

2011-2012



Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe

Crisis duradera en el centro y nuevas oportunidades
para las economías en desarrollo



NACIONES UNIDAS

CEPAL

2011-2012



Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe

Crisis duradera en el centro y nuevas oportunidades
para las economías en desarrollo



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Alicia Bárcena
Secretaría Ejecutiva

Antonio Prado
Secretario Ejecutivo Adjunto

Oswaldo Rosales
Director de la División de Comercio Internacional e Integración

Ricardo Pérez
Director de la División de Documentos y Publicaciones

El *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe* es una publicación anual de la División de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL, que en esta oportunidad contó con la colaboración de la sede subregional de la CEPAL para el Caribe y la sede subregional de la CEPAL en México.

El principal responsable del documento es Oswaldo Rosales, Director de la División de Comercio Internacional e Integración, y la coordinación técnica estuvo a cargo de Nanno Mulder, Oficial a cargo de la Unidad de Comercio Internacional.

Además de Oswaldo Rosales y Nanno Mulder, participaron en la preparación y redacción de los capítulos José Elías Durán, Alicia Frohmann, Sebastián Herreros, Roberto Urmeneta y Dayna Zaclicever.

Se agradecen los aportes de Mariano Alvarez, Sebastián Castresana, Alfonso Finot, Tania García-Millán, Michael Hendrickson, José Carlos Mattos, Jorge Mario Martínez y Andrea Pellandra. También se agradece la participación en la discusión y revisión de los capítulos de Hugo Altomonte, Andrés Arroyo, Mónica Rodrigues, Adrián Rodríguez y Octavio Sotomayor, de la CEPAL, y Ekaterina Krivonos e Ivan Nazif, de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO).

Se agradece asimismo a Consultora Macroscope Chile Limitada por permitir el acceso a su sistema de información Datasur en el que se detallan los movimientos de importaciones y exportaciones realizados por las empresas.

Notas

En los cuadros de la presente publicación se han empleado los siguientes signos:

Tres puntos (...) indican que los datos faltan, no constan por separado o no están disponibles.

Una raya (-) indica que la cantidad es nula o despreciable.

La coma (,) se usa para separar los decimales.

La palabra “dólares” se refiere a dólares de los Estados Unidos, salvo cuando se indique lo contrario.

Publicación de las Naciones Unidas

ISBN: 978-92-1-221070-4

ISSN: 1680-8681

LC/G.2547-P • Número de venta: S.12.II.G.5

Copyright © Naciones Unidas, octubre de 2012. Todos los derechos están reservados

Impreso en Santiago de Chile • 2012-769

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N.Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Presentación	9
Síntesis	11
Capítulo I	
El complejo reordenamiento de la economía mundial	27
A. Los tres motores de la economía mundial se desaceleran.....	27
B. La economía y el comercio mundial en un contexto de incertidumbre y volatilidad	29
1. Panorámica de la economía mundial	29
2. El comercio y la inversión extranjera directa: Desempeño reciente y proyecciones.....	31
C. El difícil contexto del Norte y el dinamismo del Sur acelerarían los cambios en la economía mundial.....	34
1. Las trayectorias diferentes entre el Norte y el Sur en los próximos años.....	34
2. El complejo futuro económico de los países del Norte	36
3. China y el resto del Sur: motores de la economía mundial	41
4. La emergencia del Sur en las finanzas internacionales	43
D. La política comercial en el nuevo escenario internacional.....	45
1. Evolución reciente de las barreras al comercio	45
2. Evolución reciente de las negociaciones comerciales	46
3. Elementos destacados de las controversias comerciales recientes	50
Bibliografía	52
Capítulo II	
El auge de los productos básicos: Balance y perspectivas	53
A. Introducción	53
B. El comercio de América Latina y el Caribe en la última década	54
C. Los precios de los productos básicos	61
D. Perspectivas de mediano plazo, 2012-2015	65
E. Conclusiones	76
Bibliografía	77
Capítulo III	
Desempeño reciente y perspectivas de corto plazo del comercio y la integración económica en América Latina y el Caribe	79
A. Introducción	79
B. El desempeño del comercio exterior de la región en 2011	80
C. El desempeño del comercio exterior de la región en el primer semestre de 2012 y perspectivas para el año completo	83

D. Evolución reciente de las políticas comerciales en la región.....	88
E. Evolución reciente en materia de integración económica en América Latina y el Caribe.....	91
Bibliografía.....	95

Capítulo IV

El contexto económico mundial previsible y sus desafíos para la inserción internacional de América Latina y el Caribe.....

A. Introducción.....	97
B. El contexto económico internacional previsible para el resto de la década.....	98
C. La participación de la región en cadenas de valor.....	100
1. Participación de los bienes intermedios en el comercio exterior de la región.....	100
2. El rol de la actividad maquiladora y las zonas francas de exportación.....	103
3. Algunos factores que inciden en la participación de la región en cadenas globales de valor.....	105
D. El empleo exportador.....	106
1. Panorama general.....	106
2. El empleo exportador por destinos.....	110
3. Empleo y encadenamientos internos de los principales sectores de exportación.....	111
E. La evolución de las empresas exportadoras en la región.....	113
1. Panorama general.....	113
2. La importancia del mercado regional para las empresas exportadoras.....	117
3. La especificidad de las pequeñas y medianas empresas exportadoras.....	120
4. Conclusiones.....	121
F. Algunos lineamientos estratégicos.....	123
1. La necesidad de fortalecer el mercado regional.....	123
2. La importancia de estrechar los lazos con Asia y las otras regiones en desarrollo.....	125
Bibliografía.....	129

Publicaciones de la CEPAL.....	133
---------------------------------------	------------

Cuadros

Cuadro I.1	Norte y Sur: proyecciones de crecimiento del producto interno bruto, 2013-2020.....	35
Cuadro I.2	Fondos soberanos de inversión, por países y regiones de origen.....	44
Cuadro I.3	Cobertura de las medidas restrictivas del comercio adoptadas por los miembros del grupo de los veinte (G-20), octubre de 2008 a mayo de 2012.....	45
Cuadro I.4	Medidas restrictivas del comercio adoptadas por los miembros del grupo de los veinte (G-20), abril de 2009 a mayo de 2012.....	46
Cuadro I.5	Países y agrupaciones seleccionados: PIB, PIB per cápita, población, exportaciones e importaciones, 2011.....	49
Cuadro II.1	América Latina y el Caribe: evolución de las exportaciones por subregiones según tipo de bienes, 1991-2000 y 2001-2010.....	55
Cuadro II.2	América Latina y el Caribe: evolución de las exportaciones de bienes por destino, 1991-2000 y 2001-2010.....	56
Cuadro II.3	América Latina (países seleccionados): principal producto exportado al mundo y a China, 2000 y 2010.....	59
Cuadro II.4	América Latina y el Caribe: evolución de los precios de los productos básicos de exportación por categorías, 2010-2012.....	66
Cuadro II.5	América Latina y el Caribe: proporción de los diez principales grupos de productos básicos en las exportaciones por país, 2011.....	67
Cuadro II.6	América Latina y el Caribe: precios de los principales grupos de productos básicos exportados, 2011 y 2012.....	67
Cuadro II.7	Proyecciones de precios de los principales grupos de productos básicos y escenarios alternativos, 2013-2015.....	68
Cuadro II.8	Principales supuestos para el análisis prospectivo de la evolución del volumen de las exportaciones, 2012-2015.....	69
Cuadro II.9	América Latina y el Caribe: evolución del valor de las exportaciones de los principales grupos de productos básicos y de las exportaciones totales, 2011-2015.....	70
Cuadro II.10	América Latina y el Caribe: evolución del índice de precios de las exportaciones totales, según mercado de destino, 2013-2015.....	75
Cuadro II.11	América Latina y el Caribe: evolución de los índices de valor y volumen de las exportaciones según mercados de destino, 2013-2015.....	75

Cuadro III.1	América Latina y el Caribe: comercio con principales socios, 2009-2011	80
Cuadro III.2	América Latina y el Caribe: tasas de crecimiento del comercio exterior, 2010 y 2011	81
Cuadro III.3	Mundo, regiones y los Estados Unidos: tasas de crecimiento de las exportaciones de bienes, 2009-2011	81
Cuadro III.4	América Latina y el Caribe: tasas de crecimiento del comercio exterior, primer trimestre de 2011-segundo trimestre de 2012	82
Cuadro III.5	América Latina y el Caribe: evolución del comercio exterior por categorías de productos, 2010 y 2011	83
Cuadro III.6	América Latina y el Caribe: variación estimada de las exportaciones e importaciones según precio, volumen y valor, 2012	84
Cuadro III.7	América Latina y el Caribe: tasas de crecimiento de las exportaciones según principales socios, enero a junio de 2011-enero a junio de 2012.....	86
Cuadro III.8	América Latina y el Caribe: proyecciones de crecimiento de las exportaciones para 2012 y comparación con períodos previos de crisis	86
Cuadro III.9	América Latina y el Caribe: participación de principales socios y estructura de las exportaciones por destino según grandes sectores, 2011	87
Cuadro III.10	América Latina y el Caribe (países y agrupaciones seleccionadas): acuerdos comerciales con socios extrarregionales, junio de 2012.....	91
Cuadro III.11	México y Centroamérica: producto interno bruto, población, exportaciones e importaciones, 2011	92
Cuadro III.12	MERCOSUR y Alianza del Pacífico: producto interno bruto, población, exportaciones e importaciones, 2011	93
Cuadro IV.1	Mundo, regiones y países seleccionados: niveles de población y crecimiento demográfico esperado, 2010-2050	98
Cuadro IV.2	América Latina y el Caribe: evolución de la estructura del comercio exterior por grandes mercados, 2000 y 2011	99
Cuadro IV.3	América Latina y el Caribe: flujos de inversión extranjera directa por categorías y regiones de origen y destino, 2010 y 2011	100
Cuadro IV.4	América Latina (países y subregiones seleccionados): tasas de crecimiento anuales de las exportaciones de bienes intermedios, 1990-2011	102
Cuadro IV.5	América Latina y el Caribe y países seleccionados: participación de los bienes intermedios en las exportaciones totales e intrarregionales, 2000, 2005 y 2011	102
Cuadro IV.6	América Latina (países y agrupaciones seleccionados): exportaciones de la maquila y las zonas francas para la industria de exportación, 2011	104
Cuadro IV.7	América Latina (países seleccionados): empleo total y empleo asociado a las exportaciones.....	107
Cuadro IV.8	América Latina (países seleccionados): empleo directo e indirecto asociado a las exportaciones	107
Cuadro IV.9	América Latina (países seleccionados): estimación del empleo asociado a la variación de exportaciones e importaciones.....	109
Cuadro IV.10	América Latina (países seleccionados): distribución del empleo exportador por tipo de sector y de mercado de destino, alrededor de 2005.....	111
Cuadro IV.11	América Latina (países seleccionados): empleo exportador directo e indirecto por sexos, 2003 y 2005	113
Cuadro IV.12	América Latina (países seleccionados): evolución del número de empresas exportadoras, 2002-2011	114
Cuadro IV.13	América Latina (países seleccionados): indicadores de concentración exportadora.....	114
Cuadro IV.14	América Latina (8 países): exportaciones totales como proporción de las ventas de las principales empresas exportadoras y como proporción de las exportaciones totales de cada país, 2010	116
Cuadro IV.15	América Latina y el Caribe (países seleccionados): empresas exportadoras, montos exportados, productos exportados y concentración, por destinos, 2010 o último año disponible	118
Cuadro IV.16	América Latina (países seleccionados): datos indicativos de pymes exportadoras	120
Cuadro IV.17	Países seleccionados: indicadores de desempeño exportador y apoyo a las pymes	122
Cuadro IV.18	América Latina y el Caribe y Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN): población y variables económicas seleccionadas, 2011	128
Diagrama		
Diagrama IV.1	América Latina (países seleccionados): encadenamientos del principal sector exportador y empleos directos e indirectos, alrededor de 2005	112
Gráficos		
Gráfico I.1	Mundo y principales regiones: crecimiento anual de la producción industrial y las exportaciones, en volumen, enero de 2010 a abril de 2012	30
Gráfico I.2	Principales países y zonas: indicador líder compuesto, enero de 2010 a abril de 2012	31
Gráfico I.3	Países y regiones del mundo: crecimiento anual de las exportaciones, abril de 2011 a abril de 2012.....	33
Gráfico I.4	Regiones y subregiones en desarrollo: flujos de financiamiento para el comercio, 2011-2012.....	34

Gráfico I.5	Mundo: entradas de inversión extranjera directa (IED) y participación de las economías en desarrollo, 1990-2014	34
Gráfico I.6	Norte y Sur: crecimiento promedio anual de las importaciones, en volumen, 1980-2017.....	35
Gráfico I.7	Países industrializados seleccionados: deuda privada, 2000-2011	36
Gráfico I.8	Países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE): niveles de deuda pública bruta, por países, 2007 y 2011	37
Gráfico I.9	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE): aumento anual necesario del balance fiscal primario para reducir la deuda pública bruta al 50% del PIB en 2050	38
Gráfico I.10	China y economías emergentes y en desarrollo: participación en el acervo mundial de reservas oficiales internacionales, 2000-2011	43
Gráfico I.11	Fondos soberanos de inversión: activos gestionados, 2002-2012.....	44
Gráfico I.12	China: pagos de exportaciones e importaciones en yuan, 2009-2012	45
Gráfico II.1	América Latina y el Caribe: estructura exportadora por tipo de bienes según subregiones, 2000 y 2010.....	54
Gráfico II.2	América Latina y el Caribe: estructura de las exportaciones por subregión y destinos, 2000 y 2010	57
Gráfico II.3	América Latina y el Caribe: estructura de las exportaciones por tipo de bienes según destino, 1990, 2000 y 2010	57
Gráfico II.4	América Latina y el Caribe: descomposición del incremento del valor de las exportaciones por destino, 2000-2010	58
Gráfico II.5	América Latina y el Caribe (subregiones): estructura de las exportaciones hacia China por tipo de bienes, 2000 y 2010	59
Gráfico II.6	Evolución de los precios de los productos básicos, enero de 2000-julio de 2012.....	63
Gráfico II.7	Evolución de los precios de los productos básicos, 2000-2015.....	65
Gráfico II.8	América Latina y el Caribe: evolución del índice compuesto de precios de los diez principales grupos de productos básicos exportados, 1990-2015	68
Gráfico II.9	América Latina y el Caribe: índice de precios del grupo de productos de petróleo, 1990-2015, y principales países exportadores, 2011.....	71
Gráfico II.10	América Latina y el Caribe: índice de precios del grupo del cobre, 1990-2015, y principales países exportadores, 2011	71
Gráfico II.11	América Latina y el Caribe: índice de precios del grupo de productos de hierro, 1990-2015, y principales países exportadores, 2011.....	73
Gráfico II.12	América Latina y el Caribe: índice de precios del grupo de productos de la soja, 1990-2015, y principales países exportadores, 2011.....	74
Gráfico II.13	América Latina y el Caribe: evolución de los índices de valor, volumen y precios de los diez principales grupos de productos básicos, escenario central, 1990-2015	74
Gráfico II.14	América Latina y el Caribe: evolución de los precios reales de los productos básicos, 1990-2015.....	75
Gráfico III.1	América Latina y el Caribe: evolución del comercio exterior, enero de 2008 a junio de 2012.....	81
Gráfico III.2	América Latina y el Caribe y agrupaciones y países seleccionados: descomposición del crecimiento de las exportaciones según precio y volumen, 2011	82
Gráfico III.3	América Latina y el Caribe y agrupaciones seleccionadas: participación de las exportaciones intrarregionales e intrasubregionales en las exportaciones totales, 2000-2011	83
Gráfico III.4	América Latina y el Caribe y subregiones: variación estimada del comercio de bienes según precio y volumen, 2012.....	84
Gráfico III.5	América Latina y el Caribe: evolución del comercio con la Unión Europea, enero de 2008 a junio de 2012.....	85
Gráfico III.6	América Latina (6 países): evolución de la participación de las importaciones chinas en el consumo aparente, 2005 y 2010.....	88
Gráfico IV.1	América Latina y el Caribe: participación de los bienes intermedios en las exportaciones totales e intrarregionales, 2000-2011	101
Gráfico IV.2	América Latina y el Caribe y agrupaciones seleccionadas: participación de los bienes intermedios en las exportaciones intrarregionales, 2000-2011	101
Gráfico IV.3	Subregiones seleccionadas y México: participación en las exportaciones totales de bienes intermedios de América Latina y el Caribe, 1990, 2000 y 2011	102
Gráfico IV.4	América Latina y el Caribe: distribución por destino de las exportaciones de bienes intermedios, 2011.....	102
Gráfico IV.5	América Latina y el Caribe (países seleccionados), Malasia y Singapur: costo medio de exportar y de importar, 2011	106
Gráfico IV.6	América Latina (países seleccionados): empleo exportador directo e indirecto por sectores, alrededor de 2005.....	108
Gráfico IV.7	América Latina y el Caribe (9 países): distribución de las empresas exportadoras según intensidad tecnológica y destinos.....	117

Gráfico IV.8	América Latina y el Caribe: productos y destinos del total de empresas exportadoras y destinos de las pymes exportadoras	119
Gráfico IV.9	América Latina y el Caribe: evolución del volumen del PIB y de las exportaciones intra y extrarregionales, 1991-2011	123
Gráfico IV.10	América Latina y el Caribe: comercio de bienes con la India, 1990-2011.....	126
Recuadros		
Recuadro I.1	El actual período poscrisis es distinto a las recuperaciones anteriores.....	32
Recuadro I.2	La clave de las utilidades (reinvertidas) para el crecimiento económico.....	37
Recuadro I.3	Los resultados de la decimonovena reunión de emergencia de la zona del euro celebrada en junio de 2012.....	39
Recuadro I.4	China: el crecimiento de la productividad y sus costos laborales.....	41
Recuadro I.5	¿Hacia un rol creciente de los acuerdos plurilaterales en la OMC?	47
Recuadro II.1	Evolución de las importaciones y el saldo comercial	60
Recuadro II.2	Evolución de largo plazo de los precios de los productos básicos	62
Recuadro II.3	El papel de China en el auge de los precios de los productos básicos.....	64
Recuadro III.1	Principales controversias comerciales recientes en la Argentina y el Brasil	89
Recuadro III.2	Los recientes acuerdos comerciales de la Unión Europea con países latinoamericanos.....	90
Recuadro III.3	El programa de trabajo para la incorporación de Venezuela (República Bolivariana de) como miembro pleno del MERCOSUR	93
Recuadro III.4	Principales contenidos del programa de trabajo de la Alianza del Pacífico	93
Recuadro III.5	La Comunidad del Caribe: evolución reciente de la integración regional y las relaciones comerciales con terceros	94
Recuadro IV.1	La inserción de Costa Rica en las cadenas globales de valor	104
Recuadro IV.2	Las empresas importadoras en América Latina y el Caribe.....	116
Recuadro IV.3	Las propuestas del Primer Ministro de China para estrechar las relaciones con América Latina y el Caribe.....	126
Recuadro IV.4	El foro de negocios entre la ASEAN y América Latina.....	128

Presentación

La edición 2011-2012 del *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, titulado “Crisis duradera en el centro y oportunidades para las economías en desarrollo” se divide en cuatro capítulos.

En el primer capítulo se examina la difícil coyuntura económica internacional y sus perspectivas para el resto de la década. En el segundo semestre de 2012, la economía mundial nuevamente se encuentra en una situación compleja, con la zona del euro como epicentro. En dicha zona, varias economías sufren una profunda recesión y sus gobiernos enfrentan serias dificultades para conciliar la necesidad de recuperar el crecimiento con la urgencia de reducir sus elevados niveles de deuda. Debido a esta situación, aumentan la incertidumbre y las turbulencias en la economía mundial y se debilita una recuperación global que ya era la más lenta en 40 años. Aunque los Estados Unidos muestran un mejor desempeño que la zona del euro, su recuperación sigue siendo frágil. Además, con la posible entrada en vigor el 1 de enero de 2013 de fuertes alzas tributarias y recortes del gasto, su economía podría volver a caer en una recesión durante el primer trimestre de 2013.

En los próximos años, los países en desarrollo, en particular China y las demás economías emergentes de Asia, seguirán siendo el principal motor de la economía y el comercio mundiales, mientras los países industrializados probablemente crezcan poco y en forma volátil. Estos últimos requieren avanzar en el proceso de desendeudamiento de sus hogares y del sector público. Dicho proceso, que podría tomar entre tres y cinco años más, se caracterizaría por la continuación de la restricción financiera, duras exigencias de consolidación fiscal y de

deuda pública, recuperaciones cortas y erráticas, un alto nivel de desempleo y profundas intervenciones del sector público en las finanzas y la economía.

Respecto de la política comercial en el nuevo escenario internacional, el uso de medidas restrictivas del comercio en el ámbito mundial se mantiene en niveles moderados. No obstante, persisten importantes factores de riesgo, que podrían determinar una acentuación de dichas restricciones. En materia de negociaciones comerciales, el prolongado estancamiento de la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC) ha intensificado la ya marcada tendencia a la negociación de acuerdos preferenciales. Gran parte de esta actividad involucra a las economías de Asia y el Pacífico. Por último, se destacan algunas controversias comerciales recientes en la OMC.

En el capítulo II se realiza un balance del período de auge de los precios de los productos básicos, iniciado alrededor de 2003, y su impacto en la evolución del valor de las exportaciones de la región. Se considera en particular el papel creciente de los países en desarrollo de Asia, y especialmente China, como destino de las exportaciones de dichos productos provenientes de América Latina y el Caribe. A continuación se examina el impacto esperado de tres escenarios alternativos de precios de los productos básicos y la demanda de los principales socios comerciales sobre las exportaciones de la región en el período comprendido entre 2013 y 2015. En particular, el análisis se centra en los diez principales grupos de productos básicos (petróleo, cobre, hierro, soja, café, azúcar, productos de pesca, carne, frutas y gas) y sus derivados, los que representan en conjunto más del 40% del valor total exportado por la región.

Las estimaciones resultantes permiten concluir que, aun en el escenario más pesimista, los precios de los principales productos de exportación de la región se mantendrán por encima de sus promedios históricos, aunque podrían registrar caídas de hasta un 9% al año (sobre todo en el caso de los minerales y metales). El valor de las exportaciones de la región continuará aumentando en el próximo cuatrienio, a tasas anuales que pueden variar entre un 0,7% y un 10,5% en los escenarios pesimista y optimista, respectivamente, y de un 5% en el escenario neutral. En consecuencia, los países de la región deberán realizar un mayor esfuerzo para aumentar el volumen exportado, a fin de mantener los ingresos procedentes de las exportaciones.

En el capítulo III se revisan el desempeño reciente y las perspectivas de corto plazo del comercio y la integración económica de la región. Se hace un análisis de la evolución del comercio exterior de América Latina y el Caribe en 2011 y 2012 por principales socios y categorías de productos, para el conjunto de la región y sus subregiones, donde se observa una marcada desaceleración a partir del segundo semestre de 2011. De hecho, en 2012 las exportaciones y las importaciones crecerían solo un 4% y un 3%, respectivamente, cifras que obedecen, entre otros factores, a la crisis en la zona del euro, el escaso dinamismo económico en los Estados Unidos y el Japón, y la moderación del crecimiento en China y otras economías emergentes.

En el capítulo se examinan asimismo los principales acontecimientos de los últimos 12 meses vinculados a los diferentes procesos de integración en la región. Por una parte, no se observa una tendencia generalizada al aumento de las restricciones al comercio. Por otra, continúa el intenso ritmo de suscripción de nuevos acuerdos comerciales de algunas economías de la región, con socios tanto intrarregionales como extrarregionales. Por último, se constatan algunos reacomodos en la arquitectura de la integración económica formal de la región.

En el capítulo IV se analiza la inserción internacional de América Latina y el Caribe frente a las tendencias expuestas en el resto del documento. Se evalúa el desempeño exportador regional en tres dimensiones: a) las cadenas de valor, b) el empleo generado en el sector exportador y c) las empresas exportadoras. En síntesis:

- a) En el análisis de la participación de la región en cadenas de valor, se considera el rol de la actividad maquiladora y de las zonas francas de exportación, así como del comercio de bienes intermedios. A la luz de estos indicadores, se puede concluir que la inserción de la región en las cadenas de valor carece del dinamismo que se observa en otras regiones, sobre todo Asia.
- b) Se examina el empleo directo asociado al sector exportador, así como la importancia de los empleos indirectamente asociados a las exportaciones. Del estudio de seis países se infiere que el empleo asociado a las exportaciones representa un porcentaje significativo y creciente del empleo total (entre un 12% y un 24%).
- c) Se analizan las características de las empresas exportadoras de la región, según sectores, tamaños y destinos. Se concluye que la proporción de empresas que exportan continúa siendo muy pequeña. En la mayoría de los países de la región, las exportaciones se concentran en pocas empresas, generalmente de gran tamaño y vinculadas a los recursos naturales.

Se concluye con dos tipos de recomendaciones de política. Primero, es importante desarrollar políticas que fortalezcan el comercio intrarregional, dado que este presenta características que favorecen una transformación productiva con equidad. Entre estas se cuentan su relevancia para la diversificación exportadora, el desarrollo industrial y la creación de empleo directo e indirecto, su menor concentración por empresas y la mayor participación de pymes. Segundo, se recomiendan iniciativas que permitan aprovechar las potencialidades del comercio y de la inversión con otras regiones emergentes, en particular de Asia, mejorando la calidad de dichos vínculos.

Síntesis

A. El complejo reordenamiento de la economía mundial

Los tres principales motores de la economía mundial se desaceleran en 2012, principalmente en la zona del euro, lo que debilita una recuperación que ya era la más lenta en 40 años.

La crisis se está profundizando en la zona del euro, tras cinco trimestres con un crecimiento cercano al 0%. Como la Unión Europea fue en 2011 el principal mercado de exportación para los Estados Unidos y China, su crisis afecta directamente a estos dos países. Los Estados Unidos, por su parte, registran un crecimiento bajo y vulnerable. Pese a los elevados programas de reactivación, su desempeño en este período es el más bajo de todas las recuperaciones de posguerra. A causa de lo anterior, el PIB y las exportaciones de China también se están desacelerando, mientras que disminuye su demanda de importaciones de materias primas.

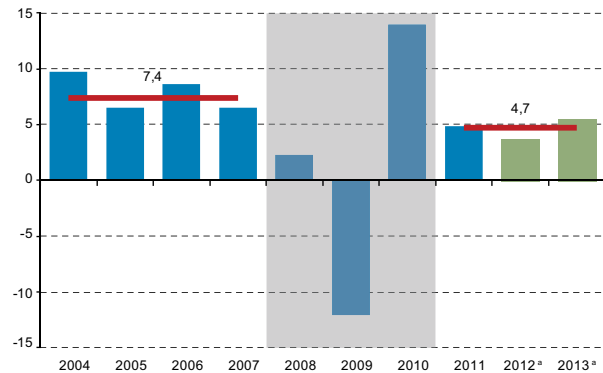
Las otras economías emergentes empiezan también a desacelerarse. El principal efecto del menor nivel de crecimiento y demanda de los tres principales motores de la economía mundial opera por la vía del comercio internacional. Es decir, los países emergentes exportan a estos mercados un menor volumen de materias primas y a precios inferiores, lo que desmejora sus términos de intercambio y reduce su espacio fiscal para eventuales medidas contracíclicas.

Surgen complicaciones adicionales. Las tensiones en el Oriente Medio y el Golfo Pérsico amenazan la estabilidad del precio del petróleo. Una eventual alza de este producto elevaría la probabilidad de una recesión internacional. El fuerte incremento del 6% en el precio mundial de los alimentos durante el mes de julio —el mayor desde 2009— abre un frente adicional de inquietud. La sequía en los Estados Unidos, contratiempos en la producción de la Federación de Rusia

y lluvias fuera de temporada en el Brasil han afectado severamente estos precios. Este ha sido particularmente el caso de los cereales, que registran un incremento del 17%. Estos aumentos podrían generar presiones inflacionarias en los próximos meses y afectar, en especial, a las poblaciones más vulnerables. Por su parte, los precios de las materias primas industriales, como los minerales y metales, se reducen debido a la desaceleración económica mundial.

En este contexto global complejo, el comercio mundial se está desacelerando por segundo año consecutivo. Según las proyecciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el volumen del comercio mundial crecería en 2012 a una tasa del 3,7%, inferior al promedio anual de las últimas dos décadas, del 5,1%. La expansión esperada en 2012 también se compara desfavorablemente con las tasas de crecimiento que el comercio mundial registró en 2010 y 2011, de un 14% y un 4,9%, respectivamente (véase el gráfico 1). América Latina y el Caribe es la región del mundo que experimentó el mayor crecimiento del volumen exportado en el último trimestre de 2011 y en los primeros cuatro meses de 2012. Sin embargo, la crisis europea y la aversión mundial al riesgo han afectado su desempeño exportador en los meses posteriores. Asimismo, la necesidad de los bancos europeos de asegurar capital y liquidez en sus casas matrices está empezando a restringir el financiamiento para el comercio de materias primas, el que está bastante concentrado en organismos europeos. La propuesta de marco regulatorio para el sector bancario conocida como Basilea III también castiga el financiamiento del comercio, al elevar los requerimientos de capital para estas operaciones, situación que no es compatible con su bajo riesgo.

Gráfico 1
MUNDO: CRECIMIENTO ANUAL DEL VOLUMEN DEL COMERCIO, 2004-2013
(En porcentajes)



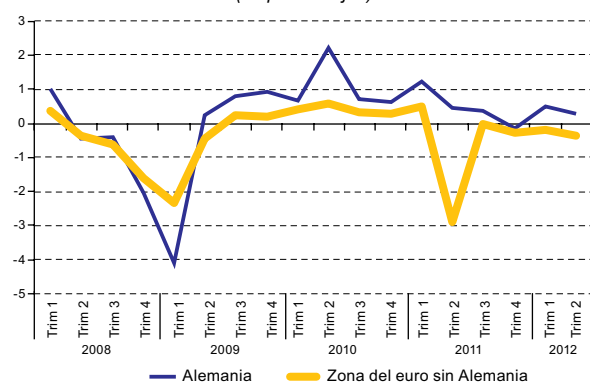
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras de la Organización Mundial del Comercio.

* Los datos de 2012 y 2013 son proyecciones. El dato de 2013 proviene de Fondo Monetario Internacional, *Perspectivas de la economía mundial*, abril de 2012.

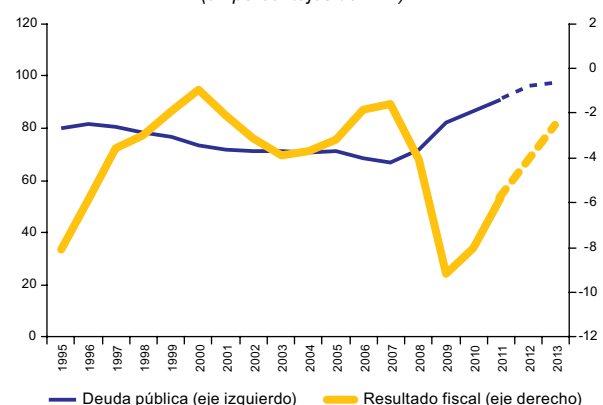
La zona del euro se acercó a una recesión en el segundo trimestre de 2012 y surgió la amenaza de un patrón tipo W, es decir, la confluencia de dos recesiones en un lapso reducido. Técnicamente, la zona del euro ha evitado la recesión, dado que la actividad económica se estancó en el primer trimestre de 2012. Sin embargo, en términos prácticos, esta zona (sin incluir Alemania) se encuentra estancada desde el primer trimestre de 2008 (véase el gráfico 2). Una definición de recesión más amplia, que incluya la evolución del desempleo, la producción industrial y la inversión, deja en evidencia que la zona del euro ya enfrenta un cuadro recesivo. En efecto, exceptuando a Alemania, ninguna de las mayores economías europeas ha retornado a sus niveles de PIB de inicios de 2008. En el mejor de los escenarios, restan aún de dos a tres años para que la zona del euro retome tasas de crecimiento cercanas al 2%.

Gráfico 2
ZONA DEL EURO CON Y SIN ALEMANIA: CRECIMIENTO, DEUDA PÚBLICA Y DÉFICIT FISCAL

A. Alemania y zona del euro (sin Alemania): variación del crecimiento trimestral del PIB respecto del mismo período del año anterior, 2008-2012
(en porcentajes)



B. Zona del euro sin Alemania: deuda pública y déficit fiscal, 1995-2013
(en porcentajes del PIB)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT), "Harmonised Unemployment Rate by Sex", 2012 [en línea] <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=teim020&tableSelection=1&plugin=1>, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos y Fondo Monetario Internacional, *Perspectivas de la economía mundial*, abril de 2012.

Las medidas que se están aplicando, en particular la receta generalizada de austeridad fiscal, profundizan la recesión en la zona del euro. Los temas básicos de la crisis (sobreendeudamiento público y privado, déficits fiscales, desempleo y falta de crecimiento) se enfrentan con tardanza, timidez y con pocas muestras de entender su gravedad. Además, las diferencias políticas entre la Europa del norte y la del sur dificultan acuerdos sustantivos para abordar la crisis. Particularmente en los países de la denominada periferia de Europa, la recesión y el alto desempleo son el resultado de la profunda austeridad fiscal, la falta de confianza por parte de los actores económicos y la contracción del crédito. En este contexto, existe el riesgo de que se materialice el “síndrome japonés”, es decir, una década de estancamiento, ante la incapacidad de lidiar con la debilidad del sector financiero.

Es probable que esta se transforme en una “década perdida” para la zona del euro. Ello se expresa de diferentes formas: estancamiento económico, baja en el producto potencial, pérdidas de inversión en capital humano e innovación, alto desempleo, salarios contenidos, reducción de las prestaciones sociales, mermas del capital social y empeoramiento de la distribución del ingreso. Las exigencias de consolidación fiscal y de rebaja de la deuda pública profundizarán estas tendencias. En este escenario, es difícil abordar los desafíos de competitividad que enfrentan las economías de la zona del euro. Ante la imposibilidad de devaluar la moneda, la única forma que tienen la mayoría de esas economías de conseguir ganancias de competitividad es mediante un crecimiento de la productividad superior al de la economía alemana. Esta tarea es prácticamente imposible en un escenario de estancamiento económico y ajuste fiscal. Parece pues probable una reformulación del pacto social que primó en Europa occidental desde la posguerra. Los contenidos precisos del pacto están por definirse, así como la evolución y el destino de la experiencia de integración más amplia de la historia de la humanidad.

Cabe destacar, en todo caso, que el difícil contexto general europeo esconde una gran heterogeneidad entre países. Por un lado, Alemania es el país mejor situado ya que, pese a verse afectado por un contexto regional deprimido, sus exportaciones fuera de la Unión Europea se benefician de la depreciación del euro frente al dólar y el yuan. Además, la crisis está ayudando a las cuentas públicas alemanas puesto que, ante el mayor riesgo crediticio de varios países de la zona del euro, aumenta la demanda de bonos alemanes, lo que disminuye sus tasas, que se hacen negativas en términos reales; esto contribuye a reducir el déficit del país y aumenta la probabilidad de que este se equilibre en 2013. La situación es similar en Austria, Dinamarca, Finlandia, los Países Bajos y

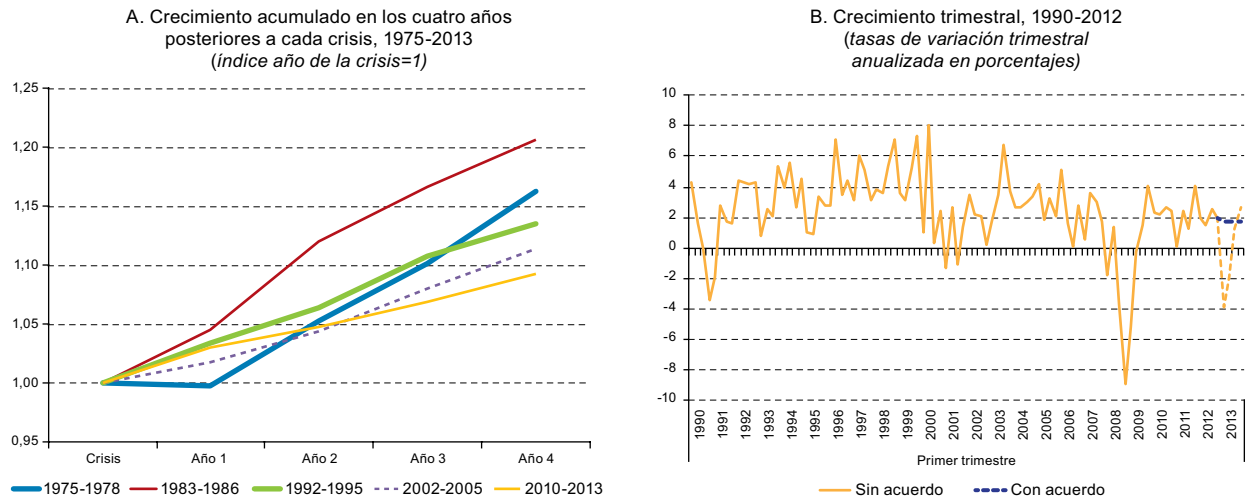
Suecia. Por el contrario, países como España, Grecia, Italia y Portugal viven una recesión profunda, agravada por una gran austeridad fiscal. En resumen, la austeridad fiscal generalizada muestra efectos diferenciados: tiene externalidades financieras positivas en Alemania y los países del norte de Europa y agrava al mismo tiempo el escenario económico en los países del sur. Esta es una de las diferencias económicas y políticas entre la Europa del norte y la del sur que dificultan llegar a acuerdos para una salida ordenada de la crisis.

Los Estados Unidos, por su parte, registran un crecimiento bajo y vulnerable. Este país recuperó su nivel de producto anterior a la crisis a fines de 2011, pero conseguirlo le tomó el doble del tiempo que en recuperaciones previas. De hecho, su actual recuperación es la más lenta y vulnerable de todas las registradas desde la década de 1970 (véase el gráfico 3). El crecimiento económico se viene desacelerando, hasta registrar un modesto 1,7% en el segundo trimestre de 2012. Al mismo tiempo, la creación de empleos se debilitó, de 218.000 empleos mensuales entre diciembre de 2011 y febrero de 2012 a 99.000 entre marzo y mayo de este año, y a solo 64.000 en junio de 2012¹. Con la tasa de recuperación del empleo que muestra esta reactivación, el nivel de empleo previo a la crisis se alcanzaría recién en 2020. Por otra parte, el incremento del consumo privado en los últimos trimestres no se debió a los mayores salarios, sino a transferencias y recortes de impuestos por un monto de 1,4 billones de dólares, que se han agregado a la deuda pública.

La economía estadounidense podría entrar nuevamente en recesión en el primer semestre de 2013. En enero de ese año entrarán en vigor automáticamente alzas tributarias y recortes del gasto por un total de 560.000 millones de dólares (4,7% del PIB) si no se llega a un acuerdo político en el Congreso para postergar una parte de dichas medidas. Es poco probable que se consigan acuerdos legislativos sobre la totalidad de este monto, particularmente en un contexto marcado por la celebración de elecciones presidenciales y parlamentarias en noviembre de 2012. En consecuencia, aun en el escenario optimista de que se alcance un acuerdo legislativo parcial en este tema, el resultado más probable sería un crecimiento modesto para 2013 en su conjunto y una fuerte contracción en el primer semestre (véase el gráfico 3B). A ello cabe sumar factores externos adversos (la recesión europea, el menor crecimiento de China y otros países emergentes, y el riesgo de mayores precios del petróleo), que podrían frenar el crecimiento estadounidense en 2013.

¹ Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos, Current Population Survey, 2012.

Gráfico 3
ESTADOS UNIDOS: CRECIMIENTO ACUMULADO DEL PIB EN PERÍODOS DE POSCRISIS Y AJUSTE FISCAL



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos del Banco Mundial, World dataBank, Fondo Monetario Internacional, *Perspectivas de la economía mundial*, abril de 2012, y *Perspectivas de la economía mundial. Actualización de las proyecciones centrales*, julio de 2012, y Oficina de Presupuesto del Congreso, "An Update to the Budget and Economic Outlook: Fiscal Years 2012 to 2022" [en línea] http://www.cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/attachments/08-22-2012-Update_to_Outlook.pdf [fecha de consulta: 24 de agosto de 2012].

Nota: La línea punteada del gráfico B corresponde al crecimiento proyectado por la Oficina de Presupuesto del Congreso en caso de que solo se implemente una parte del ajuste fiscal.

Los Estados Unidos están en búsqueda de nuevas fuentes de crecimiento, dado el debilitamiento del consumo privado, que representa un 70% del PIB. En los últimos ocho trimestres, dicho consumo ha crecido a una tasa anualizada del 2,3%, en comparación con un 3,6% en la década previa al estallido de la crisis. El consumo se ha debilitado como resultado de la pérdida del valor de los activos del país, mientras que sus deudas permanecen altas y sus ahorros bajos. En este contexto, los hogares enfrentan un ajuste forzado, ya que sus escasos ingresos disponibles deben destinarse en gran parte a pagar deudas y a reconstituir sus ahorros. Dada la debilidad del consumo, que continuaría al menos durante todo 2013, la posibilidad de un mayor crecimiento depende del dinamismo de las inversiones y las exportaciones netas. Sin embargo, la fragilidad de la zona del euro y la desaceleración china imponen límites a esa expansión. Una eventual desaceleración de las exportaciones dejaría a la economía estadounidense más vulnerable a una nueva recesión. En este contexto, el protagonismo que empieza a tener el mercado asiático para dinamizar el crecimiento de los Estados Unidos probablemente sea la causa del renovado interés de este país en estrechar sus lazos comerciales con esa región.

La evolución de la economía china es un dato central para las proyecciones de crecimiento y de comercio de la economía global, por un lado, y para la evolución de los precios internacionales de los productos básicos, por otro. Este país, por razones externas e internas, está

desacelerando su ritmo de crecimiento. Ello se refleja en el objetivo fijado por sus autoridades, de un crecimiento del PIB de entre un 7,5% y un 8% en 2012. En el segundo trimestre de 2012, la expansión del PIB fue del 7,6%, lo que marca el sexto trimestre consecutivo de desaceleración y el crecimiento más bajo desde el primer trimestre de 2009. Las exportaciones chinas mostraron en julio de 2012 un crecimiento anualizado de apenas un 1%, con una caída del 16% en el caso de las dirigidas a Europa y un incremento de apenas un 0,6% en las destinadas a los Estados Unidos. La producción industrial también se viene desacelerando. Dado el creciente vínculo de China con el resto de las economías en desarrollo, su desaceleración afecta también a las exportaciones de esos países. No obstante, la senda prevista de crecimiento de la economía china en los próximos años implicaría que los precios de las materias primas se mantengan en niveles elevados, aunque inferiores a los máximos de 2008.

La reducción de las presiones inflacionarias y de las burbujas inmobiliarias en China parece bien encaminada. La inflación interanual fue de solo un 1,8% en julio de 2012 y se estima que, si esta se mantiene por debajo del 3%, las autoridades podrían emprender políticas monetarias y fiscales más expansivas durante el segundo semestre de 2012. Entre las posibles medidas, se esperan nuevas rebajas en las tasas de interés y en los requisitos de reserva para los bancos, así como rebajas tributarias para impulsar el consumo y programas especiales para aumentar el crédito a las pequeñas y medianas empresas (pymes).

La economía mundial tiene hoy menos resiliencia para enfrentar una nueva crisis que en 2009. Las economías industrializadas, en particular, tienen un menor margen de acción, por varias razones. En cuanto a posibles estímulos monetarios, tanto en los Estados Unidos como en la zona del euro, las tasas de interés ya están cercanas a cero, y se han reiterado sucesivas rondas de flexibilización cuantitativa, con resultados limitados. Por otra parte, los niveles de deuda pública y déficit fiscal son insustentables en la mayoría de las economías de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), por lo que existen pocas posibilidades de introducir nuevos estímulos fiscales. Finalmente, el desendeudamiento privado continuará operando por algunos años, lo que además de reducir la demanda interna, limita la eficacia reactivadora de la política monetaria.

Las economías emergentes también tienen menos espacio de maniobra financiera para introducir medidas contracíclicas, debido en parte a los efectos de los programas de recuperación implementados en 2009. En varios casos, su elevada magnitud condujo a marcadas expansiones del crédito, y en otros, al surgimiento de presiones inflacionarias, un rendimiento decreciente de la inversión pública e incluso temores de eventuales burbujas inmobiliarias y de préstamos incobrables. Otra limitante, que está apareciendo en el transcurso de 2012, es el deterioro de los términos de intercambio y del valor de las exportaciones, ante la caída de los precios de algunas materias primas. Ello afecta particularmente el saldo fiscal de las economías exportadoras de minerales, metales y energía.

En la presente década se anticipa que la economía mundial avanzará a dos velocidades: las economías emergentes duplicarán la tasa de expansión de las industrializadas. Las proyecciones hasta 2017 muestran un período propicio para las economías emergentes, aunque menos dinámico que el de 2003-2007. Esto significa que la convergencia de ingresos per cápita de los países en desarrollo con las economías desarrolladas continuaría en esta década, si bien su velocidad será menor que en el excepcional período comprendido entre 2003 y 2010. El comercio entre países en desarrollo (Sur-Sur) también será más dinámico que el comercio entre los países industrializados (Norte-Norte), de tal forma que se anticipa que el valor del primero superará al del segundo antes de 2020. El denominado “superciclo” de las materias primas, iniciado en 2003, podría proyectarse hasta 2020, con ritmos de crecimiento de los precios inferiores a los máximos registrados a mediados de 2008 pero superiores a la tendencia histórica. Se trata de una noticia favorable para América del Sur y menos auspiciosa para Centroamérica y el Caribe.

La divergencia de los ciclos monetarios, bajas tasas de interés en los países industrializados y mayores tasas en los países emergentes, persistirá por varios años. Esta brecha de tasas de interés y de crecimiento, y por ende de rentabilidad, puede valorizar las monedas de las economías emergentes, lo que afectaría su desempeño exportador y sus posibilidades de diversificación exportadora y de sustitución competitiva de importaciones. Además, el ingreso de capitales puede constituir, en varios casos, un incentivo a la sobreexpansión del crédito, al deterioro del saldo de la cuenta corriente y a la gestación de burbujas inmobiliarias o bursátiles. La incertidumbre y la volatilidad financiera seguirán presentes en los mercados mundiales hasta que se avance en soluciones efectivas a la crisis del euro, lo que puede tomar varios años. Mientras tanto, la aversión al riesgo y la fuga hacia activos de calidad (*flight to quality*) pueden inducir lapsos breves pero intensos de tensión financiera.

Esta crisis será la más larga y de efectos más duraderos de la posguerra. La crisis tuvo su origen en el sobreendeudamiento público y privado, que dejó como legado elevados niveles de déficit fiscal y de deuda pública que será necesario reducir gradualmente. En los cinco años previos al estallido de la crisis de 2008, la deuda bruta media de los hogares de los países industrializados creció en promedio 39 puntos porcentuales, hasta alcanzar el 138% del ingreso, pero en varios países europeos este porcentaje superó el 200%. Con la crisis y la caída del valor de las viviendas, el patrimonio de muchos hogares se redujo en comparación con su deuda. Además, los menores ingresos y el mayor nivel de desempleo hicieron cada vez más difícil el pago de los dividendos. En este contexto, faltan varios años para lograr una recuperación definitiva de las economías industrializadas. Entre estas, los Estados Unidos es la que más ha avanzado en el necesario proceso de desendeudamiento. Por el contrario, España e Irlanda y el Reino Unido mantienen un alto pago de deuda que restringe severamente el consumo privado.

Las experiencias de países como Finlandia, Suecia y la República de Corea, que lograron superar exitosamente crisis de sobreendeudamiento como la que actualmente enfrentan varios países europeos, arrojan indicios sobre las condiciones requeridas para ese proceso. Entre ellas se cuentan las siguientes: i) la rápida solución a los malos créditos y a las deudas incobrables; ii) un marcado dinamismo exportador, apoyado en devaluaciones significativas; iii) la rápida expansión de la inversión privada; iv) reformas estructurales que promueven la productividad y la competencia², y v) la

² En el caso de los países nórdicos, dichas reformas incluyeron el ingreso a la Unión Europea y la desregulación del comercio minorista, y en la República de Corea, la reestructuración de los conglomerados económicos y la apertura a la inversión extranjera directa.

estabilización de los precios del mercado inmobiliario y la reanudación del flujo de ventas de viviendas nuevas. Otro rasgo central de estas experiencias es que el desapalancamiento fiscal se produjo una vez recuperado el crecimiento, impulsado por las exportaciones y la inversión privada, es decir, en los últimos años del desendeudamiento privado. Ello contrasta con lo que está ocurriendo en varias economías europeas, en que dichos procesos tienen lugar simultáneamente.

En el mediano plazo, se anticipa un crecimiento económico bajo y volátil en los países industrializados, mientras que los países en desarrollo seguirán siendo el motor de la economía y el comercio mundial. El principal desafío que enfrentan muchos países industrializados es avanzar en el proceso de desendeudamiento de sus hogares, del sector financiero y del gobierno. Este proceso, que tomaría por lo menos cinco años, se caracterizaría por la continuación de la restricción financiera, problemas con el comportamiento de la deuda, recuperaciones cortas y erráticas, un alto

nivel de desempleo e intervenciones importantes del sector público en las finanzas y la economía.

Este escenario central demanda un reordenamiento de la institucionalidad económica y política mundial, para reflejar el mayor peso de los países en desarrollo en la economía mundial. Actualmente existen grandes déficits en la gobernanza de la globalización, en aspectos tales como la regulación financiera internacional, la reforma del sistema monetario internacional, el combate a los efectos del cambio climático, las migraciones internacionales y la readecuación del sistema multilateral de comercio ante la proliferación de los acuerdos comerciales preferenciales y las cadenas mundiales de valor. Para que un acuerdo sustantivo en torno a estos temas sea eficaz, deberá conceder mayor presencia en la toma de decisiones a las economías emergentes. Sin embargo, el actual contexto de lento crecimiento, elevado desempleo y obligada consolidación fiscal en las economías industrializadas limita el espacio político para alcanzar dichos acuerdos.

B. El auge de los productos básicos: Balance y perspectivas

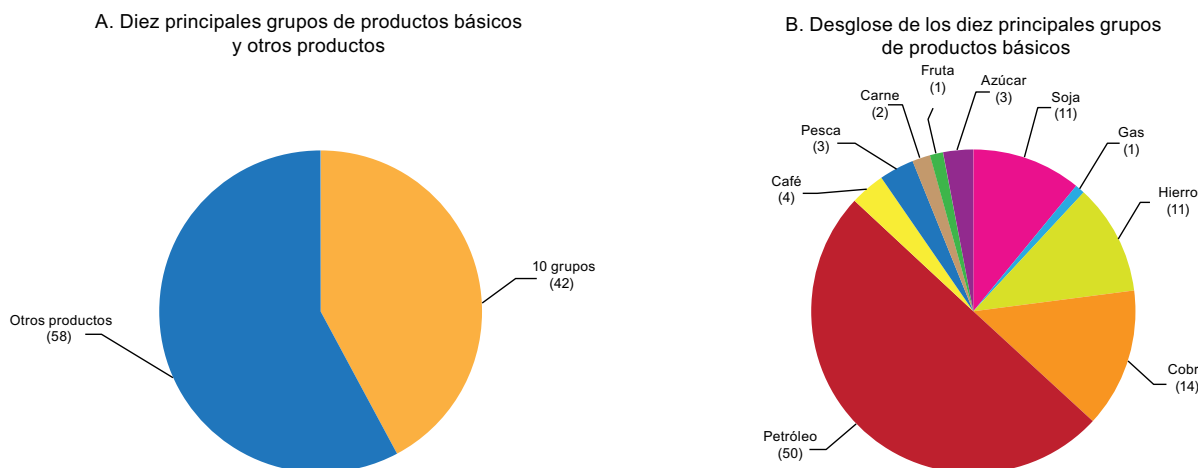
Debido en gran medida a la elevada demanda de China y otras economías emergentes, los precios de los productos básicos exportados por la región han experimentado un marcado aumento desde inicios de la década de 2000, particularmente en el caso de los minerales y metales. Si bien ambos factores han favorecido a los países de la región que exportan estos productos, especialmente los de América del Sur, también han aumentado su dependencia de los ingresos derivados de estas exportaciones. Por otra parte, las economías centroamericanas y la mayoría de los países del Caribe, que son importadores netos de bienes primarios, se han visto afectados negativamente por el incremento de los precios de estos productos.

En el actual escenario de incertidumbre internacional, con perspectivas de un débil crecimiento de los países desarrollados y una desaceleración de las economías emergentes, se plantea el interrogante de cómo afectaría a los países de la región un menor dinamismo de sus exportaciones de productos básicos. Para evaluarlo, se consideraron tres escenarios de demanda y precios para el período 2013-2015 (central, optimista y pesimista), analizándose en particular los diez principales grupos de productos básicos exportados por la región. Estos son, en orden decreciente de participación en el total exportado:

petróleo, cobre, hierro, soja, café, azúcar, productos de la pesca, carne, frutas y gas. Estos diez grupos en su conjunto representaron el 42% de las exportaciones totales de la región al mundo en 2011 (véase el gráfico 4).

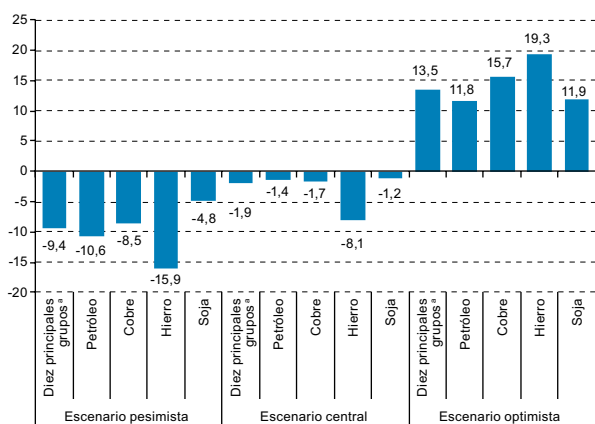
Las estimaciones realizadas muestran que, en el escenario central, el índice de precios del conjunto de los diez grupos de productos considerados registraría una reducción media de alrededor del 2% anual entre 2013 y 2015 (véase el gráfico 5). Cabe señalar que, aun en el escenario pesimista, los precios de los principales productos básicos exportados por la región se mantendrán en los próximos años por encima de su promedio de los años noventa y de su nivel mínimo del período 2005-2011, aunque serán en general inferiores a los máximos alcanzados a mediados de 2008 y en 2011 (especialmente en el caso de los minerales y metales). Los precios de los alimentos y el petróleo podrían seguir creciendo, dependiendo de coyunturas específicas relacionadas con la oferta de estos productos. Se postula entonces que es posible pronosticar la continuidad del ciclo de altos precios iniciado a comienzos de la década de 2000, si bien se produciría una desaceleración de su crecimiento. Esto implicaría la necesidad de que los países de la región realicen un mayor esfuerzo para aumentar el volumen exportado, de manera de mantener los ingresos por exportaciones.

Gráfico 4
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES TOTALES POR PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS, 2011
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

Gráfico 5
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: VARIACIONES ESPERADAS DE LOS PRECIOS DE LOS PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS BÁSICOS EXPORTADOS EN TRES ESCENARIOS ALTERNATIVOS, 2013-2015
 (Tasas medias de variación anual en porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos y proyecciones del Banco Mundial, Economist Intelligence Unit y Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)/Fondo de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), Agricultural Outlook, 2012, 2012.

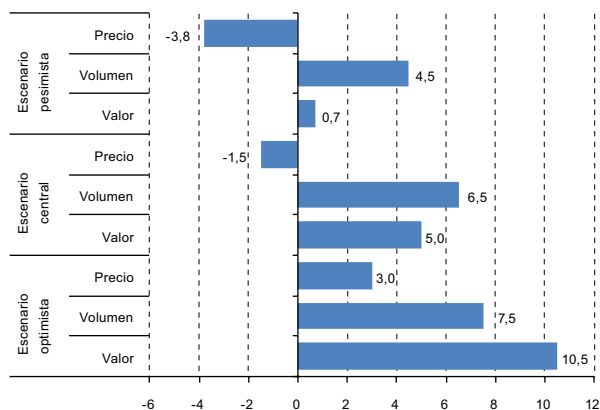
^a Incluye: petróleo, cobre, hierro, soja, café, azúcar, productos de la pesca, carne, fruta y gas.

Pese a las caídas de precios proyectadas, el valor de las exportaciones totales de la región continuará aumentando durante el próximo trienio, aunque a tasas bastante inferiores a las registradas en los años recientes. En efecto, en el escenario central se proyecta

un crecimiento anual del valor exportado del 5% entre 2013 y 2015, en tanto que en los escenarios pesimista y optimista las tasas de expansión serían del 0,7% y 10,5% anual, respectivamente (véase el gráfico 6). En definitiva, el desempeño exportador de la región estaría lejos del dinamismo mostrado en la segunda mitad de la década pasada, período en el cual el valor de las exportaciones creció en promedio a tasas superiores al 20% anual.

El alto contenido de productos básicos de las exportaciones de América Latina y el Caribe a China y las favorables estimaciones de crecimiento en ese país fijan una base de crecimiento para las exportaciones de productos básicos de la región en los próximos años. Con un crecimiento de la economía china de entre un 7% y un 8% anual (como lo reflejan las proyecciones de varios organismos internacionales y las propias estimaciones del Gobierno chino), la región tendría garantizado un aumento del volumen exportado a ese país del 16% anual. Por otra parte, es una práctica común entre los compradores de China mantener contratos de mediano y largo plazo para la provisión de materias primas, sobre todo en el caso de los metales (cobre, níquel y mineral de hierro, entre otros, principales insumos para la industria del acero, la de maquinarias y la construcción). En este contexto, cabe esperar que, tal como ocurrió durante la crisis de 2008-2009, los compradores chinos reaccionen a los menores precios de los productos básicos acumulando existencias (especialmente de metales, soja y otros granos).

Gráfico 6
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN ESPERADA DE
 LOS ÍNDICES DE VALOR, VOLUMEN Y PRECIO DE
 LAS EXPORTACIONES AL MUNDO, 2013-2015**
(Tasas medias de variación anual en porcentajes)



Fuente: Proyecciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE) e información oficial de los países.

La CEPAL ha destacado en numerosas publicaciones las oportunidades y los desafíos asociados a la elevada presencia de los productos básicos en la canasta exportadora regional, particularmente en los países de América del Sur. En este contexto, el menor crecimiento esperado de los precios de esos productos en los próximos años, que a su vez reduciría la presión a la apreciación cambiaria, abre espacios para potenciar las exportaciones de productos con un mayor grado de elaboración (incluidos los basados en recursos naturales). Sin embargo, este proceso no es automático y plantea diversos desafíos

de política pública. En efecto, una política orientada a favorecer la producción de mayor valor nacional en los procesos vinculados a los grupos de productos básicos deberá potenciar la conformación de redes nacionales interempresariales, intrasectoriales e intersectoriales capaces de abordar de forma adecuada mecanismos de cooperación y concertación con el fin de resolver los desafíos pendientes del desarrollo. Entre estos se cuentan los siguientes:

- i) la promoción de procesos de innovación, competitividad e internacionalización de las empresas y mayor presencia en cadenas de producción más amplias, ya sean nacionales, regionales o mundiales;
- ii) la incorporación creciente de las pymes al proceso productivo vinculado a la exportación;
- iii) el fortalecimiento de las relaciones comerciales intrarregionales (el comercio intrarregional es más intensivo que el extrarregional en productos basados en recursos naturales procesados y productos industriales, como alimentos, bebidas y tabaco, productos textiles y químicos, entre otros; en este contexto, el fomento de las cadenas de valor regionales es una tarea prioritaria), y
- iv) la profundización de relaciones comerciales de mayor calidad con China y Asia y el Pacífico, de manera de potenciar la colaboración mutua en procesos de innovación y dar un salto cualitativo en la inserción internacional; esta profundización podría incluir el establecimiento de alianzas de largo plazo que permitan la estabilidad de los precios y el desarrollo de procesos de innovación de mutua conveniencia.

C. Desempeño reciente y perspectivas de corto plazo del comercio y la integración económica en América Latina y el Caribe

En 2011, las exportaciones de América Latina y el Caribe al mundo alcanzaron los 1,06 billones de dólares, lo que representa un crecimiento del 23%, mientras que sus importaciones sumaron 1,01 billones de dólares, es decir, un crecimiento del 22%. Este resultado determinó un aumento del superávit comercial regional, de 33.000 millones de dólares en 2010 a 52.000 millones de dólares en 2011. La región continúa teniendo una posición deficitaria en su comercio con China y el resto de Asia, que se

compensa con el superávit de su comercio con los Estados Unidos y nuevos socios extrarregionales. El comercio con la Unión Europea registró un saldo prácticamente en equilibrio. Al igual que en 2010, el crecimiento de las exportaciones de la región durante 2011 fue superior al promedio mundial. En este último año, las exportaciones regionales también crecieron más que las de los Estados Unidos, la zona del euro y Asia, siendo superadas únicamente por África y el Oriente Medio.

Al igual que en 2010, las exportaciones regionales de productos mineros y petróleo fueron las más dinámicas en 2011 y tuvieron un crecimiento muy superior al de las exportaciones totales. El valor de las exportaciones de productos agrícolas y agropecuarios también creció por encima de la media regional, pese a la mayor volatilidad de precios del último semestre. Por su parte, el valor de las exportaciones de manufacturas anotó la tasa de crecimiento más baja.

El comercio exterior de la región ha experimentado una marcada desaceleración desde el segundo semestre de 2011, que estuvo fuertemente influida por la recesión en la zona del euro, el escaso dinamismo económico en los Estados Unidos y el Japón, y la moderación del crecimiento de China y otras economías emergentes. Así lo reflejan las cifras para el período comprendido entre enero y junio de 2012, en el que las exportaciones e importaciones regionales crecieron un 4% y un 6%, respectivamente (véase el cuadro 1). Esta desaceleración ha afectado los intercambios con todos los principales socios comerciales de la región, aunque más intensamente las exportaciones, sobre todo las dirigidas a la Unión Europea. Estas cayeron un 5% en el primer semestre de 2012 con respecto a igual período de 2011.

Para el año 2012 en su conjunto, la CEPAL proyecta una tasa de crecimiento de las exportaciones de la región de alrededor de un 4% y de un 3% en el caso de las importaciones. Estas cifras se sitúan, en promedio, cerca de 20 puntos porcentuales por debajo de las tasas de expansión registradas en 2011. Por subregiones, se prevé que en 2012 el comercio exterior de Centroamérica y México tendrá un crecimiento superior a la media regional, en tanto que América del Sur tendría un crecimiento menor. Los países del Caribe registrarían caídas tanto en sus exportaciones como en sus importaciones, lo que obedece en buena medida a sus mayores vínculos comerciales con la Unión Europea en relación con el resto de la región (véase el cuadro 1).

Los mayores efectos de la desaceleración de las exportaciones regionales se observarán en el componente precio, que pasaría de un crecimiento del 19% en 2011 a una caída del 1% en 2012. Por su parte, el volumen exportado anotaría un crecimiento cercano al 5%. La gran mayoría de los países de la región registrarían una caída de los precios de sus exportaciones (que serían más marcadas en América del Sur y el Caribe) y un aumento de los volúmenes exportados. En el caso de México y Centroamérica, dicho aumento sería superior al promedio regional y contribuiría al mejor desempeño exportador esperado para estos países con respecto al resto de la región. En cuanto a las importaciones, el aumento esperado de los volúmenes importados en la región en su conjunto sería de alrededor de un 4%, lo que compensaría con creces la caída esperada de los precios, cercana al 1%. México y Centroamérica registrarían el mayor aumento en dicho volumen.

La recesión en la zona del euro provocaría una caída de las exportaciones de América Latina y el Caribe hacia la Unión Europea del orden del 5% en 2012. La caída sería más acusada en el caso de las exportaciones de los países de la Comunidad del Caribe (CARICOM) (-19%) y América del Sur (-7%), en contraste con el aumento previsto para México y Centroamérica (16%). Si la actual situación en Europa se prolongara, podría tener también un efecto indirecto en el comercio de la región con China. Este efecto sería consecuencia de la menor demanda de importaciones en China y el resto de los países de Asia, producto a su vez de la caída de la demanda de exportaciones asiáticas en la Unión Europea. Esta situación se haría patente de manera más intensa durante 2013 a través de un menor crecimiento de las exportaciones regionales a China y estaría ligado a una baja de los precios de los principales productos básicos exportados por la región a ese mercado, como el cobre, el mineral de hierro y la harina de pescado, entre otros.

Con todo, el cambio que ha tenido la estructura por destinos del comercio exterior de la región en la última década contribuirá a que su desempeño exportador en

Cuadro 1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR, ENERO-JUNIO DE 2012^a Y PROYECCIONES PARA EL AÑO COMPLETO
(Tasas de crecimiento en porcentajes)

	2012 (enero-junio) ^a		2012 (año completo) ^b	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
Argentina	-1,1	-5,7	-0,2	-3,7
Bolivia (Estado Plurinacional de)	24,4	15,0	16,2	-1,2
Brasil	-0,9	4,6	-0,5	-0,1
Chile	-2,3	7,3	-2,1	3,5
Colombia	11,3	11,4	7,0	10,3
Costa Rica	10,9	11,0	11,0	5,0
Ecuador	9,9	2,9	8,2	4,8
El Salvador	-3,6	1,5	-2,2	-0,1
Guatemala	-0,7	2,3	-0,3	3,5
Honduras	7,0	4,1	12,5	0,0
México	7,6	7,7	7,4	5,3
Nicaragua	10,8	15,6	13,5	12,9
Panamá	-2,7	10,6	2,7	3,6
Paraguay	-7,9	-7,6	-3,2	-12,5
Perú	1,4	11,0	-7,9	7,8
República Dominicana	4,1	-1,4	6,1	-4,1
Uruguay	10,0	3,7	10,6	6,9
Venezuela (República Bolivariana de)	7,8	27,6	6,5	18,8
Comunidad del Caribe (CARICOM)	-3,9	-3,2	-3,8	-0,9
América Latina y el Caribe	4,1	6,7	4,0	3,0
América del Sur	2,1	6,5	1,1	3,2
México y Centroamérica	7,3	7,4	7,3	5,0
Países del Caribe ^c	9,4	-2,0	-0,7	-2,1

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de los países.

^a Estimaciones preliminares.

^b Proyecciones sobre la base de la información disponible para enero a julio de 2012 en el caso de Argentina, Brasil, Chile y México, y enero a junio de 2012 para el resto de los países.

^c Incluye la CARICOM, Cuba y la República Dominicana.

2012 sea mejor que en otros episodios recientes de crisis económicas internacionales. Si bien en 2001 (año de la crisis “punto com”) las exportaciones regionales cayeron casi un 5% y en 2009 lo hicieron un 22% en el contexto de la crisis financiera global, en 2012 se proyecta que crezcan cerca de un 4%. Esta mayor resiliencia se explica en parte por los fuertes cambios que ha sufrido la estructura de las exportaciones regionales por destino durante la última década. Entre 2000 y 2011, la participación de los Estados Unidos cayó casi 20 puntos, del 58% al 39%. Por el contrario, aumentó considerablemente el peso de Asia (del 6% al 18%) y, dentro de esta, particularmente el de China (del 1% al 9%). Asimismo, creció el peso de la propia región, de un 16% a un 20%. En definitiva, las regiones en desarrollo han aumentado su participación como destino de las exportaciones de América Latina y el Caribe. Al ser precisamente estas regiones las más dinámicas de la economía mundial, se ha limitado el impacto de la menor demanda de los países industrializados en las exportaciones de la región.

América Latina y el Caribe no ha estado al margen del aumento mundial de las restricciones al comercio desde 2011, si bien no se trata de una tendencia generalizada. En particular, el menor crecimiento de la Argentina y el Brasil en los últimos trimestres ocasionó un aumento de las demandas sectoriales de protección a la industria nacional. Esto tuvo lugar en el contexto de la tendencia —que se observaba desde antes de la crisis— a una creciente penetración de las manufacturas asiáticas (especialmente chinas) que desplazó tanto a importaciones procedentes del resto del mundo como a la producción local. De este modo, en algunos países de la región se han observado en los últimos meses medidas o anuncios que apuntan a una mayor restricción de las importaciones, principalmente de productos industriales. Algunas de estas acciones han dado lugar a cuestionamientos, tanto dentro como fuera de la región.

Por otra parte, continúa el intenso ritmo de suscripción de nuevos acuerdos comerciales por parte de algunas economías de América Latina y el Caribe. En mayo de 2012 entró en vigor el tratado de libre comercio entre Colombia y los Estados Unidos, y se prevé que durante el segundo semestre de 2012 ocurra lo propio con el tratado entre Panamá y los Estados Unidos. Por otra parte, en junio de 2012 se suscribieron el acuerdo de asociación entre la Unión Europea y los países centroamericanos (incluido Panamá) y el tratado de libre comercio entre esa agrupación, por una parte, y Colombia y el Perú, por la otra. Se espera que ambos acuerdos entren en vigor a fines de 2012 o comienzos de 2013. De este modo, ya son varias las economías de la región que tienen, o tendrán en los próximos meses, una relación comercial preferencial tanto con los Estados

Unidos como con la Unión Europea. En los últimos meses también ha aumentado el número de acuerdos comerciales entre países de la región y los de Asia y el Pacífico, con la entrada en vigor de los tratados de libre comercio entre Costa Rica y China, entre Chile y Malasia, entre el Perú y el Japón, y entre el Perú y la República de Corea. A ello se suma el ingreso de México a las negociaciones del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (AETA). Cabe señalar que esta intensa actividad solo atañe a un número limitado de países de la región, todos ellos ribereños del Océano Pacífico.

Los meses recientes han estado marcados por importantes cambios en la arquitectura de la integración económica formal de la región. Entre ellos se destacan la incorporación de Venezuela (República Bolivariana de) como miembro pleno del MERCOSUR, la constitución formal de la Alianza del Pacífico y los avances hacia el establecimiento de un espacio de libre comercio entre México y el conjunto de los países centroamericanos. Estos y otros acontecimientos dan cuenta de un contexto fluido y cuya evolución futura resulta difícil de prever. Sin perjuicio de ello, en Mesoamérica se observa un avance hacia una integración económica cada vez más estrecha, en tanto que en América del Sur la situación aparece más incierta. Recientemente, en el Caribe han adquirido fuerza los debates sobre la distribución de los costos y beneficios de la integración entre las distintas economías miembros de la CARICOM, tema que plantea nuevos desafíos al proceso de integración.

Con el ingreso de Venezuela (República Bolivariana de) como miembro pleno del MERCOSUR, oficializado a fines de julio de 2012, dicha agrupación pasa a tener un producto interno bruto combinado de 3,3 billones de dólares y una población de 275 millones de habitantes. Asimismo, añade a su perfil como potencia agrícola un fuerte peso energético. La adopción por parte de Venezuela (República Bolivariana de) de los diversos compromisos derivados de su calidad de miembro pleno del MERCOSUR será gradual, habiéndose acordado para ese efecto un calendario de trabajo que culminaría en 2016. Por otra parte, desde junio de 2012 el Paraguay se encuentra suspendido temporalmente de su derecho a participar en los órganos de la agrupación, a raíz de los hechos que desembocaron en la destitución del entonces Presidente Fernando Lugo por parte del Congreso de ese país.

También en junio de 2012, se suscribió el acuerdo marco por el cual se constituye formalmente la Alianza del Pacífico. Integrada por Chile, Colombia, México y el Perú, la Alianza tiene entre sus objetivos construir un área de integración profunda y avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas entre sus miembros. Estas cuatro economías tienen un producto interno bruto combinado de 1,9 billones

de dólares y una población de 207 millones de habitantes. La Alianza del Pacífico busca asimismo convertirse en una plataforma de articulación política, de integración económica y comercial y de proyección al mundo, con especial énfasis en Asia y el Pacífico.

El tratado de libre comercio único entre México y Centroamérica, que fue suscrito en noviembre de 2011, entró en vigor el 1 de septiembre de 2012 y reemplazó a los tres acuerdos que hasta ahora vinculan a ese grupo de países³. Entre los principales objetivos perseguidos, se cuentan fomentar la utilización de insumos intrarregionales y reducir los costos administrativos en que incurren las empresas para beneficiarse de las preferencias arancelarias y otras ventajas establecidas en los acuerdos en vigor. Se trata de un gran avance hacia la creación de un espacio

económico ampliado, con un producto interno bruto de casi 1,3 billones de dólares, una población de más de 150 millones de habitantes y una estrecha vinculación productiva y comercial con los Estados Unidos.

En cuanto a la subregión del Caribe, se ha mantenido un debate en los últimos meses en Jamaica sobre la conveniencia de continuar siendo miembro de la CARICOM. El motivo central es el fuerte déficit comercial de ese país con los socios de dicha agrupación, particularmente Trinidad y Tabago, la principal economía del bloque. En el trasfondo de este debate se encuentra el tema de la distribución de los beneficios de la integración económica entre los distintos miembros, especialmente cuando estos son muy diversos en términos de tamaño, grado de desarrollo económico, población u otras variables.

D. El contexto económico mundial previsible y sus desafíos para la inserción internacional de América Latina y el Caribe

Las perspectivas de la economía mundial para el resto de la presente década sugieren un cuadro de bajo dinamismo en los países industrializados. Esta situación refuerza la tendencia de largo plazo hacia una creciente participación de las economías en desarrollo en las distintas variables de la economía mundial. Otra tendencia que está transformando considerablemente el mapa productivo y el comercio internacional es la fragmentación geográfica de la producción, que cada vez más se estructura en las denominadas cadenas de valor. Estas se caracterizan por intensos flujos de comercio de bienes intermedios y servicios, así como de inversiones extranjeras directas. Variables como la infraestructura física y de servicios, la conectividad y la logística son cruciales para el adecuado funcionamiento de esta forma de producción.

Medida en términos de participación de los bienes intermedios en las exportaciones totales, la inserción de América Latina y el Caribe en las cadenas globales de valor carece del dinamismo que se observa en otras regiones, sobre todo Asia. En 2011, la participación de estos bienes en las exportaciones de la región al mundo (9,5%), si bien superior a la registrada al inicio

de la década de 1990, es considerablemente inferior a la existente a inicios de la década de 2000 (véase el cuadro 2). Esto refleja la fuerte pérdida de dinamismo de las exportaciones regionales de bienes intermedios durante la última década: mientras estas crecieron un 19% al año entre 1990 y 2000, su expansión fue de solo un 6% al año entre 2000 y 2011. La desaceleración fue más marcada en los casos de México, el principal exportador regional de bienes intermedios (un 31% en comparación con un 5%), y Centroamérica (un 29% en comparación con un 7%).

Cuadro 2
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, BRASIL Y MÉXICO: PARTICIPACIÓN DE LOS BIENES INTERMEDIOS EN LAS EXPORTACIONES TOTALES E INTRARREGIONALES, 1990-2011
(En porcentajes)

	1990	1995	2000	2005	2011
América Latina y el Caribe					
Exportaciones totales	6,5	11,7	16,1	13,0	9,5
Exportaciones intrarregionales	8,8	11,3	10,8	11,7	9,5
Brasil					
Exportaciones totales	10,5	11,1	12,5	11,4	6,4
Exportaciones intrarregionales	20,1	20,8	22,6	19,8	17,9
México					
Exportaciones totales	11,5	21,1	26,0	24,1	21,0
Exportaciones intrarregionales	7,1	11,2	10,8	17,4	10,1

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

³ Los tres acuerdos refundidos son: México y Costa Rica; México, El Salvador y Nicaragua, y México y Honduras.

Dos tercios de las exportaciones de bienes intermedios de América Latina y el Caribe se dirigen a los Estados Unidos. Sin embargo, si se excluye a México, el 54% de las exportaciones de bienes intermedios de la región tienen como destino el propio mercado regional. Esto da cuenta de las distintas dinámicas subregionales: mientras que para las economías de América del Sur el mercado intrarregional es más importante que el extrarregional, lo opuesto ocurre en el caso de México, Centroamérica y el Caribe, economías cuya estructura productiva y exportadora está claramente orientada al mercado de los Estados Unidos (véanse los casos del Brasil y México en el cuadro 2).

En 2011 los bienes intermedios representaron un 9,5% de las exportaciones de América Latina y el Caribe a la propia región, la misma proporción que tuvieron en las exportaciones totales de esta al mundo. Este hecho resulta notable, si se tiene en cuenta que la proporción de manufacturas es muy superior en las exportaciones intrarregionales que en las extrarregionales. En otras palabras, la mayor proporción del comercio manufacturero dentro de la región no se traduce en más comercio intrarregional de bienes intermedios. Esa dinámica constituye un indicio de un bajo nivel de integración productiva, pues sugiere que los bienes manufacturados que se comercian entre las economías de la región son en su mayoría elaborados íntegramente en el país que los exporta.

México y algunos países centroamericanos y caribeños son las economías de la región que muestran un mayor grado de inserción en cadenas de valor, sobre todo a través de las maquiladoras y las actividades productivas localizadas en las zonas francas de procesamiento para la exportación. Los casos en que esa participación coincide con altos niveles de agregación local de valor son aún relativamente escasos. Asimismo, para muchos países centroamericanos y caribeños, los acuerdos adoptados en el marco de la OMC implican que a partir de 2016 se pondrá a prueba la capacidad de las zonas francas de exportación de mantener su contribución a las exportaciones, dado que a partir de ese año se verá seriamente restringida la posibilidad de otorgar incentivos fiscales ligados al desempeño exportador a las empresas radicadas en esas zonas.

A partir del análisis de las matrices de insumo producto de seis países de la región, se constata que el empleo asociado a las exportaciones representa un porcentaje significativo y creciente del empleo total (entre el 11% y el 24%) (véase el cuadro 3)⁴. Con excepción de la Argentina y Chile, el empleo exportador indirecto (es decir, el asociado a los bienes y servicios utilizados como insumos por los sectores exportadores) fue más dinámico que el directo y aumentó su participación en el empleo exportador total. Mientras que en la Argentina, el Brasil y el Uruguay por cada empleo directo asociado a las exportaciones se genera más de un empleo indirecto, en Chile, Colombia y México la relación es netamente inferior a uno.

Cuadro 3
PAÍSES SELECCIONADOS: INDICADORES DE DESEMPEÑO EXPORTADOR, EMPLEO EXPORTADOR Y APOYO A LAS PYMES
(En porcentajes, dólares y número)

País	Exportaciones per cápita, 2010 (en dólares)	Empresas exportadoras como proporción del total de empresas, 2010 (en porcentajes)	Participación del primer decil de empresas exportadoras en las exportaciones totales, 2010 (en porcentajes)	Empleo exportador como proporción del empleo total, alrededor de 2005 (en porcentajes)	Empleos por millón de dólares exportado, alrededor de 2005 (en número de empleos)	Apoyo a las pymes como proporción del PIB, alrededor de 2009 (en porcentajes)
Países de América Latina y el Caribe						
Argentina	1 683	...	72,0	15,1	27	...
Brasil	1 194	0,5	59,5	14,5	101	0,085
Colombia	981	0,4	78,6	12,2	97	0,008
Chile	4 813	0,8	81,0	24,1	53	0,03
México	2 766	0,7	73,1	13,4	27	0,015
Uruguay	3 102	1,6	40,8	18,0	56	0,024
Países de otras regiones						
Bélgica	27 685	5,8	48,0
España	8 019	3,4	...	14,1 ^a	10 ^a	0,41
República de Corea	10 875	2,7	...	21,2	17	0,27

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE), información oficial de los países y estimaciones propias sobre la base de las matrices de insumo producto.

^a Empleo directo.

En los seis países analizados, se destaca un grupo de sectores manufactureros con una gran densidad de empleo exportador indirecto. Estos son los sectores de alimentos, bebidas y tabaco, química y farmacia, automotriz, maquinaria y equipos y madera, celulosa y papel. Todas estas actividades tienen como característica común su alta participación en las exportaciones intrarregionales.

Al mismo tiempo, tienen alta proporción de mano de obra y mayores niveles de encadenamiento con otros sectores, por lo que generan más empleo exportador, especialmente indirecto. Se destacan en particular los casos del sector de alimentos, bebidas y tabaco en el Brasil (5,6 empleos

⁴ La Argentina, el Brasil, Chile, Colombia, México y el Uruguay.

indirectos por cada empleo directo) y del sector de química y farmacia en México (4,3 empleos indirectos por cada empleo directo).

En 14 países de América Latina y el Caribe, que representan casi el 95% de las exportaciones totales de la región, existían unas 114.000 empresas exportadoras en 2011. El 32% de ellas se localizan en México, el 19% en el Brasil y el 11% en la Argentina. El total de empresas exportadoras de la región creció un 15% entre 2002 y 2011, y en varios países la tasa de crecimiento del número de exportadoras ha sido más elevada que la del total de empresas, especialmente en aquellos que han aplicado de manera consistente una política de desarrollo del sector exportador. Sin embargo, esta tendencia se vio afectada por la crisis de 2009. En efecto, en varias de las economías de mayor tamaño de la región, como la Argentina, el Brasil, Chile y Colombia, el número de empresas exportadoras aún no recuperaba en 2011 su nivel anterior a la crisis de 2008. Cabe destacar que el total de empresas exportadoras de toda la región es similar al de un país como España o Francia.

En la región, la proporción de empresas que participan en las exportaciones continúa siendo muy pequeña. Hacia 2010, la proporción de las empresas exportadoras con respecto al total de empresas se mantuvo por debajo del 2% en la mayoría de los países de la región, siendo inferior al 1% en muchos de ellos⁵. Estos porcentajes son bajos en comparación con los de varios países desarrollados y economías asiáticas emergentes (véase, por ejemplo, el cuadro 3).

En muchos países de la región, el sector exportador presenta una elevada concentración de los envíos en pocas empresas, generalmente de gran tamaño y vinculadas a los recursos naturales. El primer percentil de las empresas exportadoras concentra una proporción superior al 70% de los envíos totales en la Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile, Colombia, México, el Paraguay, el Perú y Venezuela (República Bolivariana de). Solo Panamá y el Uruguay presentan un nivel de concentración de este indicador similar al existente en los países desarrollados (véase el cuadro 3)⁶. En la región, los niveles de concentración se elevaron a causa del aumento de los precios de los productos básicos durante la mayor parte de la década pasada. En efecto, más del 80% de las grandes empresas exportadoras de la región están vinculadas a la explotación y el procesamiento de recursos naturales.

Las empresas exportadoras de América Latina y el Caribe presentan una gran heterogeneidad y una elevada rotación (especialmente las pequeñas). Del total de empresas exportadoras de la región, alrededor del 30% registran exportaciones por varios años ininterrumpidos (entre cinco y siete). Estas exportadoras “permanentes” suelen pertenecer a los sectores que cuentan con mayores ventajas comparativas. En varios países de la región, corresponden a empresas relacionadas con recursos naturales y con una intensidad de capital superior al promedio de la economía. Proporcionalmente, el número de exportadoras es más elevado en el caso de las grandes empresas que en el caso de las pymes.

Aunque ha aumentado ligeramente la cantidad de empresas que exporta más de un producto a más de un destino, el predominio de la empresa monoexportadora a un solo destino se mantiene en la región. Sobre un universo de aproximadamente 108.000 empresas exportadoras existentes en diez países de la región en 2010, unas 39.000 (la mayoría de ellas pymes) exportaron en ese año un solo producto a un solo destino, mientras que solo unas 3.600 (en su mayoría, grandes empresas) exportaron más de diez productos a más de diez destinos. Este patrón es muy similar en todos los países de la región.

La relación entre el crecimiento de las exportaciones y el empleo total es menor en la medida en que existe una alta concentración de las exportaciones, lo que suele coincidir con un menor desarrollo relativo del sector manufacturero. Por ende, reducir la concentración de los envíos y agentes debería constituir un elemento central de cualquier estrategia de diversificación exportadora y de reducción de la heterogeneidad estructural.

La región no es solo el principal destino para la mayoría de las empresas exportadoras, también es hacia donde se envía un mayor número de productos, especialmente de alta tecnología, y donde existe menor concentración de las exportaciones. Más de la mitad de las empresas exportadoras (entre el 55% y el 69%, según si se incluye o no a México) efectúa envíos a la propia región, pese a que hacia esta solo se dirige un sexto del valor de las exportaciones totales. Para la mayoría de los países, la región representa el menor monto medio exportado por empresa, el mayor promedio de productos exportados por empresa y los menores índices de concentración. Lo contrario ocurre con las exportaciones a China (véase el cuadro 4). Los envíos hacia los Estados Unidos comparten algunas de las características de las exportaciones intrarregionales, como una participación de empresas exportadoras (incluidas las pymes) y una generación de empleo (directo e indirecto) relativamente más altas que las de las exportaciones de la región a otros mercados, especialmente Asia.

⁵ La excepción relativa es Costa Rica, donde la proporción de empresas exportadoras en el total ronda el 4%.

⁶ En Panamá, que no se incluye en el cuadro 3, el primer percentil de las empresas exportadoras concentra el 46,9% del valor exportado total.

Cuadro 4
AMÉRICA LATINA (8 PAÍSES): INDICADORES DE DESEMPEÑO EXPORTADOR POR DESTINO, ALREDEDOR DE 2010^a
(En porcentajes, millones de dólares, número de productos e índices)

Destino	Empresas que exportan a cada destino (en porcentajes del total de empresas exportadoras)	Monto medio exportado por empresa (en millones de dólares)	Promedio de productos exportados por empresa (en número de productos)	Concentración de las empresas exportadoras (índice de Herfindahl-Hirschmann)	Empresas de alta tecnología que exportan a cada destino (en porcentajes del total)
América Latina y el Caribe	68,9	1,8	4,5	0,02	46,4
Estados Unidos	27,8	2,2	2,6	0,05	27,1
Unión Europea	28,7	3,1	3,1	0,10	18,7
China	6,9	8,9	1,6	0,14	5,1
Resto del mundo	31,0	4,5	3,2	0,07	21,3
Total	163,3 ^b	4,8	3,3	0,04	118,7 ^b

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de los servicios de aduanas de los países.

^a Incluye a la Argentina, el Brasil, Chile, Colombia, Panamá, el Paraguay, el Perú y el Uruguay.

^b El total suma más del 100%, ya que existen empresas que exportan a más de un mercado.

En la región, las pymes concentran entre el 58% y el 88% de las empresas exportadoras, y entre el 6% y el 8% del valor exportado. Su aporte al empleo exportador directo es aproximadamente el doble de su participación en los envíos totales. Las pymes exportadoras de la región, al ser más intensivas en empleo, generan más puestos de trabajo por dólar exportado que las grandes empresas. A ello cabe agregar su aporte indirecto al empleo exportador. Por ejemplo, las pymes participan indirectamente en el comercio exterior como proveedoras de bienes y servicios a grandes empresas exportadoras o mediante la venta de su producción a intermediarios que posteriormente la comercializan en los mercados internacionales.

La internacionalización de las pymes es aún relativamente baja en la región. Estas empresas enfrentan restricciones de capital humano, problemas de gestión estratégica y costos fijos relativamente mayores para acceder a los mercados externos. Asimismo, tienen una menor capacidad que las empresas más grandes para satisfacer los requerimientos que se les aplican en diversos mercados de destino (por ejemplo, normas de calidad, sanitarias, fitosanitarias y de sustentabilidad ambiental). Estas dificultades, sumadas al predominio de los sectores intensivos en capital y recursos naturales en las exportaciones de la región, hacen que la participación directa de las pymes en el valor total exportado sea bastante baja.

El análisis del comercio de bienes intermedios, del empleo exportador y de las empresas exportadoras pone de manifiesto la necesidad de que América Latina y el Caribe refuerce su opción de fortalecer el mercado regional. Una transformación productiva que contribuya a reducir las desigualdades requiere más y mejor empleo productivo y una mayor presencia de las pymes, de las manufacturas y de los servicios en las exportaciones. Estas características están mejor representadas en el comercio intrarregional que en cualquier otro tipo de comercio. En efecto, el mercado regional es de gran importancia para las exportaciones intensivas en valor agregado, conocimiento y

empleo. También es, en general, el mercado más importante para las empresas manufactureras exportadoras y para las pymes exportadoras. El atractivo del mercado regional se ve reforzado por el fuerte crecimiento de la clase media en América Latina y el Caribe durante las últimas dos décadas. Asimismo, en un contexto internacional marcado por el pesimismo sobre las perspectivas de crecimiento en los países industrializados, el mercado regional debería desempeñar en los próximos años un papel amortiguador ante eventuales caídas de la demanda de las exportaciones de la región en esos mercados.

Otro argumento a favor de fortalecer el mercado regional es que hoy en día la economía mundial se estructura crecientemente en torno a macrorregiones, en la medida en que son limitados los mercados nacionales con una escala tal que los haga atractivos con independencia de su contexto regional. En la economía globalizada de hoy, la competitividad incorpora crecientemente elementos regionales como infraestructuras adecuadas, sistemas de transporte eficientes, conectividad de las telecomunicaciones y procedimientos aduaneros ágiles y simplificados, entre otros. En todos estos ámbitos, una acción coordinada entre los gobiernos rendiría mayores frutos que esfuerzos nacionales aislados. En efecto, una integración profunda puede proporcionar bienes públicos regionales que ni los mercados ni los gobiernos nacionales por sí solos pueden proveer adecuadamente.

La región continúa exhibiendo bajos niveles de comercio intrarregional y de integración productiva. Pese a que más del 50% de las exportaciones de bienes intermedios de América Latina y el Caribe (excluido México) se dirigen a la propia región, el peso de dichos bienes en las exportaciones intrarregionales solo alcanza el 10%. Para la mayoría de los países de la región, las posibilidades más inmediatas de insertarse en la dinámica de las cadenas de valor están radicadas en el propio mercado regional, dada su mayor densidad de comercio de manufacturas. Por lo tanto, resulta preciso establecer un entorno propicio para una mayor integración productiva de las economías de la región. Ello requerirá acciones en

varios frentes. Por una parte, será importante continuar avanzando en la facilitación del comercio y la acumulación de origen, entre otras áreas, así como en el gradual acercamiento de los marcos normativos en materias como el tratamiento de la inversión extranjera, los servicios y las normas técnicas. Por otra parte, se requiere avanzar en la superación de las brechas de infraestructura física, que limitan la conectividad de la región y, por ende, la posibilidad de un desarrollo territorial equilibrado.

América Latina y el Caribe debe continuar reforzando sus vínculos con otras regiones en desarrollo, particularmente Asia y el Pacífico, el principal polo de dinamismo económico mundial. El dinamismo asiático, y chino en particular, ha aportado resiliencia y capacidad de crecimiento a la región. Al mismo tiempo, plantea importantes retos, como el reforzamiento del patrón exportador de recursos naturales con bajo grado de procesamiento (en el caso de América del Sur) y el desplazamiento de las exportaciones mexicanas y centroamericanas de manufacturas del mercado de los Estados Unidos. En consecuencia, la región debe procurar una modalidad de inserción que le permita maximizar los beneficios de sus crecientes vínculos con Asia y otras regiones en desarrollo, intentando, al mismo tiempo, reducir sus costos.

Es el momento propicio para dar un salto de calidad en la relación con China, para lo cual resulta urgente aunar esfuerzos nacionales y definir una agenda regional concertada de prioridades. Esto significa privilegiar los acercamientos plurinacionales y poner menos énfasis en las iniciativas unilaterales. Hasta ahora, ha sido China la que ha tomado la iniciativa en la dinamización de las relaciones con América Latina y el Caribe. Así lo evidencia el conjunto de propuestas planteado por el Primer Ministro chino Wen Jiabao, en su reciente visita a la región en junio de 2012. Al parecer, ha llegado el momento de que la región como un todo se organice para dar una respuesta apropiada a las múltiples y sustantivas propuestas que China ha puesto sobre la mesa. La recientemente constituida Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) debería asumir un papel central en esta decisión, dado su carácter inclusivo.

La India y la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) deben también formar parte de cualquier estrategia regional de acercamiento a Asia y el Pacífico. Combinadas, estas 11 economías representan un mercado de más de 1.800 millones de habitantes, con un fuerte dinamismo económico. El acelerado proceso de crecimiento y urbanización de la India, sumado a su carácter deficitario en una variedad de recursos naturales (energéticos, mineros y alimentarios) la convierten en un mercado de particular interés para la región. En el caso de la ASEAN, su relevancia está dada, además de su peso económico y demográfico, por su papel articulador en las redes asiáticas de producción industrial y en la construcción de la nueva arquitectura de la integración económica de Asia oriental y sudoriental.

Con todo, el principal desafío que la región tiene por delante es interno, y consiste en vincular la agenda regional de innovación y competitividad a la actual relación económica con la región de Asia y el Pacífico. Por ejemplo, para evitar una excesiva reprimarización de las exportaciones, resulta necesario incorporar mayor innovación y conocimiento. Esto requiere activas políticas de desarrollo productivo, que promuevan avances en términos de productividad, innovación, infraestructura, transporte, logística y calidad de los recursos humanos. En cada uno de estos temas hay suficiente espacio para construir una agenda regional de cooperación con China y otros actores clave de Asia y el Pacífico.

En esta tarea, sería de gran ayuda una mayor y mejor cooperación e integración regional. Iniciativas regionales o subregionales conjuntas de innovación, competitividad, infraestructura y sustentabilidad, que incluyan la adaptación al cambio climático, complementarían el aporte de las políticas públicas nacionales. En la medida en que los países de la región usen activamente esos espacios, se generarán oportunidades atractivas de comercio e inversión con China y con la región de Asia y el Pacífico en su conjunto. En definitiva, existen importantes sinergias entre los dos lineamientos estratégicos aquí planteados: el reforzamiento de la integración regional y el fortalecimiento de los vínculos con las demás regiones en desarrollo.

Capítulo I

El complejo reordenamiento de la economía mundial

A. Los tres motores de la economía mundial se desaceleran

A mediados de 2012 aumentan las turbulencias y la incertidumbre en la economía mundial, principalmente en la zona del euro, lo que debilita una recuperación que ya era la más lenta en 40 años. En el último trimestre de 2011 el desempeño de la economía mundial fue bajo, como consecuencia de los rezagos en el endurecimiento de la política fiscal en los países industrializados y de nuevas turbulencias en los mercados financieros mundiales. Durante los primeros meses de 2012 se registró un repunte en la producción industrial y las ventas e importaciones de bienes de capital, producto de las nuevas medidas monetarias y estructurales en la zona del euro y de una política monetaria menos restrictiva en los países emergentes. No obstante, a partir de mayo las dificultades en la zona del euro hicieron retroceder gran parte de los avances realizados en los meses anteriores.

La economía en la zona del euro bordea la recesión y los gobiernos no han logrado acuerdos que permitan salir de la crítica situación económica y financiera.

La recesión y el alto desempleo en varios países de la zona del euro son el resultado de la austeridad fiscal, la falta de confianza por parte de los actores económicos y la contracción del crédito. Estos problemas dificultan el desapalancamiento de los bancos, quienes a su vez

restringen aún más el crédito. Pese a 19 cumbres europeas, las tasas de endeudamiento de España e Italia siguen en niveles intolerables. Está claro que los temas centrales de la crisis se enfrentan con tardanza, timidez e insuficientes muestras de entender su gravedad.

El difícil contexto general europeo esconde una gran heterogeneidad entre países. Por un lado, Alemania es el país mejor situado ya que, pese a verse afectado por

un contexto regional deprimido, sus exportaciones fuera de la Unión Europea se benefician de la depreciación del euro frente al dólar y el yuan. Además, la crisis está ayudando a las cuentas públicas alemanas puesto que, ante el mayor riesgo crediticio de varios países de la zona del euro, aumenta la demanda de bonos alemanes, lo que disminuye sus tasas, que se hacen negativas en términos reales; esto contribuye a reducir el déficit del país y aumenta la probabilidad de alcanzar el equilibrio fiscal en 2013¹. La situación es similar en Austria, Dinamarca, Finlandia, los Países Bajos y Suecia. Por otro lado, España, Grecia, Italia, Irlanda y Portugal viven una recesión profunda, agravada por una gran austeridad fiscal y un aumento de las tasas de interés de sus bonos soberanos. Esta es una de las diferencias económicas y políticas entre la Europa del norte y la del sur que dificultan llegar a acuerdos.

Los Estados Unidos, por su parte, registran un crecimiento bajo y vulnerable, cinco años después de iniciada la crisis de las hipotecas de alto riesgo. Pese a los elevados programas de reactivación, su desempeño en este período es el más bajo desde la década de 1970. A mediados de 2012 la creación de empleos se viene debilitando y la tasa de desempleo se mantiene por encima del 8%. Además, existe la amenaza real de que en 2013 se produzca una nueva recesión ya que en enero entrarán en vigor automáticamente alzas tributarias y recortes del gasto por un valor total de 560.000 millones de dólares (4,7% del PIB), si el Congreso no acuerda postergar parte de esas medidas. El retiro de los estímulos fiscales y los nuevos impuestos conducirían a una fuerte desaceleración de la economía, cuyo crecimiento proyectado para 2013 es de solo un 0,5%, con una contracción en el primer semestre (Oficina de Presupuesto del Congreso, 2012).

Como consecuencia, China desacelera su ritmo de crecimiento mientras las autoridades buscan asegurar una expansión de entre un 7,5% y un 8% para 2012. Las exportaciones e importaciones y la producción industrial se están desacelerando debido, en parte, a la recesión de la Unión Europea, el principal mercado de destino de China. Dado el creciente vínculo de este país con el resto de las economías emergentes y en desarrollo, la desaceleración de China afecta también a las exportaciones de esos países. En el plano interno, la reducción de las presiones inflacionarias y de las burbujas inmobiliarias parece bien encaminada. La inflación interanual fue de solo un 2,2% en junio de 2012 y se estima que si esta se mantiene por debajo del 3%, las autoridades podrían emprender políticas monetarias y fiscales más expansivas durante el segundo semestre de 2012. Entre las posibles medidas se esperan

nuevas rebajas en las tasas de interés y en los requisitos de reserva para los bancos, así como rebajas tributarias para impulsar el consumo y programas especiales para aumentar el crédito a las pequeñas y medianas empresas (pymes). Según proyecciones recientes, China registrará en 2012 un crecimiento dentro del rango previsto por el gobierno, lo que contribuirá a mantener los precios de los productos básicos en niveles superiores a su tendencia histórica.

En este contexto global complejo, el comercio mundial se está desacelerando en 2012, con una tasa proyectada de crecimiento en volumen del 3,7% (OMC, 2012a), en comparación con la expansión del 5% registrada en 2011. En el primer semestre de 2012 el comercio mundial se estabilizó después de un segundo semestre de 2011 particularmente débil. Se anticipa que esa leve recuperación podría continuar en la segunda mitad de 2012. Sin embargo, por un efecto de arrastre del escaso crecimiento en el segundo semestre de 2011, el crecimiento para 2012 sería probablemente inferior al registrado el año anterior.

Las políticas comerciales de las principales economías mundiales apoyan la salida de la crisis, pero también la agravan. Por una parte, la necesidad de aumentar las exportaciones —sumada al estancamiento de la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC)— ha llevado a los principales actores a intensificar sus esfuerzos con miras a concluir nuevos acuerdos comerciales, particularmente en la dinámica región de Asia y el Pacífico. Por otra, los miembros del Grupo de los Veinte han continuado recurriendo a variadas formas de barreras comerciales. Estas han aumentado su alcance desde octubre de 2011, en el contexto de la intensificación de la crisis, y afectarían ya a un 3% del comercio mundial. Relacionado con lo anterior, el número de controversias iniciadas en la OMC en el primer semestre de 2012 ya superó al de todo 2011. Estas controversias se refieren crecientemente a aspectos sensibles de política más allá de lo estrictamente comercial, como las políticas ambientales y de salud pública.

Las perspectivas de la economía mundial están sujetas a varios riesgos negativos, relacionados en particular con las dificultades en la zona del euro y su impacto en la demanda. Una reducción del ingreso de 1 punto porcentual en los países industrializados causaría una baja de 2,2 puntos porcentuales en las exportaciones y 0,8 puntos porcentuales en el PIB de los países en desarrollo (Banco Mundial, 2012). Aparecen también otras amenazas en el horizonte. Las tensiones en el Oriente Medio y la República Islámica del Irán, junto con el embargo petrolero de la Unión Europea a ese país, ponen en peligro la estabilidad del precio del petróleo. En un escenario económico frágil a nivel mundial,

¹ Véase Spiegel Online, “Eurocrisis Will Help Germany Balance its Budget” [en línea] <http://www.spiegel.de/international/euro/euro-crisis-helps-germany-by-lowering-borrowing-costs-a-838880.html>.

un repunte importante del precio del crudo elevaría la posibilidad de una recesión internacional. Además, empiezan a notarse ciertas restricciones al crédito en las economías en desarrollo y, como es habitual, estas afectan más que proporcionalmente a las pymes. Finalmente, la desaceleración en el incremento del precio de los productos básicos empieza a restar holguras fiscales a los países que los exportan y reduce el ritmo de crecimiento de sus economías.

La economía mundial tiene hoy menos resiliencia para enfrentar una nueva crisis que en 2009. Las economías industrializadas, en particular, tienen un menor margen de acción. Las tasas de interés líderes ya están cerca del 0% en los Estados Unidos y la Unión Europea, lo que se traduce en tasas de interés reales negativas. Ambas economías han aplicado reiteradas rondas de flexibilización cuantitativa, cuyos efectos han sido muy limitados. Dado que en la mayoría de los países industrializados los déficits fiscales y las deudas públicas se encuentran en niveles no sustentables, existen pocas posibilidades de introducir nuevos estímulos fiscales. Un freno importante al crecimiento económico es el

proceso de desapalancamiento privado en curso, que está reduciendo la demanda interna en estos países. Las economías emergentes también tienen menos espacio de maniobra financiera debido a los efectos de los programas de recuperación y expansión implementados en 2009, que provocaron un importante incremento del crédito en varios países que ha conducido a temores de burbujas inmobiliarias y de préstamos incobrables y ha dejado un legado de inversiones no rentables.

En el mediano plazo se anticipa un bajo y volátil crecimiento económico en los países industrializados, mientras que los países en desarrollo seguirán siendo el motor de la economía y el comercio mundial. El principal desafío que enfrentan muchos países industrializados es avanzar en el proceso de desendeudamiento de los hogares, del sector financiero y del gobierno. Este proceso —que tomaría por lo menos cinco años (Reinhart y Rogoff, 2009)— se caracterizaría por la continuación de la restricción financiera, problemas con el comportamiento de la deuda, recuperaciones cortas y erráticas, un alto nivel de desempleo e intervenciones importantes del sector público en las finanzas y la economía.

B. La economía y el comercio mundial en un contexto de incertidumbre y volatilidad

1. Panorámica de la economía mundial

En 2012 la desaceleración económica mundial se está acentuando en un contexto de incertidumbre y volatilidad. La mayor volatilidad se produjo por el deterioro de los sentimientos de los inversionistas en los mercados financieros, influenciados por la situación compleja de la zona del euro. En esta región el temor por la insostenibilidad de la deuda soberana y privada de varios países de la periferia generó pánico, seguido de intervenciones —acuerdos sobre programas de estabilización en España, Irlanda y Portugal y negociación de la deuda en Grecia— que lograron calmar los mercados en el corto plazo. Como reflejo de esta coyuntura débil, el crecimiento de la producción industrial en los países desarrollados fluctuó entre el 1% y el 2% durante gran parte de 2011, mientras que sus exportaciones siguieron desacelerándose (véase el gráfico I.1). Los países en

desarrollo también moderaron su incremento de la producción y las exportaciones, aunque sus tasas de expansión todavía siguen siendo superiores, a las de los países desarrollados especialmente en el caso del producto.

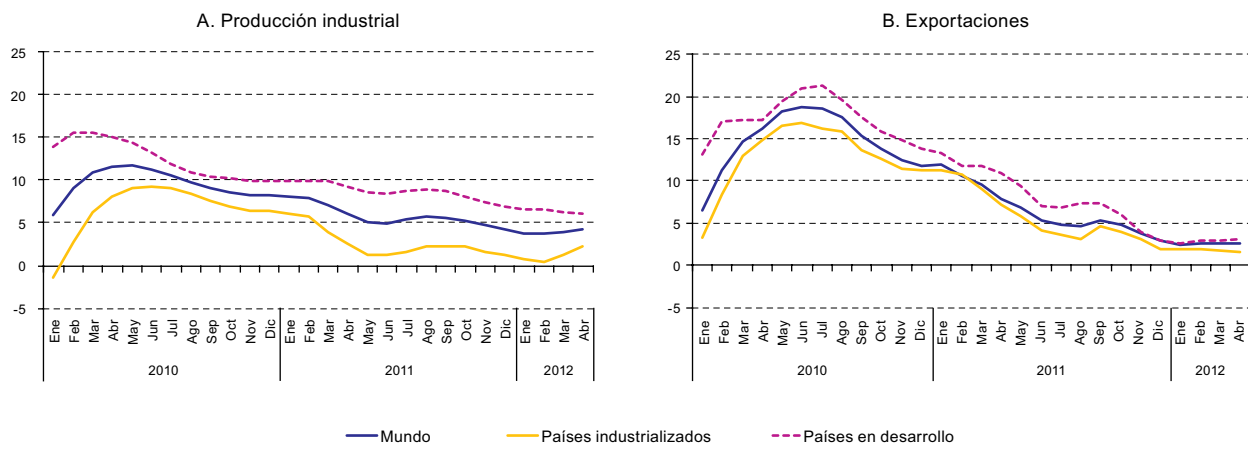
Los países en desarrollo siguen siendo el principal motor de la economía mundial. En 2011 el crecimiento de la economía mundial fue del 2,7%, mientras que la proyección para 2012 anticipa una leve desaceleración al 2,5% (Naciones Unidas, 2012)². Apenas una cuarta parte de este crecimiento se genera en los países industrializados, que expandieron sus economías un 1,4% en 2011 y cuya tasa de crecimiento proyectada

² Las Naciones Unidas calculan el crecimiento mundial como el promedio ponderado de las tasas de crecimiento de los países, utilizando como ponderadores su PIB valorado al tipo de cambio nominal.

para 2012 es del 1,2%. Esta tasa esconde una fuerte heterogeneidad, ya que la mayoría de las economías de la zona del euro se encuentran en recesión mientras que los Estados Unidos y el Japón crecen a tasas cercanas al 2%. Los países en desarrollo, por el contrario, mantienen un cierto dinamismo y explican una fracción mayoritaria del crecimiento de la economía mundial en

2011 y 2012. Sin embargo, el menor crecimiento de los países industrializados también afecta a las regiones en desarrollo por los canales comerciales y financieros, y reduce su expansión a una tasa de un 5,3% en 2012, comparado con el 5,9% de 2011. Se destaca en particular la contribución de los países en desarrollo de Asia, liderados por China.

Gráfico I.1
MUNDO Y PRINCIPALES REGIONES: CRECIMIENTO ANUAL DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL
Y LAS EXPORTACIONES, EN VOLUMEN, ENERO DE 2010 A ABRIL DE 2012
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Netherlands Bureau of Economic Policy Analysis (CPB), *World Trade Monitor*.

Uno de los mayores desafíos de la coyuntura actual es la recuperación del empleo, sobre todo en los países industrializados. Si bien la recuperación económica de 2010 provocó una mejora del empleo en muchos países, la desaceleración registrada en 2011 frenó este proceso. En todas las grandes economías el empleo se sitúa por debajo de los niveles de 2007, con la excepción de Alemania, el Brasil y China. Esta situación se refleja también en los altos y persistentes niveles de desempleo, en especial en los países avanzados. En los Estados Unidos el desempleo se mantuvo —hasta por lo menos junio de 2012— sobre el 8%, porcentaje superior al de antes de la crisis. La zona del euro registró en mayo de 2012 el nivel de desempleo más alto de su historia (11,1% de la fuerza laboral, equivalente a 48 millones de personas)³. Se

anticipa que el desempleo en esta zona seguirá aumentando y se podría estabilizar recién en 2013. En su conjunto, los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) requerirían crear 14 millones de empleos para volver al nivel de ocupación previo a la crisis (OCDE, 2012c). Otras tendencias preocupantes son el incremento del desempleo de larga duración (35% del total en la zona del euro) y de la proporción de jóvenes sin empleo (Naciones Unidas, 2012). Las regiones en desarrollo registraron mayores repuntes en el empleo, pero en algunos países la desaceleración de sus economías hacia finales de 2011 y comienzos de 2012 también está dificultando la recuperación de los niveles previos a la crisis. Este no es el caso en la mayoría de los países de América Latina, donde en el primer trimestre de 2012 el empleo estaba en niveles superiores y el desempleo en niveles inferiores a los del mismo período de 2008 (CEPAL, 2012).

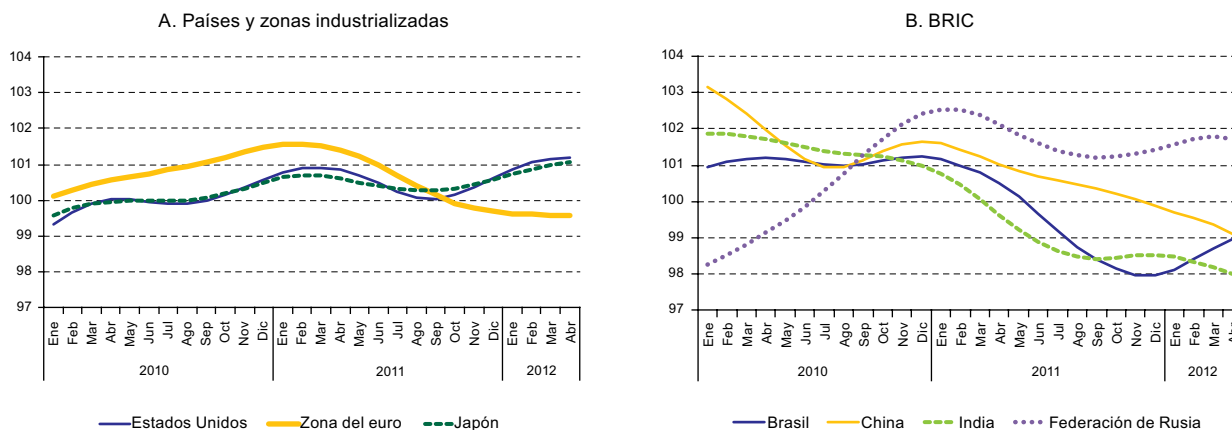
Dentro de los grupos de países industrializados y en desarrollo existe heterogeneidad con respecto a la perspectivas económicas para 2012. Esto se puede ilustrar mediante el indicador líder compuesto, que

³ Casi todos los países de la zona del euro registraron mayores niveles de cesantía al final de 2011 comparado con 2007, excepto Alemania. Los países más endeudados registraron las mayores alzas y niveles en el desempleo, debido en parte a los fuertes recortes fiscales (España un 24,6% en mayo de 2012, Grecia un 21,9% en marzo de 2012, Irlanda un 14,6% en mayo de 2012 y Portugal un 15,2% en mayo de 2012) (Eurostat, 2012).

anticipa los cambios en el ciclo económico (véase el gráfico I.2). En el primer grupo de países, el indicador sugiere un cierto fortalecimiento de la actividad en el Japón y los Estados Unidos en 2012, mientras que la coyuntura de la zona del euro se complica. En el

segundo grupo, la expansión económica de China y la India se modera y la economía del Brasil, tras un fuerte frenazo, vuelve a crecer en el segundo semestre de 2012. La Federación de Rusia, por su parte, se acerca a una inflexión de su crecimiento.

Gráfico I.2
PRINCIPALES PAÍSES Y ZONAS: INDICADOR LÍDER COMPUESTO,
ENERO DE 2010 A ABRIL DE 2012
(Promedio de largo plazo=100)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Netherlands Bureau of Economic Policy Analysis (CPB), *World Trade Monitor*, y Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), "OECDStat" [en línea] <http://stats.oecd.org/Index.aspx> [fecha de consulta: 6 de julio de 2012].

Nota: El indicador líder compuesto (ILC) anticipa los movimientos y, particularmente, los puntos de inflexión del ciclo de actividad de los países. El ILC incluye tanto indicadores cuantitativos como cualitativos, entre los cuales se cuentan el índice bursátil, el comercio exterior, los pedidos a empresas manufactureras, la base monetaria, la tasa de interés y la confianza de los consumidores.

2. El comercio y la inversión extranjera directa: Desempeño reciente y proyecciones

Tras la recuperación de 2010 el crecimiento del comercio mundial se está desacelerando. La crisis de 2009, que causó una drástica caída del comercio internacional, fue seguida por un fuerte repunte de la actividad en 2010, cuando el comercio se expandió a una tasa de casi un 14% en volumen. En 2011 el crecimiento del comercio mundial bajó al 5% (OMC, 2012a). Esta desaceleración se debe en parte al menor crecimiento de la demanda (PIB) mundial—del 4,1% en 2010 a una tasa proyectada del 2,5% en 2012 (Naciones Unidas, 2012)—, que se concentra en los países industrializados, principalmente en la zona del euro. Otros efectos negativos en 2011 fueron el terremoto del Japón en el primer trimestre, que provocó un estancamiento de las exportaciones de este país, y las tensiones en África del Norte, que afectaron sus exportaciones de petróleo.

El comercio mundial mostró una leve recuperación en los primeros meses de 2012 pero varios factores parecen frenar su crecimiento para el resto del año. Así, se proyecta una expansión del 3,7% en volumen para el año en su conjunto. Esta tasa es menor que la del promedio anual del 5,1% de las últimas dos décadas (OMC, 2012a). En el primer trimestre, el comercio creció como resultado de la mayor demanda interna de los Estados Unidos, una política monetaria más expansiva en algunos países grandes de ingreso medio, y mercados financieros menos tensos. Sin embargo, a partir de mayo las nuevas turbulencias en la zona del euro afectaron al comercio mundial, como resultado de la contracción de la demanda del consumo final y de la inversión dentro del contexto actual de alta incertidumbre.

Los países industrializados han mostrado un desempeño comercial muy heterogéneo. La profundización de la crisis de la deuda soberana europea —que condujo a una fuerte contracción fiscal, un alto nivel de desempleo y un acceso restringido al crédito— redujo la demanda de importaciones. La recesión europea impacta fuertemente en el comercio mundial, ya que la quinta parte de este comercio corresponde a intercambios intracomunitarios. No obstante, las exportaciones europeas siguieron creciendo en valor a tasas elevadas en el segundo y tercer trimestre de 2011, debido sobre todo al aumento del precio en dólares derivado de la apreciación del euro. Sin embargo, el volumen de las exportaciones no registró un gran incremento. Los Estados Unidos han mostrado una demanda de importaciones relativamente sólida. Desde el segundo trimestre de 2011 hasta abril de 2012 las tasas de crecimiento del volumen de las exportaciones se situaron por encima del 5%. El comercio del Japón, por su parte, se vio afectado por el terremoto en el este del país, las inundaciones en Tailandia (país con el que mantiene fuertes lazos productivos) y el menor dinamismo de la economía mundial. De hecho, sus exportaciones disminuyeron en el segundo y cuarto trimestre de 2011.

Las regiones en desarrollo se mantienen como motor del comercio mundial, pese a que su comercio también muestra una menor expansión. China ha sido el mayor protagonista entre los países en desarrollo: en el último trimestre de 2011 sus importaciones crecieron a una tasa anualizada superior al 30% en valor pero, desde entonces, tanto sus importaciones como sus exportaciones se han reducido. En los demás países en desarrollo, las importaciones desaceleraron su expansión durante ese período, si bien volvieron a repuntar en el primer trimestre de 2012. Los países en desarrollo que tienen fuertes lazos comerciales con Europa se han visto muy afectados, especialmente los de Europa oriental, África y Asia oriental. En esta última subregión y China, las cadenas productivas de los sectores electrónico y automotor también se vieron afectadas por otros factores como el terremoto del Japón y las inundaciones en Tailandia en el último trimestre de 2011. En la medida que ambos países lograron superar los efectos de los desastres naturales y la demanda en Asia y los Estados Unidos se fortaleció, sus exportaciones repuntaron levemente al inicio de 2012. El período de recuperación de 2009 a 2012 no solo muestra diferencias entre los países avanzados y en desarrollo, sino también con respecto a recuperaciones previas (véase el recuadro I.1).

Recuadro I.1
EL ACTUAL PERÍODO POSCRISIS ES DISTINTO A LAS RECUPERACIONES ANTERIORES

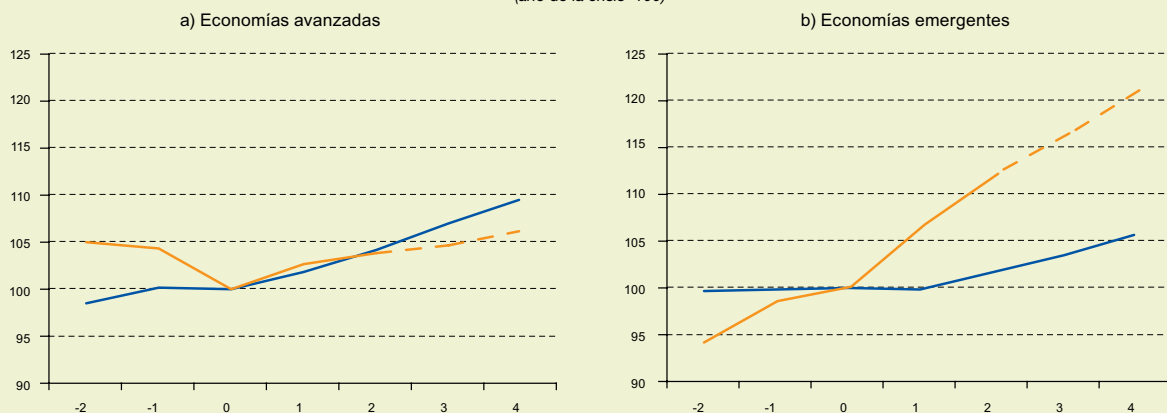
El actual período poscrisis no se distingue solamente por las discrepancias entre la velocidad de recuperación de los países avanzados y en desarrollo, sino también por sus diferencias con las recuperaciones de crisis pasadas como las de 1982 y 1991. De acuerdo con Kose, Loungani y Terrones (2012), la economía mundial

se recuperó desde 2010 de la crisis más profunda y sincronizada entre países desde la segunda guerra mundial a un ritmo similar a las dos recuperaciones anteriores. Sin embargo, el comportamiento de los países industrializados y de los países en desarrollo es muy distinto. Por una parte, se prevé que la recuperación en las economías

avanzadas sea una de las más débiles desde la segunda guerra mundial. Al contrario, el crecimiento de las economías en desarrollo es más acelerado, tanto en el caso del PIB como en el de las exportaciones (véase el gráfico siguiente). De este modo, los países en desarrollo se han convertido en el motor del crecimiento y el comercio mundiales.

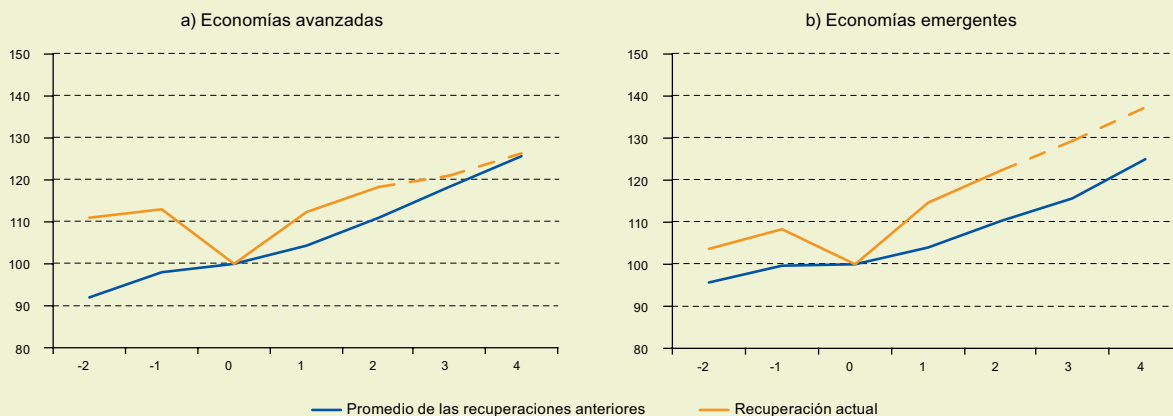
ECONOMÍAS AVANZADAS Y ECONOMÍAS EMERGENTES: RECUPERACIÓN DE LA CRISIS DE 2009 FRENTE A LAS DE 1982 Y 1991

A. PRODUCTO INTERNO BRUTO CONSTANTE EN DÓLARES DE 2005 Y PARIDAD DE PODER ADQUISITIVO
(año de la crisis=100)



Recuadro I.1 (conclusión)

B. VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS
(año de la crisis=100)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco Mundial, *World dataBank* y Fondo Monetario Internacional (FMI), *Perspectivas de la economía mundial*.

Nota: El 0 representa el año de la crisis y la escala indica años precedentes y subsiguientes. El promedio de las recuperaciones anteriores incluye la crisis de 1982 y la de 1991. La línea interrumpida representa proyecciones.

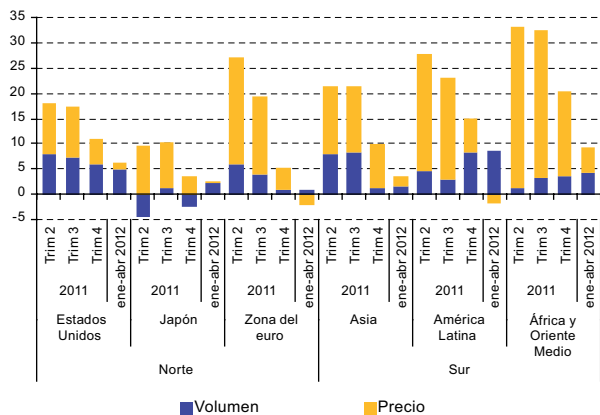
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de M. Ayhan Kose, Prakash Loungani y Marco E. Terrones (2012), "Tras la pista de la recuperación mundial", *Finanzas y Desarrollo*, junio de 2012, págs. 10 a 13.

En un contexto de desaceleración del comercio mundial, América Latina y el Caribe es la región del mundo que registró el mayor crecimiento de las exportaciones en el cuarto trimestre de 2011 y en los primeros cuatro meses de 2012. La región logró este resultado en parte porque es la zona del mundo que menos depende de la Unión Europea como mercado de destino. Además, la demanda de los Estados Unidos y China, sus dos principales socios comerciales, mantuvo un crecimiento positivo, lo cual benefició principalmente a México y Centroamérica en el primer caso, y a América del Sur en el segundo (véase el gráfico I.3).

La contribución del alza de los precios de los productos básicos al aumento del valor de las exportaciones se redujo fuertemente entre el segundo trimestre de 2011 y los primeros meses de 2012. De hecho, los precios de los productos básicos bajaron durante la segunda mitad de 2011 y mostraron cierta volatilidad posteriormente. Esta caída estuvo provocada por las perspectivas negativas de crecimiento mundial, debido a la crisis de la deuda en Europa, las inquietudes sobre la sostenibilidad del crecimiento económico de los Estados Unidos y los temores de un posible enfriamiento de las economías emergentes. Estas tendencias a la baja se revirtieron a principios de 2012, e incluso antes en el caso del petróleo, debido al surgimiento de expectativas más alentadoras de crecimiento global y fenómenos específicos que influyeron en la oferta de los distintos productos. Hacia mediados de 2012, como resultado de las tensiones en la zona del euro y la desaceleración del crecimiento asiático, bajaron nuevamente los precios (excepto los de los alimentos). Pese a este menor dinamismo, se prevé que los precios de los productos básicos se mantengan en los próximos años por encima de sus promedios históricos (véase el capítulo II).

Gráfico I.3

PAÍSES Y REGIONES DEL MUNDO: CRECIMIENTO ANUAL DE LAS EXPORTACIONES, ABRIL DE 2011 A ABRIL DE 2012
(En porcentajes)

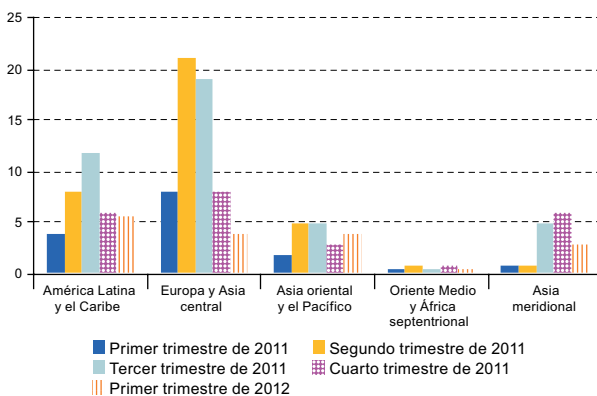


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Netherlands Bureau of Economic Policy Analysis (CPB), *World Trade Monitor*.

Los flujos de financiamiento para el comercio disminuyeron en la segunda mitad de 2011, pero se recuperaron parcialmente en el primer trimestre de 2012 (véase el gráfico I.4). La baja en 2011 se debió, en parte, al desapalancamiento de los bancos europeos, que son los principales proveedores de este tipo de financiamiento. Se aprecia una mayor participación de los bancos de otras regiones —especialmente de Asia—, lo cual tiende a llenar en parte el vacío dejado por la banca europea. En Asia oriental

los datos muestran una leve recuperación, probablemente producto de la entrada de los bancos regionales en la financiación. En Asia meridional, en cambio, se dio una contracción mayor del comercio debido en buena medida a la falta de financiamiento. A pesar de que se espera que el ritmo de desapalancamiento se ralentece, es probable que las condiciones adversas para los créditos se mantengan, debido a que las tasas de interés aumentarán, como resultado de un mayor riesgo y una legislación más estricta tras la aplicación de los acuerdos de Basilea III.

Gráfico I.4
REGIONES Y SUBREGIONES EN DESARROLLO: FLUJOS DE FINANCIAMIENTO PARA EL COMERCIO, 2011-2012
(En miles de millones de dólares)

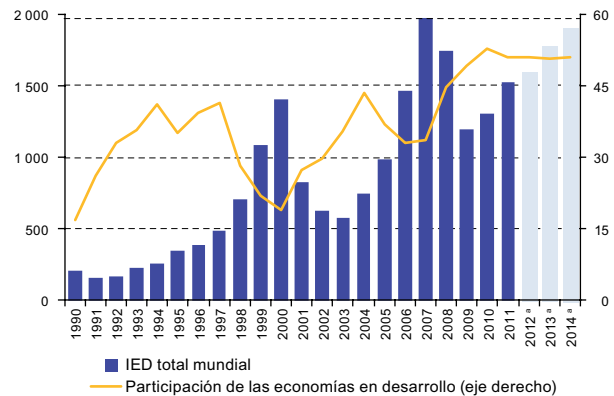


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de Dealogic y Banco Mundial.

Una reciente encuesta de la Cámara de Comercio Internacional sugiere una mejoría real de las perspectivas de financiamiento en las regiones en desarrollo para 2012. Cifras preliminares de abril y mayo indican que los préstamos globales asociados al financiamiento para el comercio han aumentado de forma significativa en Europa y Asia central (Banco Mundial, 2012).

Los flujos de inversión extranjera directa (IED) continuaron su recuperación en 2011 y se anticipa un crecimiento leve para 2012 (UNCTAD, 2012). Los países en desarrollo recibieron la mitad de los flujos mundiales entrantes de IED en 2011, participación que se mantendría hasta 2014 (véase el gráfico I.5). Las dos principales regiones en desarrollo receptoras de IED son Asia y Oceanía, liderada por China y Hong Kong (Región Administrativa Especial de China), y América Latina y el Caribe, donde el Brasil es el principal receptor (quinto a nivel mundial). La participación de los países en desarrollo como inversionistas extranjeros, que aumentó fuertemente durante la década pasada, se redujo en 2011. En efecto, tras alcanzar en 2010 una participación máxima histórica en los flujos mundiales de salida de IED del 28%, su participación se redujo al 23% en 2011.

Gráfico I.5
MUNDO: ENTRADAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) Y PARTICIPACIÓN DE LAS ECONOMÍAS EN DESARROLLO, 1990-2014
(En miles de millones de dólares y porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), base de datos UNCTADSTAT y *World Investment Report 2012* (UNCTAD/WIR/2012), Nueva York, 2012. Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta: E.12.II.D.3.

* Proyecciones.

C. El difícil contexto del Norte y el dinamismo del Sur acelerarían los cambios en la economía mundial

1. Las trayectorias diferentes entre el Norte y el Sur en los próximos años

Para el período comprendido entre 2012 y 2020, muchos analistas prevén un bajo crecimiento en los países industrializados (el “Norte”), mientras que en

los países en desarrollo (el “Sur”) este solo mostraría una leve desaceleración. Por ejemplo, Naciones Unidas (2012) proyecta un crecimiento promedio anual entre

2013 y 2020 del 2,5% para los países del Norte y del 5,6% para los países del Sur, mientras que el Fondo Monetario Internacional (FMI, 2012) y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE, 2012a) proyectan tasas aún mayores para el Sur⁴. Según estos tres organismos, los Estados Unidos, seguidos por la zona del euro, serían el país del Norte con el mejor

desempeño, mientras que el Japón registraría el menor crecimiento. En el Sur, China continuaría siendo el país con la mayor expansión entre 2013 y 2020, con una tasa anual proyectada cercana al 8%. África y América Latina y el Caribe crecerían a tasas de entre el 4% y el 5%, por debajo de la expansión prevista para Asia en desarrollo (véase el cuadro I.1).

Cuadro I.1
NORTE Y SUR: PROYECCIONES DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO, 2013-2020
(En porcentajes)

	Naciones Unidas	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos	Fondo Monetario Internacional ^a
Norte	2,5	2,3	2,5
Estados Unidos	3,0	2,3	3,1
Japón	0,6	1,1	1,4
Zona del euro	...	1,8	1,2
Unión Europea	2,4	...	1,6
Sur	5,6	6,7	6,2
América Latina y el Caribe	4,6	...	4,0
México	3,5
Brasil	...	4,5	4,1
África	4,0	...	4,8
Asia en desarrollo	6,5	...	7,9
China	7,8	8,3	8,7
India	6,5	7,2	7,7
Mundo (a paridad de poder adquisitivo) ^b	4,5
Mundo (a tipo de cambio) ^c	3,4	3,6	...

Fuente: Proyecciones del PIB: Naciones Unidas, "United Nations Global Policy Model", Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, 2012 [en línea] http://www.un.org/en/development/desa/policy/publications/un_gpm.shtml; Fondo Monetario Internacional (FMI), *Perspectivas de la economía mundial*, Washington, D.C., abril de 2012, y Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), *OECD Economic Outlook*, mayo de 2012.

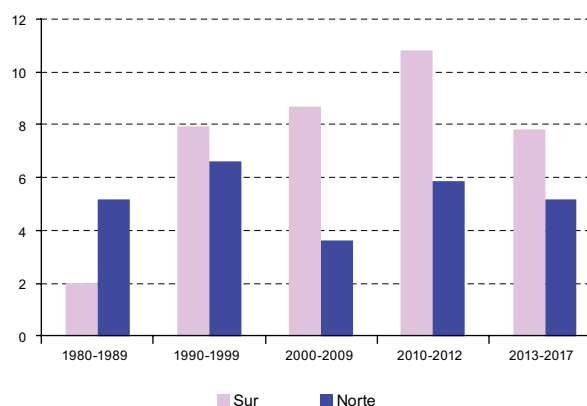
^a Los datos del FMI son solo hasta 2017.

^b El crecimiento de los países fue ponderado por su PIB en moneda local convertido a dólares internacionales con la paridad de poder adquisitivo (PPA).

^c El crecimiento de los países fue ponderado por su PIB en moneda local, convertido a dólares estadounidenses con el tipo de cambio.

El mayor crecimiento de las economías del Sur se traduciría en una demanda de importaciones superior a la de los países del Norte (véase el gráfico I.6). La tasa de crecimiento de las importaciones del Sur fue mayor que la del Norte desde los años noventa, y llegó a duplicarla con creces en la década siguiente. Para el período comprendido entre 2013 y 2017, el FMI proyecta una mayor tasa de crecimiento para el Sur, aunque la diferencia con el Norte se reduciría. En este contexto, en la medida que América Latina y el Caribe dirija sus exportaciones hacia los demás países del Sur, en particular los situados en Asia, se beneficiaría del mayor dinamismo de la demanda de esas economías. Este ya es el caso de los países de América del Sur pero no de los países del Caribe, Centroamérica y México, donde los mercados en desarrollo todavía representan una pequeña proporción de las exportaciones.

Gráfico I.6
NORTE Y SUR: CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL DE LAS IMPORTACIONES, EN VOLUMEN, 1980-2017
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), *Perspectivas de la economía mundial*, abril de 2012.

Nota: Los datos de 2012 a 2017 corresponden a proyecciones.

⁴ Promedio ponderado de los países utilizando su PIB valorizado a paridad de poder adquisitivo como ponderador.

2. El complejo futuro económico de los países del Norte

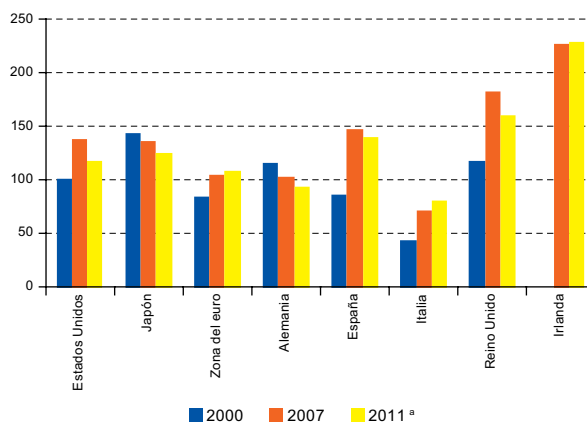
El complejo contexto económico actual de los países industrializados es el resultado esperado de una crisis que tuvo como una de sus principales causas el aumento insostenible de la deuda bruta de los hogares. En los cinco años previos a la crisis de 2008, esta deuda creció en promedio 39 puntos porcentuales, hasta alcanzar el 138% del ingreso, y en algunos países europeos superó el 200% (FMI, 2012). Con la crisis de 2008 y la caída del valor de las viviendas, el patrimonio de muchos hogares se redujo en comparación con su deuda.

Las recesiones causadas por sobreendeudamiento privado tienden a provocar mayores caídas del PIB, el consumo privado y el empleo que las provocadas por otros factores, y disminuyen la actividad económica durante, al menos, 5 años La historia de varios países que han experimentado crisis similares ha demostrado que la posterior recuperación es lenta y dolorosa (Reinhart y Rogoff, 2009; McKinsey Global Institute, 2012)⁵. Para salir de la crisis actual, en muchos países las familias requieren pasar por un proceso de desendeudamiento mediante el pago “forzado” de la deuda o la quiebra⁶. El proceso de desendeudamiento se concentra en los hogares de menores recursos que consumen una alta proporción de su ingreso, lo cual tiene un efecto negativo macroeconómico importante. Para aligerar la carga de la deuda, los hogares tienen que reducir el consumo y aumentar el ahorro, en un contexto donde descubren que sus viviendas estaban sobrevaloradas, el acceso al crédito se encuentra más restringido y las expectativas de ingreso futuro son menos optimistas. El consumo también se ve afectado por una mayor incertidumbre económica, que incentiva el ahorro preventivo (FMI, 2012).

El desendeudamiento de los hogares, junto con un proceso similar en las empresas no financieras y el desapalancamiento del sector financiero, ponen un gran freno a la economía. Por ejemplo, en los Estados Unidos, la deuda privada total como porcentaje del PIB se redujo del 296% en 2008 al 250% en 2012, después de un largo período de aumento que comenzó en 1976 cuando esta proporción era solo del 112%. Después

de muchos años donde el conjunto del sector privado (hogares, empresas y sector financiero) tenía un nivel de gastos superior a sus ingresos, desde 2009 se produce la situación contraria. Es decir, la balanza financiera del sector privado pasó de un déficit del 2,4% del PIB en el tercer trimestre de 2007 a un superávit del 8,2% en el segundo trimestre de 2009 (Wolf, 2012). Varios países europeos (España, Irlanda y Reino Unido, entre otros) han avanzado mucho menos en el proceso de desendeudamiento y registran un alto pago de deuda que restringe considerablemente el consumo privado (véase el gráfico I.7). Según proyecciones del FMI, la balanza financiera de casi todos los países industrializados registraría un superávit o equilibrio en 2012. Este cambio hubiese causado una recesión profunda en muchos países industrializados si no fuera por el “rescate” de la política fiscal expansiva (hasta poco tiempo atrás) y las tasas de interés bajas.

Gráfico I.7
PAÍSES INDUSTRIALIZADOS SELECCIONADOS:
DEUDA PRIVADA, 2000-2011
(En porcentajes del ingreso bruto disponible)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), *OECD Economic Outlook*, mayo de 2012.

^a Tercer trimestre de 2011.

El proceso de desendeudamiento de los hogares también afecta negativamente las utilidades del sector empresarial. La rentabilidad privada es un determinante clave para las decisiones de los empresarios en términos de cuánto producen, invierten, exportan e importan y cuántos empleos crean. En el recuadro I.2 se muestra con detalle la relación entre la rentabilidad empresarial y la coyuntura económica.

⁵ Las recuperaciones de las crisis originadas por el sobreendeudamiento privado también son largas debido a las intervenciones públicas posteriores. Estas dejan como legado un elevado déficit fiscal y una alta deuda pública, que tardan varios años en reducirse (Reinhart y Rogoff, 2009).

⁶ En los Estados Unidos las quiebras de las familias representaron dos tercios de la reducción de la deuda privada entre 2008 y 2011 (McKinsey Global Institute, 2012).

Recuadro I.2
LA CLAVE DE LAS UTILIDADES (REINVERTIDAS) PARA EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

El crecimiento económico se sustenta en gran parte en el sector empresarial y su capacidad de generar utilidades.

Las utilidades corporativas determinan en buena medida las decisiones de los empresarios sobre cuánto van a invertir y producir y cuántos empleos se van a generar. A su vez, las utilidades reinvertidas determinan la acumulación de riqueza o activos (nuevos o revalorizados), junto con el crecimiento de los pasivos que financian estos activos. El dinamismo del sector privado depende entonces de la expansión de los balances de las empresas mediante mayores activos y sus correspondientes pasivos. La expansión del sector privado se puede sustentar en la medida que los ingresos generados por los activos puedan pagar la deuda que los financia. De la misma manera, un crecimiento equilibrado requiere que el valor de los activos refleje el ingreso generado. Es difícil determinar el límite del ritmo de una expansión económica, porque este

puede aumentar en el corto plazo mediante tasas de interés más bajas o estándares financieros más laxos, entre otros.

Con la crisis financiera de 2008 y 2009 llegó el final de un largo proceso de varias décadas en muchos países industrializados, durante el cual los balances del sector privado (con sus respectivos activos y pasivos) se expandieron a un ritmo superior al de sus ingresos. A partir de mediados de los años ochenta, dichos balances alcanzaron un gran volumen, lo que convirtió a la economía en una "economía de balance", con una creación masiva de activos, sustentada en gran parte por los incrementos de su valor, acompañado de un crecimiento acelerado de la deuda. El grado de endeudamiento aumentó en todos los sectores (hogares, empresas no financieras y bancos) y el valor de los activos (acciones corporativas, bienes inmuebles comerciales, viviendas y patentes) creció más rápido que los ingresos generados. Este proceso no era sostenible y finalmente

colapsó. Con la contracción de los activos del sector privado y el menor consumo, las empresas sufrieron pérdidas que provocaron la reducción de la producción, la inversión y el empleo. Como resultado, la economía entró en recesión.

Desde 2008 hasta poco tiempo atrás, la política fiscal expansiva compensó de manera parcial la disminución de la demanda privada y logró contener la gravedad de la crisis en muchos países industrializados. El gobierno puede contener una recesión mediante intervenciones en el sector financiero y un déficit fiscal que compense en parte la contracción de la demanda privada. La actual recesión "contenida" podría durar varios años, durante los cuales los sectores privado y público pasarían por un proceso de desendeudamiento para sanear sus balances, con un impacto fuerte en su demanda y las utilidades de las empresas, lo que a su vez reduciría el crecimiento de las economías en su conjunto.

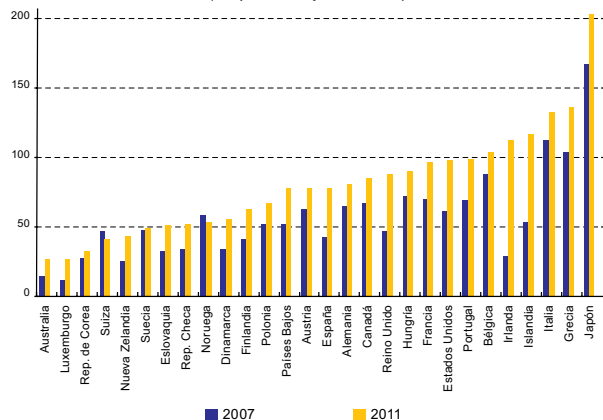
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de David Levy, Martin Farnham y Samira Rajan, *Where Profits Come From*, The Jerome Levy Forecasting Center, 2008 y *The Contained Depression: 2008-(2018?): What It Is, Why It Happened, How It Will Play Out, and What Will Follow*, The Jerome Levy Forecasting Center, 2012.

En muchos países industrializados los gobiernos han intervenido masivamente en la economía para contener la depresión. El freno al consumo habría llevado la economía a una depresión profunda, pero eso no ha ocurrido porque los gobiernos compensaron la reducción de la demanda privada con un mayor gasto público, mientras suavizan el impacto de la deuda con tasas de interés bajas. En otras palabras, la depresión estuvo contenida por una intervención pública de gran envergadura.

Muchos países industrializados implementaron un gran estímulo fiscal entre 2009 y 2011, lo que provocó un rápido incremento de la deuda pública; recientemente los países han empezado a retirar ese estímulo. Esta deuda como porcentaje del PIB creció en la mayoría de los países industrializados debido en gran parte al mayor gasto en indemnizaciones de desempleo y estímulos fiscales, junto con una disminución de las recaudaciones provocada por la recesión y la caída de los valores de los títulos bursátiles (véase el gráfico I.8). El promedio de la deuda de los países de la OCDE (que incluye la mayoría de los países industrializados) llegó al 100% del PIB en 2011 (OCDE, 2012b)⁷. En 2012 varios países de la zona

del euro han comenzado a recortar sus estímulos fiscales para evitar un mayor aumento de la deuda.

Gráfico I.8
PAÍSES DE LA ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE): NIVELES DE DEUDA PÚBLICA BRUTA, POR PAÍSES, 2007 Y 2011
 (En porcentajes del PIB)



Fuente: Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), *OECD Economic Outlook*, N° 89, París, 2012 y "Fiscal consolidation: how much, how fast and by what means?", *OECD Economic Policy Papers*, N° 1, París, 2012.

⁷ La mayoría de los países industrializados no hicieron suficientes esfuerzos para aligerar la carga de la deuda durante la expansión económica anterior a la crisis. De hecho, en algunos países, las bajas tasas de interés condujeron a los gobiernos a reducir impuestos o expandir gastos, lo que contribuyó a aumentar aún más la magnitud de la deuda.

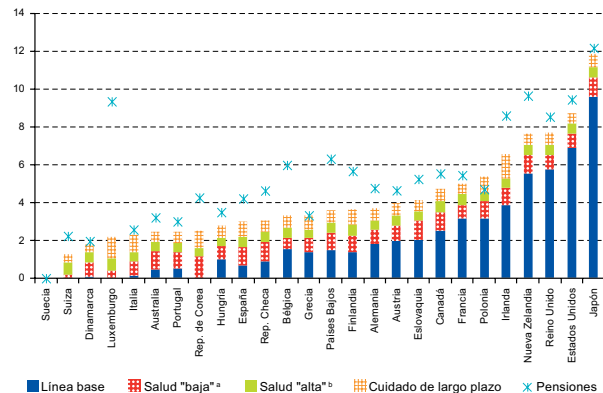
La elevada deuda pública, junto con el envejecimiento de la población, supondrá un freno al crecimiento de las economías industrializadas en la próxima década. En la literatura económica se ha

comprobado una correlación negativa entre el nivel de la deuda pública y el crecimiento⁸. Países con niveles de deuda del 70% del PIB o más muestran un peor desempeño económico ya que sus tasas de interés de largo plazo e impuestos para financiar sus pagos pueden subir en forma importante, el PIB tendencial baja, y las empresas y particulares ahorran más frente a medidas de estímulo fiscal al percibir que en el futuro ellos tendrán que cubrir el costo mediante mayores impuestos (OCDE, 2012b).

Casi todos los países industrializados requieren ajustes fiscales importantes para reducir la deuda bruta a niveles más sostenibles, de alrededor del 50% del PIB⁹. La reducción de la carga mediante la inflación no parece un camino aconsejable, sobre todo porque un alto nivel de inflación perjudica el crecimiento económico debido a una mayor volatilidad de los precios y las distorsiones asociadas a la interacción entre la inflación con los sistemas de impuestos y beneficios. Además, para que la inflación reduzca la carga de la deuda es necesario algún grado de represión financiera, como obligar a los bancos a invertir en bonos del Estado, lo que tiene otros impactos negativos para la economía. En resumen, un mejor camino para reducir la deuda es promover el crecimiento y generar balances fiscales primarios positivos.

El tamaño del ajuste fiscal requerido para reducir la deuda al 50% del PIB en 2050 es muy heterogéneo y varía entre casi cero en el caso de Suecia y más del 12% del PIB en el caso del Japón (véase el gráfico I.9)¹⁰. El ajuste fiscal indica el ahorro que el sector público requiere realizar cada año como porcentaje del PIB entre 2013 y 2050 para evitar que su deuda en 2050 supere el 50% de su PIB. Cuanto más alta la barra del gráfico I.9, mayor sería el ahorro por realizar mediante mayores impuestos o menores gastos, que a su vez puede afectar en forma negativa el crecimiento de la demanda de importaciones y el PIB.

Gráfico I.9
ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO
ECONÓMICOS (OCDE): AUMENTO ANUAL NECESARIO DEL
BALANCE FISCAL PRIMARIO PARA REDUCIR LA DEUDA
PÚBLICA BRUTA AL 50% DEL PIB EN 2050
(En porcentajes del PIB)



Fuente: Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), *OECD Economic Outlook*, N° 89, París, 2012 y "Fiscal consolidation: how much, how fast and by what means?", *OECD Economic Policy Papers*, N° 1, París, 2012.

^a Se refiere a un escenario con políticas que reducen el gasto en salud.

^b Se refiere a un escenario sin políticas que reducen el gasto en salud.

Los futuros costos asociados al envejecimiento de la población en términos de mayores gastos en salud pública y en pensiones representan otro desafío del requerido ajuste fiscal. Si bien un mayor gasto en salud puede ser deseable, su financiamiento puede resultar difícil. La OCDE (2012b) anticipa dos escenarios: uno donde el gasto en salud aumentaría solo un 3,5% del PIB en 2050 y otro donde este incremento sería del 6% del PIB. Junto con los mayores gastos asociados al cuidado de largo plazo de los ancianos, el ajuste fiscal anual aumentaría un 1,5% del PIB para varios países. El tercer tipo de gasto adicional es el de las pensiones, que requiere un ajuste fiscal elevado, en particular en Bélgica y los Países Bajos. La OCDE (2012b) recomienda a sus países miembros ser prudentes en cuanto a la rapidez para implementar el ajuste fiscal necesario, y tomar en cuenta el frágil contexto macroeconómico y la posibilidad de usar la política monetaria para compensar el efecto negativo sobre la demanda de las medidas fiscales restrictivas.

Todos los países de la zona del euro están aplicando ajustes fiscales, aunque la profundidad de esos ajustes difiere considerablemente de un país a otro. Varios países están enfrentando altos déficits fiscales y tasas insostenibles de refinanciamiento de su deuda pública. Los programas de estabilización aplicados en Irlanda y Portugal en 2011 contribuyeron a reducir su riesgo país, y la negociación de la deuda en Grecia durante el primer trimestre de 2012 tuvo un efecto similar. La incertidumbre, junto con la contracción fiscal, complicó más el despalancamiento de los bancos y provocó una contracción excesiva del crédito, creando un círculo vicioso recesivo. Como consecuencia,

⁸ Sin embargo, esta correlación no implica causalidad. Contrariamente a otros autores, Panizza y Presbitero (2012) no lograron rechazar la hipótesis de que la deuda pública no afecta el crecimiento en un análisis econométrico. Este resultado no implica que el nivel de la deuda no tenga efectos en el desempeño económico, dado que siempre existe un nivel de deuda que se vuelve insostenible, en cuyo caso los gobiernos se ven obligados a introducir recortes fiscales importantes que con certeza afectan el crecimiento.

⁹ Según la OCDE (2012b), este porcentaje corresponde a un nivel máximo que en tiempos normales no perjudica el crecimiento económico (tendencial) y que permite un margen en tiempo de crisis para evitar así los niveles críticos.

¹⁰ Cuando se incluyen los activos de los gobiernos, la situación en términos de deuda neta mejora en algunos países, como el Japón y Noruega.

se produjo un incremento sostenido de las primas de riesgo de otros países comprometidos, como España e Italia. La profundización del déficit público se ha traducido en necesidades de financiamiento que hasta ahora han sido cubiertas por un sector financiero privado cada vez más renuente a otorgar créditos. A lo anterior se agregaron posteriormente problemas de sostenibilidad del programa de estabilización de Grecia y de solvencia bancaria en España. En resumen, la situación en Europa representa la mayor fuente de riesgos externos para la economía mundial (CEPAL, 2012). En este contexto, las proyecciones de crecimiento de varios organismos para la zona del euro son inferiores al 2% anual en promedio hasta 2020.

A finales de junio de 2012 los líderes políticos de la zona del euro acordaron un nuevo paquete de medidas para destrabar la crisis. Primero, se creará un mecanismo único de supervisión bancaria regido por el Banco Central Europeo para promover la integración financiera. La implementación de dicha supervisión podría demorar un tiempo largo, en parte porque se requiere definir la convivencia del plan regulador europeo con las regulaciones nacionales. Segundo, con la supervisión centralizada, se podrían utilizar los fondos de rescate europeos directamente para salvar a los bancos en crisis. Tercero, el Gobierno de España recibirá 100.000 millones de euros para reestructurar

su sistema bancario. Esta medida aumentaría la deuda del sector público español solo en forma transitoria, porque con la entrada en vigor del supervisor único, estos préstamos se traspasarían directamente a los bancos en dificultades. Finalmente, se aprobó un paquete de medidas para estimular el crecimiento y el empleo (véase el recuadro I.3).

Las medidas anteriores parecen insuficientes para resolver la crisis europea. Tras 19 cumbres europeas (la última celebrada en junio de 2012), la tasa de los bonos de España e Italia sigue por encima de niveles sustentables. Es decir, la probabilidad de una crisis aún mayor en la zona del euro sigue creciendo. Las divergencias políticas entre Estados de la zona sobre la mutualización de la deuda, la condicionalidad de los financiamientos de rescate y el momento y las circunstancias que acompañarán la capitalización directa de los bancos españoles siguen nublando el horizonte y neutralizan las buenas noticias que surgieron de la última cumbre. Además, la aparición de otras debilidades de la economía española hacia finales de julio también afectó la percepción de los inversionistas. La Comisión Europea parece seguir a los mercados en vez de conducirlos, y reacciona tarde y en una escala que no se condice con la magnitud de la crisis. Con ese accionar, se estimulan los ánimos especulativos y no se consiguen dominar los mercados.

Recuadro I.3

LOS RESULTADOS DE LA DECIMONOVENA REUNIÓN DE EMERGENCIA DE LA ZONA DEL EURO CELEBRADA EN JUNIO DE 2012

Los días 28 y 29 de junio de 2012 se celebró en Bruselas la decimonovena reunión de la zona del euro desde el inicio de la crisis hace tres años. Los gobernantes acordaron en esa cumbre un nuevo conjunto de medidas. Primero, los países convinieron que los fondos de rescate del Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE), que reemplazará próximamente al Mecanismo Europeo de Estabilidad Financiera (MEEF), podrán ser utilizados para la recapitalización directa de los bancos de la zona, sin pasar por los gobiernos, una vez implementada una supervisión bancaria única liderada por el Banco Central Europeo. Los fondos del MEDE podrán ser utilizados para la compra

de deuda en el mercado secundario y no tendrán preeminencia sobre otros acreedores privados.

Se acordó asimismo la entrega de 100.000 millones de euros a España para la reestructuración de su sistema bancario, con una primera transferencia de 30.000 millones a finales de julio de 2012. Los bancos españoles tendrán que presentar pronto planes de reestructuración y colocar sus activos tóxicos en un “banco malo” en un plazo breve. A cambio de la ayuda europea, el Gobierno de España adoptó tres semanas después un nuevo paquete de recortes presupuestarios por un monto de 65.000 millones de euros hasta 2014, que incluye un aumento del IVA del 18% al 21%.

Durante la cumbre —bajo la presión de la coalición de Francia, España e Italia— se adoptó un Pacto para el Crecimiento y el Empleo de 120.000 millones de euros, en línea con las prioridades de la Estrategia Europa 2020. En este pacto se incluyen recomendaciones para sanear el presupuesto público favoreciendo el crecimiento, restaurar la actividad de préstamo de los bancos a la economía, promover la competencia en industrias en red y el crecimiento verde, resolver el desempleo y sus consecuencias sociales, y modernizar la administración pública. Sin embargo, los montos son aún demasiado limitados para una agenda tan amplia y de objetivos tan ambiciosos.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Consejo Europeo, “Conclusiones del Consejo Europeo (28 y 29 de junio de 2012)” (EUCO 76/2/12 REV 2) [en línea] www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/es/ec/131399.pdf [fecha de consulta: 22 de julio de 2012].

Todavía faltan diversas medidas clave para destrabar la crisis. Es necesario conducir a los mercados con apuestas cuya magnitud no deje duda alguna sobre el compromiso de la integración europea. Sin embargo, todavía no se ven estas medidas. Primero, las necesarias uniones fiscal y bancaria están lejanas, dado que aún no se han concretado compromisos firmes al respecto. Se

requieren programas creíbles de consolidaciones fiscales a mediano plazo y políticas fiscales agresivas en el corto plazo, orientadas a impulsar el crecimiento. Con respecto a la unión bancaria, todavía faltan la supervisión consolidada y la definición de una garantía de depósitos para Europa, al menos en ciertos rangos, para evitar corridas bancarias. Segundo, la recuperación de la competitividad requiere

reformas profundas y costosas, que no se resuelven con el reciente Pacto para el Crecimiento, y el empleo que representa apenas el 1% del PIB de la zona del euro, y cuya implementación parece lenta. Dicho pacto debería ser inmediato, sustantivo y creíble. Tercero, las deudas de España e Italia, sujetas a altas tasas de refinanciamiento, podrían no ser sostenibles en el tiempo. Frente a una situación de pánico, los recursos europeos de rescate disponibles (del Fondo Europeo de Estabilidad Financiera y del Mecanismo Europeo de Estabilidad Financiera, que serán fusionados en el Mecanismo Europeo de Estabilidad) son muy insuficientes para un rescate financiero. Cuarto, en la cumbre de junio de 2012 no hubo referencias a la creación de eurobonos, que serían un instrumento necesario para abaratar el costo de financiamiento de la deuda de los países actualmente más comprometidos.

La recuperación de los Estados Unidos es todavía frágil y podría verse afectada por un importante ajuste fiscal que se realizará a partir de 2013. De manera similar a otros países de la OCDE, el déficit fiscal estadounidense creció en forma importante tras la crisis, llegando al 10,1% del PIB en 2009. La débil recuperación condujo a las autoridades a introducir nuevas medidas fiscales, que frenaron la reducción del déficit en 2010 y 2011. Pese a sus beneficios en el corto plazo, el alto nivel del déficit provocó un fuerte aumento de la deuda. La legislación en vigor prevé un ajuste fiscal del 4,7% del PIB, mediante el término de varias exenciones tributarias y recortes automáticos en los gastos en 2013 (Oficina de Presupuesto del Congreso, 2012). Con estas medidas, el crecimiento del PIB se reduciría fuertemente y la economía podría entrar nuevamente en recesión. Por ello, sería deseable postergar una parte de las medidas de ajuste hasta 2014, lo cual requeriría la aprobación especial del Congreso. Las Naciones Unidas (2012) y el FMI (2012) prevén un crecimiento de un 3% para los próximos años, mientras que según la OCDE (2012a) ese porcentaje sería de solo un 2,2%.

En el Japón, la elevada deuda soberana (superior al 200% del PIB) exige una reforma fiscal profunda que, junto con otros factores, reduce el potencial de crecimiento al 1% para el resto de la década (OCDE, 2012a). El alto déficit fiscal, que superará el 10% del PIB en 2012 y 2013 y que se ve agravado por el costo de la reconstrucción de la región este afectada por el terremoto, eleva aún más la deuda pública. En este contexto, el gobierno requiere un plan de ajuste fiscal detallado y creíble para revertir la situación. Entre otras iniciativas, el gobierno duplicará el impuesto sobre el consumo del 5% actual al 10% en 2015. En este contexto, las Naciones

Unidas (2012) proyectan una tasa de crecimiento hasta 2020 de apenas un 0,6% anual en promedio, inferior a las proyectadas por otros organismos y que oscilan entre el 1,1% y el 1,4%.

La experiencia de países que se recuperaron exitosamente de crisis similares (Finlandia, República de Corea y Suecia, entre otros) muestra algunas constantes que vale la pena destacar (McKinsey Global Institute, 2012). Primero, se requiere sanear el sistema financiero. En esta área, los bancos estadounidenses han avanzado más en el proceso de desapalancamiento que sus pares europeos. Estos últimos enfrentan graves dificultades para aumentar su financiación, lo que junto con la necesidad de desapalancamiento y los requisitos de Basilea III, les obliga a reducir su volumen de préstamos. Esto a su vez podría dificultar la salida de la recesión en Europa. Segundo, es clave implementar reformas estructurales para estimular el crecimiento de la economía y la productividad. Las prioridades en este ámbito son distintas en cada país, por ejemplo, la facilitación de la inversión extranjera, la apertura de negocios o la reforma del mercado de trabajo. Tercero, hay que promover las exportaciones como fuente del crecimiento y, para ello, los países tienen que evitar la aplicación de medidas proteccionistas al comercio y la inversión extranjera. Cuarto, es preciso promover la inversión privada y, en particular, corregir los principales déficits de infraestructura en muchos países. Con un marco regulatorio que garantice un retorno razonable, el sector privado podría aportar el capital necesario para esta tarea. Finalmente, se debería estabilizar el mercado inmobiliario para terminar con la caída de los precios de los inmuebles y reactivar la construcción.

En resumen, de acuerdo a las experiencias de salida de recesiones causadas por crisis financieras, la prioridad para muchos países industrializados debería ser la adopción de las medidas necesarias para reactivar la economía en el corto plazo, dejando la reducción del déficit fiscal y la deuda pública para cuando la recuperación del sector privado sea más firme. Estas medidas incluirían un mayor estímulo fiscal para compensar la menor demanda privada, intervenciones en el sector financiero y privado para promover el desendeudamiento de los hogares, las empresas y los bancos, y reformas para favorecer las exportaciones, las inversiones y la productividad. Con estas intervenciones se podría salir del círculo recesivo y encaminar la economía hacia un nuevo dinamismo. En este nuevo contexto, cuando el sector privado sea nuevamente el motor de la economía, solo en ese momento y no antes, los gobiernos deberían sanear su propia situación financiera.

3. China y el resto del Sur: Motores de la economía mundial

Los países en desarrollo (el Sur), y China en particular, son el principal impulsor del crecimiento mundial.

Dentro del Sur, China es el mayor contribuyente, con una tasa de crecimiento del 9,2% en 2011. La meta de crecimiento fijada por las autoridades chinas para el período 2011-2015 es de un 8% anual, lo que representa una marcada desaceleración respecto de su trayectoria reciente. No obstante, según las proyecciones de diversos organismos internacionales, China superaría esta meta

(véase el recuadro I.4). Con ello, el país continuaría siendo la economía que más crece a nivel mundial. Aunque China se ve afectada por la actual crisis europea, la importancia de esta región como mercado de sus exportaciones ha disminuido en los últimos años, mientras que los vínculos con los demás países del Sur se han reforzado. Además, la política económica de China está siendo reorientada a estimular la demanda de los consumidores como motor de la economía, en vez de la inversión y las exportaciones.

Recuadro I.4 CHINA: EL CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD Y SUS COSTOS LABORALES

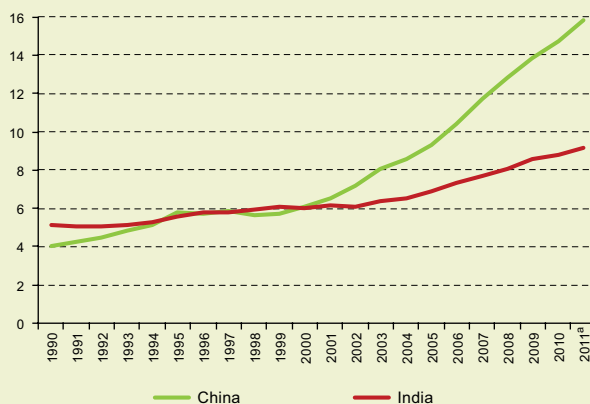
Un fundamento clave del dinamismo de China es el rápido crecimiento de su productividad laboral y de la productividad total de factores en la última década.

La productividad laboral de China como porcentaje de la de los Estados Unidos aumentó del 6% en 2000 al 16% en 2011 (véase el gráfico 1). A modo de comparación, la productividad laboral de la India, la segunda mayor economía en desarrollo de Asia, era superior a la

de China en 1990; sin embargo, desde 2001 se ha ubicado por debajo de esta. Así, China ha logrado reducir más que la India la brecha de productividad con los Estados Unidos. Un mejor indicador para medir la eficiencia de la economía es la productividad de múltiples factores. Entre 2000 y 2008 la economía china creció en promedio un 9,9% anual, y el aporte de la productividad de múltiples factores fue del 43%. En otras palabras, cerca de la mitad

del crecimiento del PIB se explica por una mayor eficiencia en el uso conjunto del capital y del trabajo. Entre 1990 y 1999, el aporte de la productividad de múltiples factores fue del 40%, mientras que el aumento del acervo de capital fue el segundo factor más importante y contribuyó al 45% del crecimiento en ese período. Finalmente, el incremento de la fuerza laboral explicó el 15% del crecimiento del PIB entre 1990 y 1999, frente al 5% entre 2000 y 2008.

Gráfico 1
CHINA E INDIA: PRODUCTIVIDAD LABORAL, 1990-2011
(En porcentaje del nivel de los Estados Unidos)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
^a Estimaciones.

Varios factores pueden explicar el rápido aumento de la productividad de China. Primero, el cambio estructural de su economía, donde los recursos se mueven desde sectores de baja

productividad (agricultura) a sectores de mayor productividad (industria). Segundo, las empresas absorben en forma masiva nuevas tecnologías y procesos productivos incorporados en

las maquinarias y equipos importados y en la inversión extranjera directa. Tercero, el país ha invertido mucho en infraestructura, lo que ha bajado los tiempos y costos de transporte y comunicaciones.

Recuadro I.4 (conclusión)

Cuarto, la apertura comercial y la competencia global también han sido un estímulo para mejorar la eficiencia. Finalmente, la fuerte presión al alza de los salarios también requiere

mejorar la productividad para mantener la competitividad internacional. De hecho, el costo laboral unitario en dólares de China se multiplicó por un factor de 2,4 entre 2002 y

2010, como resultado del aumento salarial y la apreciación cambiaria^a. Se anticipa que próximamente este costo podría superar al de México (véase el gráfico 2).

Gráfico 2
CHINA Y MÉXICO: COSTO LABORAL POR HORA, 2002-2012
(En dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
^a Estimaciones.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de Organización Asiática de Productividad (OAP), APO Productivity Database 2011; Oficina de Estadísticas Laborales, "International Comparisons of Hourly Compensation Costs in Manufacturing, 2010", 11 de diciembre de 2011; Pedro Aspe, sobre la base de JP Morgan, "The Evolution of Mexico's Economy", presentación en el Woodrow Wilson International Center for Scholars, 8 de febrero de 2012 [en línea] <http://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/PAA%20Woodrow%20Wilson%20Feb%2008.pdf> [fecha de consulta: 6 de junio de 2012].

^a El costo salarial unitario mide la competitividad de un país en términos de sus costos y se calcula como el cociente entre la remuneración por asalariado y su productividad.

Con su dinamismo proyectado, el PIB de China, medido de acuerdo al criterio de paridad de poder adquisitivo, superaría al de los Estados Unidos en 2017, según el FMI (2012). Este resultado constituiría un punto de quiebre sustantivo en el debate internacional sobre las tendencias de la globalización y su gobernanza. Las tres décadas de reformas económicas en China, iniciadas en 1979, representan el proceso de industrialización y de urbanización más intenso de la humanidad. Al iniciarse estas reformas, el PIB de China solo alcanzaba el 9% del de los Estados Unidos, en tanto que el PIB por habitante representaba solo un 2% del de ese país. El FMI proyecta que en 2017 el PIB de China superará al de los Estados Unidos y su ingreso por habitante ya equivaldrá a un cuarto del de ese país.

En el mediano plazo, se prevé que el crecimiento de China disminuiría. El Banco Mundial/Centro de Investigación del Desarrollo del Consejo del Estado (2012) proyecta que el país bajaría su crecimiento de un 8,6% anual en promedio entre 2011 y 2015 a un 5% entre 2026 y 2030. Esta desaceleración se debe a que una parte importante de la contribución al crecimiento dada por el movimiento de personas de la agricultura a la industria ya se realizó, a la menor contribución del capital al crecimiento en un contexto donde cada trabajador dispone de más capital, a la contracción de la fuerza laboral a partir

de 2015 y a una menor contribución de la productividad de múltiples factores a medida que el país se acerca a la frontera tecnológica.

Las otras principales economías emergentes también continuarán expandiéndose en los próximos años. La India es la segunda mayor economía en desarrollo después de China. El PIB de la India en 2011, medido a precios corrientes, fue el decimoprimer más alto del mundo, mientras que el PIB expresado en paridad del poder adquisitivo fue el tercero más alto, superando al del Japón (FMI, 2012). La India logró mantener una tasa de crecimiento positivo durante la última década, incluida la crisis financiera internacional de 2008-2009. Durante este tiempo, la India ha aportado más del 10% al crecimiento económico mundial, convirtiéndose en uno de los más importantes polos de crecimiento global junto con China. Los organismos internacionales prevén una expansión del PIB de la India de entre un 6,5% y un 7,7% anual de 2013 a 2020. Pese a ser la segunda mayor economía emergente, el PIB per cápita de la India es más bajo que el de China.

La India se está abriendo más al comercio exterior y la participación de las exportaciones (bienes y servicios) aumentó del 7% en 1990 al 19% en 2010. Si se compara con China, la apertura comercial de la India aún es modesta en términos de exportaciones; no obstante, las importaciones (bienes y servicios) representan

actualmente una proporción similar del PIB en ambos países. En comparación con su participación en el PIB mundial, la participación de la India en el comercio mundial de mercancías sigue siendo pequeña (un 1,4% y un 2,1% de las exportaciones e importaciones mundiales, respectivamente, en 2010). Ese año, el país se ubicó en el puesto número 20 en materia de exportaciones; su valor de exportaciones fue similar al del Brasil, pero inferior al de México (CEPAL, 2012).

Además de China y la India, existe un grupo importante de países emergentes cuya participación en la economía y el comercio mundial también está creciendo fuertemente. Estos incluyen los otros tres países de los denominados BRICS: Brasil, la Federación de Rusia

y Sudáfrica. Además, el banco privado BBVA definió en 2010 un grupo más amplio de países denominado EAGLES (*Emerging and Growth-Leading Economies*), constituido por las economías emergentes que liderarán el crecimiento global durante los próximos diez años¹¹. Este conjunto incluye el grupo anterior (excepto Sudáfrica) más la República de Corea, Indonesia, México, la provincia china de Taiwán y Turquía. El BBVA (2012) proyecta que el mayor aporte al crecimiento mundial en el período comprendido entre 2011 y 2021 sería realizado por China (un tercio), seguido por la India (12%) y los Estados Unidos (10%). Dentro de los demás EAGLES, las mayores contribuciones esperadas serían las del Brasil (3%), Indonesia (2,4%), la República de Corea (1,8%) y la Federación de Rusia (1,7%).

4. La emergencia del Sur en las finanzas internacionales

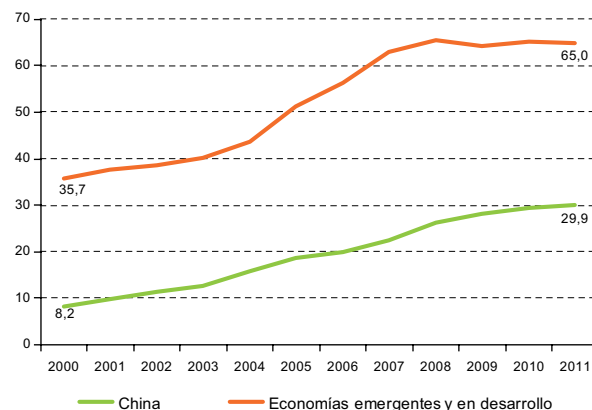
Las economías del Sur participan cada vez más en las finanzas internacionales como poseedoras de reservas internacionales, gestoras de fondos soberanos de inversión y proveedoras de financiamiento para el comercio. En el curso de la última década, las economías emergentes casi duplicaron su participación en el acervo mundial de reservas oficiales internacionales. Se destaca particularmente el caso de China, país que en una década casi cuadruplicó su participación: llegando en 2011 a poseer el 30% del acervo mundial de reservas oficiales internacionales (casi la mitad de las tenencias del conjunto de las economías emergentes y en desarrollo). Esto ha sido posible gracias a los cuantiosos superávits comerciales y en cuenta corriente que el país registró a lo largo de dicho período.

Otros países en desarrollo y emergentes, como los del Oriente Medio y África del Norte, también han aumentado considerablemente su participación en el acervo mundial de reservas, gracias a los superávits comerciales generados por sus exportaciones de petróleo. El aumento de las tenencias de reservas en los países en desarrollo sitúa a estas economías en una posición de menor vulnerabilidad frente a crisis cambiarias o de balanza de pagos que en episodios pasados.

Las economías emergentes, encabezadas por China, también poseen la mayor parte de los activos gestionados por los fondos soberanos de inversión. Entre 2002 y finales de 2011, estos activos pasaron de 1 billón de dólares a casi 5 billones (véase el gráfico I.10), mientras que el número de este tipo de fondos aumentó más que en las cuatro décadas anteriores. Este crecimiento se originó principalmente en los países exportadores de petróleo del norte de África y el Oriente Medio y en los países de Asia con superávit comercial. Estas dos

subregiones representan el 55% del total de los fondos soberanos de inversión y tres cuartas partes de los fondos gestionados por estos (véase el cuadro I.2). Los fondos financiados por las exportaciones de productos básicos, principalmente petróleo, representaron el 56% de todos los activos en fondos soberanos de inversión al final de 2011. Los demás fondos se financian principalmente con reservas de moneda extranjera, superávits en la cuenta fiscal, reservas de fondos de pensiones estatales y recursos de privatizaciones de empresas públicas (véase el gráfico I.11).

Gráfico I.10
**CHINA Y ECONOMÍAS EMERGENTES Y EN DESARROLLO:
PARTICIPACIÓN EN EL ACERVO MUNDIAL DE RESERVAS
OFICIALES INTERNACIONALES, 2000-2011**
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional, *International Financial Statistics*.

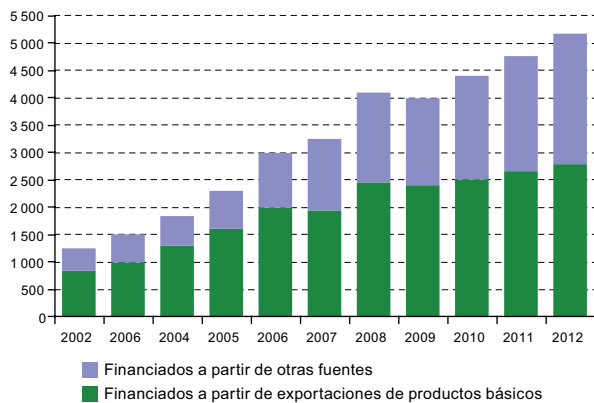
¹¹ Véase [en línea] <http://www.bbvarsearch.com/KETD/ketd/esp/nav/eagles.jsp> [fecha de consulta: 3 de agosto de 2012].

Cuadro I.2
FONDOS SOBERANOS DE INVERSIÓN, POR PAÍSES Y REGIONES DE ORIGEN
 (En miles de millones de dólares y porcentajes)

País	Monto	Porcentaje	Región	Monto	Porcentaje
China	1 411	29	Asia	1 927	40
Emiratos Árabes Unidos	783	16	Oriente Medio	1 682	35
Noruega	560	12	Europa	802	17
Arabia Saudita	478	10	América	138	3
Singapur	405	8	África	130	3
Kuwait	296	6	Otros	120	2
Federación de Rusia	114	2	Total	4 800	100
Otros	753	16			
Total	4 800	100			

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Sovereign Wealth Fund Institute y estimaciones del CityUK.

Gráfico I.11
FONDOS SOBERANOS DE INVERSIÓN: ACTIVOS
GESTIONADOS, 2002-2012^a
 (En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Sovereign Wealth Fund Institute y estimaciones del CityUK.

^a Las cifras de 2012 son proyecciones.

China es a gran distancia el principal actor en materia de fondos soberanos de inversión, con el 29% del total mundial de activos en esos fondos. Este país cuenta con cuatro grandes fondos creados entre 1993 y 2007: el SAFE Investment Company, el China Investment Corporation, el Hong Kong Monetary Authority Investment Portfolio y el National Social Security Fund. Los fondos soberanos de inversión se han convertido en actores financieros claves. En particular, los no financiados con exportaciones de productos básicos son una fuente clave de liquidez internacional. Se destaca el caso de los bonos del Tesoro de los Estados Unidos, de cuyo monto total China y el Japón poseen una quinta parte cada uno.

Otro fenómeno reciente del avance del Sur es el uso creciente del yuan en el comercio mundial. En julio de 2009 China introdujo un sistema piloto para promover el

uso del yuan en los pagos comerciales internacionales. Este esquema operaba inicialmente desde cinco ciudades con Hong Kong (Región Administrativa Especial de China), Macao (China) y los países de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN). En 2010 el sistema se amplió a 20 ciudades y provincias hacia todos los países del mundo, cubriendo el 90% de las exportaciones. En agosto de 2011 el esquema se extendió a todo el país. En junio de 2012 entró en vigor un acuerdo entre China y el Japón que permite a las empresas en ambos países hacer operaciones cambiarias directamente en yuan y en yen. China también firmó acuerdos de intercambio de monedas locales con una veintena de países. El último acuerdo —por un valor máximo de 29.000 millones de dólares— se firmó con el Brasil en junio de 2012, durante la visita del primer ministro chino Wen Jiabao a este país. En la reunión del Grupo de los Veinte (G20) en Los Cabos (México), los líderes de los BRICS también acordaron promover el uso de sus monedas en los intercambios comerciales.

Estas medidas lograron que la proporción de los pagos comerciales en yuan creciera rápidamente. De hecho, entre el primer trimestre de 2010 y el primer trimestre de 2012, dicha proporción pasó de menos del 1% al 8% del total del comercio chino. Hasta mediados de 2011, el uso del sistema se concentraba en los pagos de importaciones, pero más recientemente, junto con la ampliación del sistema en el país, aumentó también su uso por parte de los exportadores (véase el gráfico I.12). El banco privado Hong-Kong Shanghai Bank Corporation (HSBC) prevé que en 2016 un tercio del comercio chino se podría realizar en moneda nacional. Otra indicación del mayor uso del yuan es el hecho de que el 4% del total de las cartas de crédito emitidas a nivel mundial se denominan en esta moneda, después del dólar (84%) y el euro (7%), según el sistema de pagos internacional SWIFT.

Gráfico I.12
CHINA: PAGOS DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
EN YUAN, 2009-2012

(En miles de millones y porcentajes del total)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de People's Bank of China, *China Monetary Policy Report. Quarter One, 2012*.

El uso del yuan en las transacciones comerciales tiene varias ventajas. Primero, para los exportadores e importadores se elimina el riesgo de fluctuaciones en el tipo de cambio, lo cual permitiría reducir el uso de instrumentos de cobertura (*hedging*) y bajar el costo del producto o servicio comercializado. Este aspecto es particularmente importante para las pymes. Segundo, el proceso de pago con todos los países (salvo los Estados Unidos) se podría agilizar y abaratar, dado que se requeriría solo un cambio de moneda, en vez de dos.

D. La política comercial en el nuevo escenario internacional

1. Evolución reciente de las barreras al comercio

El uso de medidas restrictivas del comercio a nivel mundial se mantiene en niveles moderados, pero al alza. En los últimos 12 meses ha continuado el monitoreo periódico de las políticas comerciales nacionales, iniciado por la Organización Mundial del Comercio y otras instituciones a partir de la irrupción de la crisis financiera mundial en 2008. Dicho análisis, que se ha centrado en los países miembros del G20 (véase OMC, 2012b), arroja dos conclusiones principales. Primero, la adopción de nuevas medidas restrictivas del comercio por parte de las principales economías mundiales se mantiene en niveles moderados, sin haber alcanzado el 1% de las importaciones mundiales de mercancías en ninguno de los períodos analizados desde octubre de 2008. Segundo, sin perjuicio de lo anterior, existen motivos de preocupación. Por una parte, dado que se introducen nuevas medidas restrictivas a un ritmo muy superior al de su remoción, el impacto acumulativo crece, llegando ya casi al 3% de las importaciones mundiales. Por otra parte, en el período más reciente analizado (mediados de octubre de 2011 a mediados de mayo de 2012), la cobertura de esas medidas casi se duplicó con respecto al período inmediatamente precedente y se ubicó en niveles similares a los que prevalecieron en el período comprendido entre

octubre de 2008 y octubre de 2009, el más álgido de la crisis (véase el cuadro I.3). Cabe señalar también que el promedio mensual de nuevas medidas restrictivas casi se duplicó entre octubre de 2010 y abril de 2011 con respecto al período inmediatamente precedente, y se mantiene desde entonces en niveles similares.

Cuadro I.3
COBERTURA DE LAS MEDIDAS RESTRICTIVAS DEL COMERCIO
ADOPTADAS POR LOS MIEMBROS DEL GRUPO DE LOS VEINTE
(G-20), OCTUBRE DE 2008 A MAYO DE 2012
(En porcentajes)

Período	Porcentaje de las importaciones del G-20	Porcentaje de las importaciones mundiales
Octubre de 2008 a octubre de 2009 ^a	1,0	0,8
Noviembre de 2009 a mayo de 2010 ^a	0,5	0,4
Mediados de mayo a mediados de octubre de 2010 ^b	0,3	0,2
Mediados de octubre de 2010 a abril de 2011 ^b	0,6	0,5
Mayo a mediados de octubre de 2011 ^c	0,6	0,5
Mediados de octubre de 2011 ^a a mediados de mayo de 2012 ^c	1,1	0,9
Total acumulado	3,8	2,9

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC), *Report on G-20 Trade Measures (mid-October 2011 to mid-May 2012)*, 31 de mayo de 2012.

^a Basado en las cifras de importaciones de 2008.

^b Basado en las cifras de importaciones de 2009.

^c Basado en las cifras de importaciones de 2010.

Cuadro I.4
**MEDIDAS RESTRICTIVAS DEL COMERCIO ADOPTADAS POR LOS MIEMBROS
 DEL GRUPO DE LOS VEINTE (G-20), ABRIL DE 2009 A MAYO DE 2012**

Período	Medidas de defensa comercial ^a	Medidas en frontera ^b	Medidas sobre las exportaciones ^c	Otras	Total	Promedio mensual
Abril a agosto de 2009	50	21	9	0	80	16
Septiembre de 2009 a febrero de 2010	52	29	7	7	95	16
Marzo a mediados de mayo de 2010	24	22	5	5	56	19
Mediados de mayo a mediados de octubre de 2010	33	14	4	3	54	11
Mediados de octubre de 2010 a abril de 2011	53	52	11	6	122	20
Mayo a mediados de octubre de 2011	44	36	19	9	108	18
Mediados de octubre de 2011 a mediados de mayo de 2012	66	39	11	8	124	18

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC), *Report on G-20 Trade Measures (mid-October 2011 to mid-May 2012)*, 31 de mayo de 2012.

^a Incluye las medidas antidumping y compensatorias y las salvaguardias.

^b Incluye los aumentos de aranceles y las licencias no automáticas de importación, entre otras medidas.

^c Incluye los derechos de exportación y las prohibiciones y contingentes de exportación.

Casi la totalidad de las medidas restrictivas del comercio introducidas por los miembros del G20 desde octubre de 2011 son medidas de defensa comercial y medidas en frontera sobre las importaciones, como los aumentos de aranceles y las licencias no automáticas de importación. Las medidas de defensa comercial han correspondido principalmente al inicio de investigaciones por dumping, generalmente en relación con importaciones originarias de China y otras economías asiáticas. Por el contrario, se ha reducido notoriamente el número de nuevas medidas restrictivas de las exportaciones, como los derechos de exportación y las restricciones cuantitativas (véase el cuadro I.4). En los últimos meses, los miembros del G20 también utilizaron de manera importante subsidios, exenciones tributarias, requisitos de contenido local y preferencias a proveedores locales en procesos de contratación pública.

Sin embargo, se dispone de menos información sobre la utilización de estos mecanismos “detrás de la frontera” en comparación con las barreras tradicionales al comercio, por lo cual resulta más difícil documentar su existencia y cuantificar sus impactos sobre el comercio (OMC, 2012b).

En una perspectiva de mediano plazo, persisten en la economía mundial importantes factores de riesgo, que podrían determinar una acentuación de las restricciones comerciales. Entre ellos se cuentan el menor crecimiento esperado de la economía mundial en 2012 con respecto a 2011 (incluyendo recesiones en varios países de Europa), la persistencia de los desequilibrios globales entre países superavitarios y deficitarios, los altos niveles de desempleo en la mayoría de las economías industrializadas y el fuerte proceso de consolidación fiscal que está teniendo lugar en la zona del euro.

2. Evolución reciente de las negociaciones comerciales

Transcurridos más de diez años desde su inicio, las negociaciones de la Ronda de Doha de la OMC se encuentran a la deriva y parece altamente improbable que puedan concluir exitosamente. Esto se debe principalmente a que ha resultado imposible acercar posiciones entre los países industrializados y las principales economías emergentes sobre los compromisos de liberalización que deberían asumir ambos grupos en materia de productos agrícolas e industriales y de servicios. Estas discrepancias han impedido materializar acuerdos en las restantes áreas, dado que la Ronda se negocia bajo la modalidad del compromiso único, en la cual los resultados en todas las áreas de negociación forman un todo único e indivisible. A estas dificultades deben sumarse el deteriorado entorno de la economía

mundial y la proximidad de las elecciones presidenciales y parlamentarias en los Estados Unidos y del cambio de autoridades en China. Producto de todo lo anterior, hay una percepción cada vez más generalizada de que resulta imposible alcanzar un acuerdo en torno al conjunto de temas que hoy componen el Programa de Doha para el Desarrollo (véanse Kleimann, Guinan y Small, 2012; Hufbauer y Schott, 2012).

Dada la situación de estancamiento de la Ronda de Doha, los miembros de la OMC han comenzado a explorar alternativas para alcanzar acuerdos en áreas específicas que pudieran generar suficiente apoyo, fuera del marco del compromiso único. En este contexto se enmarcan los continuados esfuerzos por alcanzar un acuerdo en materia de facilitación del comercio, área

que es reconocida como de interés por prácticamente todos los miembros de la OMC. Otras dos áreas que han sido mencionadas como posibles candidatas a alcanzar acuerdos parciales son la eliminación de los subsidios a la exportación de productos agrícolas y el otorgamiento por parte de los países industrializados de acceso libre

de aranceles y cuotas al menos al 97% de los productos exportados por los países menos adelantados¹². Sin embargo, ninguna de estas iniciativas ha generado consenso hasta ahora. Por otra parte, también se observa recientemente un mayor énfasis en la exploración de posibles acuerdos plurilaterales (véase el recuadro I.5).

Recuadro I.5
¿HACIA UN ROL CRECIENTE DE LOS ACUERDOS PLURILATERALES EN LA OMC?

La situación actual de bloqueo en la Ronda de Doha ha llevado a algunos miembros de la OMC a explorar la posibilidad de impulsar acuerdos plurilaterales, es decir, en los que no necesariamente participen todos los miembros de la organización. Las iniciativas plurilaterales son vistas como una alternativa para sortear la dificultad que representa la necesidad de alcanzar acuerdos aceptables para los 156 miembros actuales de la organización^a. A la fecha, la iniciativa plurilateral más destacada es la de un acuerdo para liberalizar el comercio de servicios. En estas discusiones, iniciadas en enero de 2012 y aún de carácter preliminar, participan 20 miembros de la OMC (contando a la Unión Europea como uno), que representan a 46 economías. Entre estas se cuentan prácticamente todos los países desarrollados, las cuatro economías asiáticas de reciente industrialización^b y algunos países en desarrollo, pero ninguno de los denominados BRICS (Brasil, China, India, Federación de Rusia y Sudáfrica). De América Latina y el Caribe participan Chile, Colombia, Costa Rica, México y el Perú.

Otra iniciativa plurilateral reciente se refiere a la ampliación del Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ATI), concluido por 29 miembros de la OMC en diciembre de 1996, en virtud del cual los países se comprometieron a eliminar sus aranceles

a las importaciones de varios productos de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), como computadores personales, *software* y semiconductores, entre otros. A pesar de ser un acuerdo plurilateral, los miembros del ATI extienden sus beneficios a todos los miembros de la OMC en virtud del principio de la nación más favorecida. La membresía del ATI ha crecido sustancialmente, llegando en la actualidad a 75 economías, que representan el 97% del comercio mundial de los productos incluidos^c. En mayo de 2012 se dio inicio a discusiones informales orientadas a ampliar la cobertura del ATI, para incluir a nuevos productos del sector de las TIC que han surgido en los últimos 15 años.

Las dos iniciativas ya mencionadas se suman al acuerdo alcanzado en diciembre de 2011 para ampliar la cobertura del Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP). Este instrumento plurilateral, que se encuentra vigente desde 1996, establece las condiciones en que proveedores extranjeros pueden acceder a los procesos de adquisición de bienes, servicios y obras de infraestructura por parte de entidades públicas de sus países miembros. A diferencia del ATI, las concesiones negociadas en este acuerdo solo son aplicables entre sus miembros. A la fecha, la membresía del ACP está compuesta casi exclusivamente por países

industrializados y economías asiáticas de reciente industrialización, y no incluye a ningún país de América Latina y el Caribe. No obstante, China y otras economías que han ingresado en los últimos años a la OMC están también negociando su ingreso al ACP, con lo cual su atractivo comercial aumentaría considerablemente.

Las negociaciones plurilaterales también están teniendo lugar fuera de la OMC. El ejemplo más destacado es el Acuerdo Comercial de Lucha contra la Falsificación (ACTA), negociado entre 2008 y 2010, firmado en octubre de 2011 y no vigente aún. Este instrumento busca reforzar la cooperación entre sus miembros contra las infracciones a los derechos de propiedad intelectual, como el comercio de productos falsificados. Para ello, establece estándares superiores a los del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) de la OMC. La mayoría de los miembros del ACTA son economías industrializadas, con la excepción de Marruecos y México. Este acuerdo ha enfrentado una fuerte oposición interna en algunos de los países que lo negociaron y ha sido ampliamente rechazado por el Parlamento Europeo en una votación efectuada el 4 de julio de 2012. Por ello, su entrada en vigor permanece en duda.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Mundial del Comercio, *15 Years of the Information Technology Agreement. Trade, Innovation and Global Production Networks*, Ginebra, mayo de 2012; Gary Clyde Hufbauer y Jeffrey J. Schott, "Will the World Trade Organization enjoy a bright future?", *Policy Brief*, Washington, D.C., Peterson Institute for International Economics, mayo de 2012; y Félix Peña, "Entre Doha, el cambio y la fragmentación: ¿hacia dónde va la OMC?", *Brief*, N° 82, Red Latinoamericana de Política Comercial (LATN), Buenos Aires, abril de 2012.

^a El último miembro en ingresar fue la Federación de Rusia, en agosto de 2012.

^b Hong Kong (Región Administrativa Especial de China), provincia china de Taiwán, República de Corea y Singapur.

^c Los siguientes países de América Latina y el Caribe son miembros del ATI: Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Perú y República Dominicana.

Algunos especialistas han sugerido que el futuro de la OMC como foro de negociación en los próximos años debería estar crecientemente ligado a las iniciativas plurilaterales, dada la menor complejidad para alcanzar acuerdos en ese formato. Entre las áreas en las que se ha sugerido la negociación de acuerdos plurilaterales se encuentran algunas de carácter regulatorio que, a la fecha, quedan fuera del ámbito de los acuerdos de la OMC. Este es el caso de las propuestas de crear un mecanismo de coordinación entre la OMC y el Fondo Monetario Internacional para abordar los casos de

subvaloraciones cambiarias persistentes, y de establecer reglas sobre la participación de las empresas estatales en el comercio y sobre la relación entre el comercio y el cambio climático (Hufbauer y Schott, 2012).

¹² Estos dos compromisos ya fueron acordados en la Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio celebrada en Hong Kong (Región Administrativa Especial de China) en diciembre de 2005. Sin embargo, ninguno de los dos ha sido llevado íntegramente a la práctica, ya que se acordó que su implementación dependería de los avances en el conjunto de la Ronda de Doha.

Si bien los acuerdos plurilaterales pueden ser una alternativa expedita para romper con la actual “inercia institucional” de la OMC, privilegiar dichos instrumentos plantea diversos problemas (Peña, 2012). Hasta ahora algunas de las principales economías en desarrollo se muestran reacias a participar en este tipo de iniciativas, que suelen ser impulsadas por los países industrializados. En la medida que actores centrales de la economía mundial, como los BRICS, se mantengan al margen de futuros acuerdos plurilaterales, la efectividad de estos será necesariamente limitada. Este sería especialmente el caso cuando se trata de regular fenómenos de importancia sistémica y que interesan a todos los países, como es la relación entre el comercio y el cambio climático. Por otra parte, un mayor énfasis en las negociaciones plurilaterales plantea el riesgo de fragmentación del sistema multilateral de comercio. Ello podría aumentar los cuestionamientos a su legitimidad, especialmente si se percibe que los acuerdos plurilaterales reflejan de manera preferente los intereses de las economías desarrolladas. Por último, se corre el riesgo de marginalizar a los miembros menos desarrollados de la OMC, en particular los países menos adelantados, quienes no suelen ser convocados a las iniciativas plurilaterales y, en todo caso, carecen por lo general de capacidad para participar en ellas de manera efectiva.

Junto con inducir la exploración de iniciativas plurilaterales en la OMC, el bloqueo de la Ronda de Doha ha reforzado la ya marcada tendencia mundial a la negociación de acuerdos comerciales preferenciales. A junio de 2012 se habían notificado a la OMC 232 acuerdos vigentes, a los cuales deben agregarse numerosos acuerdos en negociación o en fase de estudio de factibilidad¹³. Al respecto, se constatan dos tendencias importantes. En primer lugar, los acuerdos preferenciales tienen cada vez más un carácter de integración profunda, ya que no solo consideran la liberalización del comercio de bienes (generalmente con limitadas exclusiones, concentradas en el sector agrícola), sino también el comercio de servicios y otras áreas de carácter esencialmente regulatorio. En este sentido, se trata de acuerdos que, más allá de la liberalización arancelaria, apuntan a reducir los costos de transacción que enfrentan las empresas participantes en las cadenas de valor internacionales. En segundo lugar, se observa un número cada vez mayor de acuerdos de carácter transregional, es decir, en los que participan economías de al menos dos regiones distintas. A continuación se pasa revista a algunos avances recientes en esta materia en las principales regiones económicas mundiales.

En la región de Asia y el Pacífico parecen perfilarse dos proyectos de integración económico-comercial de amplio alcance que podrían resultar competitivos entre sí. Por una parte, continúan las negociaciones del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (AETAE). En esta iniciativa, liderada por los Estados Unidos, participan otros ocho países: Australia, Brunei Darussalam, Chile, Malasia, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Viet Nam. Asimismo, en junio de 2012 se acordó aceptar la incorporación del Canadá y México a las negociaciones¹⁴. Si bien los países participantes se habían planteado el objetivo de concluir las negociaciones a fines de 2012, parece claro que esto no será posible, dada su gran complejidad y la cercanía de las elecciones en los Estados Unidos. Por otra parte, en mayo de 2012 los Primeros Ministros de China y el Japón y el Presidente de la República de Corea anunciaron que antes de fin de 2012 se iniciarían las negociaciones de un tratado de libre comercio (TLC) trilateral, iniciativa que ha estado en estudio por varios años. Asimismo, los tres países suscribieron un acuerdo para la promoción, facilitación y protección de las inversiones¹⁵.

La negociación anunciada entre las tres principales economías de Asia oriental será de gran complejidad, dadas las fuertes sensibilidades involucradas; sin embargo, su conclusión exitosa tendría una enorme trascendencia. Esto se debe no solo al elevado peso económico que tendría tal espacio (véase el cuadro I.5), sino también a su probable impacto en la arquitectura regional de integración económica en Asia. En efecto, se sentarían las bases para materializar el proyecto de Asociación de Naciones de Asia Sudoriental más China, el Japón y la República de Corea (ASEAN+3), consistente en la creación de un área de libre comercio que incluya a estos tres países y a los diez miembros de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN). En este contexto, es posible vislumbrar tensiones entre el proyecto del AETAE, liderado por los Estados Unidos, y el de una integración exclusivamente asiática, liderado en la práctica por China. Este factor debe ser debidamente ponderado por los países de América Latina y el Caribe, varios de los cuales buscan reforzar su vinculación económica y comercial con Asia y el Pacífico por la vía de las negociaciones comerciales.

¹³ Véase Organización Mundial del Comercio (OMC), “Sistema de Información sobre los Acuerdos Comerciales Regionales” [en línea] <http://rtais.wto.org/UI/PublicAIIRList.aspx> [fecha de consulta: 27 de junio de 2012].

¹⁴ El Japón, que también ha manifestado interés en incorporarse a las negociaciones del AETAE, no ha formalizado aún su solicitud de adhesión.

¹⁵ También en mayo de 2012 se realizó la primera ronda de negociaciones de un TLC entre China y la República de Corea. Este acuerdo podría integrarse a un posterior pacto trilateral que incluyera también al Japón.

Cuadro I.5
PAÍSES Y AGRUPACIONES SELECCIONADOS: PIB, PIB PER CÁPITA, POBLACIÓN, EXPORTACIONES E IMPORTACIONES, 2011

Agrupación o país	PIB (en miles de millones de dólares)	PIB per cápita (en dólares)	Población (en millones de habitantes)	Exportaciones de bienes (en miles de millones de dólares)	Importaciones de bienes (en miles de millones de dólares)
Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (AETAE)	21 574	32 420	665,5	3 426	4 133
Australia	1 586	68 916	23,0	246	234
Brunei Darussalam	17	39 355	0,4	11	6
Canadá	1 805	51 689	34,9	450	451
Chile	272	15 453	17,6	81	75
Estados Unidos	15 610	49 601	314,7	1 480	2 263
Malasia	306	10 467	29,2	227	188
México	1 208	10 514	114,9	350	351
Nueva Zelanda	181	40 454	4,5	38	36
Perú	185	6 070	30,5	46	38
Singapur ^a	270	50 324	5,4	410	366
Viet Nam	135	1 498	90,4	88	127
TLC China-Japón-República de Corea	15 136	9 884	1 531,3	3 277	3 122
China	7 992	5 899	1 354,9	1 898	1 743
Japón	5 981	46 973	127,3	823	855
República de Corea	1 164	23 680	49,1	555	524
Mundo	69 560	9 974	6 974,0	17 779	18 000
<i>Participación en agregados mundiales (en porcentajes)</i>					
Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (AETAE)	31,0		9,5	19,3	23,0
TLC China-Japón-República de Corea	21,8		22,0	18,4	17,3

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional, World Economic Outlook Database, abril de 2012 (PIB, PIB per cápita y población) y Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE) (exportaciones e importaciones). Las exportaciones e importaciones mundiales provienen de la Organización Mundial del Comercio y las de Brunei Darussalam y Viet Nam del Fondo Monetario Internacional, Direction of Trade Statistics (DOTS).

^a Las exportaciones incluyen reexportaciones, y las importaciones incluyen reimportaciones.

Por su parte, la Unión Europea continúa participando activamente en negociaciones comerciales preferenciales con socios de otras regiones, en particular con Asia. Estas negociaciones tienen lugar en el marco de la estrategia Europa Global, lanzada en octubre de 2006 y motivada en parte por la falta de avances en la Ronda de Doha (Kleimann, Guinan y Small, 2012). Además de su TLC con la República de Corea, en vigor desde julio de 2011, la Unión Europea se encuentra negociando acuerdos similares con la India, Malasia y Singapur, y en junio de 2012 anunció el inicio de negociaciones con Viet Nam. Asimismo, en julio de 2012 la Comisión Europea anunció que solicitaría a los Estados miembros de la Unión Europea su autorización para iniciar las negociaciones de un TLC con el Japón¹⁶. Fuera de Asia, la Unión Europea suscribió en junio de 2012 un TLC con Colombia y el Perú y un acuerdo de asociación con los países de Centroamérica y Panamá, y se encuentra negociando un acuerdo de asociación

¹⁶ Según la Comisión Europea, las negociaciones estarían orientadas principalmente a eliminar los obstáculos no arancelarios en el mercado japonés (por ejemplo, en la industria automotriz) y a abrir los mercados de compras públicas de ese país a empresas europeas. Véase Comisión Europea, “Commission proposes to open negotiations for a Free Trade deal with Japan”, *Comunicado de prensa*, 18 de julio de 2012 [en línea] <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=823> [fecha de consulta: 23 de julio de 2012].

con el MERCOSUR y un TLC con el Canadá. Por último, la Unión Europea y los Estados Unidos han avanzado en el diálogo sobre la factibilidad de iniciar las negociaciones de un TLC transatlántico de amplio alcance¹⁷. El impulso en la negociación de todos estos acuerdos se ha visto reforzado por la difícil coyuntura económica que atraviesan varios países europeos y que ha acrecentado la necesidad de obtener mejores condiciones para sus exportaciones, especialmente en los mercados de mayor tamaño o más dinámicos.

En definitiva, es en Asia y el Pacífico donde confluyen actualmente las principales iniciativas comerciales de las propias economías asiáticas, los Estados Unidos y la Unión Europea. Lo anterior refleja la situación de Asia y el Pacífico como principal polo de dinamismo económico mundial, así como su rol central en las cadenas de valor que crecientemente caracterizan el comercio mundial. Se observa en esa región cierta competencia entre las principales potencias económicas mundiales que no se limita a la obtención de concesiones arancelarias, sino que en definitiva apunta a definir las reglas del juego aplicables a las cadenas de valor centradas en Asia en ámbitos cruciales como los servicios, la inversión, las

¹⁷ Véase “Interim Report to Leaders from the Co-Chairs of the EU-U.S. High Level Working Group on Jobs and Growth”, 19 de junio de 2012 [en línea] http://www.ustr.gov/webfm_send/3480 [fecha de consulta: 28 de junio de 2012].

compras públicas, la propiedad intelectual, las normas técnicas, las reglas aplicables a las empresas estatales y la política de competencia. En varios de estos ámbitos las preferencias de economías industrializadas como los Estados Unidos y la Unión Europea no coinciden con

las de China y otras economías asiáticas en desarrollo, lo que puede dar lugar a tensiones entre esos actores. Se trata, por lo tanto, de un proceso cuyas repercusiones se sentirán a nivel mundial dado el fuerte y creciente peso de Asia y el Pacífico en la economía mundial.

3. Elementos destacados de las controversias comerciales recientes

El aumento del número de controversias en la OMC en 2012 con respecto a 2011 parece confirmar la tendencia ya mencionada a un incremento de las medidas restrictivas del comercio en el mundo. En el primer semestre de 2012 se iniciaron 11 controversias en la OMC, en comparación con las ocho de todo 2011¹⁸. Los miembros de la OMC más frecuentemente demandados fueron los Estados Unidos (tres casos) y China (dos). Entre los países de la región, el Brasil y Honduras figuran como reclamantes en diferencias con Sudáfrica y Australia, respectivamente, y la Argentina como demandada por la Unión Europea¹⁹.

Algunas de las controversias más recientes se refieren a temas que escapan a la política comercial en un sentido estricto y que se vinculan con diversos ámbitos de las políticas públicas. Seis de las 11 controversias iniciadas en el primer semestre de 2012 se relacionan con el uso de instrumentos de política comercial (derechos antidumping, compensatorios o salvaguardias). Las restantes se refieren principalmente a obstáculos técnicos al comercio, derechos de propiedad intelectual, medidas sanitarias y fitosanitarias, licencias de importación y otras medidas no arancelarias, y restricciones a la exportación. Cabe señalar que varias de las controversias iniciadas desde 2009 abordan temas como las políticas de salud pública y aquellas orientadas a promover una economía verde. La resolución de estas diferencias podría tener un efecto profundo en las políticas públicas de los países involucrados, así como sobre la regulación internacional de los temas en cuestión.

En el ámbito de la interacción entre el comercio y la salud pública, en abril de este año Honduras y Ucrania iniciaron sendas controversias con Australia. Ambos

países cuestionan la ley de 2011 relativa al empaquetado del tabaco en Australia, la cual requiere que todos los empaquetados de cigarrillos tengan un mismo formato genérico. Australia implementó dicha legislación con el propósito de reducir el consumo de tabaco, objetivo promovido por la Organización Mundial de la Salud. Por su parte, Honduras y Ucrania sostienen que Australia contraviene el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) y el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC, así como el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT de 1994). Esta controversia, aún en fase de consultas, pone de relieve el delicado balance que existe en el sistema multilateral de comercio entre la protección de los derechos de propiedad intelectual y la protección de la salud pública. La importancia de esta última es reconocida en el artículo 8 del Acuerdo sobre los ADPIC y en la Declaración Ministerial de Doha de la OMC de 2001, en la cual se recalca la importancia de que el acuerdo se interprete y aplique de manera que apoye la salud pública. Sin perjuicio de ello, el desenlace de la presente controversia servirá para definir el verdadero alcance de dicha flexibilidad.

Aunque algunos temas ambientales han sido previamente litigados en la OMC, recientemente han surgido nuevas controversias en este ámbito, vinculadas con políticas para promover la sustentabilidad y la economía verde. Los temas de sustentabilidad ambiental han adquirido una importancia creciente en la agenda global y en las políticas públicas a nivel nacional. En este contexto, los países compiten por posicionarse internacionalmente en industrias en rápido crecimiento —como las de las energías renovables y las tecnologías limpias— lo que, a su vez, ha dado lugar a varias controversias comerciales.

Entre las controversias recientes con implicancias ambientales se destacan los cuestionamientos efectuados por la Unión Europea, los Estados Unidos y otros miembros de la OMC a las restricciones aplicadas por China a la exportación de ciertas materias primas. En junio de 2009, los Estados Unidos, la Unión Europea y México iniciaron sendas controversias con China sobre

¹⁸ En términos estrictos, en el primer semestre de 2012 se iniciaron 13 controversias, pero en 2 casos se trata de cuestionamientos por separado de las mismas medidas por parte de dos o más miembros de la OMC.

¹⁹ La diferencia iniciada por el Brasil con Sudáfrica, relativa a derechos antidumping aplicados por este último a la carne de ave originaria del Brasil, es la primera controversia que se plantea en la OMC entre los denominados BRICS.

medidas que limitaban la exportación de diversas materias primas —entre ellas la bauxita, el coque, el espato flúor, el magnesio, el manganeso y el cinc— que se utilizan en productos tecnológicos. Los reclamantes alegaron que el régimen de exportación chino con respecto a estos materiales era incompatible con el GATT y el Protocolo de Adhesión de China a la OMC. China indicó que las medidas en cuestión se habían implementado con el propósito de conservar estos recursos naturales y proteger también la salud de sus ciudadanos. El país es un importante productor de estas materias primas y, en algunos casos, la única fuente de esos recursos. El panel arbitral constituido para solucionar la diferencia constató que las medidas chinas suponían la imposición de cuotas de exportación incompatibles con sus obligaciones como miembro de la OMC. El Órgano de Apelación de la OMC confirmó estas constataciones y fijó un plazo hasta diciembre de 2012 para que China ponga su legislación en la materia en conformidad con los acuerdos de la OMC.

En marzo de 2012 los Estados Unidos, la Unión Europea y el Japón iniciaron una controversia similar con China con respecto a medidas que restringen la exportación de tierras raras. Esta es la denominación común que se da a un conjunto de 17 elementos químicos que se utilizan en una vasta gama de nuevas tecnologías ambientales, así como en diversos productos de alta tecnología, por lo que tienen una creciente importancia en el comercio mundial²⁰. China, que posee el 50% de las reservas mundiales de tierras raras, ha justificado las restricciones a la exportación por la preocupación ante el impacto dañino en el medio ambiente que resulta de su extracción a gran escala, así como por su posible agotamiento. Los países reclamantes alegan que estas medidas afectan el abastecimiento y los precios de las tierras raras en el mercado mundial y confirieren además una ventaja a las industrias chinas que las usan como insumos. Tras no alcanzarse un acuerdo mediante consultas, en julio de 2012 se constituyó un panel arbitral para solucionar la diferencia.

También se han registrado recientemente controversias sobre las políticas utilizadas por algunos países para promover el desarrollo de energías renovables y sus industrias asociadas. En diciembre

de 2010, los Estados Unidos solicitaron a China celebrar consultas relacionadas con ciertas medidas de apoyo concedidas a las empresas que fabrican equipos de energía eólica. Según los Estados Unidos, esas medidas podían no ser compatibles con el GATT y con el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC, al dar preferencia al empleo de productos nacionales sobre los importados en el desarrollo de estos equipos. En junio de 2011 se anunció que las partes habían alcanzado un acuerdo mediante el cual China se comprometía a terminar con dichas subvenciones. Por otra parte, se encuentran en curso las controversias iniciadas por el Japón y la Unión Europea —en 2010 y 2011, respectivamente— y que cuestionan los requisitos de contenido nacional del Programa de tarifas reguladas del Canadá. Este programa, creado con el propósito de fomentar una economía más verde y proteger el medio ambiente, provee contratos a proveedores de varias energías renovables como la solar, eólica, hidráulica y bioenergía. Tanto la Unión Europea como el Japón sostienen que algunas de las medidas del referido programa contravienen varios acuerdos de la OMC, ya que favorecerían por distintas vías la producción en la provincia canadiense de Ontario de los equipos utilizados para la generación de energías renovables, y pondría en desventaja a eventuales proveedores extranjeros.

En definitiva, el mecanismo de solución de diferencias de la OMC está siendo crecientemente llamado a pronunciarse sobre temas de gran complejidad relacionados con ámbitos sensibles de la política pública. Esta situación plantea el riesgo de que se generen resultados que no reflejen adecuadamente el necesario equilibrio entre la protección de un comercio mundial abierto y la búsqueda de otros objetivos importantes, como la protección de la salud pública o del medio ambiente. Ello a su vez puede conducir a crecientes cuestionamientos de la legitimidad del sistema multilateral de comercio. La presión sobre el mecanismo de solución de diferencias de la OMC irá aumentando en la medida que persistan insuficiencias en la institucionalidad multilateral en ámbitos como el desarrollo sostenible y la lucha contra el cambio climático, entre otros. En este contexto, la búsqueda de una mayor coherencia entre los distintos marcos normativos multilaterales aparece como un desafío central.

²⁰ En esta denominación se incluyen los siguientes elementos químicos: escandio, itrio, lantano, cerio, praseodimio, neodimio, prometio, samario, europio, gadolinio, terbio, disprosio, holmio, erbio, tulio, iterbio y lutecio.

Bibliografía

- Banco Mundial (2012), *Global Economic Prospects: Managing Growth in a Volatile World*, vol. 5, Washington, D.C.
- Banco Mundial/Centro de Investigación del Desarrollo del Consejo del Estado (2012), *China 2030: Building a Modern, Harmonious, and Creative High-Income Society*, Washington, D.C.
- BBVA (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria) (2012), *Situación EAGLEs: Informe anual 2012*, Madrid.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2012), *La India y América Latina y el Caribe: Oportunidades y desafíos en sus relaciones comerciales y de inversión* (LC/L.3426), Santiago de Chile.
- (2011), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. La región en la década de las economías emergentes* (LC/G.2502-P), Santiago de Chile, septiembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.11.II.G.5.
- Durán, José y Andrea Pellandra (2012), “Cambios en la estructura económica e industrial mundial en la primera década del siglo XXI: El efecto de la emergencia de China sobre la producción y el comercio en América Latina y el Caribe”, México, D.F., 30 de mayo, inédito.
- Eurostat (Oficina de Estadística de la Unión Europea) (2012), “Harmonised Unemployment Rate by Sex” [en línea] <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=teilm020&tableSelection=1&plugin=1> [fecha de consulta: 13 de agosto 2012].
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (2012), *Perspectivas de la economía mundial*, Washington, D.C., abril.
- Hufbauer, Gary Clyde y Jeffrey J. Schott (2012), “Will the World Trade Organization enjoy a bright future?”, *Policy Brief*, Washington, D.C., Peterson Institute for International Economics, mayo.
- Kleimann, David, Joe Guinan y Andrew Small (2012), “What next in a post-Doha world? – Lessons from EU, U.S., and Chinese trade policy strategies”, *Policy Brief*, Florencia, Instituto Universitario Europeo, junio.
- Kose, M. Ayhan, Prakasch Loungani y Marco E. Terrones (2012), “Tras la pista de la recuperación mundial”, *Finanzas y desarrollo*, junio.
- McKinsey Global Institute (2012), “Working out of debt”, *McKinsey Quarterly*, enero.
- Naciones Unidas (2012), *World Economic Situation and Prospects as of Mid-2012*, Nueva York, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.12.II.C.2.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (2012a), *Economic Outlook*, París, mayo.
- (2012b), “Fiscal consolidation: How much, how fast and by what means? An economic outlook report”, *OECD Economic Policy Papers*, N° 1, París.
- (2012c), *OECD Employment Outlook 2012*, París.
- Oficina de Presupuesto del Congreso (2012), “Economic Effects of Reducing the Fiscal Restraint That Is Scheduled to Occur in 2013”, mayo [en línea] <http://www.cbo.gov/publication/43262>.
- OMC (Organización Mundial del Comercio) (2012a), “El crecimiento del comercio será más lento en 2012 tras la fuerte desaceleración de 2011”, *Comunicado de prensa* (PRESS/658), Ginebra, 12 de abril.
- (2012b), *Report on G-20 Trade Measures (mid-October 2011 to mid May 2012)*, Ginebra, 31 de mayo.
- (2012c), *15 Years of the Information Technology Agreement. Trade, Innovation and Global Production Networks*, Ginebra, mayo.
- (2011), *Informe sobre el comercio mundial 2011. La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: De la coexistencia a la coherencia*, Ginebra, julio.
- OMC/IDE-JETRO (Organización Mundial del Comercio/ Instituto de las Economías en Desarrollo-Organización de Comercio Exterior del Japón) (2011), *Pautas del comercio y cadenas de valor mundiales en el caso de Asia oriental: Del comercio de mercancías al comercio de tareas*, Ginebra.
- Panizza, Ugo y Andrea F. Presbitero (2012), “Public debt and economic growth: is there a causal effect?”, *MoFiR Working Papers*, N° 65.
- Peña, Félix (2012), “Entre Doha, el cambio y la fragmentación: ¿hacia dónde va la OMC?”, *Brief*, N° 82, Buenos Aires, Red Latinoamericana de Política Comercial (LATN), abril.
- Reinhart, C. y K.S. Rogoff (2009), *This Time is Different: Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton, Princeton University Press.
- The Economist* (2012), “Protectionism alert”, 30 de junio.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2012), *World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies* (UNCTAD/WIR/2012), Ginebra, julio. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.12.II.D.3.
- Wolf, Martin (2012), “We still have that sinking feeling”, *Financial Times*, 10 de julio.

Capítulo II

El auge de los productos básicos: Balance y perspectiva

A. Introducción

La fuerte expansión económica de China y el significativo crecimiento de su demanda de materias primas y alimentos han conducido en los últimos años a un auge de las exportaciones de América Latina y el Caribe a ese país. Debido, en gran medida, a la mayor demanda de China y otras economías emergentes, los precios de los productos básicos han experimentado un marcado aumento desde inicios de la década de 2000, particularmente en el caso de los minerales y metales. Si bien ambos factores han favorecido el crecimiento de los países de la región que exportan estos productos, especialmente los de América del Sur, también han aumentado su dependencia de los ingresos derivados de estas exportaciones, lo que plantea diversos desafíos. Por otra parte, las economías centroamericanas y la mayoría de los países del Caribe, que son importadores netos de bienes primarios, se han visto afectados negativamente por el incremento de los precios de estos productos.

En el actual escenario de incertidumbre internacional, con perspectivas de un débil crecimiento de los países desarrollados y una desaceleración de las economías emergentes, surgen dudas acerca de la sostenibilidad de los altos niveles de demanda y de precios de los productos primarios que han beneficiado a una parte de la región en la última década. En este contexto, se plantea el interrogante de cómo afectaría

a los países latinoamericanos un quiebre del auge de sus exportaciones de productos básicos. Para evaluarlo, en el presente capítulo se consideran tres escenarios de demanda y precios para el período 2013-2015, analizándose en particular los diez principales grupos de productos básicos exportados por la región (petróleo, cobre, hierro, soja, café, azúcar, productos de pesca, carne, frutas y gas).

Las estimaciones realizadas muestran que, aun en el escenario más pesimista considerado, los precios de estos productos se mantendrán en los próximos años por encima de sus promedios históricos, aunque serán en general inferiores a los máximos alcanzados a mediados de 2008. Se postula entonces que es posible pronosticar la continuidad del ciclo de altos precios iniciado a comienzos de la década de 2000, si bien se producirá una desaceleración de su crecimiento. Como consecuencia del menor dinamismo de los precios, el valor de las exportaciones de la región continuará aumentando durante el próximo cuatrienio, pero a tasas bastante inferiores a las registradas en los años anteriores y no superiores al 10% anual. Esto determinará la necesidad de que los países de la región realicen un mayor esfuerzo para aumentar el volumen exportado, de manera de mantener los ingresos por exportaciones.

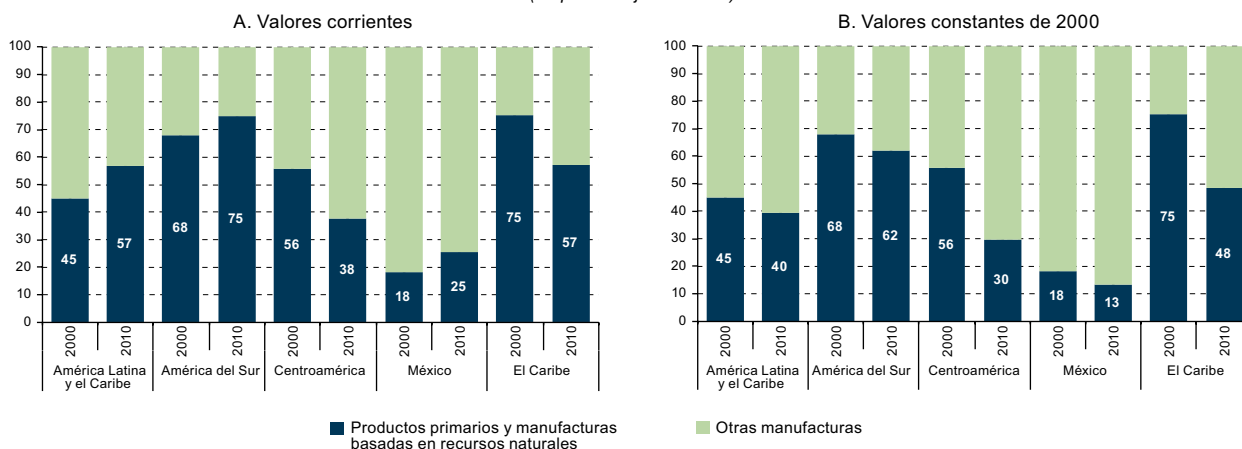
Dado que en las importaciones de China desde América Latina y el Caribe predominan los productos básicos, las favorables perspectivas de crecimiento para ese país determinan que la región tiene asegurado un mínimo de exportaciones de estos productos. Si China crece entre un 7% y un 8%, la región tendría garantizado un aumento del volumen exportado a dicho mercado del 16%, lo que determina, por su relevancia, la continuidad del crecimiento del volumen exportado total. No obstante, el menor dinamismo de los precios de los productos básicos abre espacios para que la región potencie las exportaciones de productos asociados, aunque con un mayor grado de elaboración industrial. En este sentido, la profundización de las relaciones comerciales intrarregionales —caracterizadas por una mayor intensidad en este tipo de productos—, y la mejora de la calidad de las relaciones con China y Asia y el Pacífico contribuirían a dar un salto cualitativo en la inserción internacional de la región.

B. El comercio de América Latina y el Caribe en la última década

Durante la década de 2000 aumentó la participación de los productos primarios y sus manufacturas en el valor de las exportaciones de América Latina y el Caribe, como consecuencia del pronunciado incremento experimentado por los precios de estos productos desde inicios de la década (véase el gráfico II.1A). No obstante, la situación no es homogénea entre las distintas subregiones: mientras

que en América del Sur y México el peso de estos productos ha aumentado, en Centroamérica y los países del Caribe se observa una caída significativa. La incidencia de los precios en esta evolución se evidencia al analizar las exportaciones en valores constantes, ya que estas muestran, en todas las subregiones, una menor participación de los bienes intensivos en recursos naturales (véase el gráfico II.1B).

Gráfico II.1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ESTRUCTURA EXPORTADORA POR TIPO DE BIENES SEGÚN SUBREGIONES, 2000 Y 2010
(En porcentajes del total)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE), CEPALSTAT [base de datos en línea] <http://websie.eclac.cl/sisgen/ConsultaIntegrada.asp/>, información de precios del Fondo Monetario Internacional (FMI), Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Oficina de Análisis Económicos de los Estados Unidos (BEA), Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos (OEL) y Banco Mundial.

Lo anterior revela la importancia de distinguir entre valor y volumen exportado para analizar adecuadamente el fenómeno de “reprimarización” de las exportaciones de la región, al que diversos analistas han hecho referencia en los últimos años. Mientras que un análisis del volumen indica los tipos de bienes que han crecido más en materia de cantidades exportadas, un estudio en términos de valor muestra los productos que han generado un mayor incremento de los ingresos de exportación. El aumento de los ingresos derivados de la exportación de productos primarios y sus manufacturas tiene diversas implicancias en las economías, estimulando la especialización en estos bienes en detrimento de las manufacturas no basadas en recursos naturales¹. Por otra parte, es necesario tener en cuenta en el análisis las diferencias entre los países de la región y entre los destinos de sus exportaciones.

Al comparar la década de 2000 con la de 1990 en el conjunto de la región, se observa una aceleración del crecimiento del valor de las exportaciones de productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales (véase el cuadro II.1). En cambio, las exportaciones de las restantes manufacturas crecieron a una tasa media inferior que en los años noventa, lo que obedece principalmente al menor dinamismo de las exportaciones de México (si se excluye a este país, la región aparece con exportaciones más dinámicas en el período 2001-2010 en todas las categorías). La descomposición del crecimiento en volumen y precio muestra que en la década de 1990 la expansión de las exportaciones estuvo determinada fundamentalmente por el aumento del volumen exportado, mientras que en la década de 2000 la incidencia de los precios fue mayor (excepto en el caso de las manufacturas no basadas en recursos naturales).

Cuadro II.1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES POR SUBREGIONES
SEGÚN TIPO DE BIENES, 1991-2000 Y 2001-2010
(Tasas medias anuales de crecimiento)

Regiones o países		1991-2000			2001-2010		
		Valor	Volumen	Precio	Valor	Volumen	Precio
Total	América Latina y el Caribe	10,8	9,6	1,1	10,1	4,9	5,1
	América del Sur	6,6	5,7	0,9	12,6	4,8	7,8
	Centroamérica	11,6	11,3	0,4	11,4	8,3	3,1
	México	20,0	17,7	2,2	6,5	4,5	2,0
	El Caribe	2,5	2,0	0,4	12,2	8,0	4,1
Bienes primarios	América Latina y el Caribe	5,8	4,0	1,8	14,1	4,3	9,7
	América del Sur	6,3	4,9	1,4	15,3	5,3	9,9
	Centroamérica	5,4	5,0	0,4	8,2	3,1	5,2
	México	6,7	3,1	3,6	10,9	0,4	10,5
	El Caribe	-2,4	-3,2	0,8	8,2	3,2	5,0
Manufacturas basadas en recursos naturales	América Latina y el Caribe	6,3	5,4	0,9	11,2	2,3	8,9
	América del Sur	6,3	5,2	1,1	11,7	2,3	9,4
	Centroamérica	11,9	12,0	-0,1	9,5	2,7	6,8
	México	11,6	10,8	0,8	10,7	2,8	7,9
	El Caribe	-1,1	-1,3	0,2	7,9	0,7	7,2
Otras manufacturas	América Latina y el Caribe	16,9	16,6	0,3	6,7	5,9	0,8
	América del Sur	7,0	6,9	0,1	8,4	6,3	2,1
	Centroamérica	18,9	18,6	0,3	17,1	16,0	1,2
	México	26,8	26,0	0,7	5,1	5,0	0,1
	El Caribe	-1,7	-2,0	0,3	15,9	14,2	1,7

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE) y CEPALSTAT [base de datos en línea] <http://websie.eclac.cl/sisgen/ConsultaIntegrada.asp/>; información de precios del Fondo Monetario Internacional (FMI), Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Oficina de Análisis Económicos de los Estados Unidos (BEA), Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos (OEL) y Banco Mundial.

A nivel de subregiones, pueden apreciarse dinámicas diferentes en la evolución de los precios y el volumen de las exportaciones, estrechamente vinculadas a la participación de las distintas categorías de bienes en las canastas exportadoras de cada subregión. En América del Sur los precios registran en la última década mayores aumentos que el volumen exportado,

mientras que en los casos de México, Centroamérica y el Caribe, menos favorecidos por el alza de precios de los productos primarios, se observan tasas medias anuales de crecimiento más elevadas en los volúmenes. Sin embargo, en las distintas subregiones la situación no es homogénea: mientras que en Venezuela (República Bolivariana de) el incremento del valor de las exportaciones en la década de 2000 se debe sobre todo al aumento de los precios, países como Bolivia (Estado Plurinacional de) muestran un crecimiento significativamente mayor del volumen exportado.

¹ Existe una amplia literatura sobre estos temas. Véase, por ejemplo, Sinnott, Nash y de la Torre (2010), Ocampo (2011), FMI (2012), Kosacoff y Campanario (2007) y Jiménez y Tromben (2006).

El análisis por tipo de bienes revela que el mayor dinamismo mostrado por el valor de las exportaciones de productos primarios en el último decenio es un rasgo que comparten todas las subregiones; en términos de volumen, en cambio, solo América del Sur y los países del Caribe presentan en este período un crecimiento algo más elevado que el del período 1991-2000 (véase el cuadro II.1). Por su parte, el menor crecimiento del valor de las ventas de manufacturas no basadas en recursos naturales se originó fundamentalmente en el comportamiento de las exportaciones de México, que muestran una marcada desaceleración respecto de la década anterior. En términos de volumen, la pérdida de dinamismo de los productos manufacturados ha sido más generalizada.

Gran parte de la importancia creciente de los productos primarios y sus manufacturas en la canasta exportadora de América Latina y el Caribe obedece al aumento de la participación de China y el conjunto de los países en desarrollo de Asia como destino de las exportaciones de la región. Mientras que en el año 2000 China absorbía apenas el 1% de las exportaciones regionales, en 2010 pasó a tener una participación de alrededor del 8%. Por su

parte, todos los países en desarrollo de Asia aumentaron su participación en este período del 3,5% al 15%, desplazando a la Unión Europea como tercer destino más importante (detrás de los Estados Unidos, cuyo peso se redujo en gran medida, y la propia región).

Cuando se consideran las exportaciones en valores constantes, la importancia relativa de China y los países en desarrollo de Asia disminuye considerablemente respecto de los porcentajes en valores corrientes y alcanza al final de la década alrededor del 5% y el 10%, respectivamente. No obstante, la comparación de las tasas de crecimiento muestra de manera contundente el mayor impulso exportador durante el período 2001-2010 hacia esta región, en particular hacia China (véase el cuadro II.2). Una característica saliente de esta expansión, al igual que la del comercio intrarregional, es que, a pesar de la aceleración de los precios observada en esta última década, el crecimiento del volumen exportado se mantuvo en niveles elevados, superando incluso el dinamismo de los precios. De hecho, la variación del volumen representó en estos casos alrededor del 60% del crecimiento del valor exportado.

Cuadro II.2
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES
POR DESTINO, 1991-2000 Y 2001-2010
(Tasas medias anuales de crecimiento)

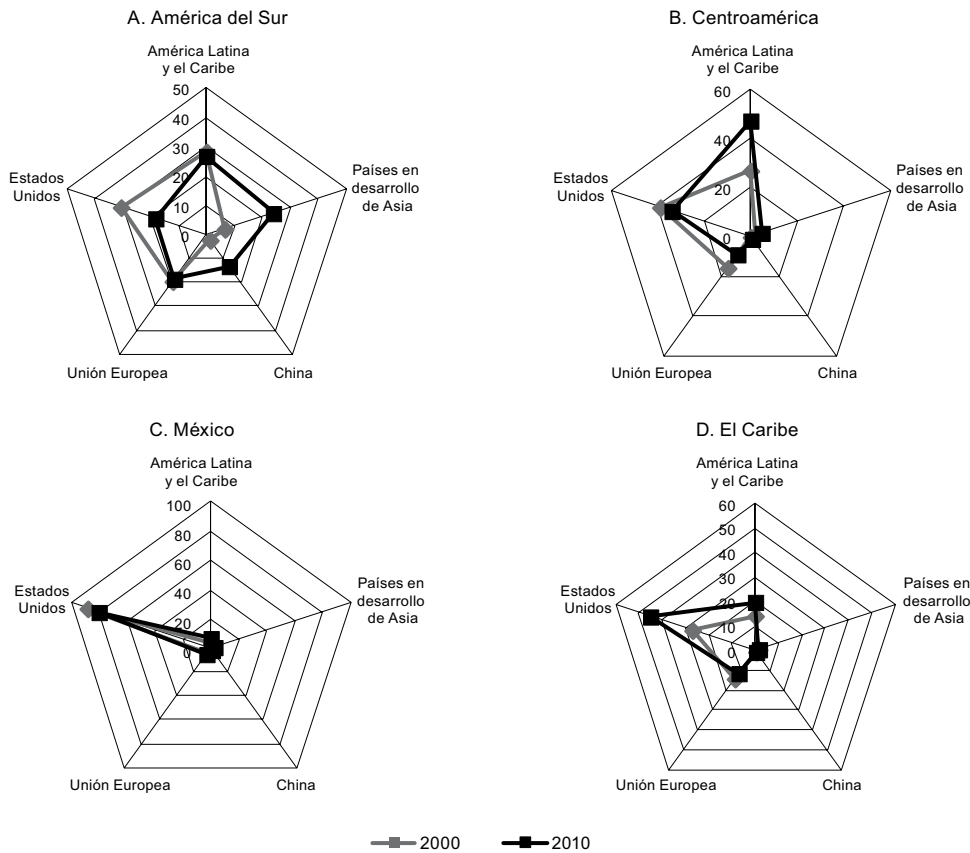
	1991-2000			2001-2010		
	Valor	Volumen	Precio	Valor	Volumen	Precio
Mundo	10,8	9,6	1,1	10,1	4,9	5,1
América Latina y el Caribe	10,8	9,8	0,9	12,4	7,8	4,5
Estados Unidos	16,3	14,2	2,1	6,7	3,2	3,4
Unión Europea	2,7	2,4	0,3	11,0	4,9	6,1
Japón	0,5	-0,3	0,7	11,5	2,6	8,9
Países en desarrollo de Asia	6,6	6,9	-0,4	25,1	14,4	10,7
China	12,8	13,6	-0,8	29,9	17,3	12,7

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE); CEPALSTAT [base de datos en línea] <http://websie.eclac.cl/sisgen/ConsultaIntegrada.asp/>; información de precios del Fondo Monetario Internacional (FMI), Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Oficina de Análisis Económicos de los Estados Unidos (BEA), Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos (OEL) y Banco Mundial.

La intensificación del comercio con China y los restantes países en desarrollo de Asia se ha dado fundamentalmente en América del Sur: mientras que en el año 2000 las exportaciones de los países sudamericanos a China representaban alrededor del 2% del valor total exportado, en 2010 esta participación llegó al 13%, y el peso del conjunto de los países asiáticos en desarrollo pasó de alrededor del 7% al 24% (véase el gráfico II.2A). En contrapartida, se redujo de forma acentuada la participación de los Estados Unidos (de aproximadamente un 30% a un 18%), permaneciendo estable el peso de la propia región y de la Unión Europea (en torno al 28% y el 20%, respectivamente). En el caso de México, Centroamérica y el Caribe, en cambio, la importancia de China y los restantes países en desarrollo de Asia como destinos de las exportaciones continúa siendo marginal.

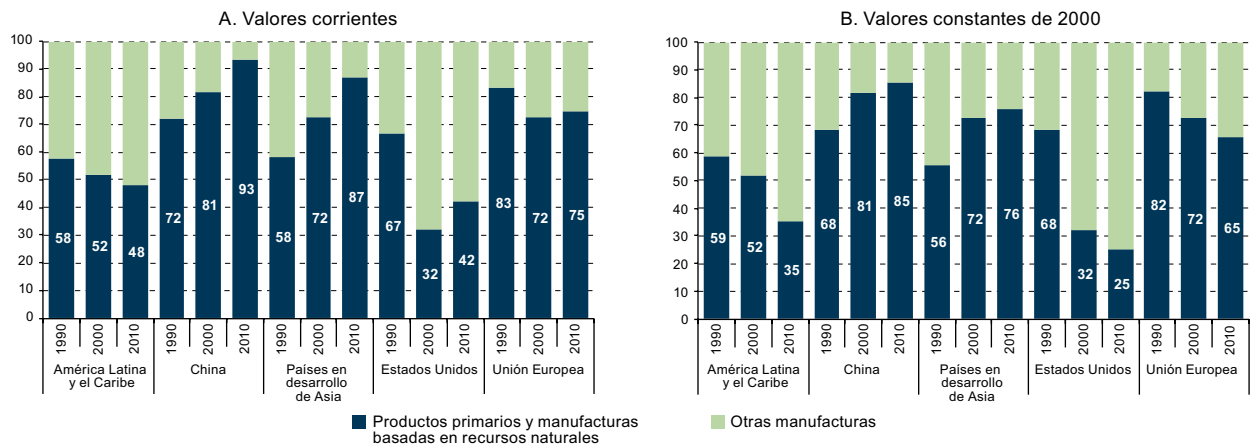
En cuanto a la composición por tipo de bienes, el análisis por destinos muestra que el aumento del peso de los productos primarios y sus manufacturas en las exportaciones de la región se ha registrado principalmente en las ventas hacia China y el conjunto de los países en desarrollo de Asia. En estos casos, el mayor protagonismo de estos bienes obedece tanto al incremento de sus precios como al aumento del volumen exportado, lo que se refleja en una participación creciente de estos productos en las exportaciones medidas en valores corrientes y constantes (véase el gráfico II.3). En cambio, otros destinos muestran una reducción del peso de las materias primas y sus manufacturas en las exportaciones medidas en valores constantes, lo que indica un mayor dinamismo de las restantes manufacturas en términos de volumen.

Gráfico II.2
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES
POR SUBREGIÓN Y DESTINOS, 2000 Y 2010
(En porcentajes del valor total exportado)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE) y CEPALSTAT [base de datos en línea] <http://websie.eclac.cl/sisgen/ConsultaIntegrada.asp/>.

Gráfico II.3
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES POR TIPO
DE BIENES SEGÚN DESTINO, 1990, 2000 Y 2010
(En porcentajes del total exportado)



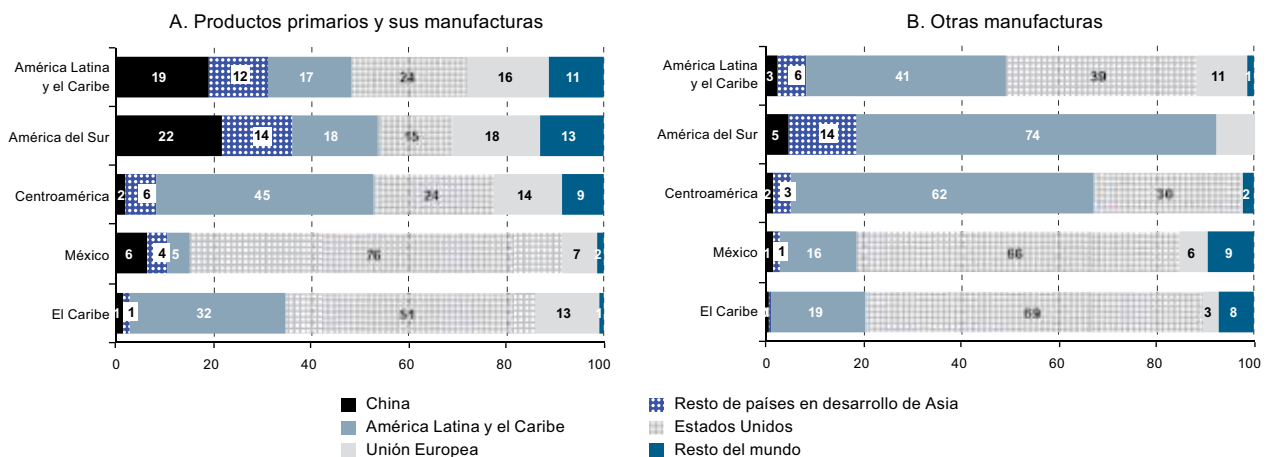
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE) y CEPALSTAT [base de datos en línea] <http://websie.eclac.cl/sisgen/ConsultaIntegrada.asp/>; información de precios del Fondo Monetario Internacional (FMI), Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Oficina de Análisis Económicos de los Estados Unidos (BEA), Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos (OEL) y Banco Mundial.

En el caso de los productos primarios y sus manufacturas, el 19% del incremento del valor de las exportaciones de la región entre 2000 y 2010 se originó en las mayores exportaciones a China, es decir que de cada 100 dólares adicionales exportados en 2010 respecto del año 2000, 19 fueron exportados a este país (12 tuvieron como destino los restantes países en desarrollo de Asia, 24 fueron exportados a los Estados Unidos, 17 a la propia región y 16 a la Unión Europea). En cambio, para las manufacturas no basadas en recursos naturales, este porcentaje apenas alcanza el 3% (el 6% para el resto de los países de Asia en desarrollo, en torno al 40% para los Estados Unidos y la propia región y el 11% para la Unión Europea) (véase el gráfico II.4).

En el caso de América del Sur, que en 2010 acumuló el 93% de las exportaciones de la región a China, este

país explica el 22% del incremento del valor exportado de productos primarios y sus manufacturas entre 2000 y 2010 (de cada 100 dólares adicionales exportados en 2010 por los países sudamericanos, 22 tuvieron como destino China); si se considera a todos los países en desarrollo de Asia, este porcentaje alcanza al 36%. Para las restantes subregiones, en cambio, la mayor parte del incremento se produjo en las exportaciones hacia la propia región o a los Estados Unidos, siendo muy reducida la contribución de China (entre 1 y 6 dólares por cada 100 dólares adicionales exportados). En el caso de las manufacturas no basadas en recursos naturales, la contribución de China fue muy pequeña en todas las subregiones, destacándose en cambio como destino de las mayores ventas la propia región (especialmente para América del Sur y Centroamérica) y los Estados Unidos (para México y los países del Caribe).

Gráfico II.4
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DESCOMPOSICIÓN DEL INCREMENTO DEL VALOR
DE LAS EXPORTACIONES POR DESTINO, 2000-2010
(En porcentajes de la variación absoluta total)

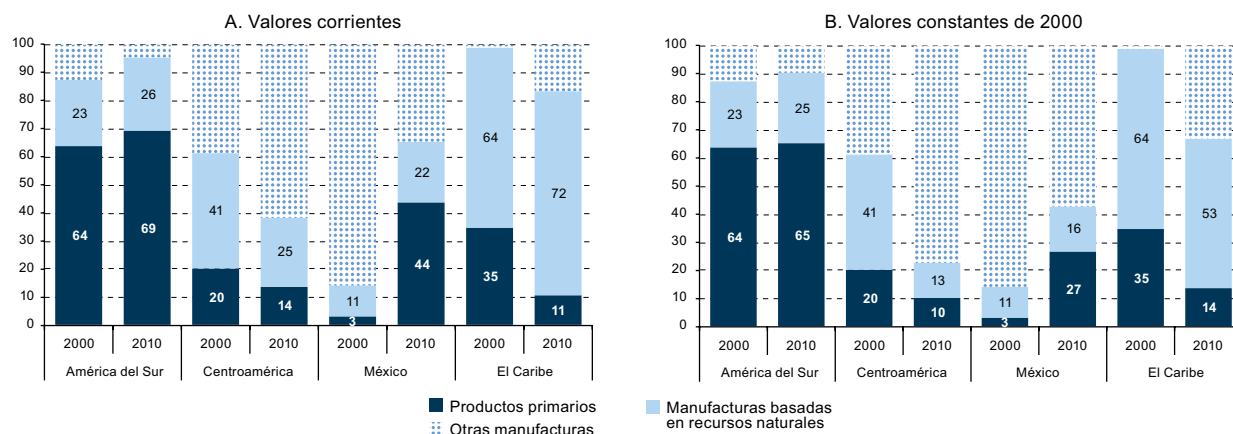


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE) y CEPALSTAT [base de datos en línea] <http://websie.eclac.cl/sisgen/ConsultaIntegrada.asp/>.

El análisis de la estructura de las exportaciones a China por tipo de bienes revela diferencias importantes entre las subregiones. Por una parte, América del Sur presenta una elevada concentración en productos primarios y en manufacturas basadas en recursos naturales, que se ha acentuado desde el año 2000, tanto en términos de valor como de volumen (véase el gráfico II.5). Centroamérica, en cambio, se destaca por la elevada proporción de manufacturas no basadas en recursos naturales (especialmente, manufacturas de tecnología alta exportadas por Costa Rica) y por el marcado crecimiento que registró esta categoría desde inicios de la década pasada, reduciéndose en contrapartida el peso de los productos primarios y sus manufacturas. México, por su

parte, experimentó un proceso inverso al de los países centroamericanos, presentando un fuerte aumento de la participación de los productos primarios y, en menor medida, de las manufacturas basadas en recursos naturales, y una reducción considerable del peso de las restantes manufacturas (en particular, las de alta tecnología). Finalmente, en los países del Caribe se destaca la caída de la participación de los productos primarios y el pronunciado incremento del peso de las manufacturas no basadas en recursos naturales (concretamente, las de tecnología media), que resulta más acentuado cuando se consideran las exportaciones en valores constantes, las que muestran asimismo una reducción importante de la proporción de las manufacturas basadas en recursos naturales.

Gráfico II.5
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (SUBREGIONES): ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES HACIA CHINA
 POR TIPO DE BIENES, 2000 Y 2010**
 (En porcentajes del total)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE) e información de precios del Fondo Monetario Internacional (FMI), Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Oficina de Análisis Económicos de los Estados Unidos (BEA), Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos (OEL) y Banco Mundial.

A un nivel de desagregación mayor, el análisis muestra que los principales productos exportados al mundo y a China por la mayoría de los países de la región son bienes primarios o manufacturas basadas en recursos naturales y que, en general, su participación en el valor total exportado se ha incrementado en la última década (véase el cuadro II.3). En muchos casos, se trata de productos que han registrado aumentos considerables de precios en este período, lo que explica en gran parte su mayor peso en el valor total de las exportaciones.

De los productos listados como principales en las exportaciones a China, hay cuatro que merecen especial atención: el petróleo, los productos electrónicos, el cobre y la soja. En primera instancia, el petróleo, que en el año 2000 tenía un peso prácticamente nulo en las exportaciones de Colombia, el Ecuador y Venezuela (República Bolivariana de

a China, en 2010 ocupó el primer lugar entre los productos exportados por estos países a ese destino. Similar evolución tuvieron las exportaciones de productos electrónicos de Costa Rica a China, que de un ínfimo 0,1% pasaron a tener una participación del 82%, mientras que el peso de estos productos en las exportaciones al mundo se redujo considerablemente. No obstante, el peso de China en el total de exportaciones de estos países en general continúa siendo poco significativo. En el caso del cobre, se destaca el aumento de su participación en las exportaciones de Chile y, especialmente, del Perú a China, destino que representó en 2010 un porcentaje importante del total de las exportaciones de estos países. Por su parte, la participación de la soja aumentó significativamente en las exportaciones del Uruguay a China, sin ser el principal producto exportado por este país al mundo (véase el cuadro II.3).

Cuadro II.3
**AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): PRINCIPAL PRODUCTO EXPORTADO
 AL MUNDO Y A CHINA, 2000 Y 2010**
 (En porcentajes del valor total exportado)

País	Producto	Mundo		Producto	China	
		2000	2010		2000	2010
Argentina	Soja	14,8	25,4	Soja	76,8 (3,0)	75,8 (8,5)
Bolivia (Estado Plurinacional de)	Gas	8,3	40,7	Estaño	86,3 (0,4)	32,8 (3,0)
Brasil	Hierro	6,1	15,5	Hierro	25,9 (2,0)	44,4 (15,6)
Chile	Cobre	40,4	58,2	Cobre	72,8 (5,0)	85,7 (24,6)
Colombia	Petróleo	36,2	41,2	Petróleo	0,0 (0,2)	49,0 (4,9)
Costa Rica	Electrónica	30,3	19,2	Electrónica	0,1 (0,2)	81,8 (3,0)
Ecuador	Petróleo	52,4	55,3	Petróleo	0,0 (1,2)	70,3 (1,9)
El Salvador	Textiles	1,1	31,8	Desp. de metales	0,0 (0,0)	66,6 (0,1)
Guatemala	Textiles	0,4	10,8	Azúcar	76,3 (0,1)	61,4 (0,4)
Honduras	Café	25,8	26,3	Metales preciosos	0,0 (0,0)	20,5 (3,3)
México	Petróleo	9,6	13,6	Cobre	5,0 (0,2)	28,1 (1,4)
Nicaragua	Café	27,1	18,5	Aceite de maní	0,0 (0,1)	21,1 (0,4)
Panamá	Pesca	29,3	27,5	Desp. de metales	33,6 (0,2)	67,3 (0,3)
Paraguay	Soja	45,1	47,1	Cuero	44,4 (0,7)	61,5 (0,8)
Perú	Cobre	13,5	25,1	Cobre	9,7 (6,4)	43,3 (15,4)
Uruguay	Carne	15,9	19,2	Soja	0,0 (4,0)	39,5 (5,4)
Venezuela (República Bolivariana de)	Petróleo	85,5	93,1	Petróleo	0,0 (0,1)	86,6 (8,0)

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).
Nota: Los datos entre paréntesis corresponden a la participación de China en el total de exportaciones de cada país.

Recuadro II.1
EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES Y EL SALDO COMERCIAL

Desde la década de 1990, las importaciones de América Latina y el Caribe provenientes de los países en desarrollo de Asia, en particular de China, han crecido a tasas mayores que las de otros orígenes, lo que se debe fundamentalmente a un mayor incremento del volumen importado

(véase el cuadro siguiente). Como resultado, la participación de los países en desarrollo de Asia en el total de importaciones de la región pasó del 8% en el año 2000 a cerca del 25% en 2010, mientras que el peso de China se incrementó del 2% a casi el 15% en ese período. Al igual que en

el caso de las exportaciones, esta mayor participación ha tenido como contrapartida una considerable reducción del peso de los Estados Unidos, aunque este país continúa siendo el principal origen de las importaciones latinoamericanas.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES
SEGÚN PRINCIPALES ORÍGENES, 1991-2000 Y 2001-2010
(Tasas medias anuales de crecimiento)

	1991-2000			2001-2010		
	Valor	Volumen	Precio	Valor	Volumen	Precio
Mundo	11,8	11,1	0,7	9,1	6,1	3,0
América Latina y el Caribe	11,1	10,0	1,1	10,6	6,4	4,3
Estados Unidos	13,9	13,5	0,5	4,6	1,3	3,3
Unión Europea	7,8	7,6	0,3	8,0	5,3	2,7
Japón	7,0	6,8	0,3	7,4	5,8	1,7
Países en desarrollo de Asia	18,4	18,8	-0,3	19,6	18,4	1,2
China	24,5	24,7	-0,2	27,7	26,9	0,8

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE) y CEPALSTAT [base de datos en línea] <http://websie.eclac.cl/sisger/ConsultaIntegrada.asp>; información de precios del Fondo Monetario Internacional (FMI), Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Oficina de Análisis Económicos de los Estados Unidos (BEA), Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos (OEL) y Banco Mundial.

La elevada concentración en manufacturas no basadas en recursos naturales que caracteriza a las importaciones de la región es más marcada aún en el caso de las importaciones provenientes de China y los países en desarrollo de Asia, en las que esta categoría de bienes alcanza una participación de aproximadamente un 90%.

Las diferencias en la composición de los flujos de exportaciones e importaciones y en la evolución de estos a lo largo de la última década se reflejan en el saldo comercial de la región. Si bien desde 2002 el saldo global con el mundo presentó superávit, este tuvo una acentuada reducción en el período 2007-2008, permaneciendo relativamente estable desde entonces (véase el gráfico siguiente). El saldo global ha sido el resultado de un superávit creciente de productos primarios y sus derivados y un déficit también en aumento de manufacturas no basadas en recursos naturales, con variaciones mayores de este último desde 2005. El comercio con China, en cambio, muestra un saldo global crecientemente deficitario en este período, producto de un mayor déficit en manufacturas no basadas en recursos naturales que no fue compensando por el incremento del superávit en las otras categorías de bienes (véase el gráfico siguiente).

El análisis por subregiones indica que el déficit comercial con China obedece fundamentalmente al creciente saldo

negativo de México y, en menor medida, Centroamérica y los países del Caribe; en cambio, América del Sur muestra en la última década un balance comercial bastante equilibrado con este socio. Por tipo de bienes se observa que, al igual que en su comercio con el mundo, los países de América del Sur presentan desde inicios de la década de 2000 un superávit comercial creciente con China en productos primarios y sus manufacturas, que explica el saldo positivo que mantiene el conjunto de América Latina y el Caribe en esta categoría de bienes. Por el contrario, el comercio con China de manufacturas no basadas en recursos naturales ha sido crecientemente deficitario para todas las subregiones.

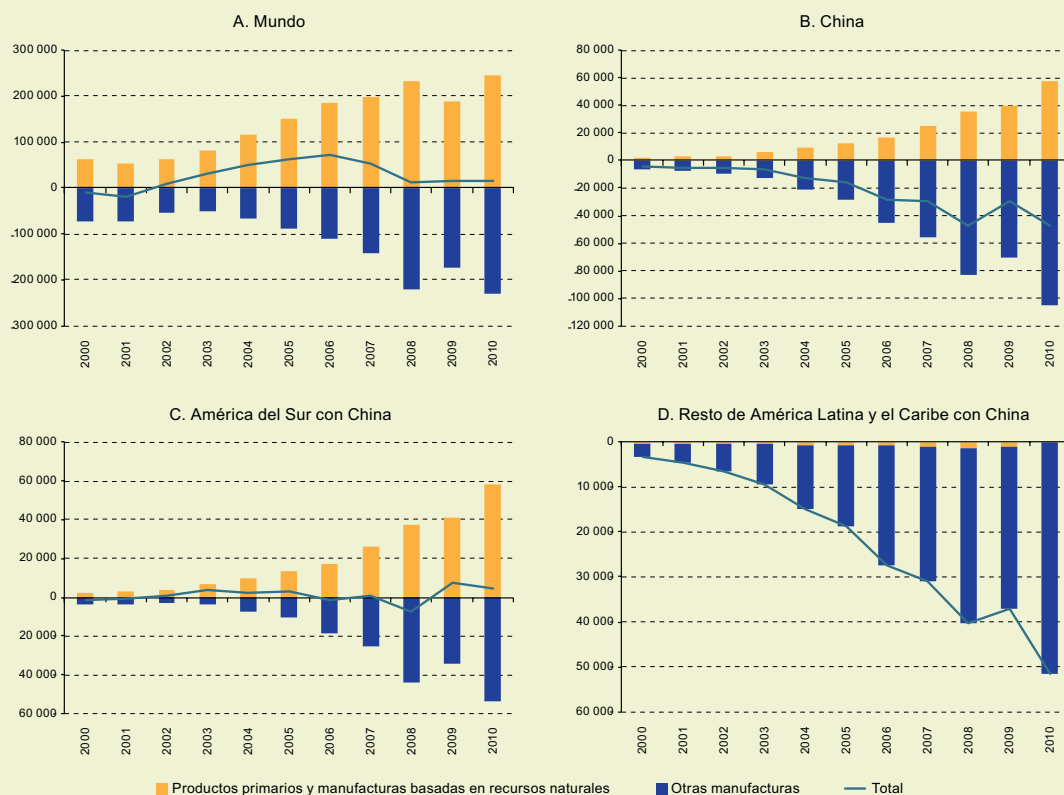
El creciente déficit comercial con China en manufacturas no basadas en recursos naturales ha generado gran preocupación en la región. Uno de los aspectos de este problema es la competencia que las importaciones desde China suponen para las empresas latinoamericanas en los mercados internos y los desafíos que esta plantea al sector manufacturero de la región.

Una manera de evaluar la competencia de China en los mercados internos es mediante la estimación, a nivel de sectores de actividad, del peso de las importaciones provenientes de este país en el consumo aparente. Durán y Pellandra (2012) llevan

a cabo un análisis de este tipo basado en matrices de insumo-producto de seis países de América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador y México), para determinar en cada caso cuáles han sido las industrias más afectadas debido a la sustitución de producción interna por importaciones desde China en el período 2005-2010. Con excepción de los sectores primarios (agricultura, silvicultura, caza y pesca y petróleo y minería), en los restantes diez sectores considerados, correspondientes a sectores manufactureros, las importaciones procedentes de China crecieron a tasas más altas que las originarias del resto del mundo. De los sectores manufactureros, Durán y Pellandra (2012) identificaron al menos cinco en los cuales las importaciones desde China estarían erosionando la producción interna: textiles, confecciones y calzado, caucho y plástico, metales y productos derivados, maquinarias y equipos, y automotores y sus partes. Los autores compararon la penetración de China en 2005 y 2010 y descubrieron que se incrementó en varios sectores industriales emblemáticos de algunos países, como maquinaria y equipos en la Argentina, el Brasil y México, automotores en Colombia, Chile y el Ecuador, y textiles, confecciones y calzado en la Argentina y el Brasil, observándose los mayores impactos en Chile y México.

Recuadro II.1 (conclusión)

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: SALDO COMERCIAL CON EL MUNDO Y CON CHINA,
TOTAL Y POR TIPO DE BIENES, 2000-2010**
(En millones de dólares corrientes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE), CEPALSTAT [base de datos en línea] <http://websie.eclac.cl/sisgen/ConsultaIntegrada.asp/>, Fondo Monetario Internacional (FMI), Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Oficina de Análisis Económicos de los Estados Unidos (BEA), Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos (OEL), Banco Mundial y José Durán y Andrea Pellandra, "Cambios en la estructura económica e industrial mundial en la primera década del siglo XXI: El efecto de la emergencia de China sobre producción y comercio en América Latina y el Caribe", inédito, mayo de 2012.

C. Los precios de los productos básicos

Desde inicios de la década de 2000, los precios de los productos básicos experimentaron fuertes incrementos, alcanzando en muchos casos niveles máximos históricos hacia mediados de 2008. Si bien la crisis económica mundial iniciada en el segundo semestre de ese año generó una reversión parcial de la tendencia alcista de estos precios, desde comienzos de 2009 se observó un nuevo auge y muchos productos alcanzaron incluso niveles superiores a los registrados antes de la crisis.

Este comportamiento de los precios de los productos primarios —que contrasta marcadamente con el de los precios de las manufacturas— corresponde, según Erten y Ocampo (2012), a la fase inicial de un nuevo superciclo de los precios reales de estos productos, el cuarto en el período 1865-2010 (véase el recuadro II.2).

Los precios de los productos básicos experimentaron un descenso durante gran parte de 2011. Si bien en conjunto estos productos cerraron el año con un leve

incremento con respecto al nivel alcanzado a fines de 2010, este resultado estuvo determinado por el alza de los precios de los productos energéticos, mientras que los restantes grupos (alimentos, materias primas agropecuarias y minerales y metales) sufrieron una

caída (véase el gráfico II.6)². Esta tendencia se revierte temporalmente en los primeros meses de 2012, aunque en la mayoría de los casos los precios no recuperaron los niveles de fines de 2010 y volvieron a caer en el segundo trimestre.

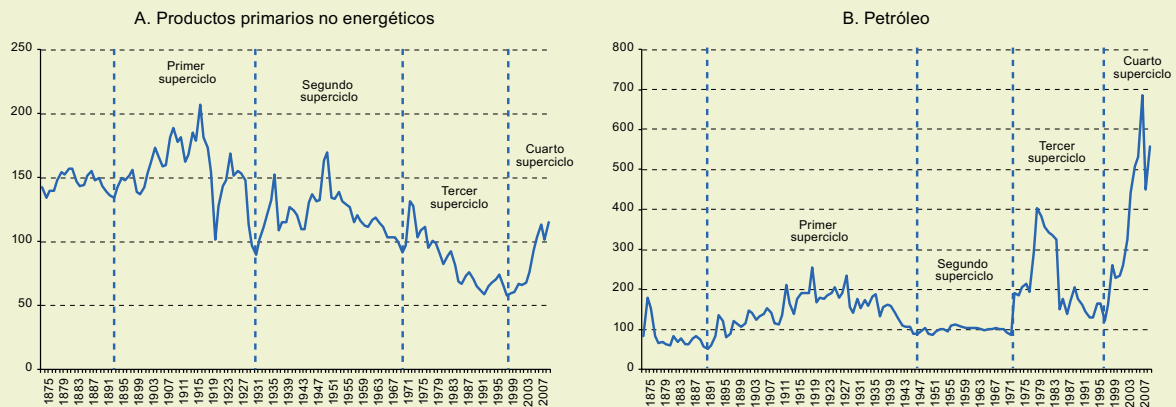
Recuadro II.2
EVOLUCIÓN DE LARGO PLAZO DE LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS

Erten y Ocampo (2012) plantean la existencia de cuatro superciclos de los precios reales de los productos básicos en el período 1865-2010^a: el primero, comprendido entre fines del siglo XIX y la década de 1930, muestra pronunciadas fases ascendentes y descendentes, alcanzando su máximo en torno a la

primera guerra mundial; el segundo se registra desde la década de 1930 hasta mediados de la década de 1960, tiene su máximo durante la reconstrucción de Europa en la posguerra y muestra una fuerte fase ascendente y una débil fase de caída; el tercero se inicia a comienzos de los años setenta, alcanza su máximo a

mediados de esa década y luego se vuelve decreciente hasta culminar a fines de los años noventa, y se caracteriza por una fase ascendente débil y una acentuada fase de caída; el cuarto, iniciado a comienzos de la década de 2000, ha mostrado una fuerte fase ascendente y aún se encuentra en desarrollo (véase el gráfico siguiente).

EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS REALES DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS, 1875-2010
(Índices anuales, 1970=100)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de Universidad de Oxford, Montevideo-Oxford Latin American Economic History Database [en línea] <http://oxlad.qeh.ox.ac.uk/>.

La tendencia de largo plazo de los precios de los productos básicos presenta diferencias considerables (véase el cuadro siguiente). Por una parte, los metales han experimentado una mayor alza que los productos agropecuarios en tres de los cuatro superciclos, particularmente en el último: mientras que los precios reales de los metales se duplicaron, alcanzando uno de sus niveles históricos más altos, los precios de los productos agropecuarios aumentaron

alrededor del 75%, lo que demuestra una reversión de la fuerte tendencia descendente observada desde los años ochenta.

La evidencia indica que los precios reales medios de los productos no energéticos se han reducido de un superciclo a otro. La excepción son los metales, que en el actual superciclo presentan un precio real medio mayor que en el superciclo anterior; no obstante, este último superciclo se encuentra aún en desarrollo, por lo que el

precio medio de estos productos podría reducirse una vez que el ciclo se complete.

El petróleo, por su parte, se destaca por presentar en el largo plazo una marcada tendencia alcista en los precios reales, a diferencia del resto de los productos básicos. Asimismo, la intensidad y amplitud de los superciclos de precios del petróleo han aumentado, y la correlación con los superciclos de los productos no energéticos se ha intensificado.

² De acuerdo con los índices elaborados por el FMI, en diciembre de 2011 los precios de los productos básicos aumentaron en promedio aproximadamente un 5% con respecto a diciembre de 2010. Si se excluyen los productos energéticos, que experimentaron un incremento del 17%, se observa que los restantes productos

registraron una disminución del 12% en promedio (alimentos: -8%; materias primas agropecuarias: -12%; minerales y metales: -18%). Si se consideran los precios medios de cada año, todos los grupos de productos registran aumentos en 2011, debido al incremento experimentado en el primer semestre.

Recuadro II.2 (conclusión)

CARACTERÍSTICAS DE LOS SUPERCICLOS DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS

	Primer superciclo	Segundo superciclo	Tercer superciclo	Cuarto superciclo
Productos básicos no energéticos				
Años	1894-1932	1932-1971	1971-1999	Desde 1999
Máximo	1917	1951	1973	2010
Porcentaje de aumento	50,2	72,0	38,9	81,3
Porcentaje de caída	-54,6	-43,3	-52,5	-
Índice de precios (promedio) ^a	157,3	119,4	86,2	82,2
Duración del ciclo (años)	38	39	28	-
Años de aumento	23	19	2	11
Años de caída	15	20	26	-
Metales				
Años	1885-1921	1921-1945	1945-1999	Desde 1999
Máximo	1916	1929	1956	2007
Porcentaje de aumento	105,7	66,6	98,0	202,4
Porcentaje de caída	-70,2	-51,9	-47,4	-
Índice de precios (promedio) ^a	151,6	95,7	85,2	109,3
Duración del ciclo (años)	36	24	54	-
Años de aumento	31	8	11	8
Años de caída	5	16	43	-
Productos agropecuarios				
Años	1894-1932	1932-1971	1971-1999	Desde 1999
Máximo	1917	1951	1973	2010
Porcentaje de aumento	52,8	90,3	52,0	76,6
Porcentaje de caída	-56,2	-49,6	-56,0	-
Índice de precios (promedio) ^a	163,2	127,0	87,5	74,3
Duración del ciclo (años)	38	39	28	-
Años de aumento	23	19	2	11
Años de caída	15	20	26	-
Petróleo				
Años	1892-1947	1947-1973	1973-1998	Desde 1998
Máximo	1920	1958	1980	2008
Porcentaje de aumento	402,8	27,4	363,2	466,5
Porcentaje de caída	-65,2	-23,1	-69,9	-
Índice de precios (promedio) ^a	36,9	24,8	53,2	91,2
Duración del ciclo (años)	55	26	25	-
Años de aumento	28	11	7	10
Años de caída	27	15	18	-

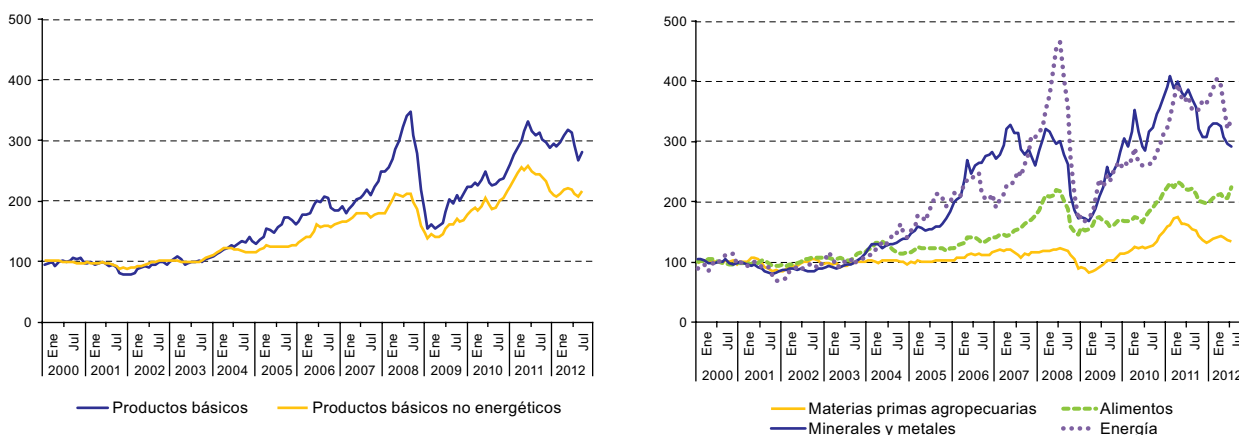
Fuente: Bilge Erten y José Antonio Ocampo, "Super-cycles of commodity prices since the mid-nineteenth century", DESA Working Paper, N° 110 (ST/ESA/2012/DWP/110), 2012.

^a En el caso del cuarto superciclo, aún en desarrollo, corresponde al promedio de 1999-2010.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Bilge Erten y José Antonio Ocampo, "Super-cycles of commodity prices since the mid-nineteenth century", DESA Working Paper, N° 110 (ST/ESA/2012/DWP/110), 2012.

^a El término superciclo hace referencia a fluctuaciones de los precios superiores a su tendencia que se extienden durante décadas y afectan a un amplio rango de productos básicos.

Gráfico II.6
EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS, ENERO DE 2000-JULIO DE 2012
(Índices mensuales, promedio 2000=100)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Fondo Monetario Internacional (FMI).

En el último año, la evolución de los precios de los productos básicos ha estado determinada fundamentalmente por la incertidumbre respecto de las perspectivas a corto plazo de la economía mundial (derivada de la crisis en la zona del euro y la debilidad de la recuperación de la

economía estadounidense), la desaceleración del crecimiento en las economías emergentes (sobre todo de China) y la respuesta que la oferta de algunos productos primarios (particularmente algunos metales básicos) comenzó a mostrar frente a los altos precios (FMI, 2012).

También han incidido factores financieros. Por una parte, la agudización de la crisis en la zona del euro propició que el dólar estadounidense volviera a utilizarse como activo de refugio, generando una apreciación de esta moneda y, en contrapartida, una disminución de los precios en dólares. Por otra parte, la intensificación de la incertidumbre sobre las perspectivas económicas a corto plazo ha provocado un aumento de las primas de riesgo en los mercados de derivados de productos básicos, así como en los mercados de crédito, lo que

encareció el mantenimiento de inventarios y condujo a una reducción de los precios al contado de estos productos.

En el caso de los alimentos, restricciones de la oferta, derivadas de las severas sequías que han afectado a algunos países productores (particularmente, los Estados Unidos y algunos países de Europa oriental), han llevado en los últimos meses a revertir la tendencia a la baja de los precios internacionales observada en el primer semestre del año (CEPAL/FAO/ICCA, 2012).

Recuadro II.3
EL PAPEL DE CHINA EN EL AUGE DE LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS

Uno de los factores del crecimiento experimentado por los precios de algunos productos básicos desde comienzos de la década de 2000 ha sido el persistente incremento de la demanda de los países emergentes, en especial de China. Este país, junto con otras grandes economías emergentes de Asia, constituye el principal motor de la demanda mundial de metales, al encontrarse su economía en una fase de desarrollo industrial que es altamente intensiva en estos productos. No obstante, si bien el consumo de los principales

metales básicos por parte de China ha aumentado de manera considerable en los últimos años, contribuyendo en gran parte al incremento del consumo mundial de estos productos, esto no necesariamente se ha reflejado en un aumento significativo del peso de este país en las importaciones mundiales. Por ejemplo, en el caso del aluminio y el zinc, el consumo de China representa un porcentaje muy elevado del total mundial, pero es abastecido mayormente con producción interna, la que alcanzó en 2010 alrededor del 40%

de la producción total (véase el cuadro siguiente). En cambio, en el caso del cobre y el hierro, el mayor consumo ha generado un fuerte incremento de las importaciones, a través de las cuales China ha podido incidir más directamente en el precio internacional de estos metales: el consumo de cobre de China pasó de alrededor del 13% del total mundial en el año 2000 a cerca del 40% en 2010, y su peso en las importaciones se incrementó en ese período de alrededor del 10% al 40%, aproximadamente.

CHINA: PARTICIPACIÓN EN LA PRODUCCIÓN, EL CONSUMO Y LAS IMPORTACIONES MUNDIALES DE PRODUCTOS BÁSICOS SELECCIONADOS, 1990, 2000 Y 2010^a
(En porcentajes)

Producto	Producción			Consumo			Importaciones		
	1990	2000	2010	1990	2000	2010	1990	2000	2010
Aluminio	4,4	11,4	39,7	4,5	14,0	39,8	0,9	5,8	1,9
Cobre	5,2	9,3	23,9	4,7	12,7	38,8	1,0	9,8	37,6
Hierro	18,2	23,3	55,3	19,6	30,3	92,5	3,5	13,7	65,3
Zinc	8,2	21,6	40,5	5,6	15,8	42,9	0,2	0,5	8,9
Petróleo	4,2	4,3	4,9	3,5	6,2	10,6	0,2	3,6	9,7
Carbón	22,3	26,0	43,8	21,4	24,6	45,9	0,5	0,3	14,5
Gas natural	0,7	1,1	2,9	0,7	1,0	3,3	0,0	0,0	1,6
Maíz	20,2	18,0	20,1	18,3	20,3	19,1	7,5	6,0	4,6
Trigo	16,7	17,1	16,9	19,2	19,6	17,5	13,3	2,0	1,7
Soja	10,2	9,6	6,7	10,9	16,4	25,4	7,7	26,2	56,1
Azúcar	6,7	5,3	7,5	7,5	6,1	8,8	4,9	3,7	4,0
Café	0,1	0,2	0,3	0,3	0,4	0,2	0,4	0,6	0,9
Frutas	6,1	13,8	19,5	6,2	14,0	19,1	1,8	3,4	4,2
Carne vacuna	2,4	8,8	9,6	2,2	9,1	10,1	1,8	2,3	3,8
Pescado y frutos de mar	15,3	30,2	35,0	17,5	34,2	35,6	11,9	19,6	18,8

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), Base de datos estadísticos sustantivos de la Organización (FAOSTAT); Oficina Mundial de Estadísticas del Metal; Administración de Información Energética de los Estados Unidos y Asociación Mundial del Acero.

^a Los datos de productos agropecuarios y hierro corresponden a 1990, 2000 y 2009. Los datos sobre importaciones de petróleo corresponden a 1990, 2000 y 2009.

En el caso de los productos energéticos, el papel de China es menos relevante debido a que, con excepción del carbón, la participación de este país en el consumo mundial no es significativa, si bien se ha incrementado en los últimos años. Tampoco es importante el peso de China en las importaciones mundiales de estos productos, a pesar de que gran parte de su consumo de petróleo es abastecido con producción importada. No obstante, en el caso del petróleo, el efecto agregado de la

demanda del conjunto de las economías emergentes sí sería muy relevante (Banco Mundial, 2012a).

Por otra parte, el impacto de China en los precios de los productos básicos agropecuarios tampoco sería significativo, dado que este país no participa como un demandante importante en los mercados internacionales de la mayoría de estos productos. Por ejemplo, China es un gran productor de maíz y si bien en 2009 su consumo representó el 20% del total mundial,

su participación en las importaciones fue muy reducida, como se observa en el cuadro. La soja sería una excepción a este patrón general, por el peso considerable que China ha alcanzado en los últimos años en las importaciones mundiales de este producto. En el caso del pescado y los frutos de mar, el consumo y la producción de China representan un porcentaje importante del total mundial y el peso en las importaciones es también considerable, aunque no ha variado significativamente en la última década.

Recuadro II.3 (conclusión)

Jenkins (2011) estimó el efecto de la demanda de China en 2007 en los precios de los principales productos exportados por los países de América Latina a ese destino (lo que denomina "efecto China") y su impacto en los ingresos derivados de las exportaciones de estos países^a. Sus resultados muestran que el petróleo y el cobre habrían sido los productos que aportaron mayores ganancias, al producir en conjunto alrededor del 75% del incremento de los ingresos generado entre 2002 y 2007 por el "efecto China". Si bien el cobre representa un porcentaje considerablemente menor de las exportaciones de la región a China que el petróleo, la mayor incidencia de China en el precio del cobre determina que la contribución

de ambos productos sea similar. El mineral de hierro, el aluminio y el zinc contribuyen con el 10%, el 4,3% y el 4,1%, respectivamente, de los mayores ingresos derivados de las exportaciones. Por su parte, el efecto en los ingresos por exportaciones de soja, productos forestales (madera y pasta), carne, azúcar y frutas es reducido.

La mayor demanda china de productos básicos no tendría un efecto homogéneo entre los países de la región, ya que algunos son exportadores netos de estos productos (en particular, minerales y petróleo), mientras que otros son importadores netos. De acuerdo con las estimaciones de Jenkins (2011), los países de América Latina pueden dividirse en cuatro grupos: i) Bolivia

(Estado Plurinacional de), Chile y el Perú (economías exportadoras de minerales), con incrementos de entre el 20% y el 50% en los ingresos por exportaciones netas; ii) el Ecuador, México y Venezuela (República Bolivariana de) (importantes exportadores de petróleo), y la Argentina y el Brasil (las dos economías más diversificadas de la región), con ganancias de entre un 7% y un 20%; iii) Colombia, Guatemala, Honduras y el Paraguay, con ganancias inferiores al 10%, y iv) Costa Rica, El Salvador, Nicaragua, Panamá y el Uruguay, con un efecto neto negativo (las ganancias derivadas del mayor precio de las exportaciones de productos básicos no compensan el aumento del costo de las importaciones de estos productos).

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), Base de datos estadísticos sustantivos de la Organización (FAOSTAT); Oficina Mundial de Estadísticas del Metal; Administración de Información Energética de los Estados Unidos y Asociación Mundial del Acero; Banco Mundial, "Commodity annex. Prospects for commodity markets", *Global Economic Prospects*, junio 2012 [en línea] <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1322593305595/8287139-1339427993716/GEP2012bCommoditiesApp.pdf> y Rhys Jenkins, "El efecto China en los precios de los productos básicos y en el valor de las exportaciones de América Latina", *Revista CEPAL*, N° 103 (LC/G.2487-P/E), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), abril de 2011.

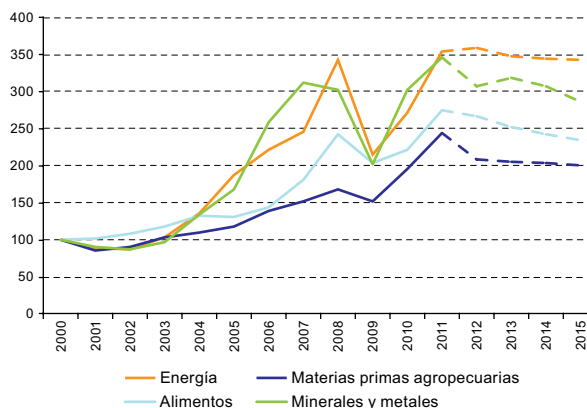
^a El "efecto China" refleja cuánto más alto fue el precio mundial de los productos básicos en 2007 respecto de lo que habría sido si la demanda de China hubiera aumentado al mismo ritmo que la del resto del mundo entre 2002 y 2007.

D. Perspectivas de mediano plazo, 2012-2015

Las perspectivas de un débil crecimiento de los países desarrollados y una desaceleración de las economías emergentes generan dudas acerca de la sostenibilidad de los altos niveles de precios de los productos primarios en los próximos años. Algunos analistas consideran que la fase ascendente del superciclo de precios iniciado a comienzos de la década de 2000 estaría llegando a su fin, aunque no existe consenso al respecto.

Deverell y otros (2012) plantean que, si bien es probable que el crecimiento de la demanda de productos básicos se desacelere, se espera que sea un proceso gradual que no genere una reducción brusca de los precios. La elevada demanda de China y la progresiva recuperación de las economías desarrolladas contribuirán a que en los próximos años los precios se mantengan, en promedio, considerablemente por encima de los niveles observados en las décadas de 1980 y 1990, por lo que el superciclo de precios continuaría. Las proyecciones elaboradas por el Banco Mundial apuntan en este sentido, y prevén para los próximos años una leve reducción de los precios medios de los distintos grupos de productos primarios, aunque estos se mantendrían en niveles relativamente altos, en algunos casos, superiores incluso a los alcanzados en 2008 antes del inicio de la crisis (véase el gráfico II.7).

Gráfico II.7
EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS, 2000-2015
(Índices anuales 2000=100)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos del Banco Mundial.

Con el fin de analizar el impacto que la evolución del volumen de la demanda mundial y de los precios de los productos básicos podría tener en los próximos años sobre las exportaciones de los países de América Latina y el Caribe, se realizaron proyecciones basadas

en dos modelos econométricos: un modelo autorregresivo integrado de media móvil (ARIMA) de series de tiempo y un modelo gravitacional³. Al aplicar el modelo ARIMA, se consideraron datos mensuales del período comprendido entre enero de 2006 y junio de 2012 sobre exportaciones en valores corrientes y precios por categorías de productos, y se obtuvo una proyección del volumen exportado de algunos grupos de productos⁴. En el caso del modelo gravitacional, se utilizaron flujos anuales bilaterales de comercio del período 1995-2009 y un conjunto de variables explicativas usuales en este tipo de modelos (PIB, distancia, mediterraneidad, idioma común, existencia de acuerdos de comercio) y se calculó la elasticidad de las exportaciones de cada país de la región respecto del ingreso de los principales destinos (China, la Unión Europea, los Estados Unidos y la propia región). A partir de estas elasticidades se estimó, para 2012-2015, el volumen de las exportaciones de cada país considerando las variaciones del PIB proyectadas para los países o regiones de destino.

Antes de profundizar el análisis prospectivo para el período 2013-2015, se analizará la evolución de los precios

durante el primer semestre de 2012 y las proyecciones para el año completo. De acuerdo con las estimaciones realizadas, en 2012 los precios de los productos básicos exportados por los países de la región experimentarán en promedio una reducción del 5%, mientras que en 2011 registraron un aumento de algo más del 20% (véase el cuadro II.4). Esta caída del índice medio se debe a la evolución de los precios de los minerales y metales, las materias primas silvoagropecuarias y pesqueras y las bebidas; el resto de las categorías registrarían leves aumentos. Dentro de los minerales y metales se destacan, por su peso en la canasta exportadora de la región, el cobre y el hierro, cuyos precios registraron reducciones de alrededor del 14% y el 20%, respectivamente, en el primer semestre de 2012 en comparación con igual período del año anterior. Similares tendencias se observan en otros metales como aluminio, zinc, níquel, plomo y estaño. En el grupo de materias primas silvoagropecuarias y pesqueras, sobresalen en este período las caídas de precios de la pulpa de madera, el caucho y el algodón. Por su parte, entre las bebidas se destacan el café y el cacao con las mayores bajas.

Cuadro II.4
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS DE EXPORTACIÓN POR CATEGORÍAS, 2010-2012
(En porcentajes e índices 2000=100)

Categoría de productos	Participación en exportaciones totales de productos básicos (2011)	Índice de precios			Variación anual	
		2010	2011	2012 ^a	2011	2012 ^a
Alimentos	9,9	157,4	183,8	188,4	16,7	2,5
Bebidas	2,7	170,2	237,4	195,9	39,5	-17,5
Aceites, harinas y semillas oleaginosas	7,7	169,6	197,3	204,1	16,3	3,5
Materias primas silvoagropecuarias y pesqueras	8,5	154,8	176,4	160,4	13,9	-9,1
Minerales y metales	26,7	245,2	287,8	248,3	17,4	-13,7
Energía	44,5	138,6	179,2	181,5	29,4	1,3
Total de productos básicos	100,0	173,5	211,4	200,4	21,8	-5,2

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de CEPALSTAT [base de datos en línea] <http://websie.eclac.cl/sisgen/ConsultaIntegrada.asp/> y estimaciones de la CEPAL para 2012.

^a Proyecciones de la CEPAL.

Un análisis a nivel de productos muestra que los diez principales grupos de productos básicos exportados por la región (petróleo, cobre, hierro, soja, café, azúcar, pescado, carne, frutas y gas) determinaron en 2011 el 42% de la variación de los precios de exportación, al mismo tiempo que incidieron en la evolución de otro

porcentaje importante de las exportaciones, especialmente productos manufacturados derivados de recursos naturales (como café elaborado, bebidas y tabaco, y cueros, entre otros). La relevancia de estos diez grupos de productos es mayor para países como Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile, Colombia, el Ecuador, Nicaragua, el Paraguay y Venezuela (República Bolivariana de), donde representaron en 2011 más del 50% del valor total exportado (véase el cuadro II.5).

Para el conjunto de la región, los países con mayor participación en las exportaciones de estos productos son el Brasil, Venezuela (República Bolivariana de), México y Chile, que acumulan casi el 75% del total regional. En el caso de los países del Caribe, a esos diez grupos de productos se agregan otros como la bauxita y el oro, que representan un porcentaje importante de sus exportaciones totales.

³ Para el desarrollo del modelo gravitacional se siguió el enfoque de Santos Silva y Tenreyro (2005) y Santos Silva y Tenreyro (2011), además del modelo tradicional de Anderson y van Wincoop (2003), que formaliza la metodología de mínimos cuadrados ordinarios originalmente propuesta por Tinbergen (1962). A partir de este sustento teórico, se realizaron estimaciones de un modelo gravitacional tradicional y un modelo gravitacional en logaritmos (Poisson) para calcular las elasticidades ingreso de las exportaciones a nivel de productos.

⁴ Las categorías de productos consideradas fueron: alimentos, bebidas, aceites, harinas y semillas oleaginosas, materias primas silvoagropecuarias y pesqueras, minerales y metales, energía, manufacturas basadas en recursos naturales, otras manufacturas y otros productos.

Cuadro II.5
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PROPORCIÓN DE LOS DIEZ PRINCIPALES GRUPOS
DE PRODUCTOS BÁSICOS EN LAS EXPORTACIONES POR PAÍS, 2011
(En millones de dólares y porcentajes)

País	Millones de dólares	Porcentaje de las exportaciones del país	Porcentaje del total regional	Principales productos por país
Brasil	120 666	47,1	27,3	Soja, hierro y azúcar
Venezuela (República Bolivariana de)	88 724	95,8	20,0	Petróleo
México	62 208	17,8	14,1	Petróleo, cobre y carne
Chile	51 027	62,7	11,5	Cobre, pesca y frutas
Colombia	32 840	57,7	7,4	Petróleo, café y frutas
Argentina	28 501	33,9	6,4	Soja, petróleo, cobre y carne
Perú	19 412	42,5	4,4	Cobre, petróleo, pesca y café
Ecuador	16 992	76,0	3,8	Petróleo, frutas y pesca
Trinidad y Tabago	5 093	46,4	1,2	Gas licuado y petróleo
Bolivia (Estado Plurinacional de)	4 876	53,5	1,1	Gas y soja
Paraguay	3 778	68,5	0,9	Soja y carne
Guatemala	2 680	26,4	0,6	Café, frutas y azúcar
Costa Rica	2 087	20,4	0,5	Frutas y café
Uruguay	1 597	20,1	0,4	Carne y soja
Nicaragua	1 172	51,4	0,3	Frutas, café, carne y azúcar
Resto de Centroamérica	918	9,2	0,2	Frutas, café, pesca y azúcar

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE) y CEPALSTAT [base de datos en línea] <http://websie.eclac.cl/sisgen/ConsultaIntegrada.asp/>.

Para algunos países de tamaño medio y pequeño, como Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile, el Ecuador, Trinidad y Tabago y Venezuela (República Bolivariana de), la participación de las exportaciones de productos básicos en el PIB es de algo más del 20%, llegando además a representar una fracción importante de los ingresos fiscales del país. Por ejemplo, en el período 2007-2009, esta proporción fue en promedio del orden del 45% de los ingresos fiscales en Venezuela (República Bolivariana de), del 34% en México, del 32% en El Salvador y del 31% en el Ecuador (CEPAL, 2012).

Los precios de estos diez grupos de productos básicos han registrado en general caídas en el primer semestre

de 2012 respecto de igual período del año anterior, destacándose el café, el hierro y los productos de la pesca con las mayores reducciones (véase el cuadro II.6). Sobre la base de proyecciones realizadas por varios organismos internacionales y entidades especializadas (el Banco Mundial, la Economist Intelligence Unit (EIU), la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), entre otros) se prevé que, con excepción de la soja, la carne y los productos de la pesca, los restantes siete grupos de productos registren en el conjunto de 2012 un precio medio inferior al del año anterior.

Cuadro II.6
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PRECIOS DE LOS PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS BÁSICOS EXPORTADOS, 2011 Y 2012

Grupo de productos	Participación en el total de 10 grupos <i>(en porcentajes)</i>	Unidad de medida	Precio medio del período				Tasas de variación <i>(en porcentajes)</i>	
			Primer semestre		Año completo		Primer semestre 2012-2011	2012-2011
			2011	2012	2011	2012		
Petróleo ^a	50,3	Dólares por barril	105	108	104	103	2,6	-1,0
Cobre ^b	14,3	Centavos de dólar por libra	427	368	400	369	-13,9	-7,8
Hierro ^c	11,2	Dólares por tonelada	177	141	168	142	-20,6	-15,4
Soja ^d	11,1	Dólares por tonelada	561	545	541	608	-2,9	12,4
Café ^e	3,4	Centavos de dólar por kg	628	444	598	567	-29,4	-5,1
Azúcar ^f	3,0	Centavos de dólar por kg	58	50	57	50	-13,4	-13,4
Pesca ^g	2,6	Dólares por tonelada	1 694	1 390	1 537	1 565	-17,9	1,8
Carne ^h	1,9	Centavos de dólar por kg	408	419	404	420	2,7	3,9
Frutas ⁱ	1,2	Dólares por tonelada	851	807	891	867	-5,1	-2,7
Gas ^j	1,0	Dólares por millón de BTU	11	11	11	10	7,5	-4,8
10 grupos	100,0		-5,1	-2,5

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos y proyecciones del Banco Mundial, Economist Intelligence Unit (EIU), la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO).

^a Promedio de Brent, Dubai y WTI.

^b Bolsa de metales de Londres.

^c Mineral de hierro (referencia Brasil a Europa, 64,5% FOB).

^d Soja amarilla (CIF Rotterdam).

^e Café arábica (variedad de Colombia).

^f Precio medio mundial.

^g Harina de pescado (Bremen).

^h Precio de puertos de Australia y Nueva Zelanda.

ⁱ Naranjas de puertos de Francia.

^j Promedio del precio en Henry Hub, gas natural y contratos de exportaciones de Bolivia (Estado Plurinacional de) al Brasil y la Argentina (ponderado por los volúmenes exportados por Trinidad y Tabago y Bolivia (Estado Plurinacional de) a sus principales mercados (Estados Unidos, Argentina y Brasil)).

A partir del escenario central de precios dado por el promedio de las proyecciones de organismos internacionales y entidades especializadas, se definieron otros dos escenarios para el período 2013-2015: un escenario optimista, en el que los precios de cada grupo de productos continuarán aumentando a la tasa media anual registrada en 2005-2011, y un escenario pesimista, en el cual los precios experimentarán en 2013 una caída equivalente al 50% de la registrada en 2008-2009 que se irá atenuando hacia 2015 (concretamente, en 2014 la caída será equivalente al 25% de la observada en 2008-2009 y en 2015 será equivalente al 12,5%).

Los datos presentados en el cuadro II.7 muestran que en el escenario central los precios de los diez grupos

de productos considerados registrarían en 2013-2015 una reducción media de alrededor del 2% por año, aunque algunos grupos (productos de la pesca, gas y frutas) presentarían tasas de variación media positivas. En el escenario optimista, en cambio, todos los grupos de productos registrarían aumentos de precios, siguiendo su tendencia de mediano plazo, lo que llevaría a que la variación media anual para el conjunto de los grupos alcance el 13,3%. En caso de registrarse condiciones menos favorables, como se prevé en el escenario pesimista, esta variación promedio sería negativa (de alrededor de un -9% anual), debido fundamentalmente a la caída de los precios del petróleo, el hierro, el cobre y la soja, los grupos de productos con mayor peso en la canasta exportadora de la región.

Cuadro II.7
PROYECCIONES DE PRECIOS DE LOS PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS BÁSICOS
Y ESCENARIOS ALTERNATIVOS, 2013-2015

Grupo de productos	Precio medio del período	Tasas de variación media anual (en porcentajes)					
		Escenario optimista	Escenario central	Escenario pesimista	Escenario optimista	Escenario central	Escenario pesimista
Petróleo	Dólares por barril	129	99	78	11,8	-1,4	-10,6
Cobre	Centavos de dólar por libra	498	381	300	15,7	-1,7	-8,5
Hierro	Dólares por tonelada	204	122	94	19,3	-8,1	-15,9
Soja	Dólares por tonelada	765	593	539	11,9	-1,2	-4,8
Café	Centavos de dólar por kg	760	541	512	14,5	-1,9	-4,3
Azúcar	Centavos de dólar por kg	69	47	43	17,5	-1,6	-5,8
Pesca	Dólares por tonelada	2 016	1 856	1 662	13,2	8,4	2,5
Carne	Centavos de dólar por kg	486	409	374	7,5	-3,5	-4,7
Fruta	Dólares por tonelada	943	879	814	4,3	0,8	-2,6
Gas	Dólares por millón de BTU	13	10	7	13,3	1,4	-13,7
10 grupos		13,3	-1,9	-9,4

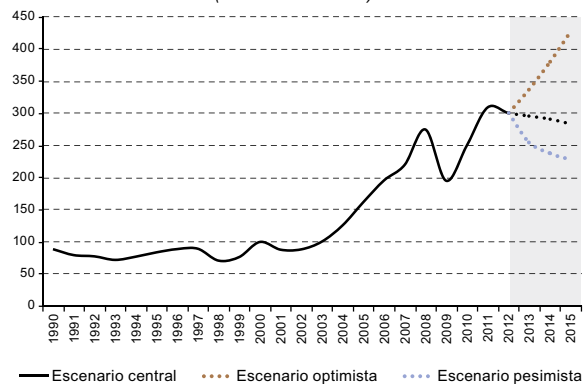
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos y proyecciones del Banco Mundial, Economist Intelligence Unit (EIU), la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO).

Excepto en el escenario optimista, la senda prevista en los restantes escenarios para los precios de los diez principales grupos de productos básicos es decreciente en el próximo cuatrienio. Si los precios se reducen al ritmo previsto en el escenario pesimista, el índice promedio llegaría a niveles inferiores a los máximos alcanzados en 2008 y 2011, aunque se mantendría por encima del mínimo de 2009 (véase el gráfico II.8). No obstante, únicamente en un escenario extremo, con bajas similares a las de 2009 continuadas en todo el período 2013-2015, podría iniciarse una tendencia marcadamente bajista de los precios de los principales productos básicos regionales.

A efectos de la estimación de las exportaciones del año 2012 completo de los diez grupos de productos básicos se consideraron, además de las proyecciones de precios analizadas anteriormente, elasticidades ingreso a nivel de producto estimadas sobre la base del modelo gravitacional y proyecciones del Fondo Monetario Internacional (FMI) de tasas de crecimiento del PIB de los principales países y regiones de destino (véase el cuadro II.8), a partir de las cuales se determinó la variación proyectada del volumen exportado por cada país. Estas estimaciones se complementaron con proyecciones de volumen realizadas

con la metodología de modelos univariantes ARIMA para los diez grupos de productos básicos, a partir de series de exportaciones mensuales de enero de 2006 a junio de 2012.

Gráfico II.8
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE
COMPUESTO DE PRECIOS DE LOS DIEZ PRINCIPALES
GRUPOS DE PRODUCTOS BÁSICOS
EXPORTADOS, 1990-2015
(Índices 2000=100)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos y proyecciones del Banco Mundial, Economist Intelligence Unit, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO).

Cuadro II.8
PRINCIPALES SUPUESTOS PARA EL ANÁLISIS PROSPECTIVO DE LA EVOLUCIÓN
DEL VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES, 2012-2015
(Tasas de crecimiento del PIB en porcentajes y elasticidades)

Regiones o países	2012	2013-2015			Elasticidad ingreso de las exportaciones ^a
	Fondo Monetario Internacional (FMI)	Escenario optimista	Escenario central	Escenario pesimista	
Estados Unidos	2,0	3,0	2,0	1,5	1,7
Unión Europea	0,0	2,4	1,1	0,5	1,9
China	8,0	9,0	7,8	5,0	2,3
Resto de Asia	2,1	6,0	5,0	4,0	2,3
América Latina y el Caribe	3,4	4,5	3,2	2,0	1,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), *Perspectivas de la economía mundial al día. Frente a nuevos reveses, se necesitan medidas de política adicionales*, julio de 2012; Naciones Unidas, Fondo Monetario Internacional (FMI), Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), estimaciones redondeadas de menor y mayor optimismo para el período 2013-2015 y Conference Board, *Global Economic Outlook 2012* [en línea] www.conference-board.org/data/globaloutlook.cfm.

^a Corresponden al promedio ponderado de las elasticidades calculadas para cada país, utilizando como ponderadores las exportaciones por destino.

Por su parte, los escenarios para 2013-2015 se definieron a partir de las proyecciones de precios presentadas en el cuadro II.7 y las condiciones de demanda dadas por las elasticidades ingreso de las exportaciones (fijas en los distintos escenarios) y tasas alternativas de crecimiento del PIB (para el escenario optimista se consideró el máximo de las tasas estimadas para el período por varios organismos internacionales; para el escenario pesimista, el mínimo de dichas tasas, mientras que en el escenario central se consideró el promedio de ambos escenarios extremos). Debe tenerse en cuenta que en estos ejercicios implícitamente se consideran tipos de cambio fijos, por lo que no se incorpora el efecto de las fluctuaciones de las principales divisas internacionales sobre los flujos de comercio⁵.

El análisis de las elasticidades ingreso de las exportaciones indica que el valor medio de la elasticidad es mayor en el caso de China y el resto de Asia, con un rango de entre 0,2 (Guatemala) y 4,6 (Ecuador). En el caso de la Unión Europea, las elasticidades estimadas se ubican entre 1,4 (Perú) y 3,2 (México); para los Estados Unidos, oscilan entre 0,6 (Panamá) y 2,8 (México), y para América Latina y el Caribe entre 0,3 (Honduras) y

1,3 (Bolivia (Estado Plurinacional de))⁶. Estas diferencias importantes en los valores de las elasticidades (mayores en el comercio bilateral con China) condicionan en gran parte la dinámica proyectada del volumen de las exportaciones de los principales exportadores de productos básicos de la región. Dado que las elasticidades ingreso de las exportaciones son determinadas de forma estructural para el período 1995-2009, se destaca que los escenarios proyectados para 2012-2015 no consideran el posible cambio de dichas elasticidades en el nuevo período, en el cual son tomadas como parámetros exógenos. Si estas elasticidades cambiaran estructuralmente en el período de proyección, los resultados de las estimaciones de volumen obtenidos podrían ser un tanto menores.

Para el conjunto de la región, el valor proyectado para 2012 de las exportaciones que conforman la canasta de los diez principales grupos de productos básicos asciende a alrededor de 440.000 millones de dólares, un 1% más que en 2011, mientras que para 2015 se prevé que este valor oscile en torno de 510.000 millones de dólares (véase el cuadro II.9). Los productos que determinarían las alzas en 2012 son la soja, el petróleo, la fruta y, en menor medida, la carne.

⁵ Los escenarios de proyección para 2013-2015 se definieron considerando únicamente variaciones de demanda y de precios para cada producto. En el caso del escenario central, a través de las proyecciones exógenas de PIB y precios consideradas, se incorporan implícitamente otros factores relacionados, por ejemplo, con las condiciones de oferta de cada producto. Por su parte, los escenarios optimista y pesimista reflejan las variaciones de precios observadas en 2005-2011 y 2008-2009, respectivamente,

y representan situaciones más extremas que se consideran menos factibles que las del escenario central de proyección.

⁶ La estimación de las elasticidades se realizó a nivel de los países y se obtuvo una elasticidad ingreso por destino para cada país de la región. Los valores presentados en el cuadro II.8 corresponden a los promedios ponderados de las elasticidades individuales de los países, calculados utilizando como ponderadores las participaciones de cada país en el total de exportaciones por destino.

Cuadro II.9
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS BÁSICOS Y DE LAS EXPORTACIONES TOTALES, 2011-2015
(En millones de dólares corrientes y porcentajes)

Grupo de productos	Valor de las exportaciones (en millones de dólares corrientes)			Tasas de crecimiento anual (en porcentajes)	
	2011	2012 ^a	2015 ^a	2011-2012 ^a	2011-2015 ^a
Petróleo	218 866	223 000	242 000	1,9	2,5
Cobre	62 156	58 000	62 000	-6,7	-0,1
Hierro	48 915	44 000	50 000	-10,0	0,6
Soja	48 413	56 000	70 000	15,7	9,7
Café	14 889	14 000	14 500	-6,0	-0,7
Azúcar	12 938	14 000	29 000	8,2	22,4
Pesca	11 229	11 000	15 000	-2,0	7,5
Carne	8 405	9 000	8 000	7,1	-1,2
Frutas	5 390	6 000	11 000	11,3	19,5
Gas	4 353	5 000	7 000	14,9	12,6
Total de los diez grupos	435 552	440 000	508 500	1,0	3,9
Otros productos	628 662	666 783	786 940	6,1	5,8
Total	1 064 214	1 106 783	1 295 440	4,0	5,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de institutos de estadística, bancos centrales, organismos de promoción de exportaciones, la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT), Statistics Canada (STASTCAN) y Fondo Monetario Internacional (FMI), Direction of Trade Statistics database (DOTS).

^a Proyecciones de la CEPAL (escenario central).

En la canasta exportadora de la región se destacan cuatro grupos de productos que determinan en gran medida la dinámica del índice compuesto de precios de los productos básicos: petróleo, cobre, hierro y soja.

En conjunto, estos grupos representaron en 2011 el 87% de las exportaciones de los diez principales grupos de productos básicos. A continuación se examina con mayor detalle la evolución de estos cuatro grupos, considerando las proyecciones de volumen y precios del escenario central y su comparación con los otros dos escenarios arriba detallados.

a) Petróleo

El grupo del petróleo (integrado por el petróleo crudo, los aceites de petróleo y sus derivados) es el de mayor importancia en la canasta exportadora de la región: representa alrededor del 20% de las exportaciones totales y el 50% de las exportaciones de productos básicos. Los principales productores de petróleo crudo de la región son Venezuela (República Bolivariana de), México, Colombia, el Brasil, el Ecuador y el Perú (véase el cuadro inserto en el gráfico II.9).

En los últimos años, el consumo mundial de petróleo aumentó, estimulado por el crecimiento económico de China y otros países emergentes. El precio internacional del petróleo ha sido un factor clave de los mayores o menores ingresos por exportaciones de varios países de la región. Entre 2003 y mediados de 2008, este precio alcanzó niveles récord, hasta superar los 130 dólares el barril, y cayó hasta alrededor de 40 dólares por barril a fines de ese año a raíz de la crisis económica mundial. Sin embargo, la recuperación gradual de la demanda y las tensiones geopolíticas en Oriente Medio (especialmente en Libia e Irán) produjeron un nuevo incremento del precio del petróleo, que alcanzó nuevos

niveles máximos. El año 2011 cerró con un precio superior a los 100 dólares el barril y en 2012, pese a la tendencia bajista del período abril-junio, otras tensiones geopolíticas han derivado en nuevas alzas en los meses de julio y agosto.

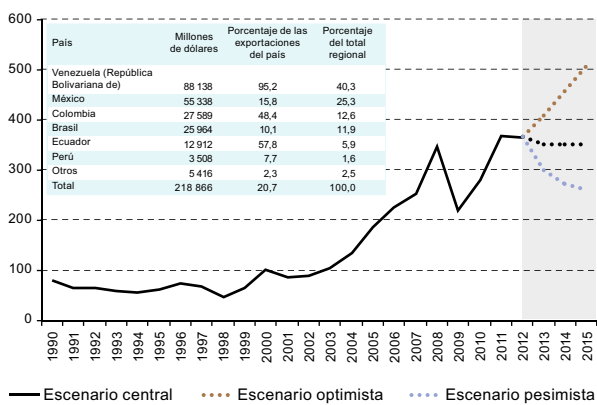
La demanda de petróleo continúa estimulada por China, la India, la República de Corea y el Japón, países que han venido aumentando su consumo de energía debido a sus necesidades productivas. No obstante, el escenario de crecimiento económico futuro es incierto, por lo que las previsiones de demanda son más bien bajistas para la segunda mitad de 2012. Pese a las tensiones geopolíticas que alimentan un sesgo al alza en los futuros de corto plazo, la crisis europea y los menores impulsos de crecimiento en la economía mundial están determinando previsiones más conservadoras respecto de la evolución futura del precio del petróleo. Como consecuencia directa de la menor demanda mundial y de un aumento de la oferta en los países de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), se espera que el precio medio disminuya levemente (1%), hasta alcanzar al término de 2012 un nivel de 103 dólares por barril (véase el cuadro II.6).

Sobre la base de las proyecciones del Banco Mundial, la Economist Intelligence Unit (EIU), el Departamento de Energía de los Estados Unidos y los departamentos de estudios de algunos bancos de inversión (Deutsche Bank, JP Morgan y otros) se prevé que el precio del petróleo se reduzca a una tasa media anual del 1,4% entre 2013 y 2015. Si se presenta ese escenario, el precio descendería de 103 dólares por barril a alrededor de 99 dólares en 2015 (99 dólares en promedio en 2013-2015) y los ingresos por exportaciones de productos petroleros de la región llegarían ese año a 242.000 millones de dólares, con una tasa de crecimiento medio anual del 2,5% entre 2011 y 2015 (véase el cuadro II.9).

De mantenerse aumentos de precios similares al incremento medio anual registrado entre 2005 y 2011 (escenario optimista), las exportaciones de petróleo aumentarían de 223.000 millones de dólares en 2012 a poco más de 302.000 millones de dólares en 2015, con un precio del barril de 144 dólares ese año (129 dólares en promedio en el período 2013-2015). Si se produce un escenario de mayor pesimismo que debilite aún más la demanda del producto y se alivian las tensiones geopolíticas en torno a algunos países productores, se espera que el precio del petróleo llegue a 73 dólares por barril en 2015 (78 dólares en promedio en 2013-2015), con lo que el valor exportado para el conjunto de la región no superará ese año los 155.000 millones de dólares, lo que representa una caída media anual del 8,5% entre 2011 y 2015.

Cualquiera sea el escenario, con un precio medio de 99 dólares, de 129 dólares o incluso, en el escenario más pesimista, de 78 dólares por barril, el índice medio regional de los precios de productos petroleros del período 2013-2015 sería considerablemente superior (entre 4,4 y 7,3 veces) al promedio de la década de 1990 y estaría aún por encima (entre 1,5 y 2,5 veces) del mínimo del período 2005-2011 (véase el gráfico II.9).

Gráfico II.9
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ÍNDICE DE PRECIOS DEL GRUPO DE PRODUCTOS DE PETRÓLEO, 1990-2015, Y PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES, 2011
(En millones de dólares, porcentajes y números índice 2000=100)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y la Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos (OEL) para los precios de los productos que componen el grupo, ponderados con datos sobre exportaciones de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE) para el período 1990-2011 y valores proyectados para el período 2012-2015.

Los tres países de la región que recibirán el mayor impacto de la evolución del precio del petróleo son Venezuela (República Bolivariana de), Colombia y el Ecuador. En cada uno de ellos, el grupo de productos del petróleo representa el grueso de los ingresos por exportaciones del país y un porcentaje importante de

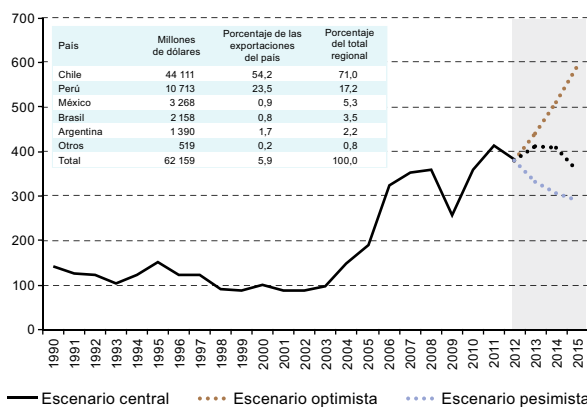
los presupuestos nacionales depende de estos ingresos. Entre los principales socios hacia donde se exportan estos productos, se encuentran los Estados Unidos (54,6%), la propia región (18,5%), China (8,5%), la Unión Europea (7,1%) y el resto de Asia (5,5%).

b) Cobre

El grupo del cobre (cobre en bruto, cobre refinado y desperdicios de cobre) es el segundo de mayor importancia después del petróleo y representa el 6% de las exportaciones totales y el 14% de las exportaciones de productos básicos de la región. Chile, el Perú y, en menor medida, México, el Brasil y la Argentina son los países con mayores exportaciones de productos de este grupo (véase el cuadro inserto en el gráfico II.10).

Gráfico II.10
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ÍNDICE DE PRECIOS DEL GRUPO DEL COBRE, 1990-2015, Y PRINCIPALES EXPORTADORES, 2011

(En millones de dólares, porcentajes y números índice 2000=100)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) para los precios de los productos que componen el grupo, ponderados con datos sobre exportaciones de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE) para el período 1990-2011 y valores proyectados para el período 2012-2015.

Desde mediados de la década de 2000, el precio del cobre experimentó un incremento sin precedentes y alcanzó sucesivos máximos históricos tras el impulso sostenido de la expansión de la demanda de China y otros países en desarrollo de Asia. La evolución futura de este precio estará muy determinada por la evolución de la demanda, que está muy ligada, por una parte, a las expectativas de crecimiento mundial (en particular, a los efectos de la crisis en la Unión Europea) y, por otra, a la evolución del consumo de China y otros países de Asia. Esta región y la Unión Europea en conjunto representan para América Latina y el Caribe cerca del 70% de las exportaciones totales del grupo del cobre.

Durante la primera mitad de 2012, el precio del cobre retrocedió un 14% en comparación con igual período de 2011, como consecuencia del deterioro de las expectativas respecto del desempeño de la economía mundial, las previsiones de una reducción del consumo por parte de la Unión Europea y una leve desaceleración del consumo en China (COCHILCO, 2012; Betancour, 2012). Algunas estimaciones de la sensibilidad del consumo de cobre a los cambios en el PIB de China determinan que por cada 1% de caída del PIB se produce una baja del 0,3% del consumo de cobre. Considerando esta relación, se espera que las importaciones de cobre por parte de China se desaceleren también durante la segunda mitad del año, con un leve repunte hacia fines de 2012 y durante el primer trimestre de 2013 debido a un factor estacional de las refinerías de cobre chinas, que históricamente alcanzan su máximo de producción en el primer trimestre (Deutsche Bank, 2012). Considerando estos factores, se espera que para el año completo la tasa de variación del precio del cobre sea negativa, de un -7,8%, con lo que el precio medio bajará de 400 centavos de dólar por libra en 2011 a 369 centavos de dólar en 2012 (véase el cuadro II.6).

Estimaciones del Banco Mundial y de entidades especializadas como la EIU, JP Morgan y el Deutsche Bank apuntan a que el precio del cobre se reducirá a una tasa media anual del 1,7% entre 2013 y 2015. En ese escenario, el precio medio del cobre en dicho período sería de 381 centavos de dólar por libra (véase el cuadro II.7). Con ese nivel de precios, y suponiendo un crecimiento del PIB de China del orden del 8,2% anual, el valor de las exportaciones de cobre de la región disminuiría levemente de 62.156 millones de dólares en 2011 a alrededor de 62.000 millones de dólares en 2015 (véase el cuadro II.9). En cambio, un escenario optimista, con un promedio de precios entre 2013 y 2015 de 498 centavos de dólar la libra, determinaría un aumento importante del valor de las exportaciones, que ascenderían a 100.000 millones de dólares en 2015, un 60% por encima del valor registrado en 2011.

En cualquier caso, con un precio medio del cobre de 381, 498 o 300 centavos de dólar por libra (escenario pesimista), el índice de precios compuesto de los productos del grupo en el período 2013-2015 sería, en promedio, de 2,6 a 4,3 veces superior al promedio de la década de 1990 y de 1,6 a 2,7 veces superior al mínimo del período 2005-2011 (véase el gráfico II.10).

En todos los escenarios proyectados, los mayores efectos se producen en Chile y el Perú, países para los cuales el vínculo con Asia, y especialmente con China, resulta altamente determinante en los escenarios futuros, ya que las exportaciones de cobre hacia estos destinos suman casi el 50% de sus exportaciones totales

y representan cerca del 90% de las exportaciones totales de los productos del grupo a China.

c) Hierro

El grupo del hierro (integrado por mineral de hierro y sus concentrados, aglomerados de mineral de hierro y ferroaleaciones) es el tercero en importancia en la canasta de exportaciones de productos básicos de la región, después del petróleo y el cobre, con un 11% del total (algo menos del 5% de las exportaciones totales). El Brasil es el principal exportador, seguido de Chile, el Perú, Colombia, Venezuela (República Bolivariana de) y México (véase el cuadro inserto en el gráfico II.11). Estos países exportan el 99% del total de hierro de la región, siendo Asia y la Unión Europea los principales compradores (con un 60% y un 20% de las exportaciones totales del grupo, respectivamente). China es el principal comprador de mineral de hierro de los países de Asia y el principal comprador individual (con un 48% de las exportaciones de los productos del grupo).

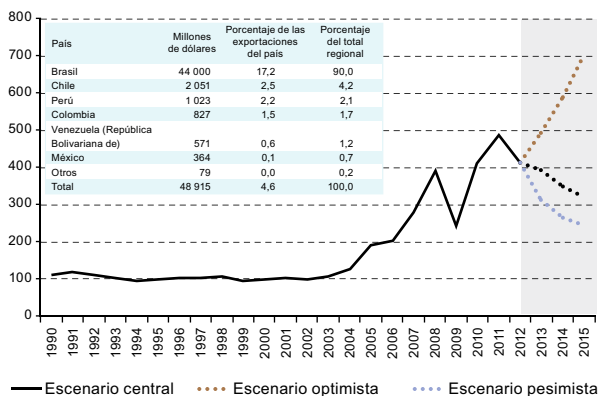
Según estimaciones del Banco Mundial, la EIU y otras entidades especializadas, para 2012 se proyecta un descenso del precio del hierro de 168 dólares a 142 dólares por tonelada, lo que representa una caída del 15,4% (véase el cuadro II.6). Con este precio, el valor de las exportaciones de hierro de la región se reducirá ese año un 10%, siendo la caída del precio levemente compensada por un aumento del volumen exportado. De esta manera, las exportaciones de los productos del grupo pasarán de 48.915 millones de dólares en 2011 a alrededor de 44.000 millones de dólares en 2012 (véase el cuadro II.9).

Las proyecciones para el período 2013-2015 indican que en el escenario central el precio del hierro se reducirá a una tasa media anual del 8,1%, con lo que el precio medio del período se ubicaría en 122 dólares la tonelada (véase el cuadro II.7). En este escenario, el valor de las exportaciones del grupo del hierro llegaría a los 50.000 millones de dólares en 2015 (véase el cuadro II.9). Un escenario optimista, con un precio medio de 204 dólares por tonelada, determinaría un incremento del valor de las exportaciones de un 2% en promedio anual, es decir que ascendería a 82.000 millones de dólares en 2015, un 67% más que en 2011.

Cualquiera sea el escenario, con un precio medio del hierro de 122, 204 o 94 dólares la tonelada, en el promedio del período 2013-2015 el índice de precios compuesto del grupo del hierro se mantendría entre 2,6 y 5,6 veces por encima del promedio de la década de 1990 y sería de 1,4 a 3,1 veces superior al mínimo del período 2005-2011 (véase el gráfico II.11).

Gráfico II.11
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ÍNDICE DE PRECIOS DEL GRUPO DE PRODUCTOS DE HIERRO, 1990-2015, Y PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES, 2011

(En millones de dólares, porcentajes y números índice 2000=100)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos del Banco Mundial y la Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos (OEL) para los precios de los productos que componen el grupo, ponderados con datos sobre exportaciones de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE) para el período 1990-2011 y valores proyectados para el período 2012-2015.

El Brasil es el país de la región que recibirá el grueso del impacto de la desaceleración de los precios del grupo del hierro, que representa casi el 20% de sus exportaciones (un 90% de las exportaciones totales del grupo). Durante el primer semestre de 2012, las exportaciones brasileñas de hierro fundido se redujeron un 22,8% (SECEX, 2012).

d) Soja

El grupo de la soja (integrado por la soja en grano, el aceite de soja y las tortas de soja) es el cuarto en importancia de la región, con una participación similar a la del hierro en las exportaciones totales y en las exportaciones de productos básicos (un 4,6% y un 11%, respectivamente). En los últimos años, el consumo mundial de soja ha aumentado considerablemente, debido sobre todo al enorme incremento de la demanda de China y el resto de Asia. En América del Sur, especialmente en la Argentina, el Brasil, el Uruguay y el Paraguay, las cosechas de soja aumentaron exponencialmente a medida que el precio ascendía. De este modo, a fines de la década pasada la soja desplazó a otros cultivos como el trigo, el maíz, el girasol y la avena. En la Argentina más del 50% de los cultivos corresponden a soja, y en el resto de los países mencionados aumentó la cantidad de hectáreas dedicadas a este cultivo.

La evolución futura de la soja frente a la crisis europea es todavía incierta. Durante la primera mitad de 2012, los precios de este producto aumentaron, principalmente a causa de condiciones climáticas adversas

(en especial en los Estados Unidos). Estos factores influyeron en la reducción de las cosechas no solo en los Estados Unidos, sino también en la Argentina y el Brasil⁷. Como consecuencia directa de esta reducción de la oferta en tres de los mayores productores mundiales, se espera que el precio medio de la soja aumente un 12,4% en 2012 y llegue a 608 dólares por tonelada (véase el cuadro II.6).

Organismos especializados como la FAO, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos y el Banco Mundial esperan que el precio de la soja se reduzca en promedio a una tasa anual del 1,2% entre 2013 y 2015. Si este escenario tiene lugar, el precio de la soja descendería de 608 dólares por tonelada a alrededor de 593 dólares en dicho período en promedio (véase el cuadro II.7).

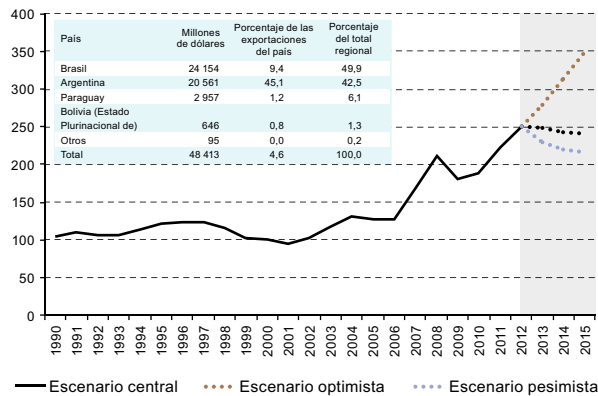
Si se produce un escenario de mayor pesimismo que debilite aún más la demanda del producto y se restablece la oferta gracias a una mejora de las condiciones climáticas, se espera que el precio de la soja se ubique en 2015 en 524 dólares la tonelada (539 dólares en promedio en 2013-2015), con lo que el valor exportado por la región de los productos del grupo se reduciría de 48.413 millones de dólares en 2011 a alrededor de 48.000 millones de dólares en 2015. En cambio, de mantenerse incrementos sostenidos de precios, en un escenario más optimista, las exportaciones de soja aumentarían a alrededor de 89.000 millones de dólares en 2015, con un precio medio de 765 dólares por tonelada en el período 2013-2015.

Cualquiera sea el caso, con el precio de la soja en torno a 593 dólares por tonelada o en niveles de 765 o 539 dólares por tonelada en promedio, el índice medio de precios del período 2013-2015 sería entre 2,0 y 2,8 veces superior al promedio de la década de 1990 y entre 1,8 y 2,5 veces superior al nivel mínimo del período 2005-2011 (véase el gráfico II.12).

Los países de la región que sufrirán los mayores efectos de la evolución del precio de la soja son la Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), el Brasil y el Paraguay, como puede observarse en el cuadro incluido en el gráfico II.12. De estos países, la Argentina recibirá el mayor impacto, ya que el grupo de la soja representa el 45% de sus exportaciones totales (un 42% de las exportaciones regionales de estos productos). Entre los principales destinos, el de mayor importancia es China, seguida de la Unión Europea, el Japón y el resto de Asia, que en conjunto representan alrededor del 70% de las exportaciones de soja de la región.

⁷ Las últimas estimaciones del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos proyectan para 2012 una reducción de la producción mundial de soja del 30% (USDA, 2012).

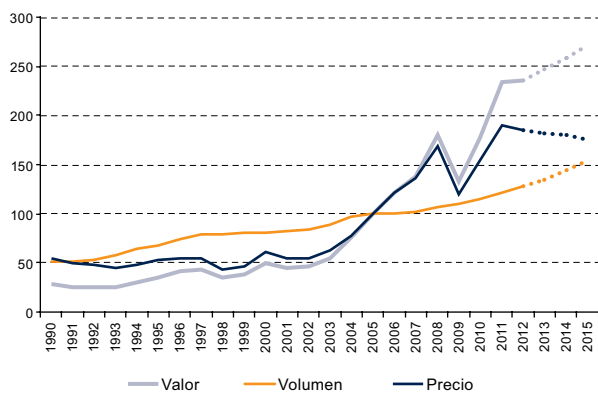
Gráfico II.12
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ÍNDICE DE PRECIOS DEL GRUPO DE PRODUCTOS DE LA SOJA, 1990-2015, Y PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES, 2011
 (En millones de dólares, porcentajes y números índice 2000=100)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) para los precios de los productos que componen el grupo, ponderados con datos de exportaciones de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE) para el período 1990-2011 y valores proyectados para el período 2012-2015.

Se espera que, en conjunto, las exportaciones de los diez principales grupos de productos básicos continúen expandiéndose debido al impulso del notable crecimiento del volumen. Según las estimaciones efectuadas para el escenario central, la evolución del volumen exportado compensará el menor dinamismo de los precios, por lo que el valor de las exportaciones de estos productos aumentaría en 2013-2015 a una tasa media anual del 4,8% (véase el gráfico II.13). Con menores precios, los países de la región tendrán que hacer esfuerzos adicionales para mantener los ingresos por exportaciones.

Gráfico II.13
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LOS ÍNDICES DE VALOR, VOLUMEN Y PRECIOS DE LOS DIEZ PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS BÁSICOS, ESCENARIO CENTRAL, 1990-2015
 (Índices anuales 2005=100)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE) y estimaciones de la CEPAL.

Considerando el conjunto de los productos de la canasta exportadora de cada país (es decir, los diez principales grupos de productos básicos y el resto de los productos, incluidas las manufacturas), los resultados de las proyecciones realizadas en el escenario central indican que en el período 2013-2015 el índice medio de precios de las exportaciones de la región experimentará un leve descenso anual del 1,5%. Esta caída será compensada por un aumento del volumen exportado del 6,5% en promedio anual.

En el cuadro II.10 se presentan las tasas de variación media anual de los precios de las exportaciones totales según mercados de destino en el período 2013-2015. Con excepción de la Unión Europea, los resultados para el escenario central muestran precios más bajos en los mercados de destino de la región, con caídas considerablemente más pronunciadas en el caso de China. Esas caídas obedecen principalmente a los menores precios del petróleo, el cobre y el mineral de hierro, principales productos de importación de China desde América Latina y el Caribe. En el escenario pesimista, la baja de precios sería generalizada, nuevamente con impactos mayores en el caso de China. La comparación de este escenario con las agudas bajas que se produjeron en 2009 muestra que, aun en el caso de China, las caídas esperadas en promedio para el período 2013-2015 equivaldrían apenas a un 30% de las registradas ese año (véase el cuadro II.10).

Las proyecciones del volumen exportado indican que en el período 2013-2015 su crecimiento compensaría la reducción de los precios, especialmente en el caso de las exportaciones hacia China, que mantendrían niveles de crecimiento medio algo inferiores a los registrados en la década de 2000 (véase el cuadro II.11). Si bien verán resentida su demanda desde Europa, se espera que, tal como ocurrió durante la crisis de 2008-2009, los compradores chinos reaccionen a los menores precios de los productos básicos acumulando existencias (especialmente de metales, soja y otros granos). En ese período, a diferencia de la caída combinada de volumen y valor experimentada por las exportaciones de América Latina y el Caribe hacia otros destinos, en el caso de China los precios cayeron un 32,7% mientras que el volumen aumentó un 38,4%, con lo que el valor exportado por la región se incrementó un 5,6%. Por otra parte, es una práctica común entre los compradores de China mantener contratos de mediano y largo plazo para la provisión de materias primas, sobre todo en el caso de los metales (cobre, níquel y mineral de hierro, entre otros, principales insumos para la industria del acero, la construcción y la de maquinarias).

Cuadro II.10
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRECIOS DE LAS EXPORTACIONES TOTALES, SEGÚN MERCADO DE DESTINO, 2013-2015
(Tasas de crecimiento medio anual)

Mercado de destino	Escenario optimista	Escenario central	Escenario pesimista	Período de referencia (2008-2009)
América Latina y el Caribe	4,6	-0,2	-3,3	-36,0
China	5,8	-6,5	-9,8	-32,7
Unión Europea	7,1	0,6	-4,4	-22,7
Estados Unidos	4,2	-0,5	-3,6	-15,5
Mundo	3,0	-1,5	-3,8	-19,7

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Cuadro II.11
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LOS ÍNDICES DE VALOR Y VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES SEGÚN MERCADOS DE DESTINO, 2013-2015
(Tasas de crecimiento medio anual)

Mercado de destino	Escenario optimista		Escenario central		Escenario pesimista	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
América Latina y el Caribe	4,4	9,0	3,7	3,5	2,0	0,0
China	18,3	24,1	16,4	9,9	8,9	-0,9
Unión Europea	5,5	12,6	1,1	1,7	0,8	-3,6
Estados Unidos	6,2	10,4	6,2	5,7	3,4	1,9
Mundo	7,5	10,5	6,5	5,0	4,5	0,7

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

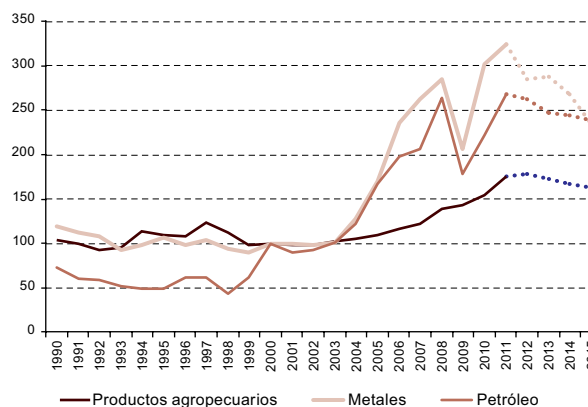
Respecto del valor de las exportaciones de la región, las proyecciones efectuadas indican que no continuaría presentando las elevadas tasas de crecimiento, superiores al 20% en promedio anual, registradas desde 2005. Por el contrario, se proyecta que las tasas de crecimiento para 2013-2015 se ubiquen entre un 0,7% en promedio anual en el escenario pesimista y un 10,5% en promedio anual en el escenario optimista, con una tasa del 5,0% en el escenario central. China y los Estados Unidos presentarían en este escenario un mayor ritmo de crecimiento que el resto de los destinos (véase el cuadro II.11).

A pesar de las caídas proyectadas, en especial en el caso de los metales, los precios de los principales grupos de productos básicos continuarían en los próximos años en niveles considerablemente superiores a los registrados al inicio del actual superciclo y en las décadas anteriores, incluso en términos reales (véase el gráfico II.14).

El principal obstáculo que hay que considerar como un escenario alternativo, aunque todavía no probable, tiene que ver con la agudización de las perturbaciones de la demanda —entendida como episodios de mucha mayor contracción del consumo o las importaciones que la considerada en este análisis—, ya que son estas las que más inciden en los exportadores de algunos de los productos básicos, especialmente en los casos del petróleo y el cobre (Killian, 2009 y FMI, 2012). Por otra

parte, las variaciones de la oferta son más significativas en productos como el café, la soja, los cereales y el algodón. Si bien estos dos últimos grupos de productos no fueron analizados en el capítulo, también forman parte de la canasta exportadora de algunos países de la región, aunque no con la preponderancia de los grupos analizados.

Gráfico II.14
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS REALES DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS, 1990-2015
(Índices anuales 2000=100)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos del Banco Mundial; Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE) y proyecciones de la CEPAL.

E. Conclusiones

Dado el actual escenario internacional, es probable que en los próximos años los precios de los productos básicos continúen elevados, aunque a un nivel inferior al de 2011 (especialmente en el caso de los minerales y metales). Los precios de los alimentos y el petróleo podrían continuar creciendo, dependiendo de coyunturas específicas relacionadas con la oferta de estos productos.

La principal conclusión del análisis expuesto en el capítulo es que, pese al menor dinamismo de los precios, el valor de las exportaciones de la región continuará aumentando durante el próximo cuatrienio, aunque a tasas bastante más bajas que las registradas en los años anteriores y no superiores al 10%. Los principales motivos que determinan esta conclusión, además de la evidencia derivada de las proyecciones realizadas, son:

- i) La demanda de importaciones de China desde América Latina y el Caribe se caracteriza por un mayor contenido de productos básicos, principales materias primas necesarias para su crecimiento.
- ii) La mayor demanda de China y el resto de los países de Asia de los principales productos básicos exportados por la región, especialmente en los grupos del cobre, el hierro, la soja y el petróleo, brinda una base a los exportadores, sobre todo en los países de América del Sur, cuyas exportaciones presentan una mayor elasticidad ingreso respecto de los países de Asia que en relación con el resto de los socios comerciales. Si China creciera solo un 5%, la región tendría garantizado un aumento del volumen exportado a ese país del 9%, lo que es equivalente a poco más de 1,5 puntos porcentuales del crecimiento total medio anual esperado para el volumen de las exportaciones en el período 2013-2015 (4,5%). En línea con las proyecciones de varios organismos internacionales y con las propias estimaciones del Gobierno chino, la tasa de crecimiento del PIB será superior al 7%, con lo que el peso de China como comprador será muy determinante para algunos países de la región.
- iii) El comportamiento de los compradores chinos, favorable al mantenimiento del comercio con sus proveedores de mercados emergentes (entre ellos

los latinoamericanos), hace suponer como probable su interés por mantener reservas de algunos de los principales productos básicos exportados por la región, como lo hicieron durante la crisis de 2008-2009.

No obstante, cabe señalar que la relación de comercio sesgada hacia una canasta exportadora intensiva en productos primarios debe considerarse con cautela por el riesgo de un incremento de la primarización, y con ello un crecimiento exportador sin la necesaria transformación de la estructura productiva hacia productos con mayor grado de elaboración, inclusive en el grupo de productos básicos. Esto plantea algunos desafíos para la política pública y su papel integrador e inclusivo.

Una adecuada política pública que pretenda favorecer la producción de mayor valor nacional en los procesos vinculados a los grupos de productos básicos deberá potenciar la conformación de redes nacionales interempresariales, intrasectoriales e intersectoriales capaces de abordar de forma adecuada mecanismos de cooperación y concertación con el fin de resolver los desafíos pendientes del desarrollo. Una política de este tipo debería considerar:

- i) La promoción de procesos de innovación, competitividad e internacionalización de las empresas y mayor presencia en cadenas de producción más amplias, ya sean nacionales, regionales o mundiales.
- ii) La implementación de medidas para favorecer la incorporación de las pequeñas y medianas empresas al proceso productivo vinculado a la exportación.
- iii) El otorgamiento de mayor relevancia a las relaciones comerciales intrarregionales, que se caracterizan por ser más intensivas en productos con mayor grado de elaboración industrial (alimentos, bebidas y tabacos, productos textiles y químicos, entre otros), y el fomento de las cadenas de valor regionales.
- iv) La profundización de relaciones comerciales de mayor calidad con China y Asia y el Pacífico, de manera de potenciar la colaboración mutua en procesos de innovación mediante el desarrollo de alianzas de largo plazo que permitan la estabilidad de los precios.

Bibliografía

- Anderson, J.E. y E. van Wincoop (2003), “Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle”, *American Economic Review*, vol. 93, Nº 1, marzo.
- Banco Mundial (2012a), “Commodity annex. Prospects for commodity markets”, *Global Economic Prospects*, junio [en línea] <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1322593305595/8287139-1339427993716/GEP2012bCommoditiesApp.pdf>.
- (2012b), “Commodity price forecast update”, junio [en línea] http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1304428586133/Price_Forecast.pdf.
- Betancour, María Cristina (2012), “Mercado del cobre e inversión minera en Chile”, Santiago de Chile, Comisión Chilena del Cobre (COCHILCO), Ministerio de Minería, junio [en línea] www.cochilco.cl/pdf/Anuario_2012_Iquique.pptx.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2012), *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2011* (LC/G.2512-P), Santiago de Chile, febrero. Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta: S.12.II.G.2.
- CEPAL/FAO/IICA (Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura/Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura) (2012), *Perspectivas de la agricultura y del desarrollo rural en las Américas: una mirada hacia América Latina y el Caribe 2012-2013*, Santiago de Chile, en prensa.
- COCHILCO (Comisión Chilena del Cobre) (2012), *Informe tendencias del mercado del cobre*, Santiago de Chile, mayo-junio.
- De Gregorio, José, Hermann González y Felipe Jaque (2005), “Fluctuaciones del dólar, precio del cobre y términos de intercambio”, Documentos de trabajo, Nº 310, Santiago de Chile, Banco Central.
- De Gregorio, José y Felipe Labbé (2011), “Copper, the real exchange rate, and macroeconomic fluctuations in Chile”, *Beyond the Curse: Policies to Harness the Power of Natural Resources*, Rabah Arezki, Amadou Sy y Thorvaldur Gylfason (eds.), Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional (FMI).
- Deutsche Bank (2012), “Commodities weekly”, *Global Markets Research*, 10 de agosto.
- Deverell, R. y otros (2012), “China: is the commodity super-cycle over?”, *Securities Research & Analytics*, Credit Suisse, 19 de marzo.
- Durán, José y Andrea Pellandra (2012), “Cambios en la estructura económica e industrial mundial en la primera década del siglo XXI: El efecto de la emergencia de China sobre la producción y el comercio en América Latina y el Caribe”, México, D.F., 30 de mayo, inédito.
- EIU (Economist Intelligence Unit) (2012a), *World Commodity Forecasts: Food, Feedstuffs and Beverages*, agosto y septiembre.
- (2012b), *World Commodity Forecasts: Industrial Raw Materials*, agosto y septiembre.
- Erten, Bilge y José Antonio Ocampo (2012), “Supercycles of commodity prices since the mid-nineteenth century”, *DESA Working Paper*, Nº 110 (ST/ESA/2012/DWP/110), Departamento de Asuntos Económicos y Sociales (DAES).
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (2012), *Perspectivas de la economía mundial. Reanudación del crecimiento, peligros persistentes*, Washington, D.C., abril.
- Helpman, Elhanan, Marc Melitz y Yona Rubinstein (2008), “Estimating trade flows: trading partners and trading volumes”, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 123, Nº 2, mayo.
- INDEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos) (2012), “Intercambio comercial argentino. Datos provisorios del año 2011 y cifras estimadas del primer semestre de 2012”, Buenos Aires, julio.
- Jenkins, Rhys (2011), “El efecto China en los precios de los productos básicos y en el valor de las exportaciones de América Latina”, *Revista CEPAL*, Nº 103 (LC/G.2487-P/E), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), abril.
- Jiménez, Juan Pablo y Varinia Tromben (2006), “Política fiscal y bonanza: impacto del aumento de los precios de los productos no renovables en América Latina y el Caribe”, *Revista de la CEPAL*, Nº 90 (LC/G.2323-P/E), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), diciembre.
- Kilian, L. (2009), “Not all oil price shocks are alike: disentangling demand and supply shocks in the crude oil market”, *American Economic Review*, vol. 99, Nº 3.
- Kosacoff, Bernardo y Sebastián Campanario (2007), “La revalorización de las materias primas y sus efectos en América Latina”, *Documento de proyecto*, Nº 133 (LC/W.133), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

- Ocampo, José Antonio (2011), “El auge de los precios de los productos básicos y el riesgo de enfermedad holandesa en América Latina”, Boletín informativo Techint, N° 336, septiembre-diciembre.
- Santos Silva, J.M.C. y S. Tenreiro (2011), “Further simulation evidence on the performance of the Poisson pseudo-maximum likelihood estimator”, *Economics Letters*, vol. 112 N° 2.
- (2008), “Trading partners and trading volumes: implementing the Helpman-Melitz-Rubinstein model empirically”, *Economics Discussion Papers*, N° 662, Departamento de Economía, Universidad de Essex, noviembre.
- (2005), “The log of gravity”, *The Review of Economics and Statistics*, vol. 88, N°4, MIT Press, septiembre.
- SECEX (Secretaría de Comercio Exterior del Brasil) (2012), “Balança comercial brasileira. Janeiro-Junho 2012”, Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior.
- Sinnot, Emily, John Nash y Augusto de la Torre (2010), *Los recursos naturales en América Latina y el Caribe. ¿Más allá de bonanza y crisis?*, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Tinbergen, J. (1962), *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*, Nueva York, The Twentieth Century Fund Inc.
- USDA (Departamento de Agricultura de los Estados Unidos) (2012), “Oilseeds: World Markets and Trade”, Circular series FOP 08-12, August.

Capítulo III

Desempeño reciente y perspectivas de corto plazo del comercio y la integración económica en América Latina y el Caribe

A. Introducción

El presente capítulo se inicia con un breve análisis de la evolución del comercio exterior de América Latina y el Caribe en 2011. Se analiza la evolución de los intercambios, por principales socios y categorías de productos, para el conjunto de la región y sus subregiones, y se constata una marcada desaceleración a partir del segundo semestre de 2011. En la sección C se revisa el desempeño del comercio exterior de la región en el primer semestre de 2012 y se presentan proyecciones para el año completo. Estas apuntan a una expansión muy modesta tanto de las exportaciones como de las importaciones, sensiblemente influidas por la gravedad de la situación en la zona del euro, el escaso dinamismo económico en los Estados Unidos y el Japón, y la moderación del crecimiento en China y otras economías emergentes. En efecto, las cifras preliminares del comercio para el período comprendido entre enero y junio de 2012 indican ya un traspaso de los menores impulsos de crecimiento, especialmente en las economías europeas. De este modo, el crecimiento del período fue de un 4% para las exportaciones regionales y de un 6% en el caso de las importaciones (ambas medidas en valor). Se proyecta una tasa de crecimiento para el año completo de alrededor de un 4% para las exportaciones y de un 3% para las importaciones.

La CEPAL estima que la caída de la actividad económica en la Unión Europea provocaría una reducción del 5% de las exportaciones de América Latina y el Caribe hacia dicho mercado en 2012. Asimismo, se generaría un efecto indirecto sobre el comercio de la región con China, que se haría evidente con mayor fuerza en 2013, a través de una modesta expansión del valor de las exportaciones a ese mercado. En ello incidirían fundamentalmente los menores precios de los productos básicos.

En la sección D del capítulo se examinan los principales acontecimientos de los últimos 12 meses vinculados con la política comercial de la región. Si bien esta no ha quedado al margen del alza de las restricciones al comercio a nivel mundial (véase el capítulo I), dicho fenómeno se ha asociado a un número limitado de países. Por otra parte, continúa el intenso ritmo de suscripción de nuevos acuerdos comerciales por parte de algunas economías de la región, con socios tanto regionales como extrarregionales.

En la sección E se pasa revista a los principales acontecimientos de los últimos 12 meses en el ámbito

institucional de la integración económica en América Latina y el Caribe. De dicho examen emerge un panorama diverso. Se están produciendo importantes reajustes en la arquitectura de la integración económica formal de la región, como el ingreso de Venezuela (República Bolivariana de) al Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la constitución formal de la Alianza del Pacífico y los avances hacia el establecimiento de un espacio de libre comercio entre México y el conjunto de los países centroamericanos. Estos y otros acontecimientos reflejan un contexto fluido cuya evolución futura resulta difícil de prever. Sin perjuicio de ello, Mesoamérica parece avanzar hacia una integración económica cada vez más estrecha, en tanto que en América del Sur la situación parece menos clara. Recientemente, en el Caribe han adquirido fuerza los debates sobre la distribución de los costos y beneficios de la integración entre las distintas economías miembros de la Comunidad del Caribe (CARICOM), tema que plantea nuevos desafíos al proceso de integración.

B. El desempeño del comercio exterior de la región en 2011

El crecimiento del comercio exterior de América Latina y el Caribe se desaceleró en 2011, en el contexto del deterioro de la situación en la zona del euro y de una débil recuperación de la economía mundial. La tasa de crecimiento de las exportaciones regionales en

2011 fue del 23% y del 22% para las importaciones, lo que revela una desaceleración con respecto a las tasas de expansión registradas en 2010, de un 28% y un 31%, respectivamente (véase el cuadro III.1).

Cuadro III.1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: COMERCIO CON PRINCIPALES SOCIOS, 2009-2011^a
(En millones de dólares corrientes y porcentajes)

	Millones de dólares			Tasas de crecimiento	
	2009	2010	2011	2010	2011
Exportaciones totales	677 249	864 091	1 064 214	27,5	23,3
Estados Unidos	277 693	350 806	419 224	26,3	19,5
Unión Europea	90 915	109 456	137 984	20,4	26,1
Asia	102 936	147 278	185 415	43,1	25,9
China	48 211	71 908	95 211	49,2	32,4
Otros países de Asia	54 725	75 369	90 204	37,7	19,7
América Latina y el Caribe	130 949	164 528	197 061	25,6	19,8
Resto del mundo	74 757	92 024	124 530	23,1	35,3
Importaciones totales	634 333	830 727	1 011 945	30,8	21,7
Estados Unidos	194 997	248 728	304 172	27,6	22,3
Unión Europea	92 550	115 835	137 969	25,2	19,1
Asia	158 255	225 475	272 531	42,5	20,9
China	75 765	112 201	141 609	48,1	26,2
Otros países de Asia	82 491	113 274	130 922	37,3	15,6
América Latina y el Caribe	134 048	166 616	204 396	24,3	22,7
Resto del mundo	54 483	74 072	92 877	36,0	25,4

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de institutos de estadísticas, bancos centrales, organismos de promoción de exportaciones, la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT), Statistics Canada (STASTCAN) y Fondo Monetario Internacional (FMI), Direction of Trade Statistics database (DOTS).

^a Incluye datos de la Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), el Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, el Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Paraguay, el Perú, el Uruguay, Venezuela (República Bolivariana de) y la Comunidad del Caribe (CARICOM).

La región continúa teniendo una posición deficitaria en su comercio con China y el resto de Asia, que se compensa con el superávit en su comercio con los Estados Unidos y otros nuevos socios extrarregionales. Cabe destacar que el destino hacia el cual más crecieron las exportaciones regionales en 2011, incluso por encima de China, fueron los países agrupados en la categoría “resto del mundo”, lo que muestra el incremento de las exportaciones hacia otros países en desarrollo de África, la ex Unión Soviética y el Oriente Medio, en el contexto de la creciente importancia de los intercambios Sur-Sur (véase el cuadro III.1).

En 2011, tanto las exportaciones como las importaciones de América del Sur crecieron por encima de la media regional, mientras que las de México y Centroamérica se ubicaron por debajo de esta, y las del Caribe fueron las menos dinámicas. Las importaciones crecieron a un ritmo menor que las exportaciones en cinco de las economías de mayor tamaño (Brasil, Colombia, México, Perú y Venezuela (República Bolivariana de)), lo que provocó un aumento del superávit comercial regional con relación a 2010 (véase el cuadro III.2).

Cuadro III.2
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: TASAS DE CRECIMIENTO
DEL COMERCIO EXTERIOR, 2010 Y 2011
(En porcentajes)

	2010		2011	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
Argentina	22,4	45,7	23,2	30,9
Bolivia (Estado Plurinacional de)	29,6	20,1	31,1	42,2
Brasil	32,0	42,3	26,8	24,5
Chile	32,2	38,8	14,6	28,0
Colombia	21,2	23,7	43,0	34,4
Costa Rica	7,6	19,1	12,5	19,5
Cuba	19,2	6,5	-33,4	32,6
Ecuador	26,7	37,1	27,8	18,5
El Salvador	16,4	16,0	18,0	19,1
Guatemala	17,3	20,0	22,9	20,1
Honduras	19,4	17,5	41,7	25,5
México	29,9	28,6	17,1	16,4
Nicaragua	32,4	21,9	28,4	27,0
Panamá	-11,7	17,2	8,3	24,0
Paraguay	43,2	44,7	21,7	22,4
Perú	36,1	37,9	30,1	26,2
República Dominicana	23,2	30,8	26,4	11,5
Uruguay	24,4	24,8	18,2	24,4
Venezuela (República Bolivariana de)	15,1	10,6	39,7	19,4
América Latina y el Caribe	27,5	30,8	23,3	21,7
América del Sur	27,5	35,6	27,7	26,1
México y Centroamérica	28,4	26,9	17,4	17,2
El Caribe	18,2	17,5	10,3	12,9

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de los países.

Nota: Los datos de Cuba se estimaron utilizando estadísticas espejo del Canadá, los Estados Unidos, la Unión Europea y el resto de América Latina. Los datos de la CARICOM se estimaron utilizando estadísticas espejo de los Estados Unidos, la Unión Europea y el resto de América Latina.

Pese a la desaceleración registrada en 2011, las exportaciones regionales volvieron a crecer más que las mundiales. Al igual que en 2010, el crecimiento de las exportaciones de América Latina y el Caribe durante 2011 fue superior al promedio mundial. Las exportaciones regionales también crecieron más que las de los Estados Unidos, la zona del euro y Asia, siendo superadas únicamente por África y el Oriente Medio (véase el cuadro III.3).

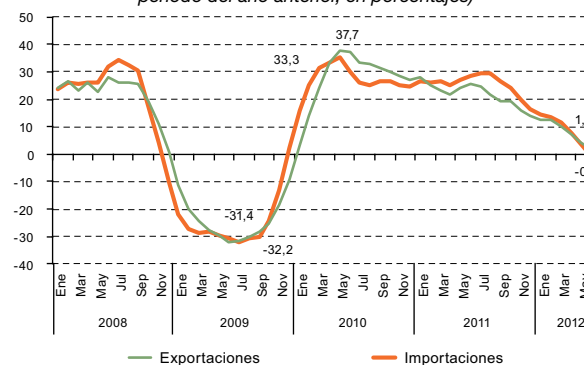
Cuadro III.3
MUNDO, REGIONES Y LOS ESTADOS UNIDOS: TASAS DE
CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, 2009-2011
(En porcentajes)

	Variación 2009	Variación 2010	Variación 2011
América Latina y el Caribe	-22,4	27,5	23,3
África y Oriente Medio	-33,5	23,3	27,7
Asia	-15,9	30,0	19,1
Estados Unidos	-18,0	20,5	16,5
Zona del euro	-22,4	11,0	16,6
Mundo	-22,4	21,3	19,1

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de institutos de estadística, bancos centrales, organismos de promoción de las exportaciones, Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT), Statistics Canada (STATCAN), Fondo Monetario Internacional (FMI), Direction of Trade Statistics database (DOTS) y Centraal Planbureau (CPB), Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.

La desaceleración del comercio exterior de la región se inició en el tercer trimestre de 2011, se acentuó a partir del cuarto y continuó durante los dos primeros trimestres de 2012, llegando al valor mínimo registrado en junio de 2012 (véase el gráfico III.1). Esta tendencia ha sido generalizada ya que todos los países de la región, salvo Costa Rica, Honduras, Nicaragua y Panamá, registraron caídas en el crecimiento de sus exportaciones en el cuarto trimestre de 2011 con respecto a igual período de 2010. Lo mismo ocurrió en el caso de las importaciones, cuyo crecimiento se redujo en todos los países de la región, excepto en Panamá, Venezuela (República Bolivariana de) y el conjunto de los países de la CARICOM.

Gráfico III.1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO
EXTERIOR, ENERO DE 2008 A JUNIO DE 2012
(Tasas de crecimiento de trimestres móviles con respecto al mismo período del año anterior, en porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de los países.

La desaceleración del comercio exterior de la región se ha evidenciado en los intercambios con todos sus principales socios comerciales. Las exportaciones a todos los principales destinos de la región comenzaron a experimentar un menor ritmo de expansión a partir del tercer trimestre de 2011, fenómeno que se acentuó en los tres trimestres siguientes. Las exportaciones a la Unión Europea sufrieron una desaceleración particularmente drástica al registrar una expansión de apenas un

2% en el primer trimestre de 2012 y de un -10% durante el segundo trimestre, con respecto a iguales períodos de 2011. Las exportaciones hacia China también se redujeron un 1,0% durante el segundo trimestre de 2012. Asimismo, las importaciones regionales desde todos sus principales mercados de origen han registrado una desaceleración desde el tercer trimestre de 2011, que fue más aguda durante el segundo trimestre de 2012 (véase el cuadro III.4).

Cuadro III.4
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: TASAS DE CRECIMIENTO DEL COMERCIO EXTERIOR, PRIMER TRIMESTRE DE 2011-SEGUNDO TRIMESTRE DE 2012
(En porcentajes)

	2011				2012	
	Primer trimestre	Segundo trimestre	Tercer trimestre	Cuarto trimestre	Primer trimestre	Segundo trimestre
Exportaciones totales	25,9	29,4	25,3	15,0	10,7	-1,3
Estados Unidos	23,0	23,4	19,5	13,4	8,3	0,9
Unión Europea	31,6	41,0	26,3	9,1	2,2	-10,4
Asia	32,1	31,9	29,7	21,3	17,7	-0,3
China	29,5	35,4	33,8	32,3	24,6	-1,0
Otros países de Asia	30,4	20,7	19,1	11,2	12,2	0,6
América Latina y el Caribe	20,5	22,1	22,4	14,8	10,6	-0,2
Resto del mundo	31,4	48,0	44,5	19,0	19,4	-1,6
Importaciones totales	25,1	26,1	21,8	15,4	11,7	2,8
Estados Unidos	24,8	25,3	23,5	16,4	11,3	6,4
Unión Europea	18,3	24,5	19,5	14,3	16,0	3,7
Asia	26,8	23,9	19,3	15,4	12,4	4,0
China	32,5	32,8	22,2	20,8	18,1	6,9
Otros países de Asia	21,7	15,9	16,3	9,7	6,7	0,9
América Latina y el Caribe	26,9	25,6	24,8	14,9	7,0	-2,5
Resto del mundo	28,2	39,3	20,7	15,3	9,2	-1,9

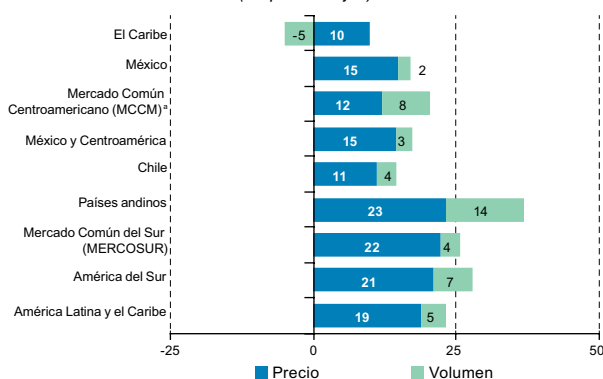
Fuente: Comisión Económica para América Latina (CEPAL), sobre la base de información oficial de los países.

En 2011, el 80% del aumento del valor de las exportaciones regionales correspondió al incremento de los precios. Esta alza fue de un 19% para el conjunto de la región, con aumentos superiores al 20% en América del Sur (con la excepción de Chile, donde el alza de precios fue del 11%). El incremento de las exportaciones de México estuvo también fuertemente dominado por el alza de los precios. En el caso de los países de Centroamérica, hubo una contribución algo más equilibrada entre el aumento de los precios (12%) y el aumento de los volúmenes exportados (8%). Los países del Caribe anotaron un crecimiento negativo del volumen exportado, que fue ampliamente compensado por el alza de los precios de sus productos de exportación (véase el gráfico III.2).

Al igual que en 2010, las exportaciones regionales de productos mineros y petróleo fueron las más dinámicas en 2011 y tuvieron un crecimiento muy superior al de las exportaciones totales. Las exportaciones de productos agrícolas y agropecuarios también crecieron por encima de la media regional, pese a la mayor volatilidad de precios del último semestre. Por su parte, las exportaciones de manufacturas anotaron la tasa de crecimiento más baja (18%), lo que redujo su participación en las exportaciones regionales del 57% en 2010 al 54% en 2011. En contrapartida, el peso de los sectores primarios aumentó, al acentuarse el proceso de reprimarización de la estructura exportadora regional. En el caso de las importaciones, al igual que en

2010, las alzas mayores se produjeron en los combustibles, seguidas por las de los bienes de consumo y de capital. Los bienes intermedios crecieron por debajo de la media regional, con lo cual su participación en el total de las importaciones regionales se redujo del 51% en 2010 al 49% en 2011 (véase el cuadro III.5).

Gráfico III.2
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y AGRUPACIONES Y PAÍSES SELECCIONADOS: DESCOMPOSICIÓN DEL CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES SEGÚN PRECIO Y VOLUMEN, 2011
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de institutos de estadística, bancos centrales, organismos de promoción de las exportaciones, Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT), Direction of Trade Statistics database (DOTS) y Fondo Monetario Internacional (FMI).

^a No incluye la maquila de Honduras ni de Nicaragua.

Cuadro III.5
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR POR CATEGORÍAS DE PRODUCTOS, 2010 Y 2011^a
(En porcentajes)

Categoría de productos	Tasas de crecimiento		Participación	
	2010	2011	2010	2011
Exportaciones				
Productos agrícolas y agropecuarios	24,0	26,0	12,0	12,2
Minería y petróleo	36,8	34,2	31,4	34,0
Manufacturas	23,3	17,9	56,6	53,8
Importaciones				
Bienes de capital	23,9	20,5	18,2	17,9
Insumos intermedios	30,3	17,8	51,2	49,3
Bienes de consumo	32,8	22,4	19,1	19,2
Combustibles	44,9	44,3	11,5	13,6

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de institutos de estadística, bancos centrales, organismos de promoción de las exportaciones, Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos y Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT).

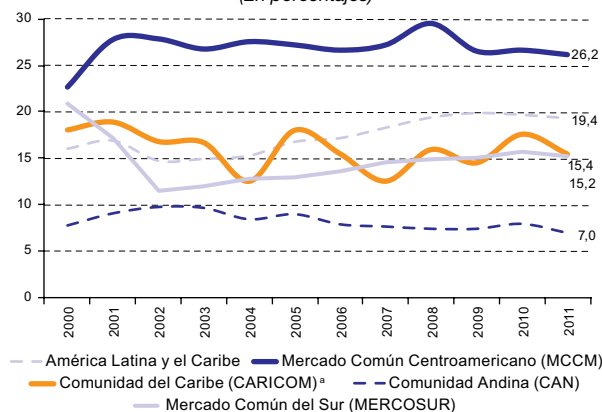
^a Incluye a la Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), el Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, el Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, el Paraguay, el Perú, la República Dominicana, el Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de). No incluye la maquila de Honduras ni de Nicaragua.

En 2011, las exportaciones intrarregionales crecieron menos que las exportaciones de la región al mundo. Los intercambios comerciales intrarregionales, medidos por las exportaciones, crecieron un 19,3%, cuatro puntos menos que las exportaciones totales de la región. Por agrupaciones, la mayor expansión del comercio intrasubregional la alcanzó el MERCOSUR (21,8%). México y Venezuela (República Bolivariana de), por su parte, expandieron su comercio con el resto de la región a tasas superiores al promedio regional.

El coeficiente del comercio intrarregional en 2011 se ubicó en el 19,4%, levemente por debajo del 19,7% registrado en 2010. Tampoco se observaron mayores

variaciones en los porcentajes de comercio intrasubregional dentro de los principales esquemas de integración, con la única excepción de la CARICOM, cuyo porcentaje cayó del 17,6% en 2010 al 15,4% en 2011. Tal como ha sido la tónica a lo largo de la última década, los países del Mercado Común Centroamericano (MCCM) continúan registrando el coeficiente de comercio intrarregional más alto de toda la región (26,2%) (véase el gráfico III.3).

Gráfico III.3
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y AGRUPACIONES SELECCIONADAS: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES INTRARREGIONALES E INTRASUBREGIONALES EN LAS EXPORTACIONES TOTALES, 2000-2011^a
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Secretaría General de la Comunidad Andina; Centro Argentino de Estudios Internacionales (CAEI), sobre la base de información de Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), Secretaría de Comercio Exterior (SECEX) del Brasil, Banco Central del Paraguay y Banco Central del Uruguay; Secretaría de Integración Económica Centroamericana, Secretaría de la Comunidad del Caribe (CARICOM) y Fondo Monetario Internacional (FMI), Direction of Trade Statistics database (DOTS).

^a No incluye en sus estadísticas a las Bahamas ni a Haití.

C. El desempeño del comercio exterior de la región en el primer semestre de 2012 y perspectivas para el año completo

La CEPAL proyecta que en 2012 el valor de las exportaciones e importaciones regionales de bienes crecerá en torno a un 4% y un 3%, respectivamente (véanse el gráfico III.4 y el cuadro III.6). Ello implica una considerable desaceleración con respecto a las tasas de expansión registradas en 2011, de un 23% y un 22%, respectivamente. Lo anterior da cuenta de la gravedad de la actual coyuntura de la economía mundial, que ya se ha reflejado marcadamente en los flujos de comercio.

Los mayores efectos de la desaceleración de las exportaciones regionales se observarán en el componente precio, que pasaría de un crecimiento del 19% en 2011

a una caída del 1% en 2012. Por su parte, el volumen exportado anotaría un crecimiento del 5% (véase el gráfico III.4). Las mayores bajas en los precios de las exportaciones se producirían en América del Sur y los países del Caribe (alrededor del 2% en ambos casos). Prácticamente todos los países de la región registrarían una caída de los precios de sus exportaciones. Las únicas excepciones serían México, el Paraguay y Venezuela (República Bolivariana de), donde los precios no registrarían variación o crecerían muy levemente. La caída del componente precios de las exportaciones sería compensada por el aumento de los volúmenes exportados en la gran mayoría de los países de

la región (véase el cuadro III.6). México y Centroamérica presentarían un aumento de los volúmenes exportados superior al promedio regional (véase el gráfico III.4A).

El índice de precios compuesto de los principales productos básicos de exportación de la región, que creció un 22% en 2011, caería aproximadamente un 5% en 2012 (véase el cuadro II.4 en el capítulo II). Este resultado obedecería a la mayor volatilidad y las pronunciadas bajas de precios de algunos productos de la canasta exportadora, que comenzaron a resentirse por el deterioro de las expectativas de crecimiento ya desde la segunda mitad de 2011 (véase el capítulo II). De este modo, los precios de los metales, entre ellos el cobre, el zinc, el estaño y el plomo, registraron importantes bajas durante el primer cuatrimestre de 2012. De igual forma, los precios de algunos cultivos, como la soja y la palma,

y de sus derivados, también comenzaron a ceder frente a ese peor escenario, aunque no tan rápidamente. Esto último se debió a la sequía en los Estados Unidos y a las menores cosechas en la Argentina, el Brasil y el Paraguay.

El aumento esperado de los volúmenes importados en la región en su conjunto sería de un 4%, lo que compensaría con creces la caída esperada de los precios, cercana al 1%. Solo en el caso de los países del Caribe se esperaría una ligera caída del volumen importado. Por el contrario, México y Centroamérica registrarían el mayor aumento en dicho volumen (véase el gráfico III.4B).

Para la Argentina, el Brasil, el Paraguay y los países de la CARICOM, se proyectan caídas en el valor tanto de las exportaciones como de las importaciones de bienes, con un desempeño por debajo del promedio regional (véase el cuadro III.6).

Cuadro III.6
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: VARIACIÓN ESTIMADA DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
SEGÚN PRECIO, VOLUMEN Y VALOR, 2012^a
(En porcentajes)

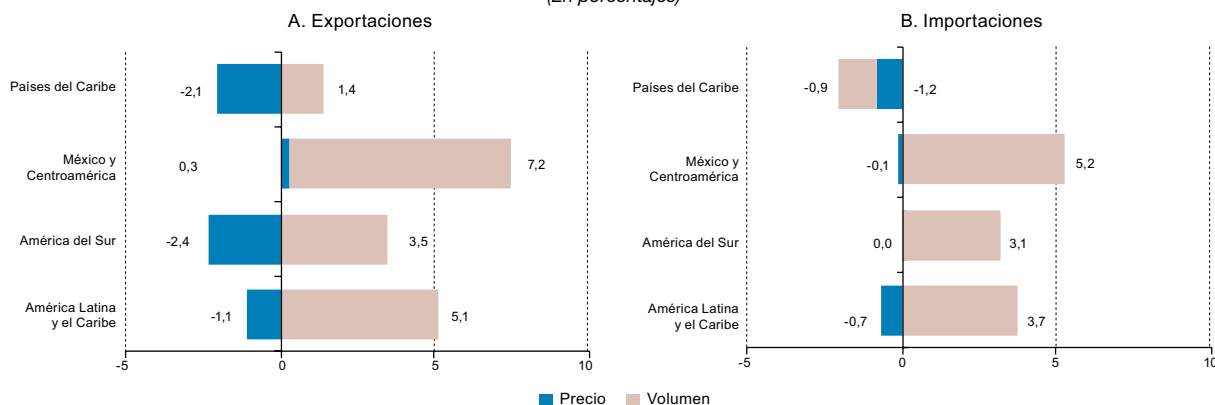
País	Exportaciones			Importaciones		
	Precio	Volumen	Valor	Precio	Volumen	Valor
Argentina	-0,2	0,0	-0,2	3,0	-6,6	-3,7
Bolivia (Estado Plurinacional de)	-1,9	18,1	16,2	-0,4	-0,7	-1,2
Brasil	-3,2	2,7	-0,5	-0,1	0,0	-0,1
Chile	-6,5	4,4	-2,1	-0,3	3,8	3,5
Colombia	-1,5	8,4	7,0	-0,3	10,6	10,3
Costa Rica	-1,8	12,8	11,0	-0,3	5,3	5,0
Ecuador	-1,9	10,1	8,2	-0,4	5,3	4,8
El Salvador	-1,4	-0,8	-2,2	-0,7	0,6	-0,1
Guatemala	-5,5	5,2	-0,3	-1,6	5,1	3,5
Honduras	-6,7	19,1	12,5	-1,4	1,4	0,0
México	0,6	6,8	7,4	0,0	5,2	5,3
Nicaragua	-6,5	19,9	13,5	-0,5	13,5	12,9
Panamá	-1,5	4,2	2,7	-0,1	3,7	3,6
Paraguay	0,2	-3,4	-3,2	-0,3	-12,2	-12,5
Perú	-6,6	-1,3	-7,9	-0,2	7,9	7,8
República Dominicana	-1,6	7,7	6,1	-0,7	-3,4	-4,1
Uruguay	-2,0	12,6	10,6	-0,6	7,4	6,9
Venezuela (República Bolivariana de)	0,2	6,4	6,5	-0,3	19,1	18,8
Comunidad del Caribe (CARICOM)	-1,3	-2,5	-3,8	-1,0	0,0	-0,9
Países del Caribe ^b	-2,1	1,4	-0,7	-0,9	-1,2	-2,1
América Latina y el Caribe	-1,1	5,0	4,0	-0,7	3,7	3,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina (CEPAL), sobre la base de información oficial de los países.

^a Sobre la base de datos de enero a julio para la Argentina, el Brasil, Chile y México, y de enero a junio para el resto de los países.

^b Incluye los países de la CARICOM, Cuba y la República Dominicana.

Gráfico III.4
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y SUBREGIONES: VARIACIÓN ESTIMADA DEL COMERCIO DE BIENES SEGÚN PRECIO Y VOLUMEN, 2012^a
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de los países.

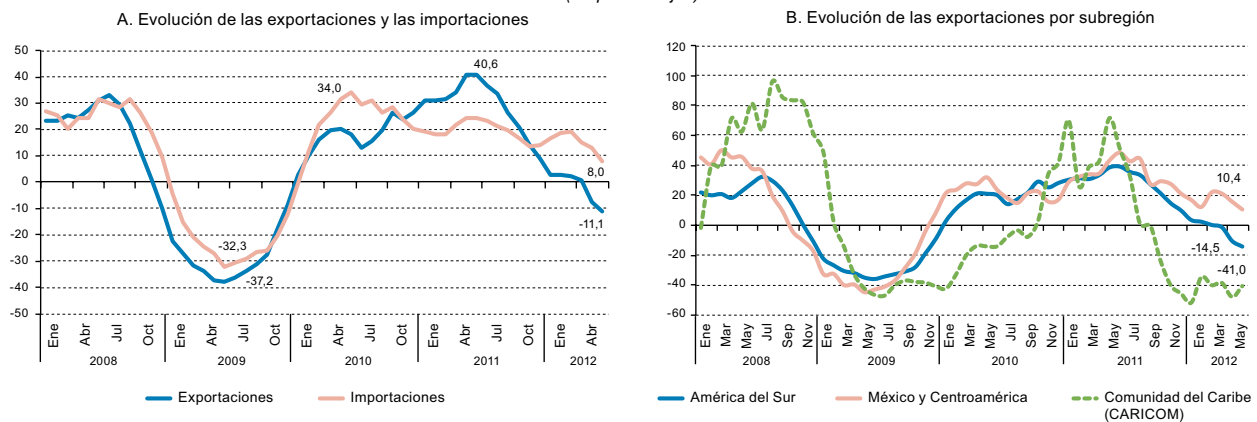
^a Sobre la base de datos de enero a julio para la Argentina, el Brasil, Chile y México, y de enero a junio para el resto de los países.

Cabe destacar que durante el período comprendido entre enero y julio de 2012, las exportaciones de productos básicos y manufacturados de los tres países mencionados ya acusaron bajas considerables en los montos exportados, destacándose como las mayores reducciones las de las exportaciones de soja y sus derivados en los casos de la Argentina y el Paraguay, y del petróleo y el mineral de hierro en el caso del Brasil para los productos básicos. En cuanto a los productos manufacturados, las exportaciones de automotores y sus partes, maquinarias, agroindustria y otras se desaceleraron, particularmente en los circuitos intrarregionales (SECEX, 2012; INDEC, 2012).

Al analizar la evolución de las exportaciones regionales según principales destinos en el primer semestre de 2012, se observa que la mayoría de los países de América Latina y el Caribe registró caídas

de sus envíos a la Unión Europea. Los mayores impactos se localizan en los países de la CARICOM y en América del Sur (véase el gráfico III.5B). Por países, las caídas más marcadas se producen en las exportaciones del Paraguay y del conjunto de los miembros de la CARICOM, seguidos por El Salvador, Chile y los demás miembros del MERCOSUR (véase el cuadro III.7). En el caso específico de los países del Caribe, el grueso de la caída en las exportaciones a la Unión Europea obedece a las menores ventas de combustibles y minerales, específicamente de petróleo desde Trinidad y Tabago, que representa el 67% de las exportaciones caribeñas a la Unión Europea. Por su parte, las importaciones de América Latina y el Caribe desde la Unión Europea, aunque muestran una tendencia declinante, aún presentan tasas positivas de crecimiento (véase el gráfico III.5A).

Gráfico III.5
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO CON LA UNIÓN EUROPEA, ENERO DE 2008 A JUNIO DE 2012^a
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de los países.

^a Tasas de crecimiento de trimestres móviles, con respecto al mismo trimestre del año anterior.

Las exportaciones de Costa Rica, México y Honduras destinadas a la Unión Europea se cuentan entre las más dinámicas en el período comprendido entre enero y junio de 2012 (véase el cuadro III.7). Por productos, el mayor dinamismo se observa en las exportaciones de maquinaria y equipos mecánicos de Costa Rica y en las exportaciones de camarones y productos agropecuarios como bananas, naranjas, tomates y limones, entre otros,

cuyo volumen de exportación procedente de Centroamérica ha aumentado si bien su precio ha disminuido. En el caso de México, explican el buen dinamismo las exportaciones de petróleo crudo, vehículos de pasajeros y equipos de receptores de voz, entre otros equipos electrónicos, todos ellos productos que gozan de preferencias arancelarias en virtud del acuerdo de asociación que México tiene suscrito con la Unión Europea desde 1999.

Cuadro III.7
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: TASAS DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES SEGÚN PRINCIPALES SOCIOS, ENERO A JUNIO DE 2011-ENERO A JUNIO DE 2012^a
(En porcentajes)

	Estados Unidos	Unión Europea	Asia	China	América Latina y el Caribe	Mundo
Argentina	14,9	-13,6	-7,3	-1,7	0,7	-1,1
Bolivia (Estado Plurinacional de)	52,7	-10,2	-14,8	-6,1	37,5	24,4
Brasil	17,4	-6,2	5,3	5,6	-7,9	-0,9
Chile	-3,9	-20,2	4,3	4,7	-3,9	-2,3
Colombia	11,5	17,4	40,9	66,5	19,5	11,3
Costa Rica	10,7	10,9	38,9	98,8	5,6	10,9
Ecuador	16,8	-11,2	84,3	101,6	0,3	9,9
El Salvador	-4,0	-31,5	-32,4	...	6,4	-3,6
Guatemala	1,7	-6,3	-26,3	200,9	1,3	0,7
Honduras	16,7	7,1	20,2	-15,6	10,3	7,0
México	5,5	19,2	18,0	1,1	18,6	7,6
Nicaragua	4,5	-1,3	-16,0	...	18,0	10,8
Paraguay	5,4	-45,2	40,1	2,5	-9,4	-7,9
Perú	-5,8	-7,2	4,7	6,0	13,2	1,4
Uruguay	39,9	-18,5	17,5	13,0	9,3	10,0
Venezuela (República Bolivariana de)	-7,1	-6,6	13,7	22,5	5,7	7,8
Comunidad del Caribe (CARICOM)	9,3	-40,7	10,1	-3,9
América Latina y el Caribe	5,2	-5,3	6,9	8,8	4,8	4,1
América del Sur	4,3	-8,3	5,8	9,1	0,3	2,1
México y Centroamérica	5,5	15,5	17,0	4,8	14,5	7,3

Fuente: Comisión Económica para América Latina (CEPAL), sobre la base de información oficial de los países.

^a Estimaciones preliminares.

La CEPAL estima que la desaceleración de la actividad económica en la Unión Europea tendrá un doble efecto sobre las exportaciones regionales. El primer efecto, de naturaleza directa e inmediata, se expresa a través de la caída de las exportaciones a ese mercado, e impactará especialmente a aquellos países con mayores vínculos comerciales con Europa. El segundo efecto, de naturaleza indirecta, sería consecuencia de la menor demanda de importaciones en China y el resto de los países de Asia, producto a su vez de la menor demanda de las exportaciones asiáticas en la Unión Europea. Este efecto se haría patente de manera más intensa durante 2013 a través de un menor crecimiento de las exportaciones regionales a China y estaría ligado a una baja de los precios de los principales productos básicos exportados por la región a ese mercado, como el cobre, el mineral de hierro y la harina de pescado, entre otros.

Estimaciones preliminares del efecto directo sobre las exportaciones regionales de la contracción de la actividad en la Unión Europea anticipan una caída de alrededor del 5% en el valor exportado a ese mercado en 2012. La caída sería más acusada en el caso de las exportaciones de los países de la CARICOM (-19%) y América del Sur (-7%), en contraste con el aumento previsto en el caso de México y Centroamérica (16%). El efecto indirecto, suponiendo que se produjera una caída doméstica de los precios de los productos básicos en torno al 10%, sería un menor crecimiento del valor de las exportaciones de la región a China en 2013. Estas crecerían alrededor de un 2%, cifra muy inferior al crecimiento esperado del valor de las exportaciones regionales a ese país en 2012, que alcanzaría el 9% (véase el cuadro III.8)¹. Sin embargo, si China continua creciendo por sobre el 8%, el crecimiento del valor de las exportaciones regionales a ese país se mantendría en niveles similares al de 2012.

Cuadro III.8
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PROYECCIONES DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES PARA 2012 Y COMPARACIÓN CON PERÍODOS PREVIOS DE CRISIS
(En porcentajes)

Principales socios	Estructura por socios 2000	Variación de las exportaciones 2000-2001	Estructura por socios 2008	Variación de las exportaciones 2008-2009	Estructura por socios 2011	Variación de las exportaciones 2011-2012 ^a
América Latina y el Caribe	15,9	-0,9	21,7	-27,2	19,4	3,0
Asia	5,8	4,4	13,6	-10,5	18,0	8,0
China	1,1	35,8	5,7	5,6	9,1	9,0
Unión Europea	11,5	-0,5	14,9	-29,4	13,0	-5,0
Estados Unidos	58,0	-8,1	42,1	-24,9	38,9	6,5
Mundo	100,0	-4,9	100,0	-22,0	100,0	4,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE) e información oficial de los países.

^a Proyecciones de la CEPAL.

¹ Esta cifra corresponde al escenario pesimista de los tres que se analizan en el capítulo II respecto de la evolución de las exportaciones regionales en el periodo 2013-2015.

El mayor impacto de la caída esperada de las exportaciones de la región a la Unión Europea en 2012 se sentirá en seis sectores: agricultura, petróleo y minería, alimentos, papel y celulosa, metales y productos derivados, y química y farmacia. Estos seis sectores representaron el 88% de las exportaciones totales de la región a la Unión Europea en 2011. Asimismo,

representaron el 94% del valor de las exportaciones totales de la región a Asia en 2011 (véase el cuadro III.9B). En consecuencia, estos sectores se encontrarían en una situación de mayor riesgo ante una eventual desaceleración del crecimiento de las exportaciones a China y el resto de Asia en 2013, producto de la contracción económica en la Unión Europea.

Cuadro III.9
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE PRINCIPALES SOCIOS Y ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES
POR DESTINO SEGÚN GRANDES SECTORES, 2011
(En porcentajes)

	América Latina y el Caribe	Estados Unidos	Unión Europea	Asia	Resto del mundo	Mundo
A. En porcentajes del total exportado por sector						
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	16,9	6,6	12,2	44,1	20,1	100,0
Petróleo y minería	11,7	57,7	9,0	9,2	12,4	100,0
Alimentos, bebidas y tabaco	17,1	21,1	24,2	14,7	22,9	100,0
Textiles, confecciones y calzado	31,2	43,4	7,9	6,9	10,6	100,0
Madera, celulosa y papel	26,5	19,6	20,5	23,1	10,3	100,0
Química y farmacia	42,0	26,6	11,7	12,6	7,2	100,0
Caucho y plástico	36,8	43,1	5,9	2,3	11,9	100,0
Minerales no metálicos	33,2	47,7	4,3	1,3	13,5	100,0
Metales y productos derivados	14,2	15,8	19,6	47,3	3,2	100,0
Maquinaria y equipos	9,7	72,4	3,2	2,6	12,0	100,0
Automotores y sus piezas y partes	27,8	50,9	6,3	4,1	10,9	100,0
Otras manufacturas	16,1	66,0	3,5	2,6	11,9	100,0
Total	19,4	38,9	13,0	18,0	10,7	100,0
B. En porcentajes del total exportado por socio en cada sector						
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	4,6	0,9	5,1	13,4	8,7	5,2
Petróleo y minería	11,3	26,9	13,3	9,9	19,0	18,4
Alimentos, bebidas y tabaco	13,9	8,2	29,9	13,2	29,4	15,4
Textiles, confecciones y calzado	4,6	3,1	1,8	1,1	2,5	2,8
Madera, celulosa y papel	2,8	1,0	3,3	2,7	1,7	2,0
Química y farmacia	23,6	7,2	10,0	7,9	6,4	10,7
Caucho y plástico	2,3	1,3	0,6	0,2	1,2	1,2
Minerales no metálicos	1,0	0,7	0,2	0,0	0,6	0,6
Metales y productos derivados	12,6	6,7	26,5	46,6	4,5	16,8
Maquinaria y equipos	8,2	29,3	4,1	2,4	16,0	16,0
Automotores y sus piezas y partes	13,9	12,3	4,8	2,3	8,6	9,5
Otras manufacturas	1,2	2,4	0,4	0,2	1,4	1,4
Total^a	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	202 349	407 207	136 363	187 708	112 102	1 045 729

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE) e información oficial de los países.

^a Los totales de este cuadro no son necesariamente comparables con los del cuadro III.1 por tratarse de fuentes diferentes.

El cambio que ha tenido la estructura por destinos del comercio exterior de la región en la última década contribuirá a que su desempeño exportador en 2012 sea mejor que en otros episodios recientes de crisis económicas internacionales. Si bien en 2001 (año de la crisis “punto com”) las exportaciones regionales cayeron casi un 5% y en 2009 lo hicieron un 22% en el contexto de la crisis financiera global, en 2012 se proyecta que crezcan cerca de un 4%. Esta mayor resiliencia se explica en parte por los fuertes cambios que ha sufrido la estructura de las exportaciones regionales por destino durante la última década. Entre 2000 y 2011, la participación de los

Estados Unidos cayó casi 20 puntos, del 58% al 39%. Por el contrario, aumentó considerablemente el peso de Asia (del 6% al 18%) y, dentro de esta, particularmente el de China (del 1% al 9%). Asimismo, creció el peso de la propia región, de un 16% a un 20% (véase el cuadro III.8). En definitiva, las regiones en desarrollo han aumentado su participación como destino de las exportaciones de América Latina y el Caribe. Al ser precisamente estas regiones las más dinámicas de la economía mundial, se ha limitado el impacto de la menor demanda de los países industrializados en las exportaciones de América Latina y el Caribe.

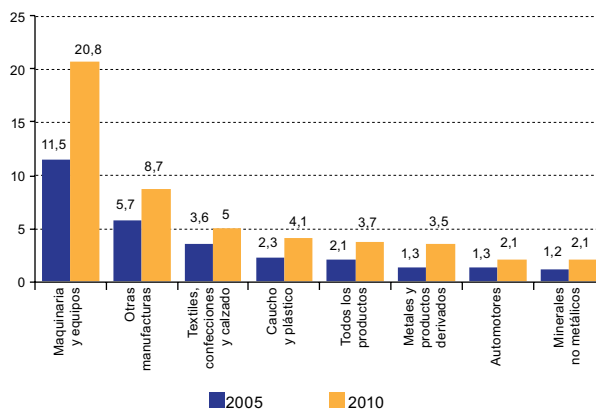
D. Evolución reciente de las políticas comerciales en la región

América Latina y el Caribe no ha estado al margen del aumento mundial de las restricciones al comercio (véase el capítulo I), si bien no se trata de una tendencia generalizada. El escaso dinamismo económico y la consecuente menor demanda de los Estados Unidos y Europa han dado lugar al temor de que China y otros países asiáticos estén redestinando a la región exportaciones manufactureras que previamente se destinaban a los países industrializados. A lo anterior se ha sumado, en el caso de algunos países, la apreciación de sus monedas, resultado en parte de la entrada de capitales de corto plazo debido a sus diferenciales de tasas de interés con los países industrializados. Estos factores estarían acentuando la tendencia, que ya se observaba desde antes de la crisis, a una mayor penetración de las manufacturas asiáticas (especialmente chinas) en la región, que desplaza tanto a importaciones procedentes del resto del mundo como a la producción local (véase el gráfico III.6). La preocupación por la posible desindustrialización que esto pudiera ocasionar es especialmente marcada en aquellos países de la región con un mayor sector manufacturero. Particularmente en la Argentina y el Brasil, se han observado en los últimos meses algunas medidas o anuncios que apuntan a una mayor restricción de las importaciones, en el marco de políticas industriales más activas (véase UNCTAD, 2012, págs. 54 y 55). Algunas de estas acciones han dado lugar a cuestionamientos, tanto dentro como fuera de la región (véase el recuadro III.1).

Más allá de las discusiones sobre la legalidad de las acciones de política comercial emprendidas por algunos países de la región, es preciso ponderar cuidadosamente su impacto económico. El otorgamiento de espacios de protección a ciertos sectores constituye una herramienta válida para hacer frente a los desafíos que plantea a la región la débil y volátil recuperación de la economía mundial tras la crisis de 2008 y 2009. Sin perjuicio de lo anterior, para ello cabe privilegiar instrumentos transparentes, con un horizonte temporal

claro, y que se enmarquen dentro de las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y de los acuerdos de integración y otros acuerdos comerciales de los que cada país es parte. Asimismo, debería procurarse minimizar los impactos negativos sobre los países de la propia región, en particular sobre aquellos relativamente menos desarrollados. Por último, cabe considerar que en una economía mundial caracterizada cada vez más por la lógica de las cadenas de valor, la aplicación generalizada de restricciones al comercio, especialmente sobre los bienes de capital e intermedios, termina perjudicando a la propia competitividad del país que las aplica. Esto se debe al impacto negativo de las restricciones sobre los sectores productivos (sean exportadores u orientados al mercado interno) que emplean dichos bienes importados como insumos.

Gráfico III.6
AMÉRICA LATINA (6 PAÍSES): EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES CHINAS EN EL CONSUMO APARENTE, 2005 Y 2010^a
(En porcentajes del total del consumo aparente)



Fuente: José Durán y Andrea Pellandra, "Cambios en la estructura económica e industrial mundial en la primera década del siglo XXI: El efecto de la emergencia de China sobre producción y comercio en América Latina y el Caribe", inédito, mayo de 2012.

^a Incluye a la Argentina, el Brasil, Chile, Colombia, el Ecuador y México.

Recuadro III.1

PRINCIPALES CONTROVERSIAS COMERCIALES RECIENTES EN LA ARGENTINA Y EL BRASIL

El 30 de marzo de 2012, 14 miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) expresaron conjuntamente a la Argentina su preocupación ante ciertas medidas aplicadas a las importaciones realizadas por ese país, y señalaron que algunas de ellas parecían contravenir distintos acuerdos de la OMC. Entre las medidas más relevantes se cuentan las siguientes:

- La aplicación de licencias de importación no automáticas a más de 600 productos, entre ellos, computadores, tractores, automóviles y autopartes, plásticos, químicos, neumáticos, juguetes, calzado, textiles y vestuario. Los países indicaron que el otorgamiento de las licencias suele efectuarse pasado el plazo máximo de 60 días establecido por la OMC y en ocasiones estas son denegadas, sin expresión de causa.
- Desde el 1 de febrero de 2012, todos los importadores deben obtener un permiso de la autoridad (la "Declaración Jurada Anticipada de Importación") antes de poder cursar cualquier operación de importación.
- Existe una política de facto según la cual los importadores deben compensar cada dólar importado por un dólar de exportaciones (o por un dólar de inversión en la Argentina).

El 25 de mayo de 2012, la Unión Europea solicitó consultas con la Argentina en la OMC en relación con las medidas ya indicadas, dando inicio a un proceso de solución de diferencias que podría desembocar en el establecimiento de un panel arbitral. Las restricciones argentinas se aplican también a los restantes miembros del MERCOSUR, lo que ha generado

reclamos de su parte. Otros países de la región, como Chile, Colombia y el Perú, también han expresado su preocupación.

El 26 de junio de 2012 la Argentina suspendió unilateralmente por tres años la aplicación del Acuerdo de Complementación Económica núm. 55 (ACE 55), suscrito en 2002 entre México y el MERCOSUR, por el que se rige el comercio en el sector automotor entre México y cada uno de los Estados miembros del MERCOSUR. La decisión de la Argentina revirtió el régimen de libre comercio previamente existente entre dicho país y México, con lo cual los automóviles originarios de este último país pasaron a pagar un arancel del 35%, y las autopartes, un arancel de entre un 16% y un 18%. Asimismo, a los automóviles originarios de la Argentina se aplica actualmente un arancel del 20% en México, mientras que en el caso de las autopartes este oscila entre el 0% y el 20%.

Según las autoridades argentinas, esta decisión se basó en el impacto negativo que tendría sobre su sector automotor un acuerdo alcanzado en marzo de 2012 entre el Brasil y México, negociado a instancias del Brasil, por el que se revirtió de manera parcial el régimen de libre comercio que existía previamente entre ambos países. De tal modo, a partir de marzo de 2012 el comercio bilateral de vehículos ligeros solo está libre de aranceles hasta ciertos montos máximos que se irán elevando progresivamente, hasta volver en marzo de 2015 a un régimen de libre comercio. Cabe señalar que en años recientes el comercio entre México y la Argentina en el sector automotor ha sido ampliamente superavitario para el primero. Las autoridades mexicanas cuestionaron la decisión de la Argentina y anunciaron que

la impugnarán en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

En el caso del Brasil, además de la renegociación ya mencionada del ACE 55, en agosto de 2011 entró en vigor el plan *Brasil Maior*, orientado a aumentar la competitividad de la industria nacional mediante la promoción de la innovación tecnológica y la agregación de valor. El plan contiene algunas medidas que apuntan a establecer mayores controles sobre las importaciones, como la reducción de los plazos para la conducción de las investigaciones antidumping y el establecimiento de un margen de preferencia de hasta un 25% para los productos nacionales en los procesos de contratación pública. Asimismo, en septiembre de 2011 y hasta el 31 de diciembre de 2012, se aumentó en 30 puntos porcentuales el impuesto interno aplicado a ciertos vehículos. Se exceptúan los vehículos que tengan al menos un 65% de contenido originario del MERCOSUR o México.

Por último, en la XVIII Reunión Extraordinaria de la Comisión de Comercio del MERCOSUR celebrada en Mendoza (Argentina) en junio de 2012 se adoptó la Decisión núm. 25/12, en virtud de la cual se autoriza a cada miembro de dicha agrupación a aumentar el arancel que aplica a las importaciones procedentes de países ajenos al bloque por encima del arancel externo común, hasta en 200 posiciones arancelarias, sin exceder el nivel máximo consolidado en la OMC (35%). Estas alzas tendrán una duración de 12 meses, prorrogables por nuevos períodos de hasta 12 meses hasta el 31 de diciembre de 2014. Previamente, en diciembre de 2011, se había adoptado esa misma medida para un máximo de 100 posiciones arancelarias.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2012: Towards a new generation of investment policies*, Ginebra, julio de 2012; Consejo del Mercado Común del MERCOSUR, Decisión N° 25/12 (MERCOSUR/CMC/DEC.N°25/12); comunicados y artículos de prensa.

Ya son varias las economías de la región que tienen, o tendrán en los próximos meses, una relación comercial preferencial tanto con los Estados Unidos como con la Unión Europea. En mayo de 2012, y con un rezago de varios años, entró en vigor el tratado de libre comercio entre Colombia y los Estados Unidos. Se espera que durante el segundo semestre de 2012 entre también en vigor el tratado de libre comercio

entre Panamá y los Estados Unidos. Por otra parte, en junio de 2012 se suscribieron el acuerdo de asociación entre la Unión Europea y los países centroamericanos (incluido Panamá) y el tratado de libre comercio entre la Unión Europea, por una parte, y Colombia y el Perú, por la otra. Se espera que ambos acuerdos entren en vigor hacia fines de 2012 o comienzos de 2013 (véase el recuadro III.2).

Recuadro III.2

LOS RECIENTES ACUERDOS COMERCIALES DE LA UNIÓN EUROPEA CON PAÍSES LATINOAMERICANOS

El 26 de junio de 2012, Colombia y el Perú suscribieron un acuerdo comercial de vasto alcance con la Unión Europea, en virtud del cual se eliminarán gradualmente los aranceles para el grueso del comercio bilateral de mercancías, incluidos todos los productos industriales y pesqueros (se contemplan algunas excepciones para productos agrícolas). Asimismo, se incluyen compromisos sobre comercio de servicios, contratación pública, protección de los derechos de propiedad intelectual, solución de controversias, desarrollo sostenible, integración regional y cooperación, entre otras materias. En muchos de estos ámbitos, los compromisos pactados exceden el alcance de los respectivos acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC). La Unión Europea representó en 2011 el 16% de las exportaciones de Colombia y el 14% de sus importaciones, mientras que en el caso del Perú esa participación fue del 18% y el 11%, respectivamente.

El acuerdo tiene como objetivo el desarrollo sostenible y la formación de posturas comunes sobre la gestión sostenible de los bosques, la conservación de la diversidad biológica, la prevención de la pesca ilegal y el cambio climático, entre otros temas. Las partes también se comprometen a otorgar una elevada protección laboral y ambiental, sobre

la base de convenios internacionales. El acuerdo contiene un capítulo amplio sobre cooperación, con objetivos como la promoción de la competitividad y la innovación, la modernización de los sistemas de producción y la facilitación de los flujos de comercio y la transferencia de tecnología entre las partes. Se incluyó además una cláusula de adhesión que permite a otros países miembros de la Comunidad Andina sumarse al acuerdo en el futuro.

Por otra parte, el 29 de junio de 2012, la Unión Europea y Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá firmaron un acuerdo de asociación que abarca los ámbitos del comercio, el diálogo político y la cooperación. En el ámbito comercial, el acuerdo establece una zona libre de comercio entre la Unión Europea y los países centroamericanos (con algunas excepciones en el sector agrícola). Asimismo, incluye compromisos sobre comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual y contratación pública, entre otras materias. En este último ámbito, Costa Rica y Panamá asumieron mayores compromisos de apertura que los demás países centroamericanos. La participación de la Unión Europea en las exportaciones totales de los países centroamericanos varía ampliamente, desde menos de un 2% en el caso de Panamá hasta un 28% en el

de Honduras. En cambio, su participación como origen de las importaciones muestra una menor dispersión, ya que en todos los casos fluctúa entre el 5% y el 10%.

En materia de diálogo político, se busca promover posturas comunes en temas como el financiamiento para el desarrollo, la migración, el medio ambiente, la seguridad, la lucha contra el terrorismo y la buena gobernanza, entre otros. El pilar de cooperación tiene como objetivo facilitar recursos, mecanismos, herramientas y procedimientos para asegurar la eficaz implementación del acuerdo de asociación, más allá de la ayuda financiera para el desarrollo ya comprometida por la Unión Europea a los países centroamericanos hasta 2013. Entre los ámbitos prioritarios destacan los derechos humanos, la gobernanza, la cohesión social, la migración, el cambio climático y la integración regional.

Se prevé que ambos acuerdos entren en vigor de manera provisoria hacia fines de 2012 o durante el primer semestre de 2013, una vez que sean ratificados por el Parlamento Europeo y los respectivos parlamentos de los países latinoamericanos firmantes. La aplicación definitiva se producirá con la ratificación de los acuerdos por los parlamentos de todos los Estados miembros de la Unión Europea.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Ministerio de Comercio Industria y Turismo de Colombia, Dirección General de Comercio de la Comisión Europea y Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA).

En los últimos 12 meses también ha aumentado considerablemente el número de acuerdos comerciales entre países de la región y de Asia y el Pacífico. Durante dicho período entraron en vigor los tratados de libre comercio entre Costa Rica y China, entre Chile y Malasia, entre el Perú y el Japón, y entre el Perú y la República de Corea. Asimismo, se suscribió el acuerdo entre Chile y Viet Nam, y se concluyeron exitosamente las negociaciones entre Colombia y la República de Corea. Por último, en junio de 2012 se aprobó la incorporación de México a las negociaciones del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (AETA), con lo cual el número de participantes de la región se eleva a tres². Cabe

señalar que esta intensa actividad solo atañe a un número limitado de países de la región, todos ellos ribereños del Océano Pacífico. Algunos de ellos (Chile y el Perú) ya tienen una estructura exportadora muy orientada a Asia, en tanto que otros (Colombia, Costa Rica y, sobre todo, México) dirigen sus exportaciones fundamentalmente a los Estados Unidos, pero buscan profundizar sus vínculos con la dinámica región de Asia y el Pacífico. En el caso particular de Costa Rica y México, países que exportan principalmente manufacturas, esta política obedece al interés en vincularse más estrechamente con las cadenas de valor asiáticas.

² Costa Rica también ha expresado interés en formar parte del tratado, por considerarlo fundamental en el marco de su estrategia de inserción en las cadenas internacionales de valor (véase “Costa

Rica explora posible participación en Alianza Trans-Pacífico” [en línea] http://www.sice.oas.org/TPD/TPP/Negotiations/CRI_TPP_s.pdf).

Cuadro III.10
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PAÍSES Y AGRUPACIONES SELECCIONADAS): ACUERDOS COMERCIALES
 CON SOCIOS EXTRARREGIONALES, JUNIO DE 2012**

	Estados Unidos	Canadá	Unión Europea	China	Japón	República de Corea	India	Otras economías de Asia y el Pacífico ^a
Colombia	X	X	F	EE	EE	C		
Costa Rica	X ^b	X	F ^c	X		EE		Singapur
Chile	X	X	X	X	X	X	X	Australia, P4 ^d , Malasia, Viet Nam
México	X	X	X		X			
Panamá	F	F	F ^e					Provincia china de Taiwán, Singapur
Perú	X	X	F	X	X	X		Tailandia
República Dominicana	X ^e		X ^f					
Comunidad del Caribe (CARICOM)	X	EN	X					
Centroamérica	X		F					Provincia china de Taiwán ^g
MERCOSUR		EE	EN			EE	X	

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de los Estados Americanos (OEA), Sistema de Información de Comercio Exterior (SICE), [en línea] www.sice.oas.org.

Nota: X: acuerdo vigente; F: acuerdo firmado; C: negociaciones concluidas exitosamente; EN: en negociación; EE: en estudio.

^a Solo acuerdos vigentes o firmados.

^b Junto con los demás países centroamericanos y la República Dominicana.

^c Junto con los demás países centroamericanos y Panamá.

^d Acuerdo entre Brunei Darussalam, Chile, Nueva Zelandia y Singapur.

^e Junto con los países centroamericanos.

^f Junto con los países de la Comunidad del Caribe (CARICOM).

^g Excepto Costa Rica.

E. Evolución reciente en materia de integración económica en América Latina y el Caribe

Paralelamente a las negociaciones con socios extrarregionales, en los últimos 12 meses se han producido cambios importantes en la arquitectura de la integración económica regional. En Mesoamérica, se destacan la suscripción de un tratado de libre comercio único entre México y los cinco países centroamericanos, y la incorporación de Panamá al Subsistema Económico de la Integración Centroamericana. En América del Sur, por su parte, se destaca la incorporación de Venezuela (República Bolivariana de) como miembro pleno del MERCOSUR, así como la suspensión temporal del derecho del Paraguay a participar en los órganos de dicho bloque. También se constituyó formalmente la Alianza del Pacífico, iniciativa de integración cuyos miembros actuales son Chile, Colombia, México y el Perú. A todo lo anterior cabe agregar la puesta en funcionamiento de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) y la continuación de los trabajos de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) en materia de promoción del comercio intrarregional. A continuación se abordan en mayor detalle estas iniciativas.

El tratado de libre comercio único entre México y Centroamérica, que fue suscrito en noviembre de 2011 y se prevé que entre en vigor durante 2012, reemplazará a los tres acuerdos que hasta ahora vinculan a ese grupo de países. Estos son los acuerdos entre México y Costa Rica, entre México y Nicaragua, y entre México y El Salvador, Guatemala y Honduras. La integración de los tres acuerdos en uno solo tiene como objetivos principales fomentar la utilización de insumos intrarregionales y reducir los costos administrativos en que incurren las empresas para beneficiarse de las preferencias arancelarias y otras ventajas establecidas en los acuerdos en vigor³. Por ejemplo, para prácticamente todos los productos habrá un solo conjunto de normas de origen, en vez de los tres que existen hasta ahora. De

³ Véase Secretaría de Economía de México, "Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Ficha informativa", noviembre de 2011 [en línea] http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/comercio_exterior/TLC_Unico_ficha.pdf [fecha de consulta: 28 de junio de 2012].

esta manera, se reducirán los costos de transacción que enfrentan los operadores económicos y se promoverá el desarrollo de encadenamientos productivos. En definitiva, se trata de un gran avance hacia la creación de un espacio económico ampliado, con un producto interno bruto de casi 1,3 billones de dólares, una población de más de 150

millones de habitantes y una estrecha vinculación productiva y comercial con los Estados Unidos (véase el cuadro III.11). Por su parte, el ingreso de Panamá al Subsistema Económico de la Integración Centroamericana se traducirá en la plena participación de ese país en el espacio de libre comercio existente entre los países de la subregión.

Cuadro III.11
MÉXICO Y CENTROAMÉRICA: PRODUCTO INTERNO BRUTO, POBLACIÓN, EXPORTACIONES E IMPORTACIONES, 2011

	PIB (en miles de millones de dólares)	Población (en millones de habitantes)	Exportaciones (en miles de millones de dólares)	Importaciones	Tratado de libre comercio con los Estados Unidos
México	1 154,8	113,7	349,6	350,8	Sí
Costa Rica	40,9	4,6	10,2	18,3	Sí
El Salvador	22,8	5,9	4,1	9,1	Sí
Guatemala	46,9	14,7	10,2	16,6	Sí
Honduras	17,4	8,2	3,9	9,0	Sí
Nicaragua	7,3	5,9	2,3	5,0	Sí
Total	1 290,1	153,1	380,2	408,8	

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de estimaciones de Fondo Monetario Internacional, World Economic Outlook Database [en línea] www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28, abril de 2012, para PIB y población; Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE), para exportaciones e importaciones, y Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), para las exportaciones e importaciones de El Salvador y Honduras.

La Cumbre del MERCOSUR celebrada en Mendoza en junio de 2012 trajo consigo novedades sobre la composición del grupo. Por una parte, se adoptó la decisión de admitir a Venezuela (República Bolivariana de) como miembro pleno, proceso en curso desde que dicho país se retirara de la Comunidad Andina (CAN) en 2006. Por otra parte, se suspendió temporalmente el derecho del Paraguay a participar en los órganos del MERCOSUR, a raíz de los hechos que desembocaron en la destitución en junio de 2012 del entonces Presidente Fernando Lugo por parte del Congreso de ese país⁴. El ingreso de Venezuela (República Bolivariana de) como miembro pleno se oficializó en la XLI Reunión Extraordinaria del Grupo Mercado Común, celebrada en Brasilia el 30 de julio de 2012. En esa ocasión, se acordó otorgar plazo hasta 2016 a dicho país para que adopte gradualmente los diversos compromisos derivados de su calidad de miembro pleno del MERCOSUR (véase el recuadro III.3). De esta manera, el MERCOSUR pasa a constituir un mercado de 3,3 billones de dólares y 275 millones de habitantes (véase el cuadro III.12). Asimismo, añade a su perfil como potencia agrícola un fuerte peso energético, puesto que Venezuela (República Bolivariana de) tiene las mayores reservas mundiales probadas de petróleo.

También en junio de 2012, en la cuarta Cumbre de la Alianza del Pacífico, celebrada en el Observatorio

Paranal (Chile), se suscribió el acuerdo marco por el cual se constituye formalmente la Alianza del Pacífico. Integrada por Chile, Colombia, México y el Perú, la Alianza tiene entre sus objetivos construir un área de integración profunda y avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas entre sus miembros. Estas cuatro economías constituyen un mercado de 1,9 billones de dólares y 207 millones de habitantes (véase el cuadro III.12). La Alianza del Pacífico busca asimismo convertirse en una plataforma de articulación política, de integración económica y comercial y de proyección al mundo, con especial énfasis en Asia y el Pacífico. Para alcanzar estos fines, los presidentes de los cuatro países miembros establecieron un programa de trabajo con varios componentes (véase el recuadro III.4).

La Alianza, en la que participan como observadores Costa Rica y Panamá, se constituye en un nuevo referente de integración económica en la región, con la particularidad de romper con la lógica subregional. En efecto, incluye tanto a países sudamericanos como a México y, eventualmente, también a países centroamericanos. En la práctica, esta iniciativa viene a superar al Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano, que no logró consolidarse, y a diferencia de este sus miembros pueden no ser Estados ribereños del Océano Pacífico. Cabe señalar que los cuatro miembros actuales de la Alianza ya están vinculados por una red de acuerdos bilaterales de libre comercio, por lo cual en principio se encuentran en una posición favorable para avanzar hacia objetivos de integración más ambiciosos.

⁴ Ambas decisiones están vinculadas en la medida en que el ingreso venezolano al MERCOSUR no se había materializado hasta entonces precisamente debido a que el Congreso del Paraguay no lo había ratificado.

Recuadro III.3
EL PROGRAMA DE TRABAJO PARA LA INCORPORACIÓN DE VENEZUELA (REPÚBLICA BOLIVARIANA DE)
COMO MIEMBRO PLENO DEL MERCOSUR

En la XLI Reunión Extraordinaria del Grupo Mercado Común, efectuada en Brasilia el 30 de julio de 2012, los miembros del MERCOSUR acordaron que un grupo de trabajo especial estará encargado de acelerar los trabajos para la plena integración de Venezuela (República Bolivariana de) a dicha agrupación. Este grupo de trabajo, que se reunirá con una frecuencia mensual a partir de agosto de 2012, estará apoyado por seis subgrupos técnicos, con las siguientes áreas de competencia y metas:

i) Incorporación de normativa: Como primer paso, la Secretaría del MERCOSUR

efectuará un levantamiento de la normativa vigente de esta agrupación, que será presentado a más tardar el 10 de agosto de 2012.

ii) Adopción de la nomenclatura aduanera común: Se trabajará con vistas a que Venezuela (República Bolivariana de) adopte la Nomenclatura Común del MERCOSUR para diciembre de 2012.

iii) Adopción del arancel externo común: Se espera tener los primeros resultados en diciembre de 2012.

iv) Programa de liberalización comercial (entre países del MERCOSUR): Se espera tener los primeros resultados

en enero de 2013. Las actividades del subgrupo se complementarán con reuniones bilaterales de Venezuela (República Bolivariana de) con la Argentina, el Brasil y el Uruguay.

v) Relaciones exteriores: Se intercambiará información sobre la agenda externa del MERCOSUR y de Venezuela (República Bolivariana de).

vi) Temas institucionales: Se establecerán los cursos de acción vinculados a la participación de Venezuela (República Bolivariana de) en los órganos del MERCOSUR.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del acta de la XLI Reunión Extraordinaria del Grupo Mercado Común, Brasilia, 30 de julio de 2012 [en línea] http://www.mercosur.int/t_generic.jsp?contentid=4539&site=1&channel=secretaria [fecha de consulta: 1 de agosto de 2012].

Cuadro III.12
MERCOSUR Y ALIANZA DEL PACÍFICO: PRODUCTO INTERNO BRUTO, POBLACIÓN, EXPORTACIONES E IMPORTACIONES, 2011^a

País o agrupación	PIB (en miles de millones de dólares)	Población (en millones de habitantes)	Exportaciones	Importaciones
			(en miles de millones de dólares)	
Argentina	447,6	40,9	84,0	73,9
Brasil	2 492,9	194,9	256,0	226,2
Paraguay	21,2	6,5	5,5	11,5
Uruguay	46,9	3,4	7,8	10,7
Venezuela (República Bolivariana de)	315,8	29,8	92,6	50,7
Total MERCOSUR	3 324,5	275,5	446,0	373,1
Colombia	328,4	46,1	56,2	54,7
Chile	248,4	17,4	81,4	70,6
México	1 154,8	113,7	349,4	350,8
Perú	173,5	30,0	45,6	37,7
Total Alianza del Pacífico	1 905,1	207,2	532,6	513,8

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional, World Economic Outlook Database [en línea] www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28, abril de 2012, para PIB y población, y Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE), para exportaciones e importaciones.

^a Las cifras del PIB (excepto en los casos del Brasil, Chile y el Perú) y la población son estimaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI).

Recuadro III.4
PRINCIPALES CONTENIDOS DEL PROGRAMA DE TRABAJO DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO

En el marco de la cuarta Cumbre de la Alianza del Pacífico, los presidentes de Chile, Colombia, México y el Perú instruyeron, entre otras, las siguientes medidas:

- Avanzar paralelamente en las negociaciones sobre eliminación de aranceles y normas de origen, incluida la acumulación de origen.
- Negociar un régimen de solución de controversias.
- En materia de facilitación del comercio, continuar avanzando en la implementación de un sistema de certificación electrónica de origen entre los cuatro países miembros,

en la interoperabilidad de sus ventanillas únicas de comercio exterior, en el reconocimiento mutuo del operador económico autorizado y en la suscripción de un acuerdo de cooperación aduanera.

- Establecer una hoja de ruta con iniciativas concretas en materia de medidas sanitarias y fitosanitarias.
- Continuar la identificación de sectores de interés común para avanzar en la armonización o el reconocimiento mutuo de reglamentos o normas técnicas con impacto en el comercio.
- Desarrollar iniciativas tendientes a profundizar la integración en materia

de servicios y capitales, identificar las barreras existentes y evaluar la necesidad y conveniencia de negociar un acuerdo sobre servicios e inversión en el marco de la Alianza del Pacífico.

- Con miras a avanzar hacia la plena liberalización de los flujos migratorios entre sus miembros, poner en marcha un esquema de cooperación e intercambio de información en tiempo real sobre dichos flujos.
- Efectuar acciones conjuntas de promoción de las exportaciones y atracción de las inversiones, en particular en Asia.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de la Declaración de la cuarta Cumbre de la Alianza del Pacífico, Antofagasta (Chile), 6 de junio de 2012 [en línea] http://www.sice.oas.org/whatsnew_pending/IV_PacificAlliance_Summit_s.pdf.

En la subregión del Caribe, se ha mantenido un debate en los últimos meses en Jamaica sobre la conveniencia de continuar siendo miembro de la Comunidad del Caribe (CARICOM). El motivo central es el fuerte déficit comercial de ese país con los socios de dicha agrupación, particularmente con Trinidad y Tabago, la principal economía del bloque. En el trasfondo de este debate se encuentra el tema de la distribución de los beneficios de la integración económica entre los distintos miembros, especialmente cuando estos son muy diversos

en términos de tamaño, grado de desarrollo económico, población u otras variables. Cabe mencionar, en todo caso, que en la trigésima tercera sesión ordinaria de la Conferencia de Jefes de Gobierno de la Comunidad del Caribe, celebrada en Santa Lucía en julio de 2012, Jamaica reiteró su voluntad de continuar siendo miembro de dicha agrupación. En el ámbito de las relaciones comerciales externas, la CARICOM se encuentra inmersa en procesos de negociación paralelos con el Canadá, los Estados Unidos y la República Dominicana (véase el recuadro III.5).

**Recuadro III.5
LA COMUNIDAD DEL CARIBE: EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL
Y LAS RELACIONES COMERCIALES CON TERCEROS**

En los últimos años, los avances han sido lentos en el proceso de integración de la Comunidad del Caribe (CARICOM), debido —entre otros motivos— a que los países miembros se concentraron en enfrentar los efectos de la crisis mundial y no priorizaron la implementación del proyecto conocido como Mercado y Economía Únicos de la CARICOM. No obstante, recientemente los líderes de la CARICOM han intentado revitalizar la integración regional para poder enfrentar los retos globales. Entre otras iniciativas, en mayo de 2012 se estableció un grupo de trabajo intergubernamental con el fin de desarrollar protocolos sobre contratación pública y derechos contingentes. Estos últimos se refieren a los derechos de los ciudadanos de la CARICOM con altos niveles de calificación profesional y sus dependientes, como el acceso no discriminatorio a los servicios sociales en los países donde se encuentran establecidos. También se formó un grupo de trabajo intergubernamental para formular una política con respecto a las fusiones y adquisiciones de empresas.

A principios de julio de 2012, los Jefes de Estado y de Gobierno de los países miembros de la CARICOM se reunieron en Santa Lucía con el propósito de mantener

un diálogo sobre reforma institucional, política exterior, comercio y desarrollo. En esa oportunidad, los países asumieron el compromiso de aumentar la coordinación, con vistas a definir una política exterior común. Un tema principal también fue el crecimiento y desarrollo de la economía regional en el contexto de la crisis económica mundial y, en particular, el fortalecimiento del sector financiero y la formulación de una política fiscal regional.

En el ámbito de las relaciones comerciales externas, ha habido escasos avances en las negociaciones para un tratado de libre comercio entre la CARICOM y el Canadá, iniciadas en 2009. Cabe señalar que la excepción aprobada por la OMC para el Acuerdo Caribe-Canadá sobre comercio (CARIBCAN) —mediante el cual el Canadá otorga unilateralmente preferencias comerciales a los países del Caribe— expira el 31 de diciembre de 2013, y dicho país ha confirmado que no solicitará su renovación. Así, el Gobierno canadiense ha expresado su intención de concluir las negociaciones sobre el tratado de libre comercio a principios de 2013. Por otra parte, en mayo de 2012 tuvo lugar en Trinidad y Tabago la cuarta reunión del consejo conjunto para avanzar

en las negociaciones de un tratado de libre comercio entre la CARICOM y la República Dominicana. Tampoco se han registrado avances importantes en este proceso.

La CARICOM y los Estados Unidos están negociando modificaciones a su Acuerdo Marco de Comercio e Inversión y se prevé que este se concluya próximamente. Los Estados Unidos también han aceptado extender los beneficios de la Ley de asociación comercial entre los Estados Unidos y la Cuenca del Caribe a los países de esa subregión que actualmente no se benefician de este instrumento. Granada, Montserrat y Suriname ya han solicitado formalmente acogerse a sus beneficios. Por otra parte, la CARICOM y los Estados Unidos están manteniendo contactos para atender la preocupación que existe entre los productores caribeños de ron por los subsidios que las Islas Vírgenes y Puerto Rico conceden a productores multinacionales de ron ubicados en sus territorios. Estos subsidios, que en 2011 sumaron 452 millones de dólares para los productores de Puerto Rico y 133,5 millones de dólares para los de las Islas Vírgenes, amenazan la posición de los productores de la CARICOM en su principal mercado de exportación, los Estados Unidos.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Resta por conocer la manera en que la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) y la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) se irán insertando en un mapa complejo y cambiante de la integración económica regional. Ambas instancias han tenido hasta ahora una orientación preferente hacia la coordinación y el diálogo políticos. No obstante, sus respectivos programas de trabajo también contemplan acciones

en la esfera económico-comercial. Esto es especialmente claro en el caso de la UNASUR, cuyo grupo de trabajo núm. 3 está encargado de formular propuestas para fomentar el comercio intrarregional entre sus miembros. Una pregunta clave es cómo se enmarcarán esas eventuales propuestas en los compromisos que los distintos miembros de la UNASUR han asumido en los esquemas subregionales de integración y otros acuerdos comerciales de los que son parte.

De lo expuesto se desprende que se están produciendo importantes reajustes en el proceso de integración económica de la región, en un contexto fluido y cuya evolución futura resulta difícil de prever.

Mientras en Mesoamérica se observa un avance hacia una integración cada vez más estrecha, en América del Sur la situación aparece más incierta. Asimismo, subsiste el desafío de lograr una integración más profunda entre las

distintas subregiones de América Latina y el Caribe. La recientemente constituida Alianza del Pacífico representa un paso en esa dirección. No obstante, dado el tamaño de las economías involucradas, el principal eslabón faltante en la integración económica latinoamericana es el vínculo entre México y el MERCOSUR. En este ámbito, como ya se documentó en el presente capítulo, en los últimos meses se han registrado más retrocesos que avances.

Bibliografía

- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2011), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2010-2011. La región en la década de las economías emergentes* (LC/G.2502-P), Santiago de Chile, septiembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.11.II.G.5
- Durán, José y Andrea Pellandra (2012), “Cambios en la estructura económica e industrial mundial en la primera década del siglo XXI: El efecto de la emergencia de China sobre producción y comercio en América Latina y el Caribe”, inédito, mayo.
- INDEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos) (2012), *Intercambio comercial argentino. Datos provisionales del año 2011 y cifras estimadas del primer semestre de 2012*, Buenos Aires, 23 de julio.
- OMC (Organización Mundial del Comercio) (2012), *Report on G-20 Trade and Investment Measures (mid-October 2011 to mid May 2012)*, Ginebra, 31 de mayo.
- (2011), *Informe sobre el comercio mundial 2011. La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: De la coexistencia a la coherencia*, Ginebra, julio.
- OMC/IDE-JETRO (Organización Mundial del Comercio/ Instituto de las Economías en Desarrollo-Organización de Comercio Exterior del Japón) (2011), *Trade Patterns and Global Value Chains in East Asia: From Trade in Goods to Trade in Tasks*, Ginebra.
- SECEX (Secretaría de Comercio Exterior del Brasil) (2012), “Balança comercial brasileira. Janeiro-Junho 2012”, Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2012), *World Investment Report 2012: Towards a new generation of investment policies*, Ginebra, julio.

Capítulo IV

El contexto económico mundial previsible y sus desafíos para la inserción internacional de América Latina y el Caribe

A. Introducción

Como se ha documentado en el capítulo I, las perspectivas de la economía mundial para el resto de la década sugieren un cuadro de bajo dinamismo en los países industrializados que se prolongaría varios años. Esta situación refuerza la tendencia de largo plazo hacia una creciente participación de las economías en desarrollo en las distintas variables de la economía mundial. Otra tendencia que está transformando considerablemente el mapa productivo y el comercio internacional es la fragmentación geográfica de la producción, que cada vez más se estructura en las denominadas cadenas de valor. Estas se caracterizan por intensos flujos de comercio de bienes intermedios y servicios, así como de inversiones extranjeras directas. Variables como la infraestructura física y de servicios, la conectividad y la logística son cruciales para el adecuado funcionamiento de esta forma de producción.

En el presente capítulo, que consta de cinco secciones además de esta introducción, se analiza la inserción económica internacional de la región frente a las tendencias arriba expuestas. En la sección B se presentan de manera sintética algunos de los principales elementos

que definen el contexto económico internacional que enfrentará la región durante el resto de la década. En las tres secciones que siguen se examina el desempeño exportador regional en tres dimensiones relevantes: la participación en cadenas de valor (sección C), el

empleo exportador (sección D) y la participación de las empresas en la actividad exportadora (sección E). Finalmente, sobre la base del análisis de las secciones previas, en la sección F se proponen algunos lineamientos

de acción. En este contexto se destaca la importancia de aprovechar las interesantes oportunidades que ofrece el espacio regional propio y de continuar fortaleciendo los vínculos con otras regiones en desarrollo.

B. El contexto económico internacional previsible para el resto de la década

En las próximas décadas, la calidad de la inserción económica internacional de América Latina y el Caribe estará crecientemente determinada por su vinculación con las demás regiones en desarrollo. La región es a la vez testigo y protagonista de un momento de inflexión en la economía mundial, cuyo centro de gravedad se traslada hacia los países en desarrollo. Como se explicó en el capítulo I, estos países han adquirido en los últimos años un peso determinante no solo por su participación en el producto mundial, sino también en los flujos de comercio y de inversión extranjera directa, en el acervo de reservas internacionales y en los recursos gestionados por los fondos soberanos, entre otras variables. De mantenerse las actuales tendencias, las economías en desarrollo pasarían a representar al final de esta década más de la mitad del producto y de las exportaciones mundiales. La perspectiva de una “década perdida” desde el punto

de vista del crecimiento para una gran parte del mundo industrializado no hace sino acelerar esta transición estructural de la economía mundial.

Asia y el Pacífico lidera el rebalanceo de la economía mundial, lo que pone de relieve la importancia para América Latina y el Caribe de esta región, cuyo protagonismo irá aumentando durante las próximas décadas. Esta relevancia se debe no solo a su elevado dinamismo económico, sino también a su peso demográfico (véase el cuadro IV.1). La expansión de la clase media asiática prevista para las próximas décadas (véase el capítulo I) ofrece a América Latina y el Caribe una excelente oportunidad para diversificar las exportaciones hacia esa región. En efecto, el patrón de consumo de la clase media suele reflejar una demanda de bienes y servicios diferenciados que abre espacios en sectores como la agroindustria o el turismo de intereses especiales, por ejemplo.

Cuadro IV.1
MUNDO, REGIONES Y PAÍSES SELECCIONADOS: NIVELES DE POBLACIÓN
Y CRECIMIENTO DEMOGRÁFICO ESPERADO, 2010-2050
(En millones de personas y tasas de crecimiento anualizadas)

	2010	2020	2030	2040	2050	Tasa de crecimiento anualizada 2010-2050
América Latina y el Caribe	585,0	647,1	696,5	729,7	746,0	0,6
Centroamérica	42,5	50,5	58,3	65,5	71,6	1,3
América del Sur	392,3	431,2	461,1	479,9	487,6	0,5
El Caribe	36,6	39,2	41,2	42,3	42,3	0,4
México	113,4	125,9	135,4	141,5	143,9	0,6
Asia	4 164,3	4 565,5	4 867,7	5 061,0	5 142,2	0,5
China	1 341,3	1 387,8	1 393,1	1 360,9	1 295,6	-0,1
Asia sudoriental ^a	593,4	655,9	706,0	740,9	759,2	0,6
India	1 224,6	1 386,9	1 523,5	1 627,0	1 692,0	0,8
Resto de Asia	1 004,9	1 134,9	1 245,2	1 332,1	1 395,4	0,8
Estados Unidos	310,4	337,1	361,7	383,5	403,1	0,7
Unión Europea	499,3	509,7	514,5	514,0	510,3	0,1
Mundo	6 895,9	7 656,5	8 321,4	8 874,0	9 306,1	0,8
Participación de Asia en el total	60,4	59,6	58,5	57,0	55,3	...

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, *World Population Prospects*, revisión 2010.

^a Se incluye a Brunei Darussalam, Camboya, Filipinas, Indonesia, la República Democrática Popular Lao, Malasia, Myanmar, Singapur, Tailandia, Timor-Leste y Viet Nam.

La creciente vinculación económica entre América Latina y el Caribe y las otras regiones en desarrollo se expresa principalmente por el comercio. Entre 2000 y 2011, el peso de las economías industrializadas en las exportaciones de América Latina y el Caribe se redujo del 75% al 56%, en tanto que el de las economías en desarrollo (incluida la propia región) aumentó del 25% al 44%. Esta tendencia es aún más marcada si se excluye el caso de México, ya que cerca del 80% de las exportaciones de este país van a los Estados Unidos. Así pues, sin contar México, se obtiene que las economías en desarrollo ya son el destino del 60% de las exportaciones de la región (véase el cuadro IV.2). Sin perjuicio de lo anterior, las economías industrializadas continúan recibiendo casi el 90% de las exportaciones mexicanas, casi dos tercios de las exportaciones del Caribe y más de la mitad de las de Centroamérica. Esto confirma la existencia en la región de dos patrones exportadores claramente diferenciados por lo que respecta a los mercados de destino. Por un lado, México, Centroamérica (con la excepción de Costa Rica, hasta cierto punto), el Caribe (con la excepción de Cuba) y algunos países andinos continúan estrechamente vinculados

al mercado de los Estados Unidos. Por otro lado, la mayoría de las economías exportadoras de recursos naturales de América del Sur ha ido orientando crecientemente sus envíos a China y al resto de Asia.

En el caso de las importaciones también se ha registrado una participación mucho mayor de las economías en desarrollo en el comercio exterior de América Latina y el Caribe. Todas las subregiones han experimentado esa evolución, a diferencia de lo ocurrido con las exportaciones. El peso de las economías en desarrollo en las importaciones de la región aumentó casi 20 puntos porcentuales en una década, pasando del 30% en 2000 a casi el 50% en 2011. Sin embargo, este incremento no solo ha sido marcado en América del Sur—como en el caso de las exportaciones—, sino también en México y en los países del Caribe. Únicamente en Centroamérica se registró un aumento moderado del peso de los países en desarrollo como origen de las importaciones. No obstante, cabe notar que en esta subregión la proporción ya superaba el 47% al comenzar la década pasada, debido en gran medida al dinamismo del comercio entre los propios países centroamericanos y entre estos y México (véase el cuadro IV.2).

Cuadro IV.2
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR POR GRANDES MERCADOS, 2000 Y 2011
(En porcentajes del total de las exportaciones e importaciones de cada país o subregión)

	2000 ^a				2011 ^b			
	Economías industrializadas	Economías en desarrollo			Economías industrializadas	Economías en desarrollo		
		América Latina y el Caribe	Resto de las economías en desarrollo	Total de las economías en desarrollo		América Latina y el Caribe	Resto de las economías en desarrollo	Total de las economías en desarrollo
Exportaciones								
América Latina y el Caribe	75,0	16,4	8,6	25,0	55,5	19,4	25,1	44,5
América Latina y el Caribe (sin incluir a México)	57,3	27,9	14,8	42,7	39,8	26,5	33,7	60,2
América del Sur	56,8	28,4	14,8	43,2	38,2	24,6	37,2	61,8
Mercado Común Centroamericano	56,2	27,2	16,6	43,8	55,2	36,4	8,5	44,8
México	94,7	3,6	1,8	5,3	88,5	7,5	4,0	11,5
Comunidad del Caribe	66,2	24,9	8,9	33,8	64,2	27,5	8,3	35,8
Importaciones								
América Latina y el Caribe	70,0	16,5	13,5	30,0	50,6	20,8	28,6	49,4
América Latina y el Caribe (sin incluir a México)	54,6	29,8	15,6	45,4	41,3	29,3	29,4	58,7
América del Sur	54,0	29,2	16,8	46,0	39,5	27,4	33,0	60,5
Mercado Común Centroamericano	52,7	34,5	12,8	47,3	50,6	34,1	15,3	49,4
México	86,2	2,6	11,3	13,8	68,9	4,1	26,9	31,1
Comunidad del Caribe	67,0	25,5	7,5	33,0	55,0	32,6	12,5	45,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE), y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), base de datos UNCTADstat [en línea] <http://unctadstat.unctad.org/>.

^a En el caso de la República Dominicana las cifras son de 2001.

^b En el caso de Belice, Cuba, Dominica, Granada, Jamaica, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Suriname, Trinidad y Tabago y el Uruguay las cifras son de 2010.

En comparación con las relaciones comerciales, los vínculos recíprocos de inversión extranjera directa (IED) entre América Latina y el Caribe y el resto del mundo en desarrollo son aún incipientes. En los últimos dos años, de las economías industrializadas —origen tradicional de los principales inversionistas extranjeros en la región— ha partido alrededor del 80% de los flujos de IED para proyectos nuevos (*greenfield investments*) en América Latina y el Caribe. Sin embargo, en ese período las economías en desarrollo, y en particular las de Asia oriental y sudoriental, fueron las principales inversionistas en la región a través de fusiones y adquisiciones. Por otra

parte, el grueso de la IED proveniente de América Latina y el Caribe y dirigida hacia economías en desarrollo corresponde a inversiones en la propia región, tanto en proyectos nuevos como a través de fusiones y adquisiciones (véase el cuadro IV.3). En definitiva, existe un amplio margen para aumentar las inversiones directas recíprocas entre América Latina y el Caribe, por una parte, y las demás regiones en desarrollo y las economías en transición, por otra. Con respecto a Asia, a partir del fuerte vínculo comercial ya existente se podrían crear las condiciones para avanzar hacia una segunda etapa, marcada por crecientes inversiones recíprocas (véase la sección F).

Cuadro IV.3
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR CATEGORÍAS Y REGIONES DE ORIGEN Y DESTINO, 2010 Y 2011
(En millones de dólares)

Región	Fusiones y adquisiciones transfronterizas				Proyectos nuevos			
	Ventas de empresas de América Latina y el Caribe		Compras por empresas de América Latina y el Caribe		América Latina y el Caribe como destino		América Latina y el Caribe como inversionista	
	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011
Mundo	28 414	20 689	15 831	18 659	120 113	138 680	21 754	20 655
Economías industrializadas	2 744	908	12 036	9 173	94 771	112 431	5 200	3 499
Economías en desarrollo	24 741	17 585	3 951	8 157	23 324	25 880	16 544	17 156
África	-75	0	-84	-5	503	1 167	809	1 774
Asia oriental y sudoriental	14 664	9 311	79	159	9 556	8 950	2 531	675
Asia meridional	5 460	180	-735	3	566	598	826	64
Asia occidental	0	147	0	18	836	699	513	178
América Latina y el Caribe	4 692	7 983	4 692	7 983	11 864	14 466	11 864	14 466
Economías en transición	-3	2 119	-156	1 329	2 018	370	10	0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies* (UNCTAD/WIR/2012), Nueva York, 2012. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.12.II.D.3.

C. La participación de la región en cadenas de valor

1. Participación de los bienes intermedios en el comercio exterior de la región

Para poder evaluar la calidad, la densidad y el impacto del comercio exterior en la economía y el empleo, es necesario conocer los encadenamientos internos y externos de los sectores de exportación. En esta subsección se examinan la evolución de los eslabonamientos externos y la participación de la región en cadenas globales de valor, para lo que se utilizan datos del comercio de bienes intermedios y de las zonas francas de exportación.

El mayor crecimiento del comercio internacional con respecto a la producción mundial en los últimos

30 años se explica en buena medida por el dinamismo del comercio de bienes intermedios y servicios resultante de la fragmentación de los procesos productivos en cadenas globales de valor (Backer y Yamano, 2012). El auge de las cadenas internacionales de suministro no se debe únicamente a los cambios en la esfera productiva, sino también a modificaciones de los patrones de consumo en los países avanzados, caracterizados por una demanda de manufacturas masiva y en expansión. Para satisfacer esta demanda, las economías asiáticas, en particular, se

articularon según sus ventajas comparativas y luego fueron evolucionando hacia cadenas de valor regionales basadas en interconexiones industriales cercanas. La integración regional, sobre todo en Asia oriental, facilitó este proceso.

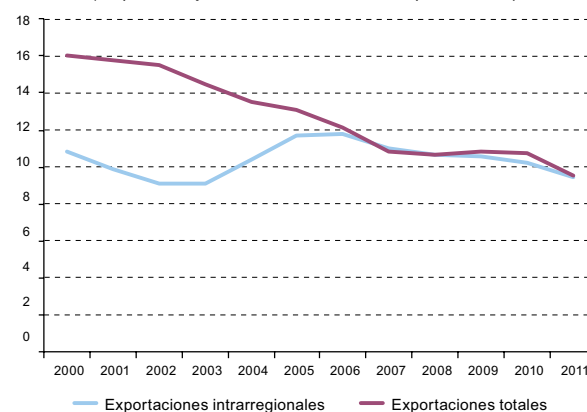
El comercio de bienes intermedios es un buen indicador de la fragmentación de los procesos productivos¹, ya que el desarrollo de las cadenas de valor conlleva un aumento de ese comercio —que incluye partes, componentes y accesorios, entre otros productos—, especialmente en el sector manufacturero. Según estimaciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC), los bienes intermedios representaron en 2009 el 51% de las exportaciones mundiales de bienes, sin contar los combustibles (OMC/IDE-JETRO, 2011).

En 2011 los bienes intermedios representaron un 10% de las exportaciones de América Latina y el Caribe dentro y fuera de la región, pese a las importantes diferencias en la composición de ambas canastas exportadoras (véase el gráfico IV.1). Este hecho resulta notable, si se tiene en cuenta que la proporción de manufacturas es muy superior en las exportaciones intrarregionales que en las extrarregionales. En otras palabras, el mayor peso del comercio manufacturero dentro de la región no se traduce en más comercio intrarregional de bienes intermedios. Esa dinámica constituye un indicio de un bajo nivel de integración productiva, pues sugiere que los bienes manufacturados que se comercian entre las economías de la región son en su mayoría elaborados íntegramente en el país que los exporta. La proporción de bienes intermedios en el comercio intrarregional de América Latina y el Caribe es relativamente baja en comparación con otras agrupaciones económicas (véase el gráfico IV.2).

Medida en términos de participación de los bienes intermedios en las exportaciones totales, la inserción de América Latina y el Caribe en las cadenas globales de valor carece del dinamismo que se observa en otras regiones, sobre todo en Asia. De hecho, la participación de estos bienes en las exportaciones totales de la región cayó considerablemente en la década pasada (véase el gráfico IV.1). Esto refleja la fuerte pérdida de dinamismo de las exportaciones regionales de bienes intermedios con respecto a la década de 1990, sobre todo en los casos de México (el principal exportador regional de bienes intermedios)² y Centroamérica (véanse el cuadro IV.4 y el

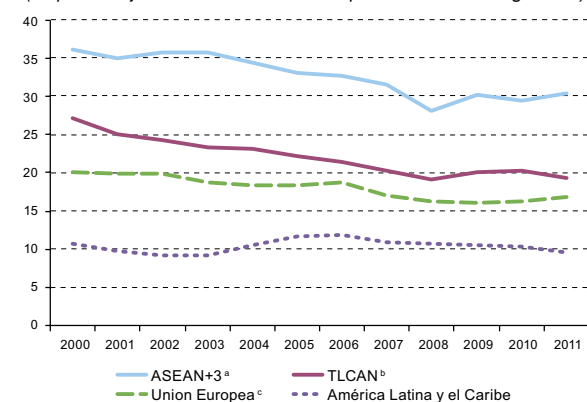
gráfico IV.3). Cabe destacar que, mientras que en la última década la participación de los bienes intermedios en las exportaciones totales de la región se redujo notablemente, la disminución fue mucho más leve en el caso de las exportaciones intrarregionales, debido a una menor presencia de productos básicos. Estos experimentaron fuertes alzas de precios durante la década pasada, con lo que se incrementó su participación en el valor exportado total de la región y se redujo la de los bienes intermedios.

Gráfico IV.1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE LOS BIENES INTERMEDIOS EN LAS EXPORTACIONES TOTALES E INTRARREGIONALES, 2000-2011
(En porcentajes del valor total de las exportaciones)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

Gráfico IV.2
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y AGRUPACIONES SELECCIONADAS: PARTICIPACIÓN DE LOS BIENES INTERMEDIOS EN LAS EXPORTACIONES INTRARREGIONALES, 2000-2011
(En porcentajes del valor total de las exportaciones intrarregionales)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE), Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), base de datos UNCTADstat [en línea] <http://unctadstat.unctad.org> e información del Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe (BADECEL).

^a Incluye a Camboya, China, Filipinas, Indonesia, el Japón, Malasia, la República de Corea, Singapur, Tailandia y Viet Nam.

^b Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

^c En 2011 no se incluye a Austria, Bulgaria, España, Italia, Malta, los Países Bajos ni Suecia.

¹ A lo largo de esta sección, la definición de bienes intermedios es la utilizada en Fung, García-Herrero y Siu (2012). Incluye los productos catalogados como “Partes de...” en la revisión 2 de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), como los textiles (secciones 61 y 65), maquinaria y equipo de transporte (sección 7), manufacturas metálicas (sección 69) y otras manufacturas (sección 8).

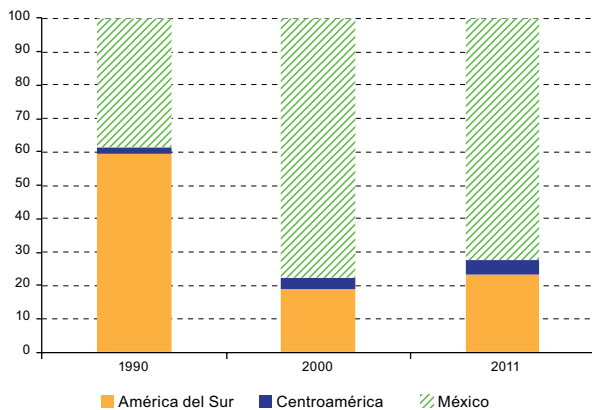
² En el caso de México, el alto dinamismo mostrado por sus exportaciones de bienes intermedios en la década de los noventa coincide con los primeros años de vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Cuadro IV.4
AMÉRICA LATINA (PAÍSES Y SUBREGIONES SELECCIONADOS):
TASAS DE CRECIMIENTO ANUALES DE LAS EXPORTACIONES
DE BIENES INTERMEDIOS, 1990-2011
(En porcentajes)

	1990-2000	2000-2011
América Latina	19,2	5,8
América del Sur	8,5	7,8
Brasil	7,6	8,3
Centroamérica	29,3	6,5
Costa Rica	42,2	2,8
México	30,5	4,9

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

Gráfico IV.3
SUBREGIONES SELECCIONADAS Y MÉXICO: PARTICIPACIÓN EN
LAS EXPORTACIONES TOTALES DE BIENES INTERMEDIOS DE
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1990, 2000 Y 2011
(En porcentajes)

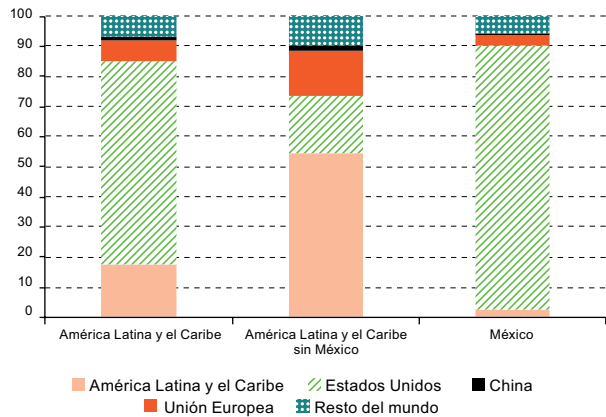


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

Dos tercios de las exportaciones de bienes intermedios de América Latina y el Caribe se dirigen a los Estados Unidos. Sin embargo, si se excluye a México, más del 50% de las exportaciones de bienes intermedios de la región tienen como destino el propio mercado regional (véase el gráfico IV.4). En las dos mayores economías sudamericanas, el Brasil y la Argentina, la participación de los bienes intermedios en las exportaciones intrarregionales es superior a la que tienen en las exportaciones totales. En el caso del Brasil, esta diferencia llega a ser de más de 10 puntos porcentuales (véase el cuadro IV.5). Estos datos ilustran la importancia de ese tipo de intercambios entre ambos países, especialmente en el sector automotriz. Una situación similar se da en El Salvador y la República Dominicana, que mantienen un importante comercio de bienes intermedios con la región (concentrado en el sector textil y en el espacio centroamericano). Por el contrario, para Costa Rica y México, que son los dos países de la región con una mayor proporción de bienes intermedios en

sus exportaciones totales, el principal mercado de destino de esos bienes es el de los Estados Unidos³.

Gráfico IV.4
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DISTRIBUCIÓN POR DESTINO
DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES INTERMEDIOS, 2011
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

Cuadro IV.5
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y PAÍSES SELECCIONADOS:
PARTICIPACIÓN DE LOS BIENES INTERMEDIOS EN LAS
EXPORTACIONES TOTALES E INTRARREGIONALES,
2000, 2005 Y 2011
(En porcentajes)

	Participación de los bienes intermedios en las exportaciones totales			Participación de los bienes intermedios en las exportaciones a América Latina y el Caribe		
	2000	2005	2011	2000	2005	2011
América Latina y el Caribe	16,1	13,0	9,5	10,8	11,7	9,5
Argentina	7,1	6,4	4,7	8,8	9,0	7,7
Brasil	12,5	11,4	6,4	22,6	19,8	17,9
Costa Rica	35,4	29,5	25,7	8,9	9,1	6,2
El Salvador ^a	3,2	4,2	6,2	8,0	7,4	11,7
México	26,0	24,1	21,0	10,8	17,4	10,1
República Dominicana	1,4	11,9	11,3	2,1	9,0	19,2

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

^a Los datos para 2011 son de 2010.

La participación de empresas de los países de América Latina en las cadenas globales de valor es objeto de estudio de algunos trabajos recientes y de otros en curso⁴. Flores y Vaillant (2011) caracterizan la inserción de las empresas de algunos países de la región en estas cadenas en el período 2000-2007. En su estudio muestran que, en general, por su

³ En el caso de Costa Rica, los mercados asiáticos también son un destino importante para sus exportaciones en el sector de la electrónica.

⁴ Algunos estudios en curso se presentaron en la Conferencia sobre cadenas globales de valor en América Latina y el Caribe, celebrada en México en marzo 2012, y pueden consultarse en http://www.cepal.cl/comercio/conferencia_LAC_GVC_MX_mar_2012/.

especialización en la exportación de productos alejados de los “corazones” dinámicos del denominado “espacio de los productos” y de baja sofisticación (bienes intensivos en recursos naturales con bajo nivel de transformación y escasa diferenciación), estos países no han podido asumir un papel protagónico en las cadenas globales de valor, a diferencia de

otras economías en desarrollo (en particular las del sudeste asiático). No obstante, algunos estarían integrándose a las cadenas globales de valor, en la medida en que ha aumentado la proporción de bienes intermedios sobre el total de bienes en que han adquirido ventajas comparativas o han logrado aumentar la sofisticación de sus productos⁵.

2. El rol de la actividad maquiladora y las zonas francas de exportación

La incorporación de los países de la región a las cadenas globales de valor se ha producido frecuentemente a través de eslabonamientos localizados en las zonas maquiladoras y en las zonas francas de exportación. La actividad maquiladora se define como la parte del proceso productivo subcontratada a terceros, quienes se encargan del ensamblaje de piezas elaboradas, con la particularidad de que estos insumos se reciben desde el exterior con la condición de que el producto final confeccionado mediante este sistema se venda al extranjero. Las actividades productivas efectuadas en las zonas maquiladoras suelen gozar de diversos beneficios tributarios, entre otras ventajas. En algunos países la zona maquiladora recibe el nombre de zona de procesamiento activo. En una zona franca para la industria de exportación, los insumos ingresados para la actividad maquiladora están libres de impuestos.

El régimen de zona franca para la industria de exportación se concibió como un instrumento para promover la inserción de los países de América Latina y el Caribe en la economía internacional. Las zonas francas de exportación han desempeñado un papel destacado en la promoción y diversificación de las exportaciones, la atracción de inversión extranjera y la generación de empleo en muchos países de América Latina y el Caribe, sobre todo en los más cercanos a los mercados de consumo masivo (Granados, 2005). En el cuadro IV.6 se observa que, cuanto más cerca de los Estados Unidos se encuentra un país, mayor es la participación de las exportaciones de las zonas francas con respecto al total que exporta.

Sin embargo, en muchos casos la actividad maquiladora no mantiene vínculos sólidos con la estructura productiva nacional, ya que la mayor parte de sus insumos proviene del exterior. En gran medida, estas actividades siguen los criterios globales de maximización de beneficios de las empresas transnacionales, al margen de los criterios considerados para el desarrollo productivo nacional, aun cuando puedan coincidir en algunos casos (Durán y Ventura-Dias, 2003). Al desglosar la actividad maquiladora en insumos importados y valor agregado

interno para varios países de la región, se observa que el valor agregado nacional de las exportaciones de la maquila representa en promedio un 18% del valor de las exportaciones totales de ese sector. Esa proporción alcanza un máximo del 61% en el caso del Uruguay y un promedio del 26% en los países centroamericanos (véase el cuadro IV.6).

En la región, la experiencia de Costa Rica se percibe como un caso exitoso de inserción en las cadenas globales de valor. La estrategia adoptada por este país para diversificar su patrón exportador hacia productos y actividades de mayor valor agregado y contenido de conocimiento ilustra cómo la articulación de distintas políticas públicas con visión estratégica puede inducir cambios importantes en el patrón exportador en un período relativamente corto (véase el recuadro IV.1).

Los compromisos asumidos por los miembros de la OMC para la eliminación de subvenciones a la exportación ponen en riesgo el futuro de estas plataformas, al menos en los términos en que han operado hasta ahora⁶. En consecuencia, a partir de 2016 se pondrá a prueba la capacidad de las zonas francas para la exportación de mantener su contribución al esfuerzo exportador en un nuevo contexto con incentivos fiscales más restringidos.

⁵ Entre los países analizados por Flores y Vaillant (Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, México, el Perú y el Uruguay), Colombia, Costa Rica, el Perú y el Uruguay se destacan por el nivel de sofisticación de los bienes en que adquieren ventajas comparativas durante el período, lo que indicaría que estas economías están modernizando su canasta exportadora, en particular por lo que se refiere a bienes intermedios. No obstante, los países que exportan productos con un mayor nivel de sofisticación continúan siendo México, el Brasil y la Argentina, en ese orden.

⁶ En julio de 2007, los miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) fijaron el 31 de diciembre de 2015 como plazo final para que un grupo de 19 países eliminase aquellos beneficios otorgados mediante sus respectivas zonas francas para la exportación que, según el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC, constituyen subvenciones prohibidas a la exportación. La mayoría de esos países son de la región, sobre todo de Centroamérica y el Caribe (Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Costa Rica, Dominica, El Salvador, Granada, Guatemala, Jamaica, Panamá, la República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas y el Uruguay).

Cuadro IV.6
AMÉRICA LATINA (PAÍSES Y AGRUPACIONES SELECCIONADOS): EXPORTACIONES DE LA MAQUILA
Y LAS ZONAS FRANCAS PARA LA INDUSTRIA DE EXPORTACIÓN, 2011
 (En millones de dólares y porcentajes)

Agrupación o país	Exportaciones de maquila y zonas francas para la industria de exportación		Insumos importados en las exportaciones de maquila y zonas francas para la industria de exportación		Valor agregado	
	En millones de dólares	Como porcentaje de las exportaciones totales	En millones de dólares	Como porcentaje de las exportaciones de maquila y zonas francas	En millones de dólares	Como porcentaje de las exportaciones totales de maquila y zonas francas
Total de los países seleccionados	226 045	34,0	193 063	85,4	39 598	17,6
Mercado Común Centroamericano	15 590	41,8	11 490	73,7	4 100	26,3
Costa Rica	5 570	53,5	4 115	73,9	1 456	26,1
El Salvador	1 201	22,6	854	71,1	347	28,9
Guatemala	3 777	36,3	3 152	83,5	625	16,5
Honduras	3 290	45,8	2 108	64,1	1 182	35,9
Nicaragua	1 752	43,6	1 262	72,0	490	28,0
México ^a	186 934	67,1	155 970	83,4	30 964	16,6
República Dominicana	4 884	57,2	2 900	59,4	1 984	40,6
Panamá	15 113	95,1	14 041	92,9	1 072	7,1
Uruguay	2 416	28,8	937	38,8	1 479	61,2

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de los países, Consejo Monetario Centroamericano (CMCA), Contraloría General de la República de Panamá, Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), INDECEX de México e Instituto Nacional de Estadísticas del Uruguay.

^a A partir de 2007 México no registra separadamente las exportaciones de maquila, de acuerdo con el Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX). En este cuadro se presentan los ingresos provenientes del mercado extranjero y nacional. La información sobre importaciones corresponde a una estimación del INDECEX.

Recuadro IV.1
LA INSERCIÓN DE COSTA RICA EN LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR

Especialmente en las últimas dos décadas, Costa Rica ha procurado diversificar su patrón exportador tradicional (dominado por productos agrícolas como el banano, la piña y el café), otorgando un mayor protagonismo a las manufacturas. Para ello ha optado por una política activa de atracción de inversión extranjera directa, complementada por los beneficios del régimen de zonas francas para la industria de exportación y por la suscripción de acuerdos comerciales, tanto en el contexto de la Organización Mundial del Comercio como de tipo preferencial. Entre los primeros se destaca el Acuerdo sobre las Tecnologías de la Información, en que Costa Rica participa desde sus inicios en 1997. En cuanto a los segundos se destacan los acuerdos con los Estados Unidos (el Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos (CAFTA-RD)), la Unión Europea, China y México, que son los principales socios comerciales de Costa Rica fuera de Centroamérica. Estos acuerdos, sumados a otros como los suscritos con el Canadá, Chile, Panamá, la República Dominicana, Singapur, los restantes países centroamericanos y algunos miembros de la Comunidad del Caribe, daban cobertura al

83% de las exportaciones costarricenses y al 72% de sus importaciones en el período 2007-2009. El atractivo de Costa Rica como plataforma de exportación para empresas multinacionales se ve reforzado por su estabilidad política y social, el alto nivel educacional relativo de su población y su ubicación geográfica privilegiada, cercana al mercado de los Estados Unidos y con acceso a los océanos Atlántico y Pacífico. Los acuerdos comerciales mencionados no solo han facilitado el acceso de las exportaciones costarricenses a terceros mercados y reducido el costo de los bienes importados. En el caso del CAFTA-RD, se agrega un beneficio adicional en virtud del compromiso asumido por Costa Rica para abrir a la competencia los servicios de telefonía móvil, Internet y seguros, que antes eran monopolios estatales. Esa iniciativa ha permitido ampliar mucho la cobertura de las telecomunicaciones, por ejemplo. Según cifras del Viceministerio de Telecomunicaciones de Costa Rica, el porcentaje de hogares con acceso a Internet pasó del 9,8% antes de la liberalización al 31% en 2011, mientras que el porcentaje de líneas de telefonía móvil se elevó del 33,3% al 103,2% de la población

(Deloitte, 2012). En la medida en que las telecomunicaciones constituyen un servicio de infraestructura esencial para la actividad económica, la apertura de ese mercado ha permitido aumentar la competitividad internacional de la economía costarricense.

Costa Rica participa actualmente en cinco cadenas globales de valor: de electrónica, insumos médicos, automotriz, aeronáutica/aeroespacial e insumos para la industria del cine y la televisión. Las dos principales cadenas (electrónica e insumos médicos) generaron en 2011 exportaciones por un monto de 3.911 millones de dólares, lo que representa un 37% de las exportaciones totales de bienes. En ese año, el principal mercado para las empresas participantes en estas cadenas fue el de los Estados Unidos, si bien en el caso del sector de la electrónica los mercados asiáticos de China, Hong Kong (Región Administrativa Especial de China) y Malasia tuvieron en conjunto una participación mayor. Sobre la base de información a nivel de empresas, en un estudio de Monje-Ariño (2011) se estima que en promedio el contenido local (incluyendo bienes, servicios y mano de obra) de estas cinco cadenas fue en 2009 equivalente al 36% del valor de sus exportaciones.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Francisco Monje-Ariño, "Costa Rica: trade opening, FDI attraction and global production sharing", *Staff Working Paper* ERSD-2011-09, Organización Mundial del Comercio, mayo de 2011, Deloitte, "Telecomunicaciones en Costa Rica muestran crecimiento tras la apertura", 17 de mayo de 2012, [en línea] http://www.deloitte.com/view/es_cr/505c9e7509f77310VgnVCM2000001b56f00aRCRD.htm [fecha de consulta: 8 de agosto de 2012], y Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER), *Estadísticas de comercio exterior de Costa Rica 2011*, San José, mayo de 2012.

^a La cadena global de valor de aeronáutica/aeroespacial genera también exportaciones de servicios, que en 2009 alcanzaron 42 millones de dólares (Monje-Ariño 2011).

El análisis del comercio de bienes intermedios presentado en esta sección ayuda a comprender cómo los países de América Latina y el Caribe se insertan en las cadenas globales de valor. En el patrón exportador de la región, la participación en dichas cadenas solo ocupa un lugar importante en México, Centroamérica y —en menor

medida— el Caribe. Esta participación se da principalmente a través de las maquiladoras y las zonas francas de procesamiento para la exportación, cuya producción se dirige en su mayoría al mercado de los Estados Unidos. Los casos en que esa participación coincide con altos niveles de agregación local de valor son aún relativamente escasos.

3. Algunos factores que inciden en la participación de la región en cadenas globales de valor

a) El acceso a los mercados

La reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio es uno de los requisitos que favorecen el surgimiento y desarrollo de las cadenas de valor regionales o globales. Esto queda bien ilustrado por la experiencia de las economías asiáticas, donde la liberalización comercial (inicialmente unilateral y posteriormente negociada) jugó un papel importante en la conformación de las redes de producción industrial conocidas como la “fábrica Asia”. En América Latina y el Caribe, algunos acuerdos de libre comercio, en particular con los Estados Unidos, han favorecido el desarrollo de articulaciones productivas a través de plantas de ensamblaje o maquiladoras: mientras el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) facilitó los encadenamientos entre México y los Estados Unidos, algo similar ocurrió posteriormente con el CAFTA entre Centroamérica, la República Dominicana y los Estados Unidos. Por su parte, en América del Sur el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) ha contribuido a fortalecer la integración productiva del sector automotriz entre la Argentina y el Brasil.

Además de los aranceles, las reglas de origen pueden incidir considerablemente en los costos de transacción de las empresas participantes en cadenas de valor. En la medida en que dichas normas sean restrictivas —y por lo tanto privilegien el uso de insumos originarios del país socio en el acuerdo comercial, en perjuicio de los originarios de otros mercados, que pueden ser más baratos o de mayor calidad— estarán imponiendo un costo de eficiencia a las cadenas de valor. Este costo se ve multiplicado si, como ocurre cada vez más en la región, un país mantiene acuerdos comerciales con múltiples socios y cada uno de esos acuerdos incluye una regla de origen específica diferente para un mismo producto. En definitiva, la lógica bilateralista con la que frecuentemente se negocian los regímenes de origen de los acuerdos comerciales no se concilia bien con la realidad de las cadenas de valor en que un producto final puede basarse en una variedad de insumos importados de distintos orígenes.

A medida que los aranceles continúan reduciéndose en todo el mundo, los aspectos regulatorios cobran creciente importancia para el funcionamiento de las cadenas de valor. Esta tendencia se refleja cada vez más en la agenda de los acuerdos comerciales, que, junto con la búsqueda de preferencias arancelarias, aspiran a crear un entorno propicio para el surgimiento y desarrollo de cadenas de valor reduciendo los costos de transacción que enfrentan los operadores económicos (OMC, 2011). En ese sentido, los acuerdos más recientes suelen contener disposiciones orientadas a una cierta armonización de normas y estándares nacionales en áreas como el comercio de servicios, el tratamiento de la inversión extranjera, las subvenciones, la facilitación del comercio y la armonización o el reconocimiento mutuo de estándares técnicos, entre otras. Esta agenda, denominada de “integración profunda”, surge de la constatación de que en un mundo de cadenas de valor los límites entre el comercio de bienes, el comercio de servicios y la inversión extranjera directa son cada vez más tenués, ya que esas tres modalidades suelen estar presentes en una cadena de valor que abarque dos o más países. En definitiva, los obstáculos al comercio son cada vez más de carácter regulatorio (“detrás de la frontera”).

b) La dimensión logística

La dimensión logística es un factor que influye decisivamente en la competitividad de las empresas y en su inclusión en las cadenas de valor. Los análisis empíricos permiten concluir que, en términos relativos, el pequeño productor paga en logística más que el grande. En Chile, el costo promedio por tonelada para las grandes empresas exportadoras es tres veces menor que para los pequeños y medianos productores (Becerra y Vicuña, 2008). En Costa Rica, el costo de transporte para comercializar, por ejemplo, un kilo de tomates representa para el pequeño exportador casi un cuarto del costo

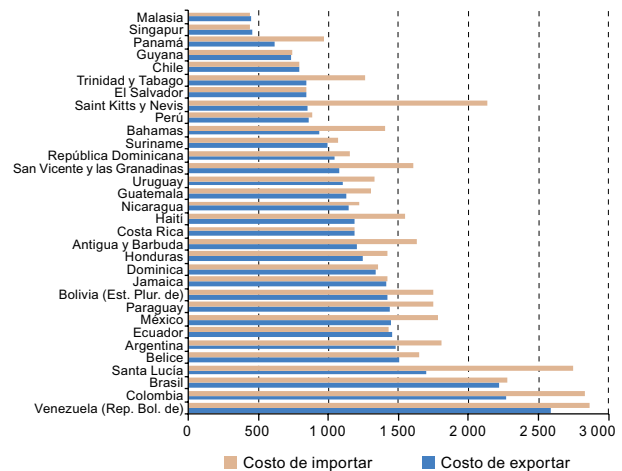
total (un 23%), seguido en proporción por los costos de aduanas (un 11%) e impuestos (un 6%), mientras que para el gran exportador el principal desembolso corresponde a aduanas (un 10%), seguido del transporte (un 6%) y los impuestos (un 5%). Así, a raíz de las ineficiencias logísticas y operacionales, los pequeños productores tienen un margen de ganancia (competitividad) un 19% inferior al de los grandes exportadores regionales (Fernández y otros, s/f).

América Latina y el Caribe presenta importantes rezagos con respecto a los líderes mundiales, en términos de los costos asociados a las operaciones de comercio exterior. Exportar o (sobre todo) importar un contenedor en la mayoría de los países de la región cuesta varias veces más que en Malasia y Singapur, las economías más eficientes del mundo en ese sentido (véase el gráfico IV.5). Esta disparidad es producto de carencias de distinto orden, que incluyen déficits en la infraestructura de transporte, falta de optimización de los procedimientos aduaneros y una oferta escasa de servicios logísticos de calidad a precios internacionalmente competitivos.

La insuficiencia de los montos que América Latina y el Caribe destina a su infraestructura económica se pone de manifiesto al proyectar las necesidades de la región en los próximos años. La CEPAL ha estimado que la región debería invertir anualmente en torno al 5,2% de su PIB entre 2006 y 2020 para satisfacer las necesidades derivadas de su crecimiento económico proyectado⁷.

Si el objetivo es cerrar hacia 2020 la brecha en el acervo de infraestructura per cápita registrada en 2005 entre la región y un grupo de economías de alto crecimiento de Asia oriental⁸, la inversión requerida equivaldría a un 7,9% del PIB en ese período, esto es, aproximadamente el cuádruple del promedio del gasto efectuado en el período 2007-2008 (CEPAL 2011a).

Gráfico IV.5
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PAÍSES SELECCIONADOS),
MALASIA Y SINGAPUR: COSTO MEDIO DE EXPORTAR
Y DE IMPORTAR, 2011
(En dólares por contenedor)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco Mundial, Doing Business 2012. *Doing Business in a More Transparent World*.

D. El empleo exportador⁹

1. Panorama general

En esta sección se analizan los encadenamientos internos de los sectores de exportación a partir de los datos disponibles de matrices de insumo-producto de un grupo de seis países (la Argentina, el Brasil, Chile, Colombia, México y el Uruguay). El análisis se centra específicamente en el empleo, tanto directo como indirecto, generado por el sector exportador en esos países hacia el año 2005.

La forma en que los países se insertan en el comercio internacional, que se manifiesta en la estructura

sectorial de sus exportaciones, determina en gran medida la cantidad y calidad del empleo ligado a esa actividad. El número de empleos generados por las exportaciones depende de la composición sectorial de estas y de la intensidad en el uso de mano de obra y los encadenamientos de cada sector con otros.

⁷ Se suponen tasas de crecimiento del PIB y de la población regional de un 3,9% y un 1% anuales, respectivamente.

⁸ Malasia, la República de Corea, Singapur y Hong Kong (Región Administrativa Especial de China).

⁹ Esta sección se basa en un texto de la CEPAL sobre comercio inclusivo (de próxima publicación) y dos investigaciones en curso (Durán y otros, 2012 y Urmeneta, Durán y Castresana, 2012).

El empleo vinculado directa e indirectamente al sector exportador representó entre un 9% y un 24% del empleo total de los países analizados, siendo en general esta participación creciente en la década pasada. Salvo en Colombia, en todos los casos el empleo exportador creció más rápidamente que el empleo total

(véase el cuadro IV.7). Asimismo, con excepción de la Argentina y Chile, el empleo exportador indirecto (es decir, el asociado a los bienes y servicios utilizados como insumos por los sectores exportadores) fue más dinámico que el directo y aumentó su participación en el empleo exportador total (véase el cuadro IV.8).

Cuadro IV.7
AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): EMPLEO TOTAL Y EMPLEO ASOCIADO A LAS EXPORTACIONES
(En miles de personas y porcentajes de variación media anual y del total)

País	Año	Empleo total		Empleo asociado a exportaciones (directo e indirecto)		Proporción del empleo total
		Miles de personas	Variación media anual	Miles de personas	Variación media anual	
Argentina	1997	9 584		881		9,2
	2007	10 320	1,2	1 559	5,9	15,1
Brasil	2000	78 972		7 956		10,1
	2005	90 906	2,9	13 149	10,6	14,5
Chile	1996	5 180		953		18,4
	2003	5 785	1,6	1 397	5,6	24,1
Colombia	1997	13 092		1 908		14,6
	2005	17 118	3,4	2 087	1,1	12,2
México	2003	34 702		4 650		13,4
Uruguay	1997	1 522		190		12,5
	2005	1 463	-0,5	264	4,2	18,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de las matrices insumo-producto y las encuestas de empleo de cada país.

Cuadro IV.8
AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): EMPLEO DIRECTO E INDIRECTO ASOCIADO A LAS EXPORTACIONES
(En miles de personas, porcentajes de variación media anual y número de veces)

País	Año	Empleo directo (ED)		Empleo indirecto (EI)		EI/ED
		Miles de personas	Variación promedio anual	Miles de personas	Variación promedio anual	
Argentina	1997	365		517		1,42
	2007	704	6,8	856	5,2	1,22
Brasil	2000	4 002		3 954		0,99
	2005	6 046	8,6	7 103	12,4	1,17
Chile	1996	564		389		0,69
	2003	860	6,2	536	4,7	0,62
Colombia	1997	1 401		507		0,36
	2005	1 522	1,0	565	1,4	0,37
México	2003	3 465		1 185		0,34
Uruguay	1997	94		96		1,01
	2005	129	4,0	135	4,4	1,05

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de las matrices insumo-producto y las encuestas de empleo de cada país.

El mayor crecimiento del empleo indirecto ligado a las exportaciones refleja la profundidad de los encadenamientos en el ámbito nacional del sector exportador. No obstante, existen diferencias entre los países: mientras que en la Argentina, el Brasil y el Uruguay por cada empleo directo asociado a las exportaciones se genera más de un empleo indirecto, en Chile, Colombia y México la relación es netamente inferior a uno (véase el cuadro IV.8). También existen diferencias entre los países en cuanto al peso del empleo indirecto en los distintos sectores de actividad.

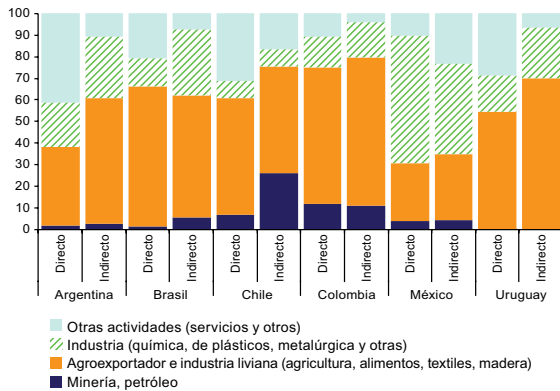
La dinámica del empleo asociado a la actividad exportadora depende solo en parte del desempeño de las exportaciones. Otros factores son la evolución de los coeficientes técnicos (que determinan la cantidad de trabajadores requeridos por unidad producida y las interrelaciones entre los sectores de actividad) y la productividad del trabajo. El impacto de la variación de

las exportaciones en el empleo (y en su desagregación en empleo directo e indirecto) puede variar dependiendo de la intensidad en el uso de mano de obra y de los encadenamientos del sector con otros. Si las exportaciones se concentran en productos primarios para los que se requiere poca interacción con el resto del aparato productivo, la generación de empleo exportador indirecto será menor.

El análisis por sectores agregados en cuatro categorías pone de relieve la importancia de la actividad agroexportadora (que incluye alimentos, bebidas y tabaco) y de las industrias livianas (sobre todo de textiles y confecciones, calzado, madera, celulosa y papel) en la composición del empleo exportador directo e indirecto en cinco países de la región. El caso de México es distinto, ya que es en el sector industrial pesado (industria química, de plástico y metalúrgica) donde la generación de empleo exportador directo e indirecto es mayor (véase el gráfico IV.6).

Gráfico IV.6
AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): EMPLEO EXPORTADOR DIRECTO E INDIRECTO POR SECTORES, ALREDEDOR DE 2005

(En porcentajes del empleo exportador total)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de las matrices insumo-producto y las encuestas de empleo de cada país.

Un análisis más detallado, en el que se distinguen 11 sectores, sugiere la existencia de tres grupos de actividades. El primero está formado por sectores con un peso considerable en las exportaciones, pero poco intensivos en mano de obra y con escasos encadenamientos en la economía, por lo que su contribución a la generación de empleo es modesta. Un ejemplo es el sector del petróleo y la minería en México. Fue el cuarto mayor exportador en 2003 (con un 10% del total de las exportaciones), pero es poco intensivo en mano de obra (8 trabajadores por cada millón de dólares producidos, frente a 30 para el promedio de la economía), lo que se refleja en una participación muy baja en el empleo total (un 1,1%) y en el empleo exportador directo (un 4,3%). A su vez, por sus escasos encadenamientos hacia atrás, participa poco en el empleo exportador indirecto (un 3,7%), generando solo 0,3 empleos indirectos por cada empleo directo.

Un segundo grupo está formado por sectores con una baja participación en las exportaciones totales, pero con altos requerimientos de empleo, ya sea directos o indirectos, por lo que generan más empleo exportador que los del primer grupo. El sector de agricultura, silvicultura, caza y pesca del Brasil ofrece un ejemplo. Si bien su peso en el producto y en las exportaciones totales es reducido, se trata de un sector intensivo en mano de obra (258 trabajadores por millón de dólares producidos) que concentró más del 20% del empleo exportador y tuvo una participación similar en el empleo en general. No obstante, al tener pocos encadenamientos hacia atrás, casi la totalidad del empleo asociado a las exportaciones es directo: esta actividad generó apenas 0,1 empleos indirectos por cada empleo directo. En contrapartida, tiene un notable impacto en la generación de empleo exportador directo, del que genera más de un 40% del total.

Un tercer grupo corresponde a sectores con elevado peso exportador y encadenamientos importantes, lo que se traduce en más empleo asociado a las exportaciones, aunque principalmente indirecto, ya que la intensidad en el uso de mano de obra es menor que en el promedio de las actividades económicas. Un ejemplo de este tercer grupo corresponde a la categoría de alimentos, bebidas y tabaco en el Brasil. Este sector, el segundo en exportaciones, requiere una proporción de mano de obra relativamente moderada (20 trabajadores por millón de dólares producidos, frente a 58 para el promedio de la economía), lo que se refleja en una baja participación en el empleo total (un 2,5%) y en el empleo directo asociado a las exportaciones (alrededor del 9%). En cambio, debido a sus encadenamientos hacia atrás concentra casi el 30% del empleo exportador indirecto, ya que genera 6 empleos indirectos por cada empleo directo. Dentro de este mismo grupo figuran también los sectores de petróleo y minería en Chile y Colombia, y de alimentos, bebidas y tabaco en el Uruguay.

El comercio internacional crea empleo a través de las exportaciones, pero también presenta un riesgo de pérdida de empleos asociada a las importaciones. Los empleos perdidos en los sectores que compiten con las importaciones se estimaron con una metodología especial basada en la propuesta de Sachs y Shatz (1994)¹⁰. Los resultados demuestran que, a nivel agregado, el efecto neto sobre el empleo habría sido positivo en los cuatro países analizados hacia 2005 (véase el cuadro IV.9):

- En el **Brasil**, la mayor propensión exportadora en 2005 habría derivado en casi 3,5 millones de empleos más que si la economía hubiera mantenido la tendencia del año 2000 en materia de exportaciones. Por su parte, la menor penetración de importaciones en 2005 habría evitado la pérdida de alrededor de 1,8 millones de empleos. Así, el efecto neto habría sido un aumento del empleo asociado al comercio de más de 5,2 millones de puestos de trabajo.
- En **Chile**, la mayor propensión a exportar en comparación con el año 1996 habría generado en 2003 unos 334.000 empleos más, mientras que el

¹⁰ Primero se estimó cuál habría sido el monto de las exportaciones y las importaciones en el último año considerado para cada país si el coeficiente de exportación (exportaciones/producción) y el coeficiente de penetración de importaciones (importaciones/consumo aparente) de cada sector se hubieran mantenido en el nivel existente en la matriz anterior. Luego se calculó la variación de las exportaciones y de las importaciones de cada sector como la diferencia entre el monto observado el último año y el monto estimado para ese año sobre la base de los coeficientes del año inicial. Finalmente, se aplicaron los coeficientes de empleo de cada sector a la variación de las exportaciones e importaciones resultantes, para obtener una medida del empleo creado y del empleo potencialmente perdido por la variación del grado de apertura de cada sector en los años considerados.

incremento de las importaciones habría provocado ese año la pérdida de 132.000 empleos, por lo que el efecto neto habría sido un aumento del empleo vinculado al comercio de más de 201.000 puestos de trabajo.

- En **Colombia**, la reducción de la propensión a exportar en 2005 habría generado una caída del empleo asociado a las exportaciones estimada en 416.000 puestos de trabajo respecto al nivel que se habría obtenido en caso de mantenerse la propensión a exportar de 1997. No obstante, la menor penetración

de las importaciones habría evitado la pérdida de unos 818.000 empleos, con lo que el efecto neto positivo sería de 402.000 empleos.

- En el **Uruguay** se registraría a nivel agregado un crecimiento del empleo vinculado a la exportación de 84.000 puestos de trabajo, debido a la mayor propensión a exportar, y se perderían alrededor de 32.000 empleos como consecuencia del aumento de la penetración de las importaciones en la economía, con lo que el efecto neto sería la creación de unos 52.000 empleos.

Cuadro IV.9
AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): ESTIMACIÓN DEL EMPLEO ASOCIADO A LA VARIACIÓN DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
(En miles de personas)

Sector	Brasil (2000 a 2005)			Chile (1996 a 2003)			Colombia (1997 a 2005)			Uruguay (1997 a 2005)		
	(1)	(2)	(1)+(2)	(1)	(2)	(1)+(2)	(1)	(2)	(1)+(2)	(1)	(2)	(1)+(2)
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	671	444	1 115	166,2	1,1	167,3	-333,3	-17,3	-350,6	-0,8	2,0	1,2
Petróleo y minería	155	43	198	-2,1	-10,1	-12,3	72,1	1,3	73,4	0,1	-8,8	-8,7
Alimentos, bebidas y tabaco	1 444	271	1 715	4,8	-26,0	-21,2	50,6	29,1	79,6	36,6	-3,4	33,2
Textiles, confecciones y calzado	124	17	142	3,8	-34,5	-30,8	-75,9	79,2	3,3	5,7	-8,7	-3,0
Madera, celulosa y papel	128	50	177	57,5	-8,6	48,9	3,8	34,1	38,0	7,4	-0,7	6,7
Química y farmacia ^a	190	152	342	15,3	10,5	25,8	-28,4	204,1	175,7	1,9	-1,1	0,8
Caucho y plástico	16	-2	14	3,3	-0,6	2,7	-0,3	10,5	10,2	4,0	-0,8	3,2
Minerales no metálicos	55	-3	52	1,0	-0,5	0,5	-1,8	6,3	4,5	-0,2	-0,3	-0,5
Maquinaria y equipos ^b	198	294	492	17,2	29,5	46,7	12,6	342,7	355,3	1,6	-1,6	0,1
Automotores y sus partes	-20	350	330	3,4	-7,2	-3,8	4,4	47,8	52,2	0,3	0,6	1,0
Otras manufacturas	42	10	52	1,7	-2,6	-1,0	-3,2	74,8	71,6	5,2	-2,0	3,2
Otras actividades ^c	424	163	587	61,8	-83,2	-21,4	-116,3	5,0	-111,3	22,1	-6,9	15,1
Total	3 427	1 790	5 217	334	-132	201	-416	818	402	84	32	52

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de las matrices insumo-producto y las encuestas de empleo de cada país.

Nota: (1) corresponde al empleo asociado a la variación del coeficiente de exportación, mientras que (2) se refiere al empleo asociado a la variación del coeficiente de penetración de importaciones.

^a Incluye la industria petroquímica.

^b Incluye la industria de metales y productos derivados.

^c Incluye las industrias de la construcción, electricidad, gas y agua, y otros servicios.

No obstante, existen sectores ganadores y perdedores en cada país. En el Brasil, si bien el efecto neto es positivo en todos los sectores, algunos habrían registrado una caída del empleo asociado a las exportaciones (automotores y sus piezas y partes) y otros habrían sufrido una leve pérdida como consecuencia de una mayor penetración de las importaciones (caucho y plástico y minerales no metálicos). En Chile los resultados netos son más heterogéneos, ya que varios sectores presentan pérdidas de empleo (en especial, los de textiles, confecciones y calzado, otras actividades y alimentos, bebidas y tabaco). En Colombia se destacan

por una parte los sectores de agricultura, silvicultura, caza y pesca y otras actividades, por sus pérdidas netas de empleo (debidas a una menor propensión a exportar), y por otra los de maquinaria y equipos y química y farmacia, que registraron importantes ganancias netas (determinadas principalmente por una menor penetración de las importaciones). En el Uruguay también se observan pérdidas netas de empleo en algunos sectores (petróleo y minería, textiles, confecciones y calzado y minerales no metálicos), derivadas fundamentalmente de una mayor penetración de las importaciones.

2. El empleo exportador por destinos

En los países analizados, el mercado de destino influye significativamente en el empleo generado por las exportaciones. Dado que el contenido de mano de obra de los productos exportados difiere de un sector a otro, el impacto del comercio en términos de generación de empleo depende de su composición sectorial. Así, las exportaciones a un socio con el que se comercian principalmente productos primarios, intensivos en mano de obra pero con pocos encadenamientos hacia atrás, pueden tener repercusiones diferentes sobre el empleo que el comercio con un país o región al que se exportan mayoritariamente productos manufacturados.

- En el caso de la **Argentina**, para todos los destinos la distribución de los montos exportados es muy similar a la del empleo exportador. En 2007 las exportaciones a la región concentraron el 32,5% de los envíos y los empleos asociados a esas exportaciones supusieron el 34,2% del total. En cambio, los envíos hacia los Estados Unidos representaron una baja proporción de las exportaciones y del empleo (un 7,9% y un 5,9% respectivamente). En cuanto al comercio con Europa, la participación en el empleo exportador ascendió al 18,6% (al incluir envíos de productos que requieren más mano de obra, como los alimentos, las bebidas y el tabaco), superando levemente la proporción de las exportaciones a ese destino con respecto al total (17,8%).
- En el caso del **Brasil**, mientras que las exportaciones a la Unión Europea y China (que en 2005 representaron alrededor del 30% y el 8% del total, respectivamente) se concentran en productos primarios de origen agropecuario, en las ventas a la propia región y a los Estados Unidos (alrededor del 15% del total en ambos casos) la proporción de productos manufacturados es superior. Estas diferencias se reflejan en la participación de las distintas regiones en el empleo exportador. Las exportaciones con destino a la Unión Europea y, en menor medida, a China y al resto de Asia tienen mayor peso en el empleo vinculado a la actividad exportadora que en el valor de las exportaciones, mientras que con los envíos a América Latina y el Caribe y los Estados Unidos ocurre lo contrario.
- En **Chile** (2003) destaca la diferencia existente entre China y los Estados Unidos como destinos. Mientras que China concentró más del 10% de las exportaciones (fundamentalmente del sector de la minería), su importancia para el empleo exportador fue menor. El mercado de los Estados Unidos, en cambio, fue el tercer destino más importante (con el 16% del total, principalmente de productos básicos de origen agropecuario y manufacturas basadas en ese tipo de productos), pero concentró casi el 30% del empleo exportador.
- En **Colombia** también se observan diferencias significativas según el destino. En términos de empleo generado destacan los tres principales mercados receptores de las exportaciones colombianas: los Estados Unidos, América Latina y el Caribe (aunque el peso del empleo exportador es inferior al del valor de las exportaciones dirigidas a este mercado) y la Unión Europea (con una mayor participación en el empleo que en el valor de las exportaciones). En 2005, las ventas a los países de América Latina y el Caribe se concentraban principalmente en bienes manufacturados (en especial del sector de química y farmacia). En el caso de la Unión Europea, el resto de Asia y, en menor medida, los Estados Unidos, la mayoría de las exportaciones eran de productos primarios (sectores de agricultura, silvicultura, caza y pesca y petróleo y minería), mientras que las ventas a China consistían principalmente en metales y productos derivados.
- La gran concentración de las exportaciones **mexicanas** en el mercado de los Estados Unidos, que representó en 2003 el 89,9% del total, es similar a la del empleo asociado a la actividad exportadora hacia ese destino (el 90,3%) con respecto al total. Por consiguiente, las restantes regiones tienen un peso muy bajo tanto en el valor de las exportaciones como en el empleo relacionado, a pesar de las diferencias en la composición sectorial en la exportación.
- En el caso del **Uruguay**, en 2005 se registra una distribución semejante de las exportaciones y del empleo exportador entre las regiones de destino. No obstante, América Latina y el Caribe (principal destino de las ventas de bienes, con un 35% del total) tiene un peso algo menor en el empleo, mientras que la Unión Europea (tercer destino más importante, con un 17%) pesa algo más en la generación de empleo que en el valor total de las exportaciones.

Al analizar la distribución del empleo asociado a las exportaciones intrarregionales en comparación con las dirigidas al resto del mundo, se constata que las primeras son más intensivas en empleo en el sector manufacturero. En esta industria se concentra

entre el 73% y el 98% del empleo total asociado a las exportaciones intrarregionales (véase el cuadro IV.10). Si se hace ese mismo análisis según el número de empresas, se llega a conclusiones similares, ya que la mayoría de las manufactureras exportan a la región (véase la sección E).

Cuadro IV.10
AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO EXPORTADOR POR TIPO DE SECTOR Y DE MERCADO DE DESTINO, ALREDEDOR DE 2005
(En porcentajes)

Tipo de comercio	Sectores	Argentina	Brasil	Colombia	Chile	Uruguay
Intrarregional	Productos primarios	17,2	8,9	25,7	27,0	2,5
	Manufacturas	82,8	91,1	74,3	73,0	97,5
Extrarregional	Productos primarios	24,5	31,4	67,1	52,9	13,2
	Manufacturas	75,5	68,6	32,9	47,1	89,9

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de las matrices de insumo-producto de los países.

3. Empleo y encadenamientos internos de los principales sectores de exportación

Al analizar los encadenamientos y el aporte al empleo de cada eslabón en los distintos países, es posible obtener importantes conclusiones sobre el volumen del empleo exportador indirecto vinculado a los principales sectores exportadores de la región. El análisis de los países para los que se cuenta con matrices de insumo-producto revela que, en general, los cinco sectores con más peso en las exportaciones presentan niveles medios de encadenamiento hacia atrás, destacándose algunos con niveles altos en los casos del Brasil y México¹¹. Aunque en Chile, Colombia y el Uruguay el sector con mayor peso en las exportaciones no es el que presenta los encadenamientos más amplios ni el que más empleo directo genera, sí se caracteriza por una relación entre empleo indirecto y directo superior al promedio del sector exportador.

En el Brasil se destacan tres sectores de exportación con niveles de encadenamiento alto: productos de acero

y derivados, maquinaria y equipamiento, y extracción de minerales de hierro. Algo similar ocurre en el sector con mayor participación en las exportaciones (alimentos y bebidas), que presenta una elevada proporción de empleos indirectos. En cuanto a Chile, las actividades de minería y extracción no tienen encadenamientos importantes, ya que el índice de encadenamientos se sitúa en el promedio de todos los sectores y el número de eslabones es inferior. En Colombia destaca el sector de petróleo crudo y gas natural, que lideró las exportaciones en 2005, por su bajo nivel de encadenamientos, mientras que el sector de productos de café presenta un nivel de encadenamiento alto. En México, los principales sectores exportadores presentan niveles de encadenamiento medio, y en algunos casos, como el de los equipos electrónicos, el índice de encadenamientos es inferior al promedio de la economía. Por su parte, en el Uruguay los cinco sectores exportadores principales presentan niveles medios de encadenamiento, destacándose los de carnes y productos cárnicos y los de curtido y adobo de cueros y artículos de cuero por tener un índice de encadenamiento relativamente alto, pero un menor número de eslabones que el promedio.

En los sectores a los que pertenecen los cinco principales productos exportados se concentra una proporción muy importante del empleo exportador total: el 52% en el Brasil, el 73,5% en Chile, el 37% en Colombia, el 49% en México y el 42% en el Uruguay. Esto se debe a que el empleo indirecto generado es muy superior al directo en los principales sectores exportadores de los países estudiados.

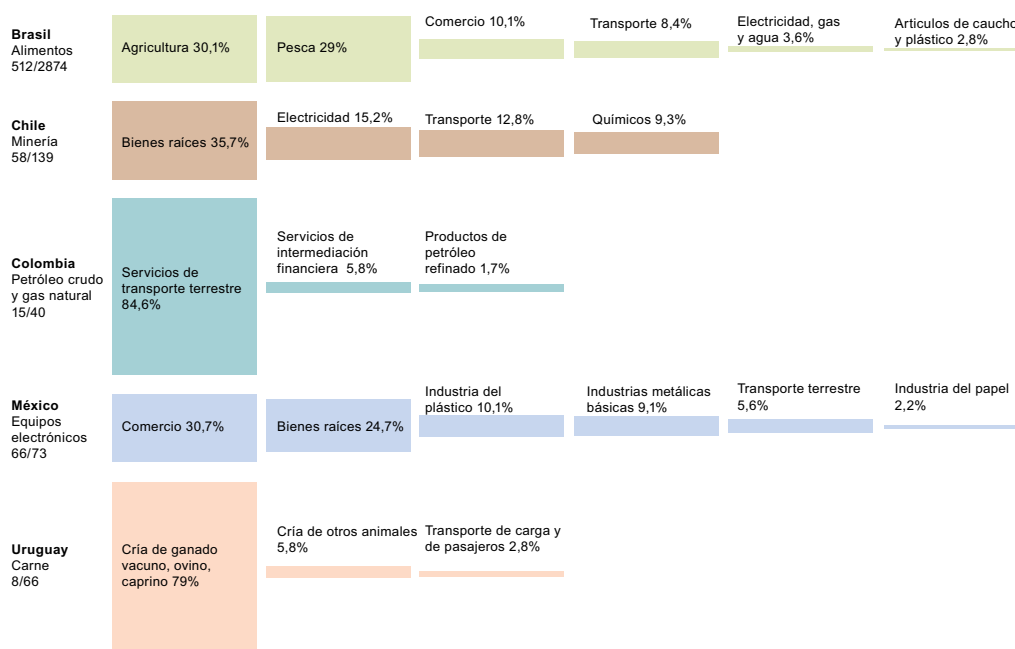
¹¹ En esta sección, para el nivel de encadenamiento se consideran el índice de Rasmussen-Hirschman (que mide los eslabonamientos hacia atrás) y el número de eslabones (definido como la cantidad de sectores con una participación mayor o igual al 5% en el total de insumos de cada sector). Se considera que el nivel de encadenamiento de un sector es alto si presenta en ambos indicadores valores mayores que el promedio de la economía, y que es bajo si los valores de ambos indicadores se sitúan por debajo del promedio. Si el valor de uno de los indicadores es mayor que el promedio y el otro menor, se considera que el nivel de encadenamiento es medio. En los indicadores de los encadenamientos influye la cantidad de sectores de las matrices de insumo-producto (55 en el Brasil, 26 en Chile, 38 en Colombia, 36 en México y 54 en el Uruguay).

Para cada uno de los cinco países estudiados, en el diagrama IV.1 se presentan el principal sector exportador, el número de empleos directos e indirectos asociados al mismo (en miles de personas), los sectores que lo abastecen (en porcentajes de la demanda) y su aporte al empleo indirecto (en porcentajes). En el Brasil se observa que en el principal sector exportador, el de alimentos y bebidas, los empleos indirectos (2,87 millones de personas) quintuplican a los directos (512.000). Hay seis sectores que participan como proveedores (agricultura, pesca, comercio, transporte, electricidad y artículos de caucho), lo que implica una generación de empleos indirectos

en orden descendente. Algo parecido ocurre en México con los equipos electrónicos, aunque en este sector se registra una relación menor entre empleos directos e indirectos. También es menor esa relación en los sectores de la minería en Chile y del petróleo en Colombia. Por otra parte, en este último país y en el Uruguay el primer sector abastecedor concentra una elevada proporción del empleo y la demanda. Por último, los encadenamientos son relativamente más cortos en los sectores de la minería de Chile, el petróleo de Colombia y la carne en el Uruguay, destacándose en estos dos últimos casos la relevancia del principal sector proveedor.

Diagrama IV.1
AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): ENCADENAMIENTOS DEL PRINCIPAL SECTOR EXPORTADOR
Y EMPLEOS DIRECTOS E INDIRECTOS, ALREDEDOR DE 2005^a

(En miles de personas y porcentajes de la demanda y de los empleos de cada encadenamiento)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), estimaciones propias sobre la base de las matrices de insumo-producto y las encuestas de empleo de cada país.
^a La proporción del empleo indirecto se representa por la altura de cada sector abastecedor. La proporción de la demanda se indica en porcentaje en cada sector abastecedor. No se ha representado gráficamente la información sobre la Argentina porque los coeficientes son de 1997.

El análisis del empleo exportador por sexos muestra que la participación de las mujeres en el empleo asociado a las exportaciones varía entre el 21% y el 35% aproximadamente, según el país. No hay grandes diferencias por sexo entre el empleo exportador directo e indirecto. En el caso del Brasil y Chile, las mujeres participan menos en el sector exportador que en la actividad económica en conjunto. En 2005, en el Brasil solo el 11,9% de las mujeres empleadas estaban vinculadas directa o indirectamente a las exportaciones, mientras que en Chile la proporción era del 12,7%. En el caso de México, la proporción del empleo

exportador con respecto al empleo total era similar para hombres y mujeres (véase el cuadro IV.11).

El empleo femenino en el ámbito exportador suele ser de media o baja calificación y se caracteriza por una menor participación de las mujeres de un nivel educativo alto que en la actividad económica en su conjunto. En algunos sectores una parte significativa de las empleadas del sector exportador tendrían un empleo precario, carecerían de cobertura de seguridad social y percibirían remuneraciones bajas o incluso nulas, especialmente en el caso de la agricultura en varios países.

Cuadro IV.11
AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): EMPLEO EXPORTADOR DIRECTO E INDIRECTO POR SEXOS, 2003 Y 2005
 (En miles de personas y porcentajes del total)

	Brasil, 2005	México, 2003	Chile, 2003
Empleo exportador total	13 149	4 650	1 397
Mujeres	34,7	32,7	20,8
Hombres	65,3	67,3	79,2
Empleo exportador directo	6 046	3 465	860
Mujeres	37,6	32	21,7
Hombres	62,4	68	78,3
Empleo exportador indirecto	7 103	1 185	536
Mujeres	32,1	34,6	19,5
Hombres	67,9	65,4	80,5
Empleo exportador en el empleo total			
Mujeres	11,9	13,8	12,7
Hombres	16,4	13,2	31,7
Sectores que concentran el empleo femenino	Agricultura, textiles y calzado	Automotores, textiles y calzado, metales, maquinaria y equipos	Alimentos, agricultura, madera, celulosa y papel

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, estimaciones propias sobre la base de las matrices de insumo-producto y las encuestas de empleo de cada país.

E. La evolución de las empresas exportadoras en la región¹²

1. Panorama general

El número de empresas exportadoras de una economía depende de múltiples factores, tanto externos como internos. Entre los primeros se destaca el mayor o menor dinamismo que exhiba el comercio internacional. Los segundos incluyen el tamaño de cada economía, su nivel de desarrollo, su especialización productiva y la orientación de su política comercial. Respecto de esta última variable, un elemento importante es el efecto de los acuerdos comerciales. En general suele aumentar más el número de empresas exportadoras que operan con los destinos no tradicionales con los que se han suscrito acuerdos¹³.

En 14 países de América Latina y el Caribe, que representan casi el 95% de las exportaciones totales de la región, existían unas 114.000 empresas exportadoras en 2011. Aproximadamente un 32% de estas se localizan en México, un 19% en el Brasil y un 11% en la Argentina. El total de empresas exportadoras de la región creció un 15% entre 2002 y 2011 (véase el cuadro IV.12)¹⁴. En varios países, la tasa de crecimiento del número de empresas exportadoras ha sido más elevada que la del total de empresas, especialmente en aquellos que han aplicado de manera consistente una política de desarrollo del sector exportador. Este aumento destaca en Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile, el Ecuador y el Perú. Sin embargo, la tendencia al crecimiento del número de empresas exportadoras fue afectada por la crisis de 2009, y posteriormente ha sido difícil retomar ese dinamismo. En varias de las economías de mayor tamaño de la región, como la Argentina, el Brasil, Chile y Colombia, el número de empresas exportadoras aún no recuperaba en 2011 su nivel anterior a la crisis de 2008.

¹² Véanse más detalles en Urmeneta, Durán y Castresana (2012).

¹³ Por ejemplo, en Chile, el número de empresas exportadoras con envíos hacia México, China, la República de Corea y el Canadá aumentó marcadamente entre la fecha de entrada en vigor de los tratados de libre comercio con esos países y 2011 (77%, 74%, 71% y 69%, respectivamente). En cambio, en destinos más tradicionales que involucran a una mayor cantidad de empresas, el dinamismo ha sido menor. Este es el caso de los Estados Unidos y la Unión Europea, que concentran el 42% de las empresas exportadoras pero que registraron un aumento del número de dichas empresas de solo un 1% y un 19%, respectivamente, tras la entrada en vigor de los acuerdos comerciales.

¹⁴ En el cuadro IV.12 no se presentan los datos de Panamá ni Venezuela (República Bolivariana de), por carecerse de series completas.

Cuadro IV.12
AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS, 2002-2011^a

País	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Argentina	12 908	13 708	14 088	14 751	15 053	14 588	14 235	13 700	13 625	13 000
Bolivia (Estado Plurinacional de)	718	711	855	1 132	1 040	1 193	1 094	1 028	1 104	1 200
Brasil	19 340	19 796	20 902	23 726	23 113	23 537	23 032	22 434	21 918	21 961
Chile	6 118	6 435	6 640	6 880	6 973	7 917	8 240	7 517	7 447	7 684
Colombia	9 102	10 099	11 334	11 720	11 581	11 442	11 305	10 730	9 437	9 543
Costa Rica	2 080	2 178	2 219	2 369	2 523	2 589	2 645	2 504	2 897	3 015
Ecuador	2 504	2 869	2 863	2 980	3 116	3 556	4 195	4 248	4 354	4 407
El Salvador	1 270	1 393	1 536	1 552	1 605	1 605	1 665	1 544	1 780	1 803
México	33 968	31 282	35 111	37 344	36 090	35 911	35 445	34 353	35 128	36 087
Paraguay	865	909	929	931	1 219	1 000	974	946	981	1 041
Perú	4 699	5 091	5 466	6 027	6 384	6 560	7 182	6 080	7 036	7 631
Uruguay	1 424	1 598	1 852	1 937	1 955	2 086	2 128	1 843	1 870	1 902
Total	94 996	96 069	103 795	111 349	110 652	111 984	112 140	106 927	107 577	109 274
Índice	100,0	101,1	109,3	117,2	116,5	117,9	118,0	112,6	113,2	115,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de estadísticas oficiales de los servicios de aduanas de los países.

^a En algunos casos se debió corregir parte de las series, dado que estas no consideran a las empresas con envíos anuales inferiores a cierto monto. En los casos de datos faltantes, se efectuó una estimación lineal (Paraguay (2007), y la Argentina y Bolivia (Estado Plurinacional de) (2011)).

La proporción de empresas que participan en las exportaciones continúa siendo muy pequeña. En la última década, el número de empresas exportadoras se mantuvo por debajo del 2% del total de empresas en la mayoría de los países, siendo inferior al 1% en muchos de ellos (véase el cuadro IV.17). La excepción relativa es Costa Rica, donde la proporción de empresas exportadoras bordea el 4% del total de empresas.

La composición de las empresas exportadoras reproduce, de manera aún más concentrada, la heterogeneidad estructural que caracteriza a las

economías de la región. En muchos países de la región, el sector exportador presenta una elevada concentración de los envíos en pocas empresas, generalmente de gran tamaño. Si se analiza la participación del primer percentil de firmas en las exportaciones totales, se observa que concentra una proporción superior al 70% de los envíos en la Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile, Colombia, México, el Paraguay y el Perú¹⁵. Solo Panamá y el Uruguay presentan un nivel de concentración de este indicador similar al existente en los países desarrollados (véase el cuadro IV.13)¹⁶.

Cuadro IV.13
AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): INDICADORES DE CONCENTRACIÓN EXPORTADORA
(En millones de dólares por empresa, índices, porcentajes y puntos porcentuales)

País	Exportaciones medias por empresa, 2011 (en millones de dólares)	Índice de Herfindahl-Hirschmann, último año disponible	Índice de Gini, último año disponible	Participación del primer percentil de empresas en las exportaciones totales, último año disponible (en porcentajes)	Variación en la participación del primer percentil en las exportaciones totales (en puntos porcentuales)
Argentina	5,0	0,019	0,95	72,1	-0,1 (2002-2009)
Bolivia (Estado Plurinacional de)	6,2	...	0,98	77,4	+8,8 (2007-2009)
Brasil	9,0	0,005	0,94	59,5	...
Chile	11,0	0,052	0,97	78,4	+14,5 (2002-2011)
Colombia	6,0	0,039	0,96	80,1	+11,4 (2007-2011)
Costa Rica	3,1	53,6	...
México	8,5	0,020	0,97	73,3	-0,7 (2007-2011)
Panamá	0,5	0,017	0,92	46,9	...
Paraguay	4,6	0,114	0,94	75,6	+4,9 (2007-2011)
Perú	5,0	0,029	0,96	70,0	+6,9 (2002-2011)
Uruguay	3,6	0,017	0,93	40,8	+6,0 (2002-2011)
Total	5,7	0,035	0,95	66,2	

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de estadísticas oficiales de los países (aduana y otros organismos oficiales).

¹⁵ Esta proporción es del 98,2% en Venezuela (República Bolivariana de), que no aparece en el cuadro IV.13.

¹⁶ En Bélgica, por ejemplo, el primer percentil de empresas exportadoras concentra el 48% de los envíos (Banco Mundial, 2012a).

El universo de las empresas exportadoras es muy variable, ya que presenta una alta rotación en la mayoría de los países de la región. Anualmente se incorporan muchas nuevas empresas al universo exportador (exportadoras entrantes) mientras que otras tantas dejan de conformarlo (empresas salientes). La rotación es mayor entre las empresas de menor tamaño y se agudizó durante la crisis de 2009, lo que produjo una disminución del número de empresas entrantes y un aumento de la cantidad de empresas salientes.

La tasa de rotación en muchos países de la región, que supera el 35%, es muy elevada en comparación con los países desarrollados. Con la excepción del Brasil, la rotación es incluso mayor que la de España, uno de los países industrializados que ha tenido una fuerte movilidad en el universo exportador. El caso argentino es diferente, ya que el universo exportador se ha mantenido prácticamente estable. De hecho, la tasa de rotación es mucho menor (en torno al 10%) y ha ido disminuyendo en los últimos años.

De las empresas exportadoras de la región, alrededor del 30% registran exportaciones por varios años ininterrumpidos (entre cinco y siete). Estas exportadoras “permanentes” suelen pertenecer a los sectores que cuentan con mayores ventajas comparativas. En varios países de la región, corresponden a empresas relacionadas con recursos naturales y con una intensidad de capital superior al promedio de la economía. El porcentaje de empresas exportadoras exitosas se incrementa si se suman las que en los últimos años se han convertido en exportadoras y han permanecido como tales¹⁷.

Pese a la caída de las exportaciones en 2009, el promedio exportado por empresa se duplicó en la última década. Los montos medios exportados por empresa que se presentan en la segunda columna del cuadro IV.13 disminuyen prácticamente a la mitad al excluirse las empresas que ostentan los mayores montos exportados, o a las empresas exportadoras de los principales productos básicos (en muchos países ambas categorías coinciden). Este es el caso de la Argentina (al excluirse las 25 principales exportadoras), del Brasil (al excluirse las 50 principales), de Bolivia (Estado Plurinacional de) (al excluirse las 4 mineras principales), de Chile (al excluirse 8 mineras y 2 empresas de celulosa), de Colombia (al excluirse las 10 exportadoras principales) y del Perú (al excluirse las 5 principales exportadoras mineras).

El monto medio exportado por las empresas salientes es muy inferior al promedio. Por ejemplo, en Colombia el promedio exportado por empresa entre 2007 y 2010 fue de 3,3 millones de dólares, en tanto que el promedio exportado por las empresas salientes fue de solo 178.000 dólares. En 2010, el promedio exportado en el Uruguay fue de 5,7 millones de dólares y el de las empresas salientes de apenas 75.000 dólares.

Proporcionalmente, el número de exportadoras es mucho mayor en el caso de las grandes empresas que en el caso de las pymes. Considerando las 500 principales empresas de la región (de los ocho países sobre los que se tienen datos), se verifica que prácticamente todas se ubican en niveles destacados como exportadoras (véase el cuadro IV.14). Muchas de ellas son también grandes importadoras (véase el recuadro IV.2).

Las 20 principales empresas exportadoras concentraron en 2010 el 35% de las exportaciones de las ocho mayores economías de la región, mientras que las 100 principales representaron el 47%. El caso más extremo es PDVSA, de Venezuela (República Bolivariana de), la tercera productora mundial de petróleo, que representa más del 95% de las exportaciones de ese país y más del 10% de las exportaciones totales de las ocho principales economías de la región. Las exportaciones representan una proporción elevada de las ventas totales de las grandes empresas: un 72% en las 100 principales exportadoras y un 51% en las 20 primeras (véase el cuadro IV.14).

Más del 80% de las grandes empresas exportadoras de la región están vinculadas a la explotación y el procesamiento de recursos naturales. Además, a partir del análisis de las inversiones comprometidas por las grandes empresas, se puede concluir que aumentará el peso de los recursos naturales en las exportaciones de la región en los próximos años. Así parecen sugerirlo hechos tales como el desplazamiento de la frontera agrícola en el Brasil y en la Argentina por el cultivo de la soja, los descubrimientos de petróleo en profundidad (principalmente en la costa atlántica brasileña) y de depósitos de gas (en la Argentina y México), y las proyecciones de inversiones y producción de la minería en los países andinos.

En 2010, el 28% del valor exportado por las 500 principales empresas de la región correspondió a la minería, el 10% al petróleo y el 7% a los alimentos. Otros sectores destacados, basados en su mayoría en recursos naturales, fueron los de agroindustria, autopartes, papel y celulosa, siderurgia (un 6% cada uno) y petroquímica (2%). La industria automotriz y de autopartes latinoamericana concentra el 12% de las exportaciones de las grandes empresas de la región. Esta industria, que nació en el período de sustitución de importaciones, constituye ahora un complejo exportador intrarregional que puede tener interesantes proyecciones, si bien enfrenta una competencia cada vez más intensa.

¹⁷ En México, el 17% de las empresas exportadoras ha mantenido su actividad durante diez años; en el Brasil, continuó operando el 26% en los últimos nueve años, en tanto que en el Uruguay las exportadoras que permanecieron durante ese lapso representan el 19%. Si a este grupo se suman las nuevas exportadoras que se mantienen por al menos tres años, los porcentajes aumentan significativamente (en México, por ejemplo, se alcanza al 39%).

Cuadro IV.14
AMÉRICA LATINA (8 PAÍSES): EXPORTACIONES TOTALES COMO PROPORCIÓN DE LAS VENTAS DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS
EXPORTADORAS Y COMO PROPORCIÓN DE LAS EXPORTACIONES TOTALES DE CADA PAÍS, 2010^a
(En millones de dólares y porcentajes)

Posición entre las 100 exportadoras principales	Posición entre las 500 empresas principales	Empresa	País	Sector	Exportaciones (en millones de dólares)	Exportaciones como porcentaje de las ventas totales de la empresa	Exportaciones como porcentaje de las exportaciones totales de los 8 países
1	3	PDVSA	VEN	Petróleo/Gas	85 918,7	90,5	10,8
2	2	PEMEX	MEX	Petróleo/Gas	46 807,2	45,1	5,9
3	4	VALE	BRA	Minería	24 042,8	48,1	3,0
4	1	PETROBRAS	BRA	Petróleo/Gas	18 186,7	14,2	2,3
5	20	CODELCO	CHI	Minería	14 349,7	89,3	1,8
6	24	CEMEX	MEX	Cemento	11 525,4	79,8	1,5
7	12	ECOPETROL	COL	Petróleo/Gas	9 940,9	46,0	1,3
8	26	FEMSA	MEX	Bebidas/Licores	6 884,9	50,1	0,9
9	51	ESCONDIDA	CHI	Minería	6 476,3	70,3	0,8
10	59	Volkswagen (México)	MEX	Automotor	6 288,7	73,1	0,8
11	50	Petroecuador	ECU	Petróleo/Gas	5 939,1	63,6	0,8
12	35	Grupo Alfa	MEX	Actividades multisectoriales	5 771,3	52,3	0,7
13	48	Grupo Bimbo	MEX	Alimentos	5 174,3	54,5	0,7
14	62	Grupo México	MEX	Minería	5 151,8	61,9	0,7
15	89	Embraer	BRA	Aeroespacial	4 160,0	73,9	0,5
16	37	Bunge alimentos	BRA	Agroindustria	4 000,0	36,7	0,5
17	83	Chrysler	MEX	Automotor/Autopartes	3 990,9	63,2	0,5
18	95	Industrias Peñoles	MEX	Minería	3 861,1	74,2	0,5
19	132	Cargill	ARG	Agroindustria	3 700,0	90,0	0,5
20	144	Samarco Mineração	BRA	Minería	3 213,6	85,8	0,4
Total 20 principales empresas exportadoras					275 383,4	51,4	34,7
Total 100 principales empresas exportadoras					373 498,3	72,0	47,1

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *América economía* y datos oficiales de los países (aduanas).
^a Incluye las empresas exportadoras de la Argentina, el Brasil, Chile, Colombia, el Ecuador, México, el Perú y Venezuela (República Bolivariana de).

Recuadro IV.2
LAS EMPRESAS IMPORTADORAS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

En la región existen más empresas importadoras que exportadoras; además, las primeras han crecido más rápidamente. Por ejemplo, en Colombia durante 2010 hubo 29.546 importadoras y 9.436 exportadoras. En el Uruguay, en 2010 se registraron seis veces más importadoras que exportadoras (12.003 y 1.865, respectivamente). En el Paraguay, la diferencia es mayor aún: en 2011 hubo 15.158 importadoras y 1.041 exportadoras. En el Brasil, las importadoras duplican a las exportadoras: en 2011 hubo 47.000 importadoras (un 100% de aumento en nueve años) y 22.000 exportadoras. A su vez, en Chile participaron 7.684 exportadoras y unos 35.000 importadoras en el comercio internacional durante 2011 (un 28% de crecimiento en tres años).

El proceso de importación suele ser más fácil que el de exportación, dependiendo de varios factores como el producto, el destino u origen específico y las normativas arancelarias. Además, se han incorporado al proceso muchas personas naturales que, aprovechando el

desarrollo de las comunicaciones, importan un sinnúmero de productos, en general de montos bajos. Por ejemplo, en el caso de Colombia, durante 2010, alrededor de 1.000 importadores ingresaron productos al país por un valor inferior a 1.000 dólares. En Chile, en 2010 el 36% de los 34.083 importadores fueron personas naturales (solo el 9% superó 1 millón de dólares) y el 72,6% realizaron importaciones por menos de 100.000 dólares. En general, en todos los países de la región se observa que el proceso de apertura ha favorecido la importación directa por parte de las personas naturales, ya sea con destino intermedio o para el consumo, por lo que es mejor hablar de agentes que realizan operaciones de importación que de empresas importadoras propiamente tales.

Cabe destacar que un gran número de empresas exportadoras también efectúa importaciones de insumos intermedios y de capital. Por ejemplo, en el Brasil durante 2011, un 55% de las exportadoras también importaron, y esta proporción asciende

al 65% en el caso de las exportadoras grandes (con envíos superiores a los 100 millones de dólares al año). Otro ejemplo de este fenómeno es Colombia, donde en 2010 un 45% de las exportadoras realizó actividades de importación, y el Uruguay, donde la proporción en 2010 alcanzó el 34%. Pero también en Chile (2009) casi todas las grandes exportadoras realizaron actividades de importación y casi la mitad de las exportadoras también fueron importadoras. La información anterior coincide también con lo que se observa en un país altamente industrializado y exportador como Alemania, donde las empresas que exportan e importan constituyen la mayoría.

Todo parecería indicar entonces que las estrategias de importación podrían tener un impacto significativo sobre las posibilidades de sobrevivencia, la productividad y los márgenes intensivos y extensivos de las empresas exportadoras. Esta situación se ve obviamente condicionada por la estructura productiva imperante, por la coyuntura internacional y por las políticas comerciales.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de aduana de cada país.

2. La importancia del mercado regional para las empresas exportadoras

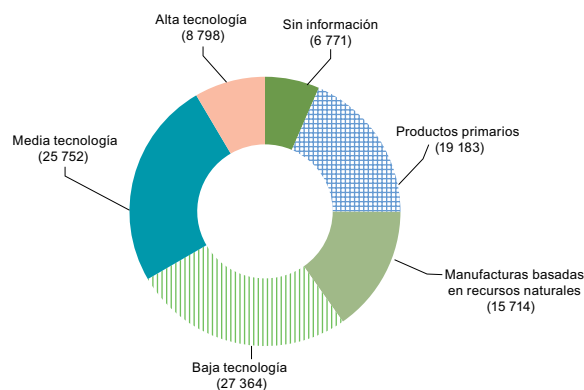
La región no es solo el principal destino para la mayoría de las empresas exportadoras, también es hacia donde se envían más productos y donde existe menor concentración de las exportaciones. Más de la mitad de las empresas exporta a un destino de la propia región, pese a que hacia esta solo se dirige un sexto de los envíos totales. En efecto, la región concentra entre el 55% y el 69% de las empresas exportadoras, según si se incluye o no a México. Para la mayoría de los países, la región representa el menor monto medio exportado por empresa, el mayor promedio de productos exportados por empresa y los menores índices de concentración. Por el contrario, en las exportaciones a China se observa el menor número de empresas, el mayor promedio exportado por empresa y la mayor concentración. La región concentra una mayor cantidad de productos (el 87% del total, calculado a seis dígitos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías) y un mayor promedio de productos exportados por empresa (4,8). Esto se traduce en que los envíos por empresa hacia la región ostenten el menor indicador de concentración, con un índice de Herfindahl-Hirschmann de 0,02 (véase el cuadro IV.15).

Las exportaciones de alto contenido tecnológico se dirigen principalmente hacia la propia región. Para un conjunto de nueve países, el 26% de las empresas exportadoras son de baja tecnología, el 25% de tecnología media, el 19% de productos primarios, el 8% de alta tecnología y un 7% no registra información (véase el gráfico IV.7A). El número de empresas exportadoras de productos primarios y de alta tecnología es reducido, teniendo en cuenta la participación de dichas categorías en el monto total de las exportaciones. A la inversa, la participación de las empresas de baja tecnología en el total de las exportadoras es mayor que la participación de los envíos de productos de baja tecnología en las exportaciones totales. El 39% de las empresas exportadoras de productos de alta tecnología de los

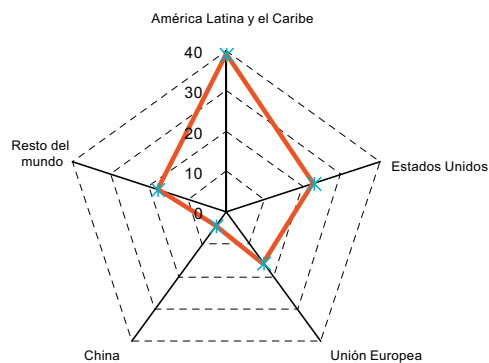
nueve países analizados exporta a la región, la cual constituye el principal mercado para dichos productos (véase el gráfico IV.7B).

Gráfico IV.7
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (9 PAÍSES): DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS SEGÚN INTENSIDAD TECNOLÓGICA Y DESTINOS^a

A. Distribución de las exportadoras por intensidad tecnológica (en número de empresas)



B. Distribución de las exportadoras de alta tecnología por destino (en porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de aduana.

^a Los países son: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Paraguay, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de).

Cuadro IV.15
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PAÍSES SELECCIONADOS): EMPRESAS EXPORTADORAS, MONTO EXPORTADOS, PRODUCTOS EXPORTADOS Y CONCENTRACIÓN, POR DESTINOS, 2010 O ÚLTIMO AÑO DISPONIBLE

	Argentina 2008	Brasil 2009	Chile 2009	Colombia 2009	Panamá 2010	Paraguay 2010	Perú 2009	México 2010	Uruguay 2010	Venezuela (República Bolivariana de) 2010	Total de la región ^a	Total de la región ^b
Empresas (en porcentajes)												
América Latina y el Caribe	82	63	70	70	62	78	61	29	61	56	55	69
Estados Unidos	20	30	28	33	28	12	34	74	19	26	44	28
Unión Europea	27	39	29	15	13	21	26	15	25	20	24	29
China	5	10	9	3	3	7	6	4	10	2	6	7
Resto del mundo	26	41	28	26	19	22	23	18	36	13	27	31
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Monto medio exportado (en millones de dólares)												
América Latina y el Caribe	1,8	2,4	1,7	1,2	0,2	4,2	1,0	2,0	2,5	6,4	1,9	1,8
Estados Unidos	1,2	2,3	2,7	3,3	0,4	0,4	1,8	9,2	0,6	44,4	6,3	2,2
Unión Europea	2,3	3,8	4,0	1,8	0,8	1,9	2,2	2,6	2,1	11,0	3,0	3,1
China	6,9	8,9	17,9	2,8	0,5	0,4	10,4	2,7	2,1	81,2	7,4	8,9
Resto del mundo	3,3	5,3	7,1	1,9	0,5	3,5	6,2	3,2	4,1	26,6	4,2	4,5
Total	3,6	6,8	6,6	2,8	0,5	4,6	3,8	8,5	3,9	22,3	6,1	4,8
Promedio de productos exportados por empresa (en número de productos)												
América Latina y el Caribe	6,3	2,2	4,9	5,3	3,7	4,2	5,2	7,1	4,0	2,5	4,8	4,5
Estados Unidos	3,7	1,0	3,1	2,0	2,3	2,8	3,0	6,3	3,0	1,8	3,0	2,6
Unión Europea	4,1	1,7	2,9	2,5	2,4	3,6	4,3	4,5	2,9	2,0	3,2	3,1
China	1,9	1,0	1,6	1,5	1,4	1,7	1,5	2,5	2,1	1,3	1,7	1,6
Resto del mundo	3,9	2,0	3,1	3,2	1,9	4,4	3,8	4,3	3,5	3,3	3,4	3,2
Total	5,1	1,9	1,9	2,3	2,9	12,1	2,0	5,9	4,2	2,3	3,6	3,3
Índice de Herfindahl-Hirschmann de las empresas												
América Latina y el Caribe	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,10	0,02	0,01	0,02	0,86	0,02	0,02
Estados Unidos	0,04	0,02	0,03	0,10	0,03	0,12	0,06	0,02	0,03	0,96	0,05	0,05
Unión Europea	0,03	0,01	0,06	0,06	0,10	0,49	0,04	0,10	0,02	0,84	0,10	0,10
China	0,08	0,04	0,16	0,30	0,23	0,23	0,08	0,05	0,03	0,84	0,13	0,14
Resto del mundo	0,04	0,01	0,05	0,06	0,15	0,14	0,06	0,03	0,03	0,96	0,06	0,07
Total	0,02	0,00	0,05	0,07	0,02	0,11	0,03	0,02	0,02	0,92	0,04	0,04

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos oficiales de las oficinas de aduana y Datasur [en línea] <http://www.datasur.com/>.

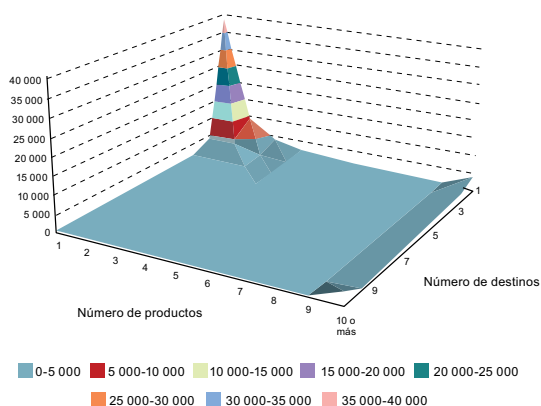
^a No se incluye a Venezuela (República Bolivariana de), para evitar el sesgo resultante de su mayor concentración y monto medio exportador con respecto al resto de los países considerados.

^b No se incluye a Venezuela (República Bolivariana de) ni a México, dado que el patrón exportador de este país difiere del patrón del resto de los países considerados, por su fuerte orientación hacia los Estados Unidos.

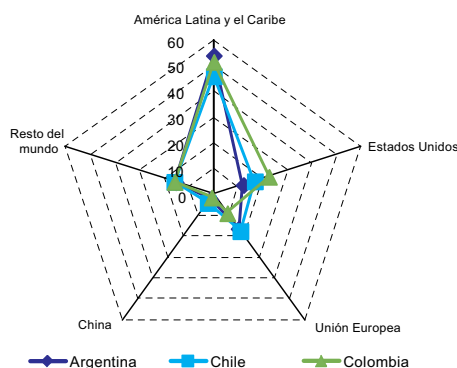
Aunque ha aumentado ligeramente la cantidad de empresas que exporta a más de un destino y más de un producto, el predominio de la empresa monoexportadora a un solo destino se mantiene en todos los países de la región. Unas 39.000 empresas de América Latina y el Caribe (la mayoría pymes) exportan un solo producto a un solo destino. En cambio, solo unas 3.600 empresas exportan más de diez productos a más de diez destinos, siendo la mayoría grandes empresas. Este patrón es muy similar en todos los países de la región, de modo que la representación agregada se reproduce, con ligeros matices, en cada país (véase el gráfico IV.8A).

Gráfico IV.8
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PRODUCTOS Y DESTINOS DEL TOTAL DE EMPRESAS EXPORTADORAS^a Y DESTINOS DE LAS PYMES EXPORTADORAS^b

A. Distribución del total de exportadoras (en número de productos y de destinos)



B. Argentina, Chile y Colombia: distribución de las pymes exportadoras por destinos (en porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de aduana.

^a Se consideran las exportadoras de la Argentina, el Brasil, Chile, Colombia, Panamá, el Paraguay, el Perú y el Uruguay.

^b Se consideran pymes las empresas con envíos inferiores a 7,5 millones de dólares en los casos de la Argentina y Chile, e inferiores a 700.000 dólares en el de Colombia.

En las empresas exportadoras de la región se observa una mayor concentración en los envíos a Asia y una mayor participación de operadores en las exportaciones hacia los países vecinos, los Estados

Unidos y la Unión Europea. Esta situación refleja lo que ocurre a nivel de los productos. Desde este punto de vista, el comercio con la región tiende a ser más inclusivo, al estar menos concentrado en productos y empresas.

En casi todos los países de la región, la mayoría de las empresas exportadoras efectúa sus envíos hacia la propia región o a los Estados Unidos. En Chile, Colombia y el Perú, por ejemplo, los Estados Unidos fueron el destino individual al que exportaba la mayor cantidad de empresas, superando levemente a los países vecinos y muy por encima de destinos asiáticos como China, la República de Corea y el Japón¹⁸. Ello se debe básicamente a que la mayoría de las pymes se orientan al mercado regional. Por ejemplo, en el Brasil, la mayoría de las grandes empresas exporta a Alemania, la Argentina, China y los Estados Unidos, mientras que la mayoría de las pymes lo hace a los Estados Unidos y a los restantes países miembros del MERCOSUR. Al analizar los casos de la Argentina (2008), Chile (2009) y Colombia (2009), se puede observar con claridad la importancia del destino regional para la mayoría de las pymes exportadoras (véase el gráfico IV.8B) Este patrón se verifica en casi todos los países (excepto México) y con distintas definiciones de pyme exportadora¹⁹.

También es interesante analizar la cantidad de empresas exportadoras por destino en relación con el tamaño de estas y la cantidad de productos. Así se puede observar que:

- Los Estados Unidos aparecen entre los tres destinos extrarregionales de menor concentración (más empresas, más productos y más pymes), muy por debajo del Japón y China.
- En general, los países limítrofes destacan más por la cantidad de empresas involucradas y por la cantidad de productos exportados que por el monto de los envíos.
- En las ventas a los países de Asia, la concentración es elevada (tanto en productos como en empresas) y la participación de las pymes es baja.

¹⁸ Por ejemplo, en las exportaciones de Chile a los Estados Unidos y el Perú, en 2010 participaron 2.113 y 2.007 empresas que exportaron 1.423 y 2.400 productos, respectivamente. En cambio, en las exportaciones a China participaron solo 714 empresas, con 285 productos (datos de aduana).

¹⁹ Según un estudio del Centro de Estudios para la Producción, en 2010 más del 63% de las pymes exportadoras de la Argentina tuvieron como destino a la región (de acuerdo con Crespo (2006), en 2005 el porcentaje fue del 50%). En el Ecuador, según un estudio de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) de mayo de 2012, muchas exportadoras (consideradas pymes por su volumen de ventas y número de trabajadores) realizan envíos a la región, y el promedio anual del número de pequeñas y medianas empresas que exportan a los países miembros de la ALADI ha aumentado un 34% entre 2007 y 2011. En el caso del Perú, los datos del Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX) revelan que la mayoría de las pymes exporta a la región o a los Estados Unidos, pero representan una fracción menor por ser definidas con un criterio más restringido.

3. La especificidad de las pequeñas y medianas empresas exportadoras

Las pymes exportadoras comparten muchos de los rasgos y problemas del universo de las empresas de menor tamaño de América Latina. En efecto, las pymes concentran entre el 58% y el 88% de las empresas exportadoras, según el país y alrededor del 17% del empleo exportador directo, pero representan menos del 7% de los envíos (véase el cuadro IV.16)²⁰. En la región, las pymes registran menor

productividad que en los países desarrollados, presentan mayor informalidad y su acceso al crédito suele ser más dificultoso. Muchas de ellas se mantienen en el sector informal debido a los gastos y la carga de trámites que requiere su formalización. Asimismo, están menos especializadas y tienen mayores dificultades para insertarse en encadenamientos internos y en cadenas globales de valor²¹.

Cuadro IV.16
AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): DATOS INDICATIVOS DE PYMES EXPORTADORAS

	Argentina 2010	Brasil 2008	Chile 2008	Colombia 2004	Costa Rica 2010	Perú 2010	México 2008
Empresas exportadoras (en número de empresas)	13 625	23 032	8 240	11 334	2 897	7 036	35 445
Pymes exportadoras (en número de empresas)	10 373	14 094	4 800	8 058	1 872	6 192	31 333
Pymes exportadoras (en porcentajes del total de exportadoras)	76,1	61,2	58,3	71,1	64,6	88,0	88,4
Exportaciones pyme (en porcentajes de las exportaciones totales)	6,0	...	7,0	4,5	16,0	3,3	4,0
Principales destinos de pymes exportadoras	América Latina	América Latina, Unión Europea	América Latina, Estados Unidos	Estados Unidos, América Latina	Estados Unidos, Centroamérica	América Latina, Estados Unidos	Estados Unidos
Principales sectores de pymes exportadoras	Industria	Industria	Industria	Industria	Industria, servicios	Industria	Industria

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos oficiales, Banco Mundial y datos estandarizados de organismos oficiales en cada país. Para la Argentina, Centro de Estudios para la Producción (CEP); para el Brasil, Centro de Estudios de Comercio Exterior (FUNCEX) - Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE); para Chile, Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON) - Dirección de Promoción de Exportaciones (PROCHILE); para Colombia, Promotora de Exportaciones (PROEXPORT); para Costa Rica, Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER); para el Perú, Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIISEX), y para México, Observatorio PyME.

Si bien el análisis del desempeño de las pymes exportadoras de la región se ve dificultado por la falta de estudios y datos comparables, es posible extraer al menos cinco conclusiones²²:

- i) **La internacionalización de las pymes es relativamente baja en la región.** Estas empresas tienen serias restricciones de capital humano, problemas de gestión estratégica y costos fijos relativamente mayores para acceder a los mercados externos. Asimismo, tienen una menor capacidad que las empresas más grandes para cumplir con los requerimientos que se les aplican

en sus mercados de destino (por ejemplo, normas de calidad, sanitarias, fitosanitarias y de sustentabilidad ambiental). Estas dificultades, sumadas a la estructura de las exportaciones de los países de la región, con fuerte predominio de sectores intensivos en capital y recursos naturales, hacen que la participación directa de las pymes en el valor total exportado sea bastante baja.

²⁰ En países como los Estados Unidos, las pymes representan la mitad del PIB y del empleo, y contribuyen con menos del 30% del valor exportado. Esta última proporción llega al 50% en algunos países europeos (véase USITC (2010)).

²¹ Véase, especialmente, CEPAL (2012), Ferraro y Stumpo (2010) y Ferraro (2011).

²² Es difícil comparar los datos disponibles debido a las diversas definiciones de pyme, y de pyme exportadora en particular. En la Argentina, las pymes exportadoras industriales son empresas de entre 10 y 200 trabajadores, que exportan más del 5% de su facturación total (véase, por ejemplo, Fundación Observatorio Pyme [en línea] http://www.observatoriopyme.org.ar/informes_especiales.html). En el Brasil, las microempresas exportadoras son las que exportan hasta 120.000 dólares, y las pequeñas las que exportan hasta 1,2 millones de dólares. En Chile, la Dirección de Promoción de Exportaciones (PROCHILE) define a las pymes exportadoras como aquellas empresas cuya facturación total anual es de entre 60.000 y 7.500.000 dólares.

- ii) **Las pymes exportadoras de la región, al ser más intensivas en empleo, generan más puestos de trabajo por dólar exportado que las grandes empresas.** Por ejemplo, en Costa Rica, por cada millón de dólares exportado por las pymes en 2010 hubo un total de 204 empleos, mientras que entre las grandes empresas, por este monto exportado hubo solo 8 empleos directos. En Chile, por cada millón de dólares exportado por las pymes en 2008, hubo un total de 115 empleos directos, en comparación con 18 empleos directos en el caso de las grandes empresas²³.
- iii) **Los mercados de América Latina y Estados Unidos tienen un peso mucho mayor para las pymes que los de Asia, hacia donde se exportan fundamentalmente recursos naturales.**
- iv) **Las pymes contribuyen sustantivamente a la diversificación de las exportaciones.** Las exportaciones realizadas por las pymes de los países de la región incluyen un universo muy heterogéneo de productos.

- Hay una mayor presencia de pymes en los sectores de alimentos, bebidas y tabaco, productos químicos y productos del complejo metalmecánico, así como en sectores de servicios vinculados a las exportaciones de bienes. En estos sectores se concentra el mayor empleo indirecto generado por las exportaciones²⁴.
- v) **La participación de las pymes en el sector exportador es mayor por su aporte indirecto.** La participación en el comercio internacional involucra a un número mucho mayor de empresas que las que se contabilizan habitualmente en las estadísticas comerciales. Por ejemplo, las pymes participan indirectamente en el comercio exterior como proveedoras de bienes y servicios a grandes empresas exportadoras o mediante la venta de su producción a intermediarios que posteriormente la comercializan en los mercados internacionales. Existe una serie de indicadores en tal sentido, como el que señala la cantidad de pymes que abastecen a las empresas exportadoras directas²⁵.

4. Conclusiones

El número de empresas exportadoras de la región ha aumentado, como también se incrementó el monto medio exportado; sin embargo, su crecimiento se ha venido moderando y estas firmas siguen conformando una proporción pequeña del total de empresas (véase el cuadro IV.17). El porcentaje de empresas que exportan en la región sigue siendo muy bajo en comparación con varios países desarrollados (por ejemplo, Alemania (10%), Francia (5%), Estados Unidos (4,5%) y España (3,4%)), y con las economías asiáticas emergentes, donde la proporción de empresas exportadoras al menos duplica

los niveles medios de la región. Por otra parte, el número total de empresas exportadoras de toda la región es similar a países como España o Francia²⁶.

Las empresas exportadoras de la región presentan una gran heterogeneidad y una elevada rotación (especialmente las pequeñas). La proporción de empresas exportadoras es más elevada entre las grandes empresas que entre las pequeñas, y las primeras concentran una fracción muy alta del valor total exportado. Como resultado, la estructura de las empresas exportadoras es más concentrada que la del total de empresas.

²³ Estimaciones de la CEPAL, sobre la base de los estudios de PROCOMER (2011) y DIRECON (2010b). No se considera el coeficiente exportador o la propensión a exportar de las empresas.

²⁴ En el caso de Chile, casi el 90% de las exportaciones de las pymes corresponde a productos no tradicionales, predominantemente manufacturas de mediana intensidad tecnológica como alimentos, metalmecánica y prendas de vestir. También los servicios se han convertido en un ítem de exportación importante para estas empresas en países como Costa Rica, donde las pymes constituyen las principales exportadoras del sector.

²⁵ En el Perú se ha estimado que por cada agente exportador, en promedio, otras 7,4 empresas participan en la cadena de exportación, número que se eleva a 11,2 empresas en los sectores agrario, textil y de confecciones. En Chile, se ha estimado que por cada empresa exportadora existen, en promedio, cinco abastecedoras, la mayoría de ellas pymes (véase, entre otros, DIRECON (2010b), FUNDES (2007) y Moori-Koenig y otros (2004)).

²⁶ En España, debido al crecimiento exportador de la última década, el número de exportadoras fue superior a 109.000 en 2010. Al inicio de la década de 2000, Francia superó las 100.000 exportadoras. En Alemania, solo las empresas exportadoras industriales consolidadas sobrepasan las 45.000 firmas (véase [en línea] www.oecd.org/trade y Wagner (2011), entre otros).

Cuadro IV.17
PAÍSES SELECCIONADOS: INDICADORES DE DESEMPEÑO EXPORTADOR Y APOYO A LAS PYMES
(En porcentajes, dólares y número)

País	Empresas exportadoras con respecto al total de empresas, 2010 (en porcentajes)	Empleo exportador con respecto al empleo total, 2005 (en porcentajes)	Empleos por millón de dólares exportado, 2005 (en número de empleos)	Apoyo a las pymes (en porcentajes del PIB)
Argentina	...	15,1	27	...
Brasil	0,5	14,5	101	0,085
Chile	0,8	24,1	53	0,03
Colombia	0,4	12,2	97	0,008
México	0,7	13,4	27	0,015
Uruguay	1,6	18	56	0,024
Bélgica	5,8
España	3,4	14,1 (directo)	10 (directo)	0,41
República de Corea	2,7	21,2	17	0,27

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos oficiales de los países (matrices de insumo-producto e información de las aduanas y de los organismos públicos de apoyo a las pymes).

Aunque las grandes empresas concentran una proporción muy elevada del valor exportado, no son necesariamente las que más empleo generan. La relación entre el crecimiento de las exportaciones y el empleo total es menor en la medida en que existe una alta concentración de las exportaciones, lo que suele coincidir con un menor desarrollo relativo del sector manufacturero. Vale decir, la concentración en las exportaciones es mayor que en el PIB y en la distribución del ingreso. Por ende, reducir la concentración de los envíos y agentes debería constituir un elemento central de la diversificación de exportaciones y de la reducción de la heterogeneidad estructural.

El aumento de la concentración exportadora por empresas que se observa en algunos países se relaciona con el aumento de los precios de los productos básicos que se analizó en el capítulo II. En consecuencia, la actual baja de los precios de algunos productos básicos clave de la región durante 2012, y posiblemente también en 2013, tendría un efecto positivo: el de revertir el incremento de los niveles de concentración de las empresas exportadoras de los últimos años²⁷.

Las características del tipo de inserción internacional afectan la relación entre destinos, empresas y empleo. En general, en los envíos hacia los países vecinos y los Estados Unidos participa un número mayor de agentes, tanto en la generación de empleo como en la cantidad de empresas (incluidas las pymes). Las exportaciones hacia estos destinos generan proporcionalmente más empleo (directo e indirecto) que las exportaciones a Asia. En efecto, para los seis países analizados mediante las matrices de insumo-producto se desprende que por cada millón de dólares exportado a la región o a los Estados Unidos se generaron entre 82 y 93 empleos. En cambio, en los envíos a China se generaron entre 30 y 64 empleos (según correspondan a productos mineros o derivados de la agricultura)²⁸. En México (2003), la relación es similar, aunque las cifras difieren: por cada millón de dólares exportado hacia los Estados Unidos se generaron 27 empleos, mientras que en el caso de China se generaron 16 empleos.

²⁷ Considerando los datos preliminares para el primer semestre de 2012, se observa que la concentración de los envíos en el primer percentil de empresas disminuyó a un 70% en Chile. Algo similar estaría ocurriendo en los otros países con elevadas exportaciones mineras.

²⁸ Esta diferencia se puede ilustrar comparando a Chile y el Brasil. Los envíos chilenos hacia China representan más del 20% del valor total exportado, pero involucran solo al 6% de las empresas exportadoras y al 1,4% de las pymes exportadoras, por lo que la proporción de empleo asociada a ese destino es muy baja (5,5%). En el Brasil, este destino presenta indicadores más parejos, ya que concentra el 5,7% de los envíos, el 8,7% de las empresas y el 8,1% del empleo, por la mayor importancia de los envíos agrícolas (estimaciones de la CEPAL; las cifras de exportaciones y empresas corresponden al período 2009-2010, y las de empleo a 2003 en el caso de Chile y a 2005 en el caso del Brasil).

F. Algunos lineamientos estratégicos

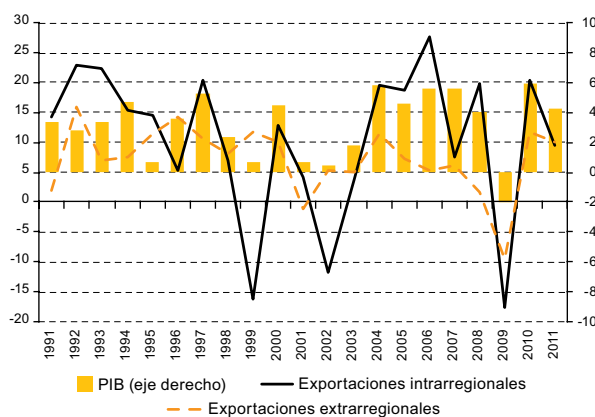
1. La necesidad de fortalecer el mercado regional

Los antecedentes aportados en este capítulo ponen de manifiesto la necesidad de que América Latina y el Caribe refuerce su opción de fortalecer el mercado regional. Como se ha documentado en las secciones previas, este es de gran importancia para las exportaciones intensivas en valor agregado, conocimiento y empleo. También es, en general, el mercado más importante para las empresas manufactureras exportadoras y para las pymes exportadoras. En consecuencia, el comercio intrarregional presenta características conducentes a un desarrollo inclusivo y basado en la creación de ventajas competitivas dinámicas (en contraposición a las tradicionales ventajas comparativas estáticas de la región, asociadas a su abundante dotación de recursos naturales y relativamente bajos costos de mano de obra). El atractivo del mercado regional se ve reforzado por el fuerte crecimiento de la clase media en América Latina y el Caribe durante las últimas dos décadas (Franco, Hopenhayn y León, 2011). Asimismo, en un contexto internacional marcado por el pesimismo sobre las perspectivas de crecimiento en los países industrializados, el mercado regional debería desempeñar en los próximos años un papel amortiguador ante eventuales caídas de la demanda de las exportaciones de la región en esos mercados. Cabe destacar que este no ha sido el caso durante las últimas dos décadas. Durante dicho período, el comercio intrarregional ha tenido un comportamiento procíclico que amplificó las oscilaciones del PIB regional, y mostró mayor volatilidad que las exportaciones extrarregionales (véase el gráfico IV.9).

Por otra parte, la economía mundial se estructura crecientemente en torno a macrorregiones, en la medida en que son limitados los mercados nacionales con una escala tal que los haga atractivos con independencia de su contexto regional. En la economía globalizada de hoy, la competitividad incorpora crecientemente elementos regionales como infraestructuras adecuadas, sistemas de transporte eficientes, conectividad de las telecomunicaciones y procedimientos aduaneros ágiles y simplificados, entre otros. En todos estos ámbitos, una acción coordinada entre los gobiernos rendiría mayores

frutos que esfuerzos nacionales aislados²⁹. En efecto, una integración profunda puede proporcionar bienes públicos regionales que ni los mercados ni los gobiernos nacionales por sí solos pueden proveer adecuadamente.

Gráfico IV.9
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN DEL PIB Y DE LAS EXPORTACIONES INTRA Y EXTRARREGIONALES, 1991-2011
(En tasas de variación anual)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE) e información oficial.

La región continúa exhibiendo bajos niveles de comercio intrarregional y de integración productiva. Pese a que más del 50% de las exportaciones de bienes intermedios de América Latina y el Caribe (excluido México) se dirigen a la propia región, el peso de dichos bienes en las exportaciones intrarregionales solo alcanza el 10%. Para la mayoría de los países de la región, las posibilidades más inmediatas de insertarse en la dinámica de las cadenas de valor están radicadas en el propio

²⁹ Por ejemplo, la posibilidad de utilizar los acuerdos de libre comercio con los denominados “megamercados” (entre ellos, los Estados Unidos, la Unión Europea y China) como plataforma para la exportación de varios países limítrofes supone similares niveles de infraestructura, logística, facilidades aduaneras, calidad y otros requisitos. Todos ellos están estrechamente ligados a la homogeneidad de los niveles de competitividad entre dichas economías.

mercado regional, dada su mayor densidad de comercio de manufacturas. Por lo tanto, resulta preciso avanzar en el establecimiento de un entorno propicio para una mayor integración productiva entre las economías de la región. Ello requerirá avances tanto en la dimensión regulatoria de la integración como en la superación de las brechas de infraestructura física, que limitan la conectividad de la región y, por ende, la posibilidad de un desarrollo territorial equilibrado.

La conformación de un espacio económico integrado de alcance regional es un objetivo ambicioso y que, por lo tanto, requiere un abordaje gradual. Un primer paso de gran importancia sería promover con mayor decisión los mecanismos de acumulación de origen entre las economías de la región. Esto permitiría a los productores de cada país acceder a un universo más amplio de proveedores regionales de insumos y bienes intermedios, sin que por ello sus productos pierdan el acceso a las preferencias negociadas en los distintos acuerdos comerciales existentes³⁰. También sería necesario avanzar en la equiparación gradual del tratamiento de temas regulatorios como los servicios, la inversión, las políticas de incentivos y las compras gubernamentales, habida cuenta del vínculo positivo entre la armonización de normas en dichos ámbitos y el desarrollo de cadenas regionales de valor. En un plano más demandante, técnica y políticamente, se ubicarían las discusiones orientadas a lograr la convergencia entre los esquemas de integración existentes.

Tanto o más importante que la profundización de la integración económico-comercial es avanzar mancomunadamente en otras áreas, como el desarrollo de infraestructura, la reducción de las asimetrías y la innovación. Los progresos en estos ámbitos contribuirían no solo a aumentar la competitividad internacional de la región como un todo, sino además a generar un desarrollo territorial más equilibrado y marcado por una mayor cohesión social. En este sentido, arreglos institucionales de alcance regional y subregional como la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA), el Proyecto Mesoamérica (en materia de infraestructura) y el Fondo de Convergencia Estructural del MERCOSUR (en el ámbito de la reducción de las asimetrías de desarrollo) han mostrado su valor y constituyen experiencias que deberán profundizarse y expandirse a otras áreas con características de bienes públicos regionales.

³⁰ La acumulación de origen también puede darse entre países de la región que hayan suscrito acuerdos comerciales con un mismo socio extrarregional. Por ejemplo, Jara (2011) analizó las posibilidades de acumulación de origen entre los diversos países y agrupaciones de la región que tienen acuerdos con la Unión Europea (Chile, Colombia, México, el Perú, los países centroamericanos y el Foro del Caribe del Grupo de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico (CARIFORUM)), y concluyó que la acumulación les ofrecería importantes beneficios.

El déficit de infraestructura que presenta la región constituye una importante barrera para una mayor integración productiva. La superación de dicho déficit será necesariamente gradual y demandará cuantiosas inversiones, por lo que los beneficios resultantes se reflejarán en un horizonte extendido de tiempo. No obstante, es posible mejorar la eficiencia en plazos más breves y a un menor costo mediante una mayor racionalización de los procedimientos aduaneros y de otro tipo que afectan al comercio de bienes en las fronteras nacionales. La introducción de ventanillas únicas de comercio exterior y de programas de operador económico autorizado son ejemplos de reformas orientadas a ese fin. La implementación de estas reformas es principalmente responsabilidad de cada gobierno, como también lo es el reforzamiento de la coordinación entre los distintos organismos involucrados (servicios de aduanas, de sanidad y de migraciones, entre otros). Sin embargo, la coordinación a nivel regional o subregional de las tareas nacionales puede crear importantes sinergias. Es el caso, por ejemplo, de los controles integrados de frontera y de la estandarización de procedimientos y formalidades, los que pueden ayudar a reducir duplicaciones y costos y facilitar una circulación más expedita de los bienes a través de las fronteras.

Si los países de la región logran avanzar en los necesarios procesos de innovación, competitividad, internacionalización de empresas y mayor presencia en cadenas mundiales o regionales de valor, mejorarían la calidad del empleo y las remuneraciones. En la medida en que estos procesos se complementen con políticas activas de incorporación de las pymes, será posible avanzar simultáneamente en los desafíos de crecimiento, la equidad y la inserción internacional. Este avance implica un doble desafío. Por una parte, articular con una visión estratégica las políticas de promoción y diversificación de exportaciones, de innovación y difusión tecnológica, de atracción de IED y de formación de recursos humanos. Por otra parte, fomentar alianzas público-privadas que permitan definir objetivos de común acuerdo y trabajar mancomunadamente en su concreción, emulando así —con las adaptaciones necesarias a las distintas realidades nacionales— las experiencias de diversos países de Europa, Asia y Oceanía que han logrado una inserción exitosa en la economía mundial (Devlin y Mogueillansky, 2010).

Es crucial reforzar las políticas públicas que favorezcan una mayor participación de las pymes en las exportaciones. Esto puede hacerse directamente, por ejemplo, promoviendo que nuevas pymes se sumen a la actividad exportadora o asegurando una mayor tasa de mantención de las pymes exportadoras ocasionales (básicamente diversificando sus envíos a más de un producto y más de un mercado). El mismo objetivo también puede

promoverse indirectamente, a través de aglomerados y encadenamientos productivos internos en los que las pymes participen como proveedoras de empresas exportadoras directas de mayor tamaño. Ello supone programas más ambiciosos de capacitación, certificación de calidad y asociatividad, entre otros. En consecuencia, es fundamental estrechar la coordinación entre la política de desarrollo productivo y la política comercial.

En definitiva, la actual etapa de la economía mundial subraya la relevancia del concepto de regionalismo abierto, propuesto por la CEPAL hace casi dos décadas.

Lo que se persigue con el regionalismo abierto es que las políticas explícitas de integración sean compatibles con aquellas tendientes a elevar la competitividad internacional, y que las complementen. En otras palabras, se trata de desarrollar fortalezas regionales para enfrentar mejor los desafíos globales. Al profundizarse la integración en el marco de un regionalismo abierto, esta actúa como factor

de competitividad, complementando la inserción en los principales mercados internacionales con el estímulo del comercio intrarregional. Con ello se favorece el comercio intraindustrial, la diversificación exportadora y una mayor presencia de las pymes en las corrientes de exportación. La mayor escala que proporciona un mercado regional integrado no solo contribuiría a aumentar el intercambio dentro de la región, sino que además favorecería la atracción de IED y la gestación y el fortalecimiento de empresas translatinas. Asimismo, el marco regional permitiría impulsar las incipientes cadenas regionales de producción y compartir y potenciar el proceso de innovación. La equidad se vería también favorecida, gracias a una mayor internacionalización de las pymes y a la creación de empleo en actividades más intensivas en valor y conocimiento que las que suelen caracterizar a las exportaciones de América Latina y el Caribe hacia los mercados extrarregionales.

2. La importancia de estrechar los lazos con Asia y las otras regiones en desarrollo

Las profundas transformaciones que está experimentando la economía mundial plantean a la región el desafío de repensar su inserción internacional y su esquema de alianzas globales. La tendencia hacia un peso creciente de las economías en desarrollo en los distintos agregados económicos se ve reforzada por el cuadro de bajo crecimiento y alta incertidumbre que se observa en los Estados Unidos y Europa, el que probablemente persistirá por varios años. Frente a estos cambios, América Latina y el Caribe debe continuar reforzando sus vínculos con otras regiones en desarrollo, y muy particularmente con Asia y el Pacífico, el principal polo de dinamismo económico mundial. El dinamismo asiático, y chino en particular, ha aportado resiliencia y capacidad de crecimiento a la región. Al mismo tiempo, plantea importantes retos, como el reforzamiento del patrón exportador de recursos naturales con bajo grado de procesamiento (en el caso de América del Sur) y el desplazamiento de las exportaciones mexicanas y centroamericanas de manufacturas del mercado de los Estados Unidos. En consecuencia, la región debe procurar una modalidad de inserción que le permita maximizar los beneficios de sus crecientes vínculos con Asia y otras regiones en desarrollo, intentando, al mismo tiempo, reducir sus costos.

Es el momento propicio para dar un salto de calidad en la relación con China. Hoy en día dicho país incursiona en las inversiones en el exterior, con montos

crecientes pero aún comparativamente menores. Por su parte, las empresas translatinas cuentan con curvas de aprendizaje internacional más avanzadas que muchas empresas chinas, especialmente en las áreas de banca, servicios financieros y empresariales, energía, minería y agroalimentos. Por lo tanto, existe un campo propicio para estimular alianzas empresariales sinolatinoamericanas.

Los notables excedentes de ahorro de China podrían también ayudar a financiar iniciativas de infraestructura, energía, transporte y logística en la región. Este interés debería verse acrecentado, dadas las bajas tasas de interés y de crecimiento que se proyectan para las economías industrializadas en los próximos cinco años. El desafío para la región consiste en identificar una cartera de proyectos en los que la inversión china sea más útil para acelerar las obras. Los proyectos de infraestructura definidos en el ámbito de la IIRSA y el Proyecto Mesoamérica aparecen como candidatos naturales en este sentido.

Para que la región en su conjunto se constituya en un socio económico y comercial relevante de China, es urgente aunar esfuerzos nacionales y definir una agenda regional concertada de prioridades. Esto significa privilegiar los acercamientos plurinacionales y poner menos énfasis en las iniciativas unilaterales. Sin embargo, hasta ahora ha sido China la que ha tomado la iniciativa en la dinamización de las relaciones con

América Latina y el Caribe. Así lo evidencia el conjunto de propuestas planteado por el Primer Ministro Wen Jiabao en su reciente visita a la región en junio de 2012 (véase el recuadro IV.3). Al parecer, ha llegado el momento de que la región como un todo se organice para dar una respuesta apropiada a las múltiples y sustantivas propuestas que China ha puesto sobre la mesa. La recientemente

constituida Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) debería asumir un papel central en esta decisión, dado su carácter inclusivo. En esta línea se inscribe la visita a Beijing efectuada por la troika de la CELAC el 9 de agosto de 2012, durante la cual se acordó la constitución de un mecanismo regular de diálogo entre China y la Comunidad a nivel de cancilleres³¹.

Recuadro IV.3

LAS PROPUESTAS DEL PRIMER MINISTRO DE CHINA PARA ESTRECHAR LAS RELACIONES CON AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

En el marco de su reciente visita a cuatro países de la región (la Argentina, el Brasil, Chile y el Uruguay), el 26 de junio de 2012 el Primer Ministro de China, Wen Jiabao, pronunció un discurso sobre las relaciones con América Latina y el Caribe en la sede de la CEPAL. En esa oportunidad destacó el estrechamiento de los vínculos económicos, políticos y de cooperación entre la región y China en los últimos años. Al respecto, recordó que ya en 2008 el Gobierno chino había emitido el “Documento sobre la política de China hacia América Latina y el Caribe”, en el que se propuso establecer una asociación de cooperación integral basada en la igualdad, el beneficio mutuo y el desarrollo conjunto. Con el objeto de fortalecer aún más las relaciones, planteó en su discurso numerosas propuestas, articuladas en torno a los siguientes cuatro objetivos:

1. **Profundizar la cooperación estratégica entre China y la región sobre la base de la confianza política mutua.** En este contexto, se propuso establecer un mecanismo regular de diálogo entre cancilleres de China y la troika de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), expresando también la disposición del país de explorar oportunamente la creación de un mecanismo similar a nivel de jefes de Estado y de gobierno. Asimismo, planteó la creación de un foro de cooperación entre China y América Latina y el Caribe, que constituyera una plataforma para reforzar la cooperación general entre ambas partes.
2. **Ensanchar los intereses comunes de China y la región, poniendo énfasis en la cooperación económica y comercial.** El Primer Ministro chino

planteó la meta de aumentar el intercambio comercial con la región, que en 2011 fue de 234.000 millones de dólares, a 400.000 millones de dólares en cinco años. Señaló la disposición de su país de importar un mayor número de productos manufactureros y de alto valor agregado desde la región, con el objetivo de lograr un comercio balanceado y sostenible. También llamó a combatir el proteccionismo comercial y a ampliar la apertura mutua de mercados. Además, anunció el establecimiento de una línea de crédito especial de 10.000 millones de dólares para la ejecución de proyectos conjuntos de infraestructura en la región, y la creación de un fondo de cooperación entre China y América Latina y el Caribe, señalando que instituciones financieras de su país harían un primer aporte de 5.000 millones de dólares.

3. **Salvaguardar la seguridad alimentaria de China y la región, sobre la base de la cooperación agrícola.** Wen Jiabao destacó la complementariedad entre las condiciones privilegiadas que presenta la región para la producción agrícola y la elevada demanda de importación de productos agroalimentarios por parte de China. En este contexto, propuso crear un foro de ministros de agricultura de China y América Latina y el Caribe, y celebrar su primera reunión en ese país en 2013. Asimismo, propuso establecer un mecanismo de reserva de alimentos, de 500.000 toneladas, para enfrentar contingencias naturales y brindar ayuda alimentaria en caso de emergencia. Por otra parte, anunció que el Gobierno chino aportará 50 millones

de dólares para constituir el fondo especial de fomento a la cooperación agrícola entre China y la región, y que se propone instalar en esta última entre cinco y ocho centros de investigación y desarrollo en materia de ciencia y tecnología agrícola. Por último, indicó que se harían esfuerzos para lograr que en cinco años el comercio de productos agrícolas supere los 40.000 millones de dólares, y haya un intercambio de 500 expertos y técnicos agrícolas.

4. **Incrementar la amistad entre los pueblos de China y la región.** El Gobierno chino apoyará la creación de centros de cultura china en la región y otorgará 5.000 becas para estudiantes latinoamericanos y caribeños en los próximos cinco años. Además, propuso la creación del foro de innovación científico-tecnológica de China y América Latina y el Caribe, con vistas a reforzar la cooperación en las áreas de aeronáutica, astronáutica, nuevas energías, medio ambiente, recursos marítimos e investigación científica polar. Llamó también a crear lo antes posible un mecanismo de fomento al turismo entre China y la región y señaló que el Gobierno chino respalda la convocatoria del foro de políticos jóvenes de China y América Latina y el Caribe.

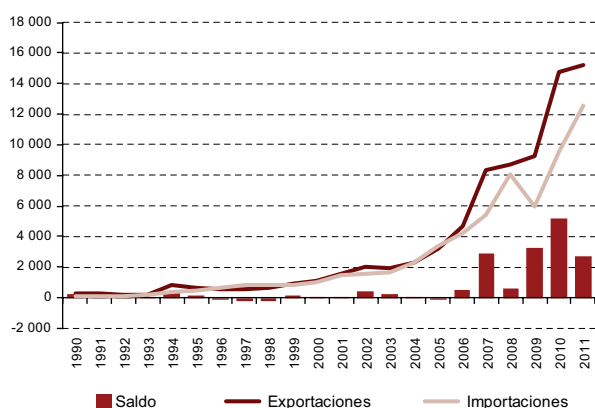
En el marco de la misma visita, Wen Jiabao propuso a los presidentes de los Estados miembros del MERCOSUR analizar en conjunto la factibilidad de iniciar negociaciones para la suscripción de un tratado de libre comercio entre esta agrupación y China. Esta propuesta se encuentra en estudio en el MERCOSUR.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de “Para siempre amigos de confianza mutua”, discurso del Primer Ministro Wen Jiabao en la sede de la CEPAL [en línea] <http://www.fmprc.gov.cn/esp/zxxx/t945730.htm>.

³¹ Véase el comunicado oficial de la visita [en línea] http://www.minrel.gob.cl/prontus_minrel/site/artic/20120809/asocfile/20120809124029/comunicado_de_prensa_china_celac.pdf [fecha de consulta: 13 de agosto de 2012].

Si bien aún se encuentran en una etapa incipiente, las relaciones económicas entre la región y la India se están expandiendo con rapidez, especialmente en el ámbito comercial (véase el gráfico IV.10). Como suele ocurrir en el comercio con Asia, las exportaciones de la región a la India están dominadas por manufacturas basadas en recursos naturales, mientras que sus importaciones consisten principalmente en este tipo de manufacturas y las de baja, media y alta tecnología. Dada la naturaleza interindustrial de este comercio, la región debería tratar de establecer asociaciones entre sus empresas y algunas firmas indias exitosas para poder acceder a las cadenas de suministro de insumos más complejos y con mayor sofisticación tecnológica y de servicios para unidades de producción. La mejor estrategia puede ser crear asociaciones en torno a las cadenas, con el propósito de aumentar la sofisticación de las manufacturas basadas en recursos naturales que la región exporta a la India.

Gráfico IV.10
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: COMERCIO DE BIENES
CON LA INDIA, 1990-2011
(En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE), Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe (BADECEL).

En su comercio con la India, América Latina debe optimizar el uso de los recursos naturales (alimentarios, mineros y energéticos), que son de gran interés para ese país debido al déficit que presenta en esa área, su elevada población y su fuerte proceso de crecimiento y urbanización. En este ámbito, cabe explorar instrumentos como contratos a largo plazo, acuerdos de inversión y asociaciones tecnológicas en el sector de los recursos naturales. También deberían crearse asociaciones

estratégicas para aumentar el valor agregado en toda la cadena de producción y comercialización, y establecerse asociaciones tecnológicas beneficiosas para ambas partes (por ejemplo, a fin de aplicar los avances en biotecnología a la agroindustria, la minería, la silvicultura y la pesca). Otro ámbito en el que es deseable explorar opciones de alianzas estratégicas es el comercio de servicios, en el cual la India se ha posicionado como uno de los principales actores a nivel mundial.

La primera reunión entre los cancilleres de la troika de la CELAC y de la India, efectuada en Nueva Delhi en agosto de 2012, constituyó un paso significativo hacia una aproximación concertada de la región a dicho país. En esa ocasión, ambas partes acordaron una serie de iniciativas orientadas a profundizar sus relaciones en los ámbitos del comercio, las inversiones, la cooperación en materia de energía, minería y agricultura, la ciencia y tecnología, la educación y la cultura. Asimismo, acordaron trabajar juntas en desafíos globales comunes como las reformas al sistema de las Naciones Unidas, la reforma del sistema financiero internacional y el cambio climático, entre otros³².

La Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) constituye un tercer actor fundamental en una estrategia regional de acercamiento a Asia y el Pacífico, por múltiples razones. En primer lugar, los diez miembros de esta agrupación conforman un mercado de 600 millones de habitantes —población equivalente a la de la región— y con un fuerte dinamismo económico (véase el cuadro IV.18). Segundo, las economías de la ASEAN son parte esencial de la denominada “fábrica Asia”, es decir, el conjunto de redes de producción industrial articuladas en torno a China. En consecuencia, vínculos más profundos con la ASEAN podrían facilitar la inserción de empresas de la región en esas cadenas, a través del comercio o de las inversiones directas. En tercer lugar, la ASEAN juega un papel articulador en la construcción de la nueva arquitectura de la integración económica en Asia oriental y sudoriental, mediante proyectos como los denominados ASEAN+3 (con China, el Japón y la República de Corea) y ASEAN+6 (incorporando a Australia, la India y Nueva Zelandia). En cuarto lugar, se trata de una agrupación de países en desarrollo que presentan un amplio potencial para la cooperación Sur-Sur y la búsqueda de posiciones comunes en distintos temas de la agenda global. En este contexto, resulta destacable la realización, en julio de 2012, del Foro de Negocios entre la ASEAN y América Latina (véase el recuadro IV.4).

³² Véase el comunicado conjunto de la reunión [en línea] www.minrel.gob.cl/prontus_minrel/site/artic/20120822/asocfile/20120822180104/declaracion_conjunta.pdf (fecha de consulta: 28.08.2012).

Cuadro IV.18
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y ASOCIACIÓN DE NACIONES DEL ASIA SUDORIENTAL (ASEAN): POBLACIÓN
Y VARIABLES ECONÓMICAS SELECCIONADAS, 2011
(En millones de habitantes, miles de millones de dólares y porcentajes)

Agrupación	PIB (en miles de millones de dólares)	Crecimiento del PIB ^a (en porcentajes)		Población (en millones de habitantes)	Exportaciones	Importaciones	Flujos de entrada de IED ^b	Flujos de salida de IED ^b
		2011	2012					
ASEAN	2 153,9	4,4	5,2	598,9	1 216,0	1 155,8	116,5	59,9
América Latina y el Caribe	5 613,5	4,3	3,7	596,6	1 061,9	1 011,2	155,9	32,7
Participación en agregados mundiales (en porcentajes)								
ASEAN	3,1			8,6	6,8	6,4	7,6	3,5
América Latina y el Caribe	8,1			8,6	6,0	5,6	10,2	1,9

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), World Economic Outlook Database, abril de 2012 (para el PIB); Naciones Unidas, World Population Prospects, 2010 Revision [en línea] <http://esa.un.org/unpd/wpp/Excel-Data/population.htm> (para población); Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico (CESPAP) (para crecimiento del PIB); base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE) (para exportaciones e importaciones), y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies* (UNCTAD/WIR/2012), Ginebra, julio. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.12.II.D.3 (para IED).

^a Las cifras de crecimiento del PIB en 2012 para América Latina y el Caribe y la ASEAN corresponden a proyecciones de la CEPAL y la CESPAP, respectivamente.

^b Las cifras de IED de América Latina y el Caribe no incluyen los centros financieros del Caribe.

Recuadro IV.4
EL FORO DE NEGOCIOS ENTRE LA ASEAN Y AMÉRICA LATINA

El Foro de Negocios entre la ASEAN y América Latina tuvo lugar en Yakarta, los días 9 y 10 de julio de 2012. Esta actividad, organizada por la Fundación ASEAN en colaboración con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Gobierno de Indonesia, tuvo por objetivo aumentar los vínculos comerciales, de inversión y económicos entre ambas regiones. Estos lazos son aún bastante incipientes, en comparación con los vínculos que la región mantiene con China, el Japón y la República de Corea. En efecto, los diez miembros de la ASEAN

representaron en 2010 solo un 2% de las exportaciones de la región y un 3,5% de sus importaciones. Asimismo, los flujos birregionales de inversión extranjera directa son muy reducidos.

El Foro fue inaugurado por el Presidente de Indonesia, Susilo Bambang Yudhoyono, quien destacó la necesidad de que ambas regiones refuercen sus vínculos económicos, teniendo en cuenta el alto dinamismo económico que ambas han exhibido en los últimos años. En esta reunión participaron también el

Ministro para el Desarrollo, la Industria y el Comercio del Brasil, el Ministro de Comercio Exterior y Turismo del Perú y el Secretario de Economía de México, entre otras altas autoridades latinoamericanas, así como autoridades ministeriales de los países miembros de la ASEAN y líderes empresariales de ambas regiones. Entre los temas tratados figuraron, además de posibles acciones para estimular el comercio y la inversión, las temáticas de desarrollo sostenible, conectividad, infraestructura y seguridad alimentaria y energética.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Foro de Negocios entre la ASEAN y América Latina 2012 [en línea] <http://www.asean-latin2012.com/> [fecha de consulta: 9 de julio de 2012].

Con todo, el principal desafío que la región tiene por delante es interno, y consiste en vincular la agenda regional de innovación y competitividad a la actual relación económica con la región de Asia y el Pacífico. Por ejemplo, para evitar una excesiva reprimarización de las exportaciones, resulta necesario incorporar mayor innovación y conocimiento. Esto requiere activas políticas de desarrollo productivo, que promuevan avances en términos de productividad, innovación, infraestructura, transporte, logística y calidad de los recursos humanos. En cada uno de estos temas hay suficiente espacio para construir una agenda regional de cooperación con China y otros actores clave de Asia y el Pacífico.

En esta tarea, sería de gran ayuda una mayor y mejor cooperación e integración regional. Iniciativas regionales o subregionales conjuntas de innovación, competitividad, infraestructura y sostenibilidad, que incluyan la adaptación al cambio climático, complementarían el aporte de las políticas públicas nacionales. En la medida en que los países de la región usen activamente esos espacios, se generarán oportunidades atractivas de comercio e inversión con China y con la región de Asia y el Pacífico en su conjunto. En definitiva, existen importantes sinergias entre los dos lineamientos estratégicos aquí planteados: el reforzamiento de la integración regional y el fortalecimiento de los vínculos con las demás regiones en desarrollo.

Bibliografía

- ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) (2012), “Caracterización y situación actual de pymes exportadoras ecuatorianas en los mercados de ALADI”, *Publicación DAPMDER*, N° 31, Montevideo.
- (2011), *Disposiciones sobre acumulación de origen suscritas al amparo del TM80* (ALADI/SEC/di 2422), Montevideo, 8 de julio.
- Backer, Koen de y Norihiko Yamano (2012), “International comparative evidence on global value chains”, *OECD Science, Technology and Industry Working Paper*, N° 2012/3, París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).
- Banco Mundial (2012a), “Exporter Dynamics Database”, Tolga Cebeci y otros, Washington, D.C., 22 de mayo, version preliminar.
- (2012b), *Doing Business 2012: Doing Business in a More Transparent World*, Washington, D.C., octubre.
- (2011), *World Development Report 2012: Gender Equality and Development*, Washington, D.C.
- (2009), *Buscando diversificar exportaciones: En la ruta del crecimiento inclusivo*, Washington, D.C.
- Becerra, Gonzalo y Claudio Vicuña (2008), “Costo de flete de las exportaciones chilenas: 2000-2008”, *Estudios económicos estadísticos*, N° 69, Santiago de Chile, Banco Central de Chile, diciembre.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) (2011), *Simplificación de trámites para promover la competitividad: Ventanillas únicas y otros instrumentos que mejoran el clima de negocios en los países*, Washington, D.C.
- Bidegain Ponte, Nicole (2009), “Comercio y desarrollo en América Latina: el orden de los factores altera el producto. Propuestas de políticas públicas para encauzar el comercio internacional hacia la equidad social y de género”, Montevideo, Red Internacional de Género y Comercio (IGTN).
- CEP (Centro de Estudios para la Producción) (2011), *Monitoreo de pequeños y medianos exportadores. Año 2010*, Buenos Aires, abril.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2012), “Comercio internacional y desarrollo inclusivo: Construyendo sinergias”, Santiago de Chile, por aparecer.
- (2011a), “Caracterización de la brecha de infraestructura económica en América Latina y el Caribe”, *Boletín FAL*, N° 293, Santiago de Chile, enero.
- (2011b), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2010-2011. La región en la década de las economías emergentes* (LC/G.2502-P), Santiago de Chile, septiembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.11.II.G.5.
- (2010a), *Espacios de convergencia y de cooperación regional* (LC/L.3202), Santiago de Chile, febrero.
- (2010b), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2009-2010. Crisis originada en el centro y recuperación impulsada por las economías emergentes* (LC/G.2467-P), Santiago de Chile, octubre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.10.II.G.5.
- (2009), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2008-2009. Crisis y espacios de cooperación regional* (LC/G.2413-P), Santiago de Chile, octubre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.09.II.G.62.
- (1994), *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*, Libros de la CEPAL, N° 39 (LC/G.1801(SSES.25/4)), Santiago de Chile, enero.
- CEPAL/BID/OEA (Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Banco Interamericano de Desarrollo/Organización de los Estados Americanos) (2011), *Experiencias exitosas en innovación, inserción internacional e inclusión social: Una mirada desde las Pymes* (LC/L.3371), Santiago de Chile, septiembre.
- Crespo, Eugenia (2006), “Evolución reciente de las exportaciones pymes en Argentina. Debate para una mejor inserción externa”, *Documentos de proyectos*, N° 102 (LC/W.102), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Devlin, Robert y Graciela Moguillansky (2010), *Alianzas público-privadas para una nueva visión estratégica del desarrollo*, Libros de la CEPAL, N° 108 (LC/G.2426-P), Santiago de Chile, abril. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.09.II.G.152.
- DIRECON (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales) (2010a), *Evolución de la concentración de las exportaciones chilenas*, Santiago de Chile, Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, enero.
- (2010b), *Empresas exportadoras chilenas: Características y evolución 2000-2009*, Santiago de Chile, Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, marzo.

- (2009a), *Empleo y salarios en las empresas exportadoras chilenas*, Santiago de Chile, Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, marzo.
- (2009b), *Empleo y salarios en el sector exportador*, Santiago de Chile, Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, diciembre.
- Durán, José y M. Álvarez (2009), “Manual de la micro, pequeña y mediana empresa. Una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas públicas”, *serie Manuales*, N° 102, Buenos Aires, oficina de la CEPAL en Buenos Aires, diciembre.
- Durán, José y otros (2012), “Empleo y comercio exterior en América Latina y el Caribe”, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), por aparecer.
- Durán, José E. y Vivianne Ventura-Dias (2003), “Comercio intrafirma: Concepto, alcance y magnitud”, *serie Comercio internacional*, N° 44 (LC/L.2052-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.03.II.G.215.
- Fernández, R. y otros (s/f), “Supply Chain Analysis of Exports and Imports of Agricultural Products: Case Studies of Costa Rica, Honduras and Nicaragua”, por aparecer.
- Ferraro, C. (2011), “Apoyando a las pymes: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe” (LC/R.2180), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID).
- Ferraro, Carlo y Giovanni Stumpo (comps.) (2010), *Políticas de apoyo a las pymes en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales*, Libros de la CEPAL, N° 107 (LC/G.2421-P), Santiago de Chile, julio. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.09.II.G.143.
- Flores, Manuel y Marcel Vaillant (2011), “Cadenas globales de valor y sofisticación de la canasta de exportación en América Latina”, *Integración y comercio*, vol. 15, N° 32.
- Franco, Rolando, Martín Hopenhayn y Arturo León (2011), “Crece y cambia la clase media en América Latina: Una puesta al día”, *Revista de la CEPAL*, N° 103 (LC/G.2487-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), abril.
- Frohmann, Alicia (2010), “Competitividad de las pymes exportadoras: programas para promover su internacionalización”, México, D.F., Organización de los Estados Americanos (OEA).
- FUNDES (Fundación para el Desarrollo Económico y Social) (2007), *Estudio comparado sobre el éxito exportador pyme en Argentina, Chile y Colombia, Cochabamba, Bolivia*.
- Fung, K.C. y A. García-Herrero (eds.) (2012), *Sino-Latin American Economic Relations*, Routledge.
- Fung, K.C., A. García-Herrero y A. Siu (2012), “Production sharing in Latin America and East Asia”, *Working Papers*, N° 0901, BBVA.
- Granados, Jaime (2012), “Creación de clusters entre zonas francas alrededor de los TLCs”, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- (2005), “Las zonas francas de exportación en América Latina y el Caribe: Sus desafíos en un mundo globalizado”, *serie Integración y comercio*, vol. 9, N° 23, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID)/Instituto para la Integración de América Latina (INTAL).
- Instituto Uruguay XXI (2012), “Caracterización de las empresas exportadoras uruguayas”, *Documento de trabajo*, N° 4, Montevideo, Departamento de Inteligencia Competitiva, abril.
- Jara, María Antonieta (2011), “Primera evaluación de los regímenes de origen contenidos en los acuerdos comerciales suscritos entre la Unión Europea y los países de América Latina y el Caribe”, *Documentos de proyectos*, N° 457 (LC/W.457), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Mayer, Thierry y Gianmarco Ottaviano (2007), “The happy few: the internationalisation of European firms. New facts based on firm-level evidence”, *Bruegel Blueprint Series*, vol. 3, Bruselas.
- Menezes-Filho, Naércio, Marc-Andreas Muendler y Garey Ramey (2007), “The structure of worker compensation in Brazil, with a comparison to France and the United States”, São Paulo, agosto.
- Milesi, Dario y Carlos Aggio (2008), “Éxito exportador, innovación e impacto social. Un estudio exploratorio de pymes exportadoras latinoamericanas”, *IDB Publications*, N° 7459, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Ministerio de Economía (2007), “Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE). Observatorio de Empresas”, Santiago de Chile [en línea] <http://www.observatorioempresas.gob.cl/Encuesta/Detalle.aspx>.
- Monje-Ariño, Francisco (2011), “Costa Rica: trade opening, FDI attraction and global production sharing”, *Staff Working Paper*, N° ERSD-2011-09, Ginebra, Organización Mundial del Comercio, mayo.
- Moori-Koening, V. y otros (2004), *Buenas prácticas de las pyme exportadoras exitosas. Pymex el caso chileno*, Santiago de Chile, FUNDES Internacional.
- OMC (Organización Mundial del Comercio) (2011), *Informe sobre el comercio mundial 2011*. La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: De la coexistencia a la coherencia, Ginebra, julio.

- OMC/OIT (Organización Mundial del Comercio/Organización Internacional del Trabajo) (2011), *Hacia una globalización socialmente sostenible*, Ginebra.
- (2007), *Comercio y empleo: Los retos de la investigación sobre las políticas*, Ginebra.
- OMC/IDE-JETRO (Organización Mundial del Comercio/Instituto de las Economías en Desarrollo-Organización de Comercio Exterior del Japón) (2011), *Pautas del comercio y cadenas de valor mundiales en el caso de Asia oriental: Del comercio de mercancías al comercio de tareas*, Ginebra.
- Pellandra, Andrea y Juan Alberto Fuentes (2011), “El estado actual de la integración en Centroamérica”, *serie Estudios y perspectivas*, N° 129 (LC/MEX/L.1017), México, D.F., sede subregional de la CEPAL en México, agosto.
- PROCOMER (Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica) (2011), *Caracterización del empleo exportador y de las empresas exportadoras según tamaño*, San José.
- PROCHILE (Dirección de Promoción de Exportaciones) (2012), *Anuario estadístico 2011*, Santiago de Chile.
- Sachs, J. y H. Shatz (1994), “Trade and jobs in U.S. manufacturing”, *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 1994, N° 1, Washington, D.C.
- Stumpo, Giovanni (comp.) (2009), “Especialización exportadora y sus efectos sobre la generación de empleos: evidencia para Argentina y Brasil” (LC/W.264), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, junio.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2012), *World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies* (UNCTAD/WIR/2012), Ginebra, julio. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.12.II.D.3.
- Urmeneta, R., J. Durán y S. Castresana (2012), “Empresas exportadoras en América Latina y el Caribe”, por aparecer.
- USITC (Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos) (2010), *Small and Medium-sized Enterprises: Overview of Participation in U.S. Exports*, Washington, D.C.
- Verhart, Noortje y Rhiannon Pyburn (2010), “The rough road to gender equitable growth: The case of Café de Mujer Guatemala”, *Development*, N° 53, septiembre.
- Wagner, Joachim (2011), “Exports, imports and firm survival: first evidence for manufacturing enterprises in Germany”, *IZA Discussion Paper*, N° 5924.
- Wagner, R. y A. Zahler (2011), “New exports from emerging markets: do followers benefit from pioneers?”, *MPRA Paper*, N° 30312, Munich, University Library of Munich.
- Wilmsmeier, Gordon y Ricardo Sánchez (2009), “Los desafíos del sistema de transporte en los países sin litoral de América del Sur”, *serie Recursos naturales e infraestructura*, N° 142 (LC/L.3019-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), marzo. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.09.II.G.23.



Publicaciones de la CEPAL / *ECLAC publications*

Comisión Económica para América Latina y el Caribe / *Economic Commission for Latin America and the Caribbean*
Casilla 179-D, Santiago de Chile. E-mail: publications@cepal.org

Véalas en: www.cepal.org/publicaciones

Publications may be accessed at: www.eclac.org

Revista CEPAL / *CEPAL Review*

La Revista se inició en 1976 como parte del Programa de Publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, con el propósito de contribuir al examen de los problemas del desarrollo socioeconómico de la región. Las opiniones expresadas en los artículos firmados, incluidas las colaboraciones de los funcionarios de la Secretaría, son las de los autores y, por lo tanto, no reflejan necesariamente los puntos de vista de la Organización.

La *Revista CEPAL* se publica en español e inglés tres veces por año.

Los precios de suscripción anual vigentes son de US\$ 30 para la versión en español y US\$ 35 para la versión en inglés. El precio por ejemplar suelto es de US\$ 15 para ambas versiones. Los precios de suscripción por dos años son de US\$ 50 para la versión en español y US\$ 60 para la versión en inglés.

CEPAL Review first appeared in 1976 as part of the Publications Programme of the Economic Commission for Latin America and the Caribbean, its aim being to make a contribution to the study of the economic and social development problems of the region. The views expressed in signed articles, including those by Secretariat staff members, are those of the authors and therefore do not necessarily reflect the point of view of the Organization.

CEPAL Review is published in Spanish and English versions three times a year.

Annual subscription costs are US\$ 30 for the Spanish version and US\$ 35 for the English version. The price of single issues is US\$ 15 for both versions. The cost of a two-year subscription is US\$ 50 for the Spanish version and US\$ 60 for the English version.

Informes periódicos institucionales / *Annual reports*

Todos disponibles para años anteriores / *Issues for previous years also available*

- *Informe macroeconómico de América Latina y el Caribe, junio de 2012, 86 p.*
- **Macroeconomic Report on Latin America and the Caribbean - June 2012, 80 p.**
- *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2011, 184 p.*
Preliminary Overview of the Economies of Latin America and the Caribbean 2011, 164 p.
- *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2012. Documento informativo, 104 p.*
Economic Survey of Latin America and the Caribbean 2012. Briefing paper, 100 p.
- *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2011-2012. Documento informativo, 178 p.*
Latin America and the Caribbean in the World Economy 2011-2012. Briefing paper, 60 p.
- *Panorama social de América Latina, 2011, 252 p.*
Social Panorama of Latin America, 2011, 242 p.
- *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2011, 200 p.*
Foreign direct investment in Latin America and the Caribbean 2011, 184 p.
- *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe / Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean, 2011, 220 p.*

Libros de la CEPAL

114 *China y América Latina y el Caribe. Hacia una relación económica y comercial estratégica*, Osvaldo Rosales y Mikio Kuwayama, 2012, 258 p.

114 *China and Latin America and the Caribbean Building a strategic economic and trade relationship*, Osvaldo Rosales y Mikio Kuwayama, 2012, 244 p.

- 113 *Competitividad, sostenibilidad e inclusión social en la agricultura: Nuevas direcciones en el diseño de políticas en América Latina y el Caribe*, Octavio Sotomayor, Adrián Rodríguez y Mónica Rodrigues, 2012, 352 p.
- 112 *El desarrollo inclusivo en América Latina y el Caribe*. Ensayos sobre políticas de convergencia productiva para la igualdad, Ricardo Infante (editor), 2011, 384 p.
- 111 *Protección social inclusiva en América Latina. Una mirada integral, un enfoque de derechos*, Simone Cecchini y Rodrigo Martínez, 2011, 284 p.
- 110 *Envejecimiento en América Latina. Sistema de pensiones y protección social integral*, Antonio Prado y Ana Sojo (eds.), 2010, 304 p.
- 109 *Modeling Public Policies in Latin America and the Caribbean*, Carlos de Miguel, José Durán Lima, Paolo Giordiano, Julio Guzmán, Andrés Schuschny and Masazaku Watanuki (eds.), 2011, 322 p.**
- 108 *Alianzas público-privadas. Para una nueva visión estratégica del desarrollo*, Robert Devlin y Graciela Moguillansky, 2010, 196 p.
- 107 *Políticas de apoyo a las pymes en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales*, Carlos Ferraro y Giovanni Stumpo, 2010, 392 p.
- 106 *Temas controversiales en negociaciones comerciales Norte-Sur*, Osvaldo Rosales V. y Sebastián Sáez C. (compiladores), 2011, 322 p.
- 105 *Regulation, Worker Protection and Active Labour-Market Policies in Latin America*, Jürgen Weller (ed.), 2009, 236 p.**
- 104 *La República Dominicana en 2030: hacia una sociedad cohesionada*, Víctor Godínez y Jorge Máttar (coords.), 2009, 582 p.
- 103 *L'Amérique latine et les Caraïbes au seuil du troisième millénaire*, 2009, 138 p.**
- 102 *Migración interna y desarrollo en América Latina entre 1980 y 2005*, Jorge Rodríguez y Gustavo Busso, 2009, 272 p.
- 101 *Claves de la innovación social en América Latina y el Caribe*, Adolfo Rodríguez Herrera y Hernán Alvarado Ugarte, 2009, 236 p.

Copublicaciones recientes / Recent co-publications

- Sentido de pertenencia en sociedades fragmentadas. América Latina desde una perspectiva global*, Martín Hopenhayn y Ana Sojo (comps.), CEPAL/Siglo Veintiuno, Argentina, 2011.
- Las clases medias en América Latina. Retrospectiva y nuevas tendencias*, Rolando Franco, Martín Hopenhayn y Arturo León (eds.), CEPAL/Siglo XXI, México, 2010.
- Innovation and Economic Development. The Impact of Information and Communication Technologies in Latin America*, Mario Cimoli, André Hofman and Nanno Mulder, ECLAC/Edward Elgar Publishing, United Kingdom, 2010.**
- Sesenta años de la CEPAL. Textos seleccionados del decenio 1998-2008*, Ricardo Bielschowsky (comp.), CEPAL/Siglo Veintiuno, Argentina, 2010.
- El nuevo escenario laboral latinoamericano. Regulación, protección y políticas activas en los mercados de trabajo*, Jürgen Weller (ed.), CEPAL/Siglo Veintiuno, Argentina, 2010.
- Internacionalización y expansión de las empresas eléctricas españolas en América Latina*, Patricio Rozas, CEPAL/Lom, Chile, 2009.
- Gobernanza corporativa y desarrollo de mercados de capitales en América Latina*, Georgina Núñez, Andrés Oneto y Germano M. de Paula (coords.), CEPAL/Mayol, Colombia, 2009.

Coediciones recientes / Recent co-editions

- Reforma fiscal en América Latina. ¿Qué fiscalidad para qué desarrollo?*, Alicia Bárcena y Narcís Serra (editores), CEPAL/SEGIB/CIDOB, Chile, 2012.
- La sostenibilidad del desarrollo a 20 años de la Cumbre para la Tierra. Avances, brechas y lineamientos estratégicos para América Latina y el Caribe*, CEPAL/Naciones Unidas, 2012.
- Sustainable development 20 years on from the Earth Summit. Progress, gaps and strategic guidelines for Latin America and the Caribbean*, ECLAC/United Nations, 2012.**
- Perspectivas económicas de América Latina 2012. Transformación del Estado para el desarrollo*, CEPAL/OCDE, 2011.
- Latin America Outlook 2012. Transforming the State for Development*, ECLAC/OECD, 2011.**
- Perspectives économiques de l'Amérique latine 2012. Transformation de l'État et Développement*, CEPALC/OCDE, 2012.**
- Breeding Latin American Tigers. Operational principles for rehabilitating industrial policies*, Robert Devlin and Graciela Moguillansky, ECLAC/World Bank, 2011.**
- Espacios iberoamericanos: Hacia una nueva arquitectura del Estado para el desarrollo*, CEPAL/SEGIB, 2011.
- Espaços ibero-americanos: A uma nova arquitetura do Estado para o desenvolvimento*. CEPAL/SEGIB, 2011.**
- Perspectivas de la agricultura y del desarrollo rural en las Américas: una mirada hacia América Latina y el Caribe*, CEPAL/FAO/IICA, 2011.
- The Outlook for Agriculture and Rural Development in the Americas: A Perspective on Latin America and the Caribbean*, ECLAC/FAO/IICA, 2011.**
- Pobreza infantil en América Latina y el Caribe*, CEPAL/UNICEF, Chile, 2010.
- Espacios iberoamericanos: vínculos entre universidades y empresas para el desarrollo tecnológico*, CEPAL/SEGIB, 2010.
- Espaços ibero-Americanos: vínculos entre universidades e empresas para o desenvolvimento tecnológico*, CEPAL/SEGIB, 2010.**
- Clases medias y desarrollo en América Latina*, Alicia Bárcena y Narcís Serra (eds.), CEPAL/SEGIB/CIDOB, Chile, 2010.

Cuadernos de la CEPAL

- 100 *Construyendo autonomía. Compromiso e indicadores de género*, Karina Batthyáni Dighiero, 2012, 338 p.
- 99 *Si no se cuenta, no cuenta*, Diane Alméras y Coral Calderón Magaña (coords.), 2012, 394 p.
- 98 **Macroeconomic cooperation for uncertain times: The REDIMA experience**, Rodrigo Cárcamo-Díaz, 2012, 164 p.
- 97 *El financiamiento de la infraestructura: Propuestas para el desarrollo sostenible de una política sectorial*, Patricio Rozas Balbontín, José Luis Bonifaz y Gustavo Guerra-García, 2012, 414 p.
- 96 *Una mirada a la crisis desde los márgenes*, Sonia Montañó (coord.), 2011, 102 p.
- 95 *Programas de transferencias condicionadas. Balance de la experiencia reciente en América Latina y el Caribe*, Simone Cecchini y Aldo Madariaga, 2011, 226 p.
- 95 **Conditional cash transfer programmes. The recent experience in Latin America and the Caribbean**, Simone Cecchini and Aldo Madariaga, 2011, 220 p.
- 94 *El cuidado en acción. Entre el derecho y el trabajo*, Sonia Montañó Virreira y Coral Calderón Magaña (coords.), 2010, 236 p.
- 93 *Privilegiadas y discriminadas. Las trabajadoras del sector financiero*, Flavia Marco Navarro y María Nieves Rico Ibáñez (eds.), 2009, 300 p.

Cuadernos estadísticos de la CEPAL

- 39 *América Latina y el Caribe: indicadores macroeconómicos del turismo*. Solo disponible en CD, 2010.
- 38 *Indicadores ambientales de América Latina y el Caribe, 2009*. Solo disponible en CD, 2010.
- 37 *América Latina y el Caribe: Series históricas de estadísticas económicas 1950-2008*. Solo disponible en CD, 2009.
- 36 *Clasificaciones estadísticas internacionales incorporadas en el Banco de Datos de Comercio Exterior de América Latina y el Caribe de la CEPAL (Revisión 3)*. Solo disponible en CD, 2008.

Observatorio demográfico / Demographic Observatory

Edición bilingüe (español e inglés) que proporciona información estadística actualizada, referente a estimaciones y proyecciones de población de los países de América Latina y el Caribe. Incluye también indicadores demográficos de interés, tales como tasas de natalidad, mortalidad, esperanza de vida al nacer, distribución de la población, etc.

El Observatorio aparece dos veces al año, en los meses de enero y julio. Suscripción anual: US\$ 25. Valor por cada ejemplar: US\$ 15.

Bilingual publication (Spanish and English) providing up-to-date estimates and projections of the populations of the Latin American and Caribbean countries. Also includes various demographic indicators of interest such as fertility and mortality rates, life expectancy, measures of population distribution, etc.

The Observatory appears twice a year in January and July. Annual subscription: US\$ 25. Per issue: US\$ 15.

Notas de población

Revista especializada que publica artículos e informes acerca de las investigaciones más recientes sobre la dinámica demográfica en la región, en español, con resúmenes en español e inglés. También incluye información sobre actividades científicas y profesionales en el campo de población.

La revista se publica desde 1973 y aparece dos veces al año, en junio y diciembre.

Suscripción anual: US\$ 20. Valor por cada ejemplar: US\$ 12.

Specialized journal which publishes articles and reports on recent studies of demographic dynamics in the region, in Spanish with abstracts in Spanish and English. Also includes information on scientific and professional activities in the field of population.

Published since 1973, the journal appears twice a year in June and December.

Annual subscription: US\$ 20. Per issue: US\$ 12.

Series de la CEPAL

Comercio internacional / Desarrollo productivo / Desarrollo territorial / Estudios estadísticos y prospectivos / Estudios y perspectivas (Bogotá, Brasilia, Buenos Aires, México, Montevideo) / **Studies and Perspectives** (The Caribbean, Washington) / *Financiamiento del desarrollo / Gestión pública / Informes y estudios especiales / Macroeconomía del desarrollo / Manuales / Medio ambiente y desarrollo / Mujer y desarrollo / Población y desarrollo / Políticas sociales / Recursos naturales e infraestructura / Seminarios y conferencias.*

Véase el listado completo en: www.cepal.org/publicaciones / *A complete listing is available at: www.cepal.org/publicaciones*

كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم . استعلم عنها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب إلى : الأمم المتحدة . قسم البيع في نيويورك أو في جنيف .

如何获取联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经售处均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

Las publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y las del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) se pueden adquirir a los distribuidores locales o directamente a través de:

Publicaciones de las Naciones Unidas
2 United Nations Plaza, Room DC2-853
Nueva York, NY, 10017
Estados Unidos
Tel. (1 800)253-9646 Fax (1 212)963-3489
E-mail: publications@un.org

Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas
Palais des Nations
1211 Ginebra 10
Suiza
Tel. (41 22)917-2613 Fax (41 22)917-0027

Unidad de Distribución
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Av. Dag Hammarskjöld 3477, Vitacura
7630412 Santiago
Chile
Tel. (56 2)210-2056 Fax (56 2)210-2069
E-mail: publications@cepal.org

Publications of the Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC) and those of the Latin American and the Caribbean Institute for Economic and Social Planning (ILPES) can be ordered from your local distributor or directly through:

United Nations Publications
2 United Nations Plaza, Room DC2-853
New York, NY, 10017
USA
Tel. (1 800)253-9646 Fax (1 212)963-3489
E-mail: publications@un.org

United Nations Publications
Sales Sections
Palais des Nations
1211 Geneva 10
Switzerland
Tel. (41 22)917-2613 Fax (41 22)917-0027

Distribution Unit
Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC)
Av. Dag Hammarskjöld 3477, Vitacura
7630412 Santiago
Chile
Tel. (56 2)210-2056 Fax (56 2)210-2069
E-mail: publications@eclac.org

CEPAL

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL)
ECONOMIC COMMISSION FOR LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN (ECLAC)



Publicación de las Naciones Unidas
S1200769 - Octubre de 2012
ISSN versión impresa 1680-8681
Número de venta S.12.II.G.5
Copyright © Naciones Unidas 2012
Impreso en Santiago de Chile

www.cepal.org