajo conjunto les ha permitido ir abriendo otros mercados en forma exitosa. El principal apoyo que han recibido ha sido la detección de oportunidades a través de la participación en misiones comerciales y donde la red de Oficinas Comerciales de ProChile en América Latina les ha permitido preparar agendas de negocio en los países de interés. También se han traído importadores con el fin de conocer de primera fuente la forma de trabajo de la empresa con exitosos resultados.

Bajo términos del marco de la alianza en términos generales existe y podemos encontrar como principales encadenamientos identificados los siguientes:

Encadenamiento productivo entre Chile y Colombia, es de la partida arancelaria 5205, Hilados de algodón con un contenido de algodón superior o igual al 85% en peso. El insumo es exportado de Colombia hacia Chile, donde se puede llevar a cabo la transformación e importación de pantalones para ingresar a China con un gravamen

arancelario del 0%. También existen otros casos interesantes, donde Colombia puede vender piña a Chile y éste a su vez venderlo como jugo a China

- i) fibras y alfombras de poliéster entre Perú y Chile;
- ii) pasta química de madera, papel, y cartón entre Chile y Colombia

11. Desarrollo de la investigación

Si bien la Alianza del Pacífico ha tomado un rol importante dentro de las actividades económicas y relaciones internacionales para el país, aún es muy pronto decir que ciertamente ha potenciado de manera exponencial los encadenamientos productivos de Chile con los países miembros, la razón principal, es una pobre exploración e investigación sobre el tema de interés, y con esto una vaga investigación y completo desconocimiento sobre todo lo que involucra la Alianza del Pacífico, reglas de origen, aranceles entre miembros, y una serie de contenidos que envuelve al proceso de originar un encadenamiento productivo, no existe información clara, sobre como acogerse a los beneficios que conlleva que Chile participe y sea miembro de estas alianzas de integración regional con países vecinos, para muchas empresas nacionales, que carecen de conocimiento, en cuanto al aprovechamiento de estas ventajas productivas.

La alianza del Pacífico ha sonado como una integración regional con buenos resultados, dentro de los objetivos principales propuestos, hablamos sobre todo de la desgravación de un 92% de los productos comercializados por los cuatro países, el fortalecimiento del

turismo, la creación del MILA⁴⁷ entre otros temas. Al igual se ha visto hablar con un poco menos de fuerza pero no menos importante, de las oportunidades que podrían presentarse a través de la realización de un encadenamiento productivo con socios regionales, donde se cumplan la asociatividad de que ambos posean un acuerdo suscritos, y por ende libre arancel en ciertos productos, aquí es donde volvemos al tema de como la Alianza del Pacifico puede potenciar las posibilidad de generar estas oportunidades de optimización de recursos, a través de la complementación de las ventajas que posee una empresa de un país A, con la de un país B, para luego acogerse a la preferencia arancelaria que beneficie llevar este producto final a un país C, con libre arancel, todo bajo las reglas de origen, y el cumplimiento de estas para convertir al producto en originario del país que posee dicho tratado. La alianza del Pacifico comienza con la sola aceptación de la realización de encadenamientos productivos entre sus países miembros, con el fin de alcanzar nuevos mercados, donde comercializar sus productos, colocando la mirada sobre las grandes potencias económicas, entre ellas el mercado asiático y Estados Unidos.

Desde la entrada en vigencia de La Alianza Pacifico, se ha dado lugar a realización de diversas juntas, seminarios y reuniones⁴⁸, con el fin de abordar temas sobre

⁴⁷ MILA: Mercado Integrado Latinoamericano es la integración bursátil transnacional de las bolsas de valores de los mercados de Chile, Colombia, México y Perú.

⁴⁸ El seminario sobre cadenas globales es una oportunidad inigualable para que empresarios, especialistas y académicos de los gobiernos de la AP y Asean discutan sus experiencias, así como los aciertos y dificultades que se presentan a nuestros países en el concierto mundial.

encadenamientos productivos, cadenas globales, clúster⁴⁹, y relacionados, entre países miembros y observantes del La Alianza Pacifico. Con el fin de examinar las nuevas formas de producción han adoptado las empresas actualmente. Ya que, hoy debido a un desarrollado y masificado comercio internacional es necesario trabajar entre países socios, suscritos acuerdos, e integrados regional y globalmente, para aprovechar ventajas propias de cada uno, fortaleciendo y complementando éstas, entre sí. Para lograr esta integración, es vital unificar las tareas, procesos y recursos propios de sus participantes, los cuales disminuirán costos y optimizaran el proceso productivo de un bien.

En cuanto a lo que entrega la Alianza del Pacifico a los países quienes la conforman, es de carácter esencial, ya que diversifica e integra a sus miembros de manera tal de ampliar las exportaciones entre si y terceros mercados. Un ejemplo en el cual se refleja esta situación es la búsqueda de alianzas y convenios que se proyecta lograr con la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, ASEN. Por el cual se busca generar encadenamientos productivos, a través de los países miembros con los grandes mercados asiáticos, como el caso de China, con el cual Chile posee importantes beneficios arancelarios, debido al tratado al cual ambos se encuentran suscritos, del cual Colombia, Perú y México, podrían acoger estos beneficios, con el solo hecho de participar en un proceso de acumulación de origen, bajo las normas de origen que correspondan cada participante.

⁴⁹ Clúster: Una agrupación de empresas e instituciones relacionadas entre sí, pertenecientes a un mismo sector o segmento de mercado, que se encuentran próximas geográficamente y que colaboran para ser más competitivos

Gracias a casi la totalidad de productos desgravados entre los miembros de la Alianza del Pacífico la oportunidad de generar encadenamientos puede traducirse hacia el futuro en avances sólidos trabajando en la integración de recursos naturales, tecnológicos y económicos.

En cuanto a encadenamientos productivos, a pesar de los ventajosos avances alcanzados por la Alianza, y sus positivas proyecciones a futuro sobre la posible formación de encadenamientos entre sus miembros, actualmente la información sobre estos procesos es imprecisa, vaga y dispersa para quienes componen el comercio internacional, exportadores, empresarios, e instituciones. Es por esto que es primordial la recopilación de información, la investigación de actuales y potenciales encadenamientos, proyecciones, resultados, ventajas y desventajas que han dejado este proceso.

El interés de fortalecer potenciales encadenamientos se fundamenta en el aumento de la capacidad productiva de las empresas de los países miembros debido a la complementación y optimización en diferentes etapas de un procesos productivo de un bien cualquiera, como lo son la obtención y transformación de la materia prima, el abastecimiento de la misma, las ventajas del acogerse a los distintos tratados comerciales que posee cada miembro, e incluso distribución internacional, según su la geografía de ellos.

Suponiendo que la meta es llegar a nuevos mercados, los cuales antes se veían limitados tanto por altos costos en transporte o aranceles, presumiendo que al propiciar un encadenamiento pueden reducirse estas barreras. La constante búsqueda de estrategias, para optimizar los recursos que posee cada país, es otro motivo por el cual se cree que se

puede obtener buenos resultados de los encadenamientos productivos, ya que un país con abundante materia prima no garantiza, que el mismo obtenga el equivalente de estos recursos monetariamente, ya que en muchas ocasiones países ricos en materia prima no disponen de la tecnología y sustento económico para explotarla, extraerla, transformarla, y comercializarla a otros mercados. Es por esto que emergen nuevas estrategias para optimizar estas disparidades, un encadenamiento productivo podría mejorar la situación de un país, a través de la acumulación de origen, y sobre todo entre países suscritos a tratados o acuerdos de integración regional, como es el caso de la Alianza del Pacífico.

Un encadenamiento comienza con la satisfacción de la oferta y demanda, que exista entre los países, es decir la falta de materia prima y necesidad de conseguirla, para transformarla gracias a la dotación de tecnología, así como de recursos para transformarla en un producto final, y por el otro lado está la necesidad, de comercializar el exceso de materia prima que posee un país, el cual no cuenta con los recursos necesarios para la transformación de un producto final o de mayor valor, o acuerdos comerciales para la comercialización del mismo producto en grandes mercados. Es por esto que un encadenamiento puede ir más lejos que la simple venta de un producto de un país a otro, ya que se aprovechan las ventajas que posee cada país, logrando un trabajo con el sólo propósito de buscar oportunidades, más allá de las desventajas que ambas posean. Un claro caso que refleja lo anterior, Brasil el cual, aunque no es miembro activo del AP, mantiene una importante relación bilateral con Chile. Brasil exporta millones de dólares en cajas de cambio al mundo, por el cual pagaba un arancel del aproximado del 19% para ingresar a China. Sin embargo luego de asociarse con una empresa chilena para producir parte de esa caja de

cambio en Chile, se logró el entrada de las cajas de cambio a China con un arancel del 0%, sólo que esta vez al cumplir con la acumulación de origen, por la sola participación de Chile en la producción de éstas, puedo acogerse al arancel preferencial que Chile tiene suscrito con China. Así es como una empresa puede escoger entre internacionalizar sus procesos o ubicar sucursales hacia otros países, tomando la ventaja del otro bajo la disponibilidad de recursos naturales y tecnológicos, el costo de la mano de obra, poder de inversión y adquisitivo del país.

Antes de identificar potenciales encadenamientos productivos es necesario realizar una búsqueda, investigación y simplificación de la información existente sobre el producto que se pretende optimizar. Temas relevantes sobre comercio exterior, tales como cifras del intercambio comercial entre ambos países los cuales llevaran a cabo el encadenamiento, principales exportaciones e importaciones, tratamientos aduaneros, acuerdos bilaterales, regionales y globales, existente entre ellos, normas y regulaciones, sanitarias, técnicas, e incluso medio ambientales, por las cuales se encuentra regido cada país, recursos naturales, tecnológicos y adquisitivos necesarios para llevar a cabo la transformación de un producto final.

Luego de este meticuloso análisis, se puede avanzar con más claridad hacia la identificación de un producto, gracias al cruce de la información obtenida de esta investigación. Con este cruce de la información y cifras comerciales es posible establecer productos y materias primas que pueden tener procesos de transformación en un país e igualmente la eventualidad de que una empresa instale una sucursal en el país con el cual se pretende exportar, a través de la ventaja perteneciente al acuerdo comercial suscrito

con el país importador del producto final. Es fundamental tener en conocimiento que para detectar potenciales encadenamientos productivos es necesario apoyarse en información, cifras y técnicas estadísticas, con el fin de respaldar cualquier decisión en datos sólidos y verídicos sobre cifras de exportaciones e importaciones, comercio bilateral, crecimiento, barreras comerciales, normativas de origen, entre otros. Hoy en día existen una gran cantidad de herramientas, organismos, paginas estadísticas, de las cuales todos tenemos acceso y que te permite a simple vista tener un idea de cómo se mueve el comercio exterior en el mundo, entre países, principales tratados que existen, beneficios arancelarios a los que pueden acogerse a través de estos acuerdos. Unas de estas herramientas utilizadas por personas que no poseen fuentes altamente profesionales, o institucionales que pueden ayudarnos son, Trademap, pagina web que permite buscar y enlazar información sobre principales productos transados entre países, Pentatransaction, nos entrega listados de empresas importadoras y exportadoras. En el caso de Chile, cuenta con instituciones públicas y privadas, las cuales nos entregan información sobre los principales tratados que tiene Chile con otros países, ficha de países de la región y el mundo, estudios de mercados de productos, un ejemplo de estas son ProChile, Direcon y Aduana. En resumen para identificar un caso de potencial encadenamiento se puede considerar la descripción de una partida arancelaria, el comercio bilateral de los países miembros de los cuales se quiere investigar, y el comercio entre otros países con los que poseen un tratado preferencial y además la regla de origen que permite que el producto sea originario y sea acogido bajo la preferencia arancelaria.

En el caso de Chile la extensa red de acuerdos comerciales bilaterales, regionales y globales que posee, les permite a los exportadores ventajas arancelarias superiores a los países que no tienen estos acuerdos. Es importante recalcar que el proceso de establecer un encadenamiento productivo debe estar asistido por un comité técnico como ProChile. Prochile ha destacado en Chile una oportunidad de encadenamiento productivo en productos como piña fresca y seca, preparaciones para comportas y mermeladas, envases de vidrio y mezclas para cosméticos. Varios documentos elaborados por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, donde se señalan a los encadenamientos como un beneficio de doble vía, para grandes y pequeños eslabones dentro de una cadena productiva. Un ejemplo es el caso de Chile, respecto de los países miembros del MERCOSUR. Su amplia franja territorial resulta una intermediación importante para el acceso de los productos a los mercados asiáticos. Además al compartir una amplia frontera con Argentina, pueden construir infraestructura física, energética y comunicaciones que resultan estratégicas para lograr el intercambio de doble vía. Chile se perfila como una economía que puede proveer cualquier servicio infraestructural en el trayecto de las mercancías que apuntan hacia el pacífico.

La Alianza Pacífico permite que se pueda ingresar a destinos en los que no existía presencia, gracias a la acumulación de origen. En otras palabras, el acuerdo que existe por ejemplo entre Chile y Colombia, solo permite exportar libremente entre ellos si los bienes tienen materia prima chilena o colombiana. Con la Alianza, un producto hecho en Colombia, con materia prima de Chile, puede ingresar a Perú o México libremente e incluso a otros países como China o Japón.

Se debe considerar que con la Alianza del Pacífico, permite la acumulación de origen entre los países miembros, de esta manera los productos a procesar dentro del acuerdo se reconocen como hechos en un solo país. Las normas de origen permiten determinar el país donde se produjo un bien y se establecen requisitos mínimos de transformación exigidos para que el producto se beneficie de los acuerdos comerciales

Las exportaciones de los países de la región son de bajo valor agregado y dependen de sus materias primas. Por esta razón la Alianza crea el espacio para lograr la estrategia de inserción internacional.

La Alianza permite el dinamismo en proyectos de encadenamientos y la ampliación del mercado en más de 210 millones de consumidores. Según un estudio elaborado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), hay por lo menos ocho productos de los países de la Alianza que tienen potencial de encadenamiento productivo (El Comercio, 2014).

Según los estudios realizados, se concluye que la modalidad más conveniente para llevar a cabo un encadenamiento productivo son las alianzas estratégicas entre las empresas de los países miembros.

La facilitación del comercio recíproco en la Alianza deberá trabajar en temas de infraestructura: lograr el transporte de los bienes y servicios por medio de la infraestructura física. Hay retos que los cuatro países presentan frente a infraestructura, por ejemplo, en México los costos de la electricidad son altos, en Colombia existen deficiencias frente a la capacidad portuaria (considerando el puerto de Buenaventura en

el Pacífico), en Perú es escasa la infraestructura para el transporte, los recursos energéticos y telecomunicaciones y Chile es insuficiente en cuanto a electricidad, a recursos hídricos y tecnología antisísmica. También se requieren de la simplificación de procedimientos aduaneros que permiten agilizar los procesos de intercambio comercial.⁵⁰

12. Conclusiones

A pesar de ser una cuestión de gran relevancia en la actualidad, Muchos países, productores, pequeñas y grandes empresa carecen de la información necesaria en torno a los encadenamientos productivos esta resulta dispersa, inconclusa y es complicada de relacionar. No existe información formal, completa y verídica que explique los procesos de encadenamientos productivos y demuestre mediante casos de estudios reales y comprobables, la posibilidad de existir al emplear estos procesos. Las empresas aún desconocen que los encadenamientos productivos pueden llegar a ser considerados como futuras herramientas que les permite reducir riesgos y al mismo tiempo ser más eficientes, al crear vínculos bilaterales, que ofrezcan a nuevos mercados productos y servicios de mayor valor agregado. Es por esa desinformación, que no se ha tomado ventaja de los acuerdos comerciales, como lo es la Alianza del Pacífico. Es necesario fomentar la formación de encadenamientos entre empresas de diferentes países, de manera tal que las empresas se retroalimenten en todos los procesos involucrados de un

⁵⁰ Artículo Académico. Encadenamientos Productivos: La Guía práctica.

bien específico, tales como cadenas de abastecimiento de materias primas, transformación y distribución internacional.

Al ampliar las posibilidades de generar encadenamientos productivos entre entidades trae diversos beneficios que ya han sido reconocidos, tales como aumento de las ventas, avances tecnológicos y técnicos en el proceso de producción, y la eventualidad de brindar bienes a un mejor precio.

Los encadenamientos productivos pueden llegar a aumentar el volumen de exportaciones y fortalecer las relaciones bilaterales existentes entre países socios de un acuerdo, ya que exportan bienes con mayor valor agregado, y genera mayor atractivo de inversión al país. Es por esto que la proyección de éxito de estos mecanismos a futuro se basa en un evidente crecimiento de las exportaciones de un país, el aumento de la inversión extranjera y la diversificación de productos y mercados.

Debido a la creciente red de acuerdos comerciales entre los países de la región, existen muchas más oportunidades para las empresas. Ya que con la formación de acuerdos, se generan medios para que una empresa más pequeña pueda introducirse en una cadena productiva como proveedor y exportador de un bien para que este sea utilizado en un producto final como complemento de este y aumentando su valor agregado. Los encadenamientos productivos actualmente pueden ser vistos como un desafío nuevo del entorno internacional y del comercio bilateral, de los cuales se puede aprovechar las oportunidades que generan los acuerdos comerciales, gracias a que las relaciones entre los países de una misma región, accediendo a lograr niveles de eficiencia que los haga más competitivos y permita complementar sus procesos productivos.

Con respecto a los objetivos del presente documento, se puede concluir que la Alianza del Pacífico es un acuerdo que nos permite generar encadenamientos productivos, pero aun así, generar estos es materia desconocida y casi inexplorada, y es este el motivo que impide tomar riesgos y aventurarse a la realización de un encadenamiento productivo entre empresa de diferentes países, acercándose a nueva forma de encontrar beneficios a través de los acuerdos existentes entre Chile y sus países miembros. La Alianza del Pacífico si bien deja una buena instancia para buscar y generar encadenamientos productivos, a la fecha no ha sido posible, debido a la carencia de información sobre los beneficios arancelarios, de libre circulación, e integración comercial entre sus miembros.

Se demuestra su carente incidencia en encadenamientos, en que no ha presentado alzas sobresalientes en las exportaciones e importaciones bajo ningún sector comercial.

Bibliografía

1. Protocolo Adicional al Acuerdo Marco,

<https://www.direcon.gob.cl/2017/06/protocolo-adicional-al-acuerdo-marco-de-la-alianza-del-pacifico-2/> Junio, 2017

<https://www.direcon.gob.cl/wp-content/uploads/2013/08/Alianza-delPac%C3%ADfico-anual2016-5.pdf> Junio, 2017

2. Tratado de libre comercio, Chile-Mexico.

<https://www.direcon.gob.cl/2017/06/tratado-de-libre-comercio-chile-mexico/> Agosto, 2017

3. Reglas de origen y procedimientos aduaneros.

http://www.sice.oas.org/tpd/mex_pan/draft_mex_pan_fta_s/06_reglas_de_origen_tlc_mex_pan_20140509.pdf Agosto, 2017.

4. Reglas de Origen Específicas, Sección A – Nota General Interpretativa

<http://web.sofofa.cl/comercio-exterior/certificacion-de-origen/normas-de-origen/mexico/>

5. Normas de origen TLC Chile – Colombia

<http://web.sofofa.cl/comercio-exterior/certificacion-de-origen/normas-de-origen/colombia/> Agosto, 2017

6. Departamento nacional de estadísticas, Exportaciones.

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/exportaciones>

7. Encadenamientos productivos: una nueva forma de exportar.
<http://potenciaalimentaria.bligoo.com/content/view/884939/Encadenamientos-productivos-Una-nueva-forma-deexportar.html>, Octubre, 2017
8. Diez productos con potencial para impulsar el encadenamiento productivo entre Colombia y Chile. <http://www.procolombia.co/noticias/diez-productos-con-potencial-para-impulsar-el-encadenamiento-productivo-entre-colombia-y-chile>, Octubre, 2017
9. Encadenamientos productivos, clave para conquistar mercados.
<http://www.portafolio.co/economia/encadenamientos-productivos-internacionalizacion>.
Octubre 2017.
10. Apertura económica y encadenamientos productivos,
http://www.cepal.org/publicaciones/xml/3/13493/lcg2122p_i.pdf. Noviembre, 2017.
11. Apertura económica y encadenamientos productivos.
http://www.cepal.org/publicaciones/xml/3/13493/lcg2122p_i.pdf. Noviembre, 2017
12. Proyecto encadenamientos productivos Colombia y Chile.
<http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/2013-04>. Diciembre, 2017.