

## Informe de Relatoría: Taller - Encadenamientos productivos, herramientas para la identificación de productos y sectores

### Antecedentes

En diciembre de 2022 se realizó el foro **“Enfrentando los desafíos de la integración para el desarrollo de los países de América Latina y el Caribe: Propuestas desde los Mecanismos de Integración Regionales y Subregionales”**, organizado conjuntamente por la Secretaría Permanente de Sistemas Económicos de América Latina y el Caribe (SELA) y la Comunidad de Estados de América Latina y el Caribe (CELAC).

La actividad contó con la participación de los Secretarios de los organismos regionales y de integración de Asociación de Estados del Caribe (AEC), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Comunidad de Estados del Caribe (CARICOM), Alianza Bolivariana para los Pueblos de nuestra América- Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP), Presidencia Pro Tempore del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la Secretaría General del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) y se elaboró el **“Documento de trabajo: Propuesta de metodología intersecretarías”**, en el cual se identificaron ejes de trabajo, referidos a:

- Encadenamientos Productivos;
- Reducción del riesgo de desastres y adaptación al cambio climático;
- Energía (sostenible); Seguridad Alimentaria y Nutricional;
- Cooperación transfronteriza e infraestructura;

Se proyectó mantener encuentros presenciales para compartir las buenas prácticas de cada sector y acordar acciones conjuntas según corresponda.

En tal sentido, el 27 de julio del presente año se llevó a cabo en la sede de la ALADI en Montevideo, Uruguay, la reunión híbrida: **“Propuestas de actuación Conjunta en Encadenamientos productivos en Latinoamérica y su repercusión en la integración y el comercio”**.

El objetivo del encuentro fue propiciar un espacio para el diálogo, intercambio de experiencias e identificación de puntos de convergencia entre los diferentes esquemas de integración subregional de América Latina y el Caribe, con el acompañamiento de expertos en el tema de “Encadenamientos productivos en la región”, a los efectos de elaborar una propuesta de trabajo en conjunto.

Participaron de manera presencial autoridades del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe; el Sistema de la Integración Centroamericana; la Comunidad Andina; CEPAL, IICA y MERCOSUR.

La actividad contó con la ponencia magistral del Economista Osvaldo Rosales y de Gabriel Porcile, Representante en Uruguay de la CEPAL, quienes expusieron sobre cadenas regionales de valor, identificando oportunidades y desafíos para la región, así como la inserción de las pequeñas y medianas empresas en dichas cadenas.

Continuando con esta línea de trabajo, el 8 de noviembre de 2023, la Secretaría General de la ALADI llevó a cabo un taller virtual de carácter técnico, destinado a funcionarios de las demás Secretarías.

### Objetivos del taller

1. Dar a conocer y poner a disposición las herramientas digitales de la ALADI para la identificación de productos y sectores con potencial para integrarse en cadenas regionales de valor.
2. Conocer los trabajos de la Organización del Tratado para la Cooperación Amazónica (OTCA) en materia de Bioeconomía y Biocomercio.
3. Conocer los trabajos del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) en materia de apoyo a las pymes y encadenamientos productivos.
4. Generar un espacio de intercambio con los demás organismos internacionales de la región, en materia de encadenamientos productivos.

### Desarrollo del taller

#### Jean Paul Guevara (SELA):

La apertura del taller estuvo a cargo de Jean Paul Guevara, Punto Focal del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA).

Guevara realizó una puesta a punto de las actividades intersecretarías desarrolladas hasta el momento, tomando como punto de partida el mencionado foro de diciembre de 2022. Hasta la fecha, se han realizado cuatro de los cinco encuentros previstos entre las secretarías.

Seguidamente, presentó los diagramas correspondientes a las matrices de las secretarías en el eje “encadenamientos productivos”. Los diagramas, explicó, son herramientas que permiten visualizar las áreas de acción de cada secretaría en materia de encadenamientos productivos, pudiendo avanzar desde allí hacia trabajos conjuntos y/o coordinación entre proyectos.

Guevara enfatizó en las recomendaciones del seminario sobre encadenamientos productivos, realizado el 27 de julio en sede de la ALADI, Montevideo, entre las cuales se encuentran: concretar la conformación de grupos de trabajo de carácter técnico y la designación de la ALADI como organización que lidera los trabajos relativos al eje “encadenamientos productivos”.

Para finalizar, elaboró un listado de tareas a futuro: continuar con los grupos de trabajo por eje de acción; difundir los trabajos realizados entre las secretarías; elaborar estrategias para la convergencia de bienes públicos regionales, como las reuniones de alto nivel.

### Christian Leroux (ALADI):

Christian Leroux, Asesor del Secretario General de la ALADI, Dr. Sergio Abreu, intervino para remarcar que este taller es fruto de lo acordado en la reunión inter-secretarías del 27 de julio en Montevideo, en el marco del eje “Encadenamientos productivos”. Asimismo, instó a que se defina una agenda de trabajo para 2024, estableciendo reuniones y la modalidad de las mismas (presencial o virtual).

### Alejandro Bonilla (ALADI):

Alejandro Bonilla, Jefe del Departamento de Acuerdos y Negociaciones de la ALADI, realizó una presentación de algunas de las herramientas digitales de la ALADI útiles para la identificación de productos y sectores con potencial de incluirse en las cadenas regionales de valor.

La primera herramienta de la ALADI presentada fue [Acceso a Mercados](#), dentro de la plataforma [Pymes Latinas Grandes Negocios](#).

Dentro de la herramienta, Bonilla hizo referencia a la sección [Consulta Integrada](#), misma que permite identificar, dentro de los países miembros de la ALADI, las condiciones para la importación y exportación de productos finales o intermedios. La herramienta permite seleccionar el país importador, el país exportador, y el código arancelario o palabra clave de un producto, obteniendo así el detalle de la información necesaria para el comercio de dichas mercancías. Para fines ilustrativos Bonilla mostró cómo la desagregación de la información permite llegar desde la palabra clave genérica en el buscador: motor, hasta radiadores de fundición. Una vez identificado el producto específico, la herramienta despliega todos los gravámenes aplicables a ese producto, según cual sea el país de exportación y el de importación, de acuerdo con las preferencias arancelarias derivadas de los acuerdos de la ALADI. Asimismo, permite identificar las normas técnicas aplicables a ese producto.

De igual manera la herramienta Acceso a Mercados, Consulta Integrada, permite visibilizar el historial del comercio del producto seleccionado entre los países mercados, como también identificar a los principales competidores internacionales del comercio de dicho producto.

El segundo producto presentado, dentro de Acceso a Mercados, se encuentra dentro del módulo: [¿Qué vende y qué compra la región?](#)

La herramienta dentro del módulo se denomina *Matriz de Empalme*, la cual permite conocer cuáles son las potencialidades de los productos en cada uno de los países miembros de la ALADI, integrando un análisis sobre la ventaja comparativa revelada de la oferta exportable de cada país con la demanda regional no atendida. Dicho análisis ofrecerá elementos para que los tomadores de decisiones en materia de comercio internacional definan sus prioridades y agendas de trabajo con miras a mejorar o iniciar la presencia de productos en otros mercados.

El tercer instrumento presentado, para la promoción de incorporación de empresas regionales en las cadenas productivas, fue [Conozca los acuerdos](#), dentro de la página web de la ALADI.

El expositor indicó que sellavó a cabo la generación de fichas descriptivas para cuarenta y ocho acuerdos en los que participan los miembros de la Asociación y que tienen como elemento común la incorporación de preferencias arancelarias. El objetivo de las fichas es ofrecer información estandarizada y directa sobre el alcance y profundidad de los acuerdos, con la finalidad de facilitar y promover el conocimiento de los mismos

Para finalizar, Bonilla indicó que desde el mes de junio de 2023, fecha desde la cual se encuentran disponibles las matrices de empalme y las fichas descriptivas, se han registrado más de siete mil visitas, más de mil ochocientos usuarios, con un promedio de cuatro consultas por usuario, siendo un indicador que refleja la utilidad que los usuarios han identificado en dichas herramientas.

### **Maruro Ruffino (OTCA):**

Maruo Ruffino, Coordinador del Observatorio Regional Amazónico de la Organización del Tratado para la Cooperación Amazónica (OTCA), realizó una presentación sobre el Observatorio y las acciones y competencias de OTCA en materia de Bioeconomía.

Comenzando con su intervención, Ruffino realizó un breve repaso de los antecedentes del Tratado para la Cooperación Amazónica, firmado en 1978.

En 2010, durante la Cumbre de Ministros de Relaciones Exteriores de los países del tratado, se instruyó a la Secretaría Permanente de OTCA la elaboración de una agenda estratégica de cooperación. En 2011, se aprobó la creación del Observatorio Regional Amazónico (ORA), como un centro de referencia en conocimiento e información de la región amazónica. El ORA comenzó a funcionar en 2019.

Ruffino realizó un breve repaso por la página web del ORA y su estructura, previo a llevar a cabo su presentación sobre Bioeconomía.

La Bioeconomía y el Biocomercio son ejes estratégicos para OTCA, que en 2021 aprobó dos grandes programas en este sentido: el programa de bosques y el programa de diversidad biológica.

Ruffino indicó que se encuentra coordinando el Proyecto regional para la gestión, monitoreo y control de especies de fauna y flora silvestre amenazadas por el comercio (Proyecto Bioamazonía). En este ámbito, se desarrolló un módulo dentro del ORA para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, asociadas a productos forestales no madereros y especies autóctonas. Dentro de dicho módulo, se están identificando especies con potencial para la exportación y comercialización en la Amazonía.

En el módulo, se han identificado seis cadenas productivas: Aguaje (*Mauritia Flexuosa*); Asaí (*Euterpe Oleracea*, *Euterpe Precatoria*); Paiche (*Arapaima Gigas*); Rayas (*Potomotrygon sp*); Castaña (*Bertholletia excelsa*); Bolaina (*Copaifera langsdorffii*). El ORA busca identificar la presencia de dichas cadenas en los ocho países de OTCA (Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Guyana, Perú, Surinam, Venezuela).

El módulo MIPYME permite encontrar información del ecosistema de cada cadena productiva, incluyendo información sobre las zonas de producción en cada país, estadísticas de producción y exportación; empresas vendedoras y compradoras; e incluso información biológica.

Seguidamente, Ruffino presentó algunas acciones recientes de OTCA en materia de Biocomercio, como la participación en reuniones preparatorias para el BioFlorestALC en 2021; la co-organización del 1er Foro Virtual sobre el potencial de los productos forestales no madereros para una bioeconomía de América Latina y el Caribe, en marzo de 2022; la organización del [Conversatorio sobre productos de la biodiversidad amazónica que componen](#)

[las cadenas de producción de las MIPYMES](#), en febrero de 2022; y la participación y difusión de resultados en el Congreso Forestal Mundial de Seúl en mayo de 2022.

Ruffino enumeró un conjunto de acciones previstas desde el Programa de Diversidad Biológica, con el fin de promover el desarrollo sostenible de los recursos y diversidad biológica, entre las que se encuentra: crear un Foro Regional Amazónico de iniciativas de micro, pequeñas y medianas empresas, vinculadas al aprovechamiento de los recursos y productos naturales de la Cuenca Amazónica; impulsar encuentros y ferias entre productores de productos amazónicos basados en la diversidad biológica y sus compradores, con particular interés en la participación de las comunidades indígenas; elaborar un catálogo de productos amazónicos; entre otras.

Dentro del Programa de Bosques, se establecieron acciones con el objetivo de difundir herramientas, conocimientos y contenidos sobre el desarrollo tecnológico, industrial, agroindustrial, de bioeconomía y biocomercio, ante los desafíos que enfrentan las empresas y cooperativas en la creación y mantenimiento de valor agregado en los eslabones de las cadenas productivas forestales (madereros y no madereros), promoviendo la inclusión social y fomentando el empleo local.

Finalizando con su presentación, Ruffino adelantó que se trabajará en la actualización de la información de áreas degradadas dentro de los países de OTCA, para identificar el potencial productivo de dichas áreas degradadas para su recuperación e inclusión en encadenamientos productivos.

#### **Karla Sánchez (SELA):**

Karla Sánchez, Analista del Área de Recuperación Económica del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), realizó una presentación sobre articulación productiva para el fortalecimiento de las pymes.

El SELA cuenta con un programa denominado “SELA Pymes”, en el cual se enmarca el Proyecto de Articulación Productiva.

El Proyecto Articulación Productiva comprende: actividades de capacitación para funcionarios del sector público, orientada hacia políticas públicas para el desarrollo de las pymes; proyecto IPPALC, que es una herramienta que permite evaluar las políticas públicas implementadas en cada uno de los países del SELA; y una actividad de mapeo de nichos productivos potenciales.

Sánchez procedió a explicar el proceso de identificación de nichos productivos. Conociendo la importancia que tienen los organismos internacionales y el sector público en la capacitación y gestión del capital humano para las pymes, el SELA se ha propuesto identificar cuáles son los sectores prioritarios a los cuales destinar apoyo. El Mapeo de Nichos Productivos Potenciales es la metodología elaborada por el SELA, en este sentido.

Para el Mapeo de Nichos Productivos Potenciales, es fundamental conocer las ventajas absolutas y comparativas de los sectores en cuestión, así como a nivel de los países. El SELA hizo énfasis en el capital humano para determinar las ventajas de los factores productivos. Con el capital humano, es posible establecer ventajas comparativas reveladas y no reveladas de un país.

La metodología propuesta, permite analizar las estructuras de las capacidades productivas de los sectores, tomando en cuenta factores como el know how (conocimiento) y la complejidad



económica del bien o servicio generado; la proximidad (que tan cercanos son los factores productivos entre sí); la ubicuidad (potencial de un producto en insertarse en mercados internacionales) y la densidad (número de industrias en una zona geográfica delimitada). Una vez analizados estos factores, mediante un modelo probabilístico, se evalúan e identifican los sectores productivos potenciales y rubros potenciales para conformar encadenamientos productivos.

Sánchez explicó que, en el marco del Mapeo de Nichos Productivos Potenciales, el SELA realiza el siguiente proceso de trabajo: asistencia técnica virtual y capacitaciones, dirigidas a funcionarios gubernamentales; implementación del modelo de exportaciones o mapeo de nichos productivos; validación de los resultados obtenidos; presentación de los resultados en el país donde se brindó la asistencia técnica.

Los productos obtenidos con la metodología empleada son los siguientes: estructura de la canasta exportadora potencial; rankings de productos, que a su vez se catalogan dentro de grupos de productos (ejemplo: ranking de productos químicos de un país); resultados por departamentos, estados o provincias; elaboración de informe y posterior publicación conjunta del SELA con la institución cooperante.

Hasta la fecha, han participado de esta metodología, Argentina, Bolivia, El Salvador, Nicaragua (en curso), Panamá, Paraguay y República Dominicana.

Correspondiendo con la segunda fase del Proyecto de Articulación Productiva, una vez identificados los sectores productivos potenciales, SELA procura brindar la información a los países de hacia dónde comercializar esos productos identificados. Para ello, el SELA utiliza como metodología la identificación de “rutas comerciales clave”. Estas rutas comerciales son analizadas bajo las siguientes premisas: complejidad económica de la ruta; el comercio entre los principales socios comerciales del país; si el comercio del producto se realiza intrarregionalmente; si el producto integra una cadena productiva intrarregional; y si se realizan encadenamientos con otros productos complejos. Cada una de estas consideraciones de la ruta comercial se puntea en 1 punto. Sánchez procedió a mostrar un ejemplo de una ruta comercial de 5 puntos, de un producto textil de Panamá, entre otros ejemplos de rutas comerciales.

Los beneficios de esta herramienta, comentó Sánchez, son el robustecimiento de las políticas comerciales y de encadenamientos productivos; la inserción de los productos en nuevos mercados; y el impulso a programas de apoyo a las exportaciones.

## Espacio de intercambio y conclusiones

### Christian Leroux (ALADI):

El Sr. Leroux dirigió una consulta a Mauro Ruffino, sobre el módulo de MIPYMES del Observatorio Regional Amazónico y el Foro Regional Amazónico.

Asimismo, explicó que, dentro de la plataforma de la ALADI, Pymes Latinas Grandes Negocios, hay un espacio previsto para ruedas de negocios y también para [Semanas de Conexión Empresarial](#), una herramienta para generar una comunidad empresarial, de creación de redes de contacto. En tal sentido, destacó el potencial de dicha herramienta para generar una red empresarial y de contactos con pymes amazónicas.

Consultó a Ruffino sobre esta posibilidad.

**Mauro Ruffino (OTCA):**

En respuesta a Christian Leroux: aún no está planificado el Foro Regional Amazónico, para generar una comunidad empresarial de pymes amazónicas.

Antes de embarcarse en esa tarea, OTCA prioriza realizar un diagnóstico e identificación de las principales cadenas productivas y de productos amazónicos, dentro de los países amazónicos.

Sí hay interés, remarcó, en la colaboración conjunta para conocer las metodologías y estrategias de la ALADI en materia de generación de ruedas de negocios y comunidades empresariales, para realizar las adaptaciones necesarias a la realidad amazónica.

**Pablo Riera (MERCOSUR):**

Pablo Riera agradeció las ponencias y el espacio. Consultó si ALADI cuenta con información pública sobre el comercio negociado y no negociado en el ámbito de la ALADI, información que es utilizada para la identificación de obstáculos técnicos al comercio, como las reglas de origen o las normas fitosanitarias.

**Alejandro Bonilla (ALADI):**

En respuesta a la consulta de Pablo Riera: la información utilizada en las matrices de empalme sobre el comercio desatendido es en relación al comercio total. Incluye tanto el intercambio de mercancías que se encuentran sujetas a un acuerdo, como aquellas que no. El comercio es el total registrado. Los espacios de demanda desatendida no distinguen entre comercio negociado y no negociado. Toda la información es de carácter público.

**Pablo Riera (MERCOSUR):**

Consultó si había disponible, o si ALADI tenía conocimiento, de bases de datos sobre comercio negociado y no negociado.

**Alejandro Bonilla (ALADI):**

Alejandro comentó que durante el desarrollo de los [Ciclos Países](#) de la ALADI, se abordó el tema del comercio negociado. La Secretaría General de la ALADI está realizando una actualización de todas las cifras que tienen que ver con comercio negociado. Se elaborará un reporte final que será de carácter público.

**Maykell Marengo (SIECA):**

Maykell Marengo, de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana, puso a disposición el Observatorio de Inteligencia Económica de SIECA. Maykell destacó la

geolocalización de cadenas productivas, ejercicio llevado a cabo por el SELA, y solicitó recibir mayor información por parte de ese mecanismo de integración.

**Karla Sánchez (SELA):**

Agradeció el interés por parte de SIECA y comentó que el primer plan piloto fue en El Salvador, donde se implementó la geolocalización de la producción de bienes. Indicó, a su vez, que las actividades en este sentido continúan en Nicaragua, por ejemplo, y que el propósito es brindar capacitaciones técnicas y talleres a otros socios de la región, tanto países como organizaciones.

**Jean Paul Guevara (SELA):**

Guevara dio cierre al taller, agradeciendo a todos los participantes.

Destacó el avance en los objetivos planteados originalmente, con herramientas útiles de los diferentes organismos, que pueden ser compartidas y utilizadas en conjunto, siguiendo con la lógica de la cooperación entre las diferentes secretarías. Guevara valoró estos avances, fundamentales para aproximarse hacia una agenda común intersecretarías.