

# La Alianza del Pacífico y el MERCOSUR

Hacia la convergencia en la diversidad



NACIONES UNIDAS

CEPAL

# **La Alianza del Pacífico y el MERCOSUR**

**Hacia la convergencia en la diversidad**



**NACIONES UNIDAS**



Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

**Alicia Bárcena**  
Secretaria Ejecutiva

**Antonio Prado**  
Secretario Ejecutivo Adjunto

**Oswaldo Rosales**  
Director de la División de Comercio Internacional e Integración

**Ricardo Pérez**  
Director de la División de Publicaciones y Servicios Web

El principal responsable de este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial formal, es Oswaldo Rosales, Director de la División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). La coordinación técnica estuvo a cargo de Sebastián Herreros, Oficial de Asuntos Económicos de la misma División.

Participaron también en la redacción del documento José Durán Lima, Keiji Inoue y Nanno Mulder, Oficiales de Asuntos Económicos de la División de Comercio Internacional e Integración, Giovanni Stumpo, Jefe de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, y Alvaro Calderón y Leandro Cabello, Oficial de Asuntos Económicos y Asistente de Investigación, respectivamente, de dicha Unidad. Se contó con la valiosa asistencia de Sebastián Castresana, Carlos D'Élia, Javier Meneses y Roberto Urmeneta, de la División de Comercio Internacional e Integración.

## Índice

Prólogo .....	7
I. El escenario internacional que enfrenta	
América Latina .....	9
A. La coyuntura económica internacional .....	9
B. Principales transformaciones en curso en la economía mundial .....	14
1. La aceleración del cambio tecnológico .....	14
2. El creciente peso de los países en desarrollo en la economía mundial .....	16
3. La creciente importancia de las cadenas internacionales de valor .....	20
4. Las negociaciones megarregionales sobre comercio e inversión .....	23
C. Algunas fortalezas y debilidades de la inserción económica internacional de la región .....	26
1. Fortalezas .....	26
2. Debilidades .....	29
II. Las relaciones comerciales y de inversión entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR.....	39
A. Breve caracterización de ambas agrupaciones .....	39
B. Las relaciones comerciales .....	40
1. Comercio de bienes .....	40
2. Comercio de servicios .....	58
C. Las relaciones de inversión .....	63
1. Flujos de inversión extranjera directa entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR.....	63
2. Las translatinas .....	65
III. Reflexiones sobre una posible agenda de trabajo entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR.....	69
A. Una convergencia con vocación regional tiende a ser más beneficiosa.....	69
B. Elementos de una posible agenda de trabajo .....	70
1. Facilitación del comercio .....	70
2. Acumulación de origen .....	71
3. Movilidad de personas .....	71
4. Estadísticas sobre el comercio de servicios .....	71
5. Ciencia, tecnología, innovación y prospectiva .....	72

6. Sostenibilidad.....	72
7. Transporte .....	72
8. Energía .....	72
9. Política industrial.....	73
10. Aproximación conjunta a Asia Pacífico .....	73
11. Turismo .....	74
C. Algunas consideraciones finales.....	75
Bibliografía.....	77
Cuadros	
Cuadro I.1 Zona del euro: tasas de inflación y desempleo, 2006-2014 .....	12
Cuadro I.2 Mundo, regiones y países seleccionados: crecimiento medio anual del PIB, a valores constantes, 2003-2007 a 2014-2019 .....	13
Cuadro I.3 Mundo, agrupaciones y países seleccionados: solicitudes de patentes, 1990, 2000 y 2012 .....	20
Cuadro I.4 Mundo y regiones seleccionadas: población de clase media, 2009, 2020 y 2030 .....	20
Cuadro I.5 Agrupaciones seleccionadas: participación de las exportaciones intragrupalas en las exportaciones totales, 2008-2013 .....	22
Cuadro I.6 América Latina y el Caribe: participación de la producción minera en el total mundial, 1990 y 2012 .....	27
Cuadro I.7 América Latina y el Caribe: participación de la producción de productos agrícolas seleccionados en el total mundial, 2012 .....	28
Cuadro I.8 Distribución de la superficie agrícola mundial, por región, 2011.....	29
Cuadro I.9 América Latina y el Caribe: 20 principales empresas exportadoras, 2012.....	34
Cuadro I.10 Principales dificultades para vincular a los proveedores de países en desarrollo con las cadenas de valor, 2013.....	35
Cuadro II.1 Alianza del Pacífico y MERCOSUR: Indicadores económicos seleccionados, 2013 .....	40
Cuadro II.2 Matriz de exportaciones de bienes entre los miembros de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR, 2013 .....	41
Cuadro II.3 Alianza del Pacífico y MERCOSUR: exportaciones de bienes intra-agrupación y al mundo, 2013 .....	41
Cuadro II.4 Países seleccionados: número de productos exportados a destinos seleccionados, 2013 .....	44
Cuadro II.5 Países seleccionados: proporción del total de empresas exportadoras que exporta a destinos seleccionados, alrededor de 2011 .....	45
Cuadro II.6 Participación de las partes y componentes en las exportaciones de bienes entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR, 2013.....	46
Cuadro II.7 Brasil y México: exportaciones de partes y componentes del sector automotor a destinos seleccionados, 2013.....	46
Cuadro II.8 Países miembros de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR: Índice de Grubel y Lloyd (IGL) del comercio bilateral, 2013.....	47
Cuadro II.9 Alianza del Pacífico - MERCOSUR: comercio intraindustrial potencial, 2013.....	48
Cuadro II.10 Argentina-Brasil: comercio bilateral en grupos de productos con elevada relación intraindustrial, 2013.....	50
Cuadro II.11 Brasil-México: comercio bilateral en grupos de productos con elevada relación intraindustrial, 2013.....	52
Cuadro II.12 México: estructura de las exportaciones de empresas pequeñas y medianas a la Argentina, el Brasil y Venezuela (República Bolivariana de) por industria, 2012 .....	53

Cuadro II.13	Chile-MERCOSUR: comercio bilateral en grupos de productos con elevada relación intraindustrial, 2013.....	54
Cuadro II.14	Colombia-MERCOSUR: comercio bilateral en grupos de productos con elevada relación intraindustrial y potencial, 2013 .....	56
Cuadro II.15	Perú-MERCOSUR: comercio bilateral en grupos de productos con elevada relación intraindustrial y potencial, 2013 .....	58
Cuadro II.16	Países miembros de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR: exportaciones, importaciones y saldo del comercio de servicios, 2013 .....	59
Cuadro II.17	Brasil, Chile y Colombia: principales servicios exportados a la Alianza del Pacífico y al MERCOSUR, 2012 o 2013 .....	62
Cuadro II.18	Flujos de inversión extranjera directa entre los países miembros de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR, 2012 y 2013 .....	63
Cuadro II.19	Países miembros del MERCOSUR: participación de la IED proveniente del MERCOSUR en el total de la IED recibida, 2009 y 2012 .....	64
Cuadro II.20	Países miembros de la Alianza del Pacífico: participación de la IED proveniente de la Alianza del Pacífico en el total de la IED recibida, 2009, 2012 y 2013 .....	65
Cuadro II.21	Alianza del Pacífico y MERCOSUR: mayores empresas translatinas, por ventas totales, 2013.....	68

#### Gráficos

Gráfico I.1	Mundo y regiones: crecimiento del PIB, 2004-2014 .....	10
Gráfico I.2	Principales economías desarrolladas: crecimiento trimestral del PIB, primer trimestre de 2006 al segundo trimestre de 2014 .....	10
Gráfico I.3	Mundo: variación media de las exportaciones y del producto interno bruto, períodos seleccionados .....	13
Gráfico I.4	Agrupaciones seleccionadas: contribución al crecimiento del PIB mundial, 1990-2012.....	16
Gráfico I.5	Agrupaciones seleccionadas: participación en las exportaciones mundiales de bienes, 1948-2013.....	17
Gráfico I.6	Distribución de las exportaciones mundiales de bienes, por grupo de origen y destino, 1985-2020 .....	18
Gráfico I.7	Flujos mundiales de entrada de inversión extranjera directa, 1980-2013.....	19
Gráfico I.8	Distribución por regiones de los flujos mundiales de inversión extranjera directa hacia y desde los países en desarrollo, 2013 .....	19
Gráfico I.9	Agrupaciones seleccionadas: participación de las partes y componentes en las exportaciones intragrupalas, 2000-2013 .....	22
Gráfico I.10	América Latina: evolución de la pobreza y de la indigencia, 1980-2013.....	26
Gráfico I.11	Distribución de las reservas mundiales de agua, por región, 2011 .....	28
Gráfico I.12	Regiones seleccionadas: participación en las exportaciones mundiales de bienes, 1948-2013.....	30
Gráfico I.13	América Latina y el Caribe: variación anual de las exportaciones de bienes, 2000-2014 .....	31
Gráfico I.14	América Latina y el Caribe: composición del valor exportado al mundo por categorías de intensidad tecnológica, 1981 a 2013 .....	31
Gráfico I.15	Países seleccionados: proporción de empresas exportadoras sobre el total de empresas, 2013 o último año disponible.....	32
Gráfico I.16	América Latina (14 países ): Número de empresas exportadoras, 2002-2013.....	32

Gráfico I.17	América Latina (países seleccionados): participación del primer percentil de empresas exportadoras en el valor exportado, 2013 o último año disponible .....	33
Gráfico I.18	América Latina (10 países): distribución de las empresas exportadoras por número de mercados y productos, alrededor de 2010 .....	34
Gráfico I.19	Regiones y países seleccionados: tiempo y costo de exportar e importar un contenedor, 2014 .....	35
Gráfico I.20	América Latina y el Caribe: participación de las exportaciones intrarregionales en las exportaciones al mundo, 1990-2013 .....	36
Gráfico I.21	Distribución por región de las solicitudes mundiales de patentes, 2012 .....	37
Gráfico I.22	Mundo, países y agrupaciones seleccionados: gasto en investigación y desarrollo, promedio 2005-2012 .....	37
Gráfico II.1	América Latina y el Caribe: distribución de las exportaciones intrarregionales por agrupaciones seleccionadas, 2013.....	42
Gráfico II.2	Países seleccionados: participación de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR en las exportaciones totales al mundo, 2013 .....	42
Gráfico II.3	Principales relaciones comerciales bilaterales entre los miembros de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR, 2013 .....	43
Gráfico II.4	Países seleccionados: participación de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR en las exportaciones al mundo de manufacturas de tecnología media y alta, 2013 .....	44
Gráfico II.5	Composición del comercio entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR, 2013 .....	49
Gráfico II.6	Colombia: exportaciones al MERCOSUR por tipo de agentes en sectores seleccionados, según valor y número de empresas, 2011 .....	56
Gráfico II.7	Alianza del Pacífico y MERCOSUR: exportaciones, importaciones y saldo del comercio de servicios con el mundo, 2000 a 2013.....	59
Gráfico II.8	Alianza del Pacífico y MERCOSUR: composición de las exportaciones de servicios, 2012 .....	61
Gráfico II.9	Brasil, Chile y Colombia: participación de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR en el comercio de servicios, 2012 o 2013 .....	62
Gráfico II.10	Alianza del Pacífico y MERCOSUR: inversión directa en el exterior de los principales países inversionistas, promedios anuales, 2000-2013 .....	66
Gráfico II.11	Alianza del Pacífico y MERCOSUR: fusiones y adquisiciones y nuevos proyectos de inversión anunciados por empresas translatinas, por área de destino, 2005-2013 .....	66

#### Recuadro

Recuadro I.1	Impactos probables de las nuevas tecnologías hacia 2030 .....	14
--------------	---	----

## Prólogo

El presente documento es una contribución de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) al seminario Diálogo sobre la Integración Regional: la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR, organizado por el Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, que se celebrará en Santiago, el 24 de noviembre de 2014.

Tras más de 50 años de esfuerzos, la arquitectura de la integración regional en América Latina y el Caribe presenta hoy una alta densidad institucional. A los mecanismos tradicionales, creados a partir de los años sesenta y estructurados de acuerdo con una lógica subregional, se han sumado en la última década varias iniciativas de diferente alcance temático y geográfico. En este contexto diverso y en constante evolución, la pertenencia a múltiples agrupaciones se vuelve cada vez más común. Por su parte, los nuevos esquemas se encuentran todavía en proceso de definir sus esferas de acción.

Por múltiples motivos, en la actualidad la convergencia entre los distintos esquemas de integración latinoamericanos y caribeños no solo resulta necesaria, sino también urgente. El espacio regional, que reúne a más de 600 millones de habitantes unidos por fuertes lazos históricos, culturales y lingüísticos, es el ámbito donde mejor se podrán plasmar los beneficios tradicionalmente asociados a la integración, como una mayor escala del mercado ampliado y el aprovechamiento de las complementariedades nacionales. Por otra parte, la economía mundial se articula cada vez más en torno a macrorregiones integradas, tendencia a la que América Latina y el Caribe no puede sustraerse.

Una acción regional concertada permitiría fortalecer la voz de la región en los principales debates sobre la gobernanza mundial, así como en su interlocución con otros actores del sistema internacional, particularmente de Asia y el Pacífico. En este contexto, la gradual convergencia entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR no solo traería aparejados beneficios para sus países miembros, sino que constituiría una oportunidad histórica de avanzar hacia una integración de verdadero alcance regional.

Las posibilidades de diversificar la estructura productiva y exportadora de la región están también estrechamente ligadas a las perspectivas de su proceso de integración. El comercio intrarregional se caracteriza por ser más diversificado e intensivo en manufacturas, tener un mayor contenido tecnológico, resultar más accesible para las pymes y crear relativamente más empleo que el comercio con otras regiones. Por lo tanto, existe una relación directa entre una estrategia de crecimiento con igualdad y la profundización del espacio económico regional. Asimismo, un mercado regional integrado puede actuar como factor de estímulo para el crecimiento, al amortiguar los impactos asociados a un menor dinamismo económico en otras partes del mundo. Este potencial se ha visto acrecentado durante la



última década, de la mano de la fuerte expansión de la clase media latinoamericana y, por ende, del mercado consumidor regional.

En resumen, tanto por las exigencias del entorno mundial como por las propias dinámicas del acontecer regional, se tiende a privilegiar la construcción de espacios amplios y unificados de cooperación. Un proceso de integración de características regionales parece, pues, más adecuado a los signos de los tiempos y a las exigencias del cambio estructural en pro de la igualdad en América Latina. La gradual convergencia entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR podría constituir un catalizador decisivo de ese proceso. Con el presente documento, la CEPAL busca contribuir a la elaboración de una posible agenda de trabajo que dé expresión concreta a esa convergencia.

**Alicia Bárcena**  
Secretaria Ejecutiva  
Comisión Económica para América Latina  
y el Caribe (CEPAL)

# I. El escenario internacional que enfrenta América Latina

## A. La coyuntura económica internacional

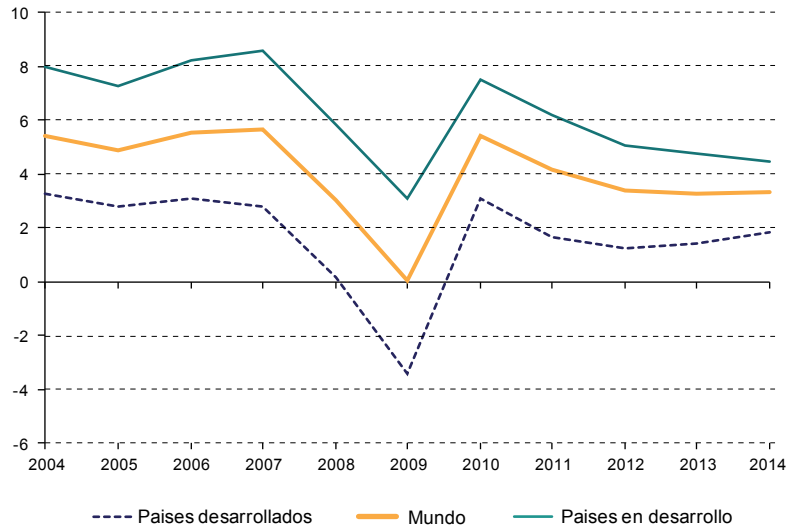
La economía mundial no logra alcanzar los niveles de crecimiento que mantenía antes de la crisis mundial de 2008-2009. Mientras entre 2004 y 2007 el producto mundial creció en promedio al 5,4% anual, su ritmo de expansión se desaceleró al 3,5% anual durante el período 2011 a 2014. Esta ralentización se debe principalmente al débil desempeño de los países desarrollados, los cuales han crecido en la postcrisis a la mitad del ritmo que lo hacían en la pre-crisis (1,5% versus 3,0%) (véase gráfico I.1). En los últimos dos años, los países desarrollados han experimentado una leve mejora del crecimiento. Esta se explica principalmente por el desempeño mejor de lo esperado de la economía de los Estados Unidos, y por una recuperación de las economías de Alemania, España, Reino Unido y otros países europeos, aunque menor de lo esperado. Sin embargo, el desempeño de las mayores economías desarrolladas sigue presentando debilidades estructurales que no les permiten alcanzar un mayor dinamismo.

La economía estadounidense aparece como la más sólida entre los países desarrollados. Crece desde mediados de 2009, el desempleo se reduce, se recupera el mercado de las viviendas, cae el déficit fiscal como porcentaje del PIB y la bolsa alcanza niveles record. Sin embargo, su crecimiento este año bordeará un modesto 2%, y si bien la recesión terminó oficialmente en junio de 2009, todavía persisten señales de debilidad en la economía. Esta ha crecido al menor ritmo de recuperación de la postguerra, apenas 11% entre mediados de 2009 y mediados de 2014 (véase el gráfico I.2). La productividad (producto por hora trabajada) creció 6,5% en los primeros 20 trimestres desde el fin de la última crisis, mientras que, en promedio, aumentó 13,4% en las recuperaciones previas, durante un período de similar duración. Además, el número de empleos ha crecido solamente 6,2%, comparado con un incremento de 12,5% en las recuperaciones previas. Asimismo, se deteriora la calidad de este empleo, pues los trabajadores con seguros de salud patrocinados por el empleador caen desde un 60% en 2007 a 54% en 2013. El porcentaje de trabajadores privados que participan en planes de retiro también cae, del 42% en 2007 a 39% en 2013. La menor seguridad económica provista por el mercado laboral obliga a mayor ahorro privado para financiar esta brecha, reduciendo el ingreso disponible para el consumo<sup>1</sup>. Aunque la tasa de desempleo se redujo desde el 10% en 2010 al 6,1% en 2014, esta parece obedecer a una disminución de la tasa de participación en la fuerza de trabajo, la

<sup>1</sup> Estas cifras se han obtenido de “Economic Snapshot: September 2014,” y “The State of the U.S Labor-Market: Pre-October 2014 Jobs Release,” ambos del Center for American Progress, y de la base de datos de la OCDE.

cual ha caído 4 puntos (desde 67% a 63%). En suma, se estima que la economía de Estados Unidos está generando poco empleo, que aumenta la duración del periodo de desempleo, y que los salarios reales siguen estancados.

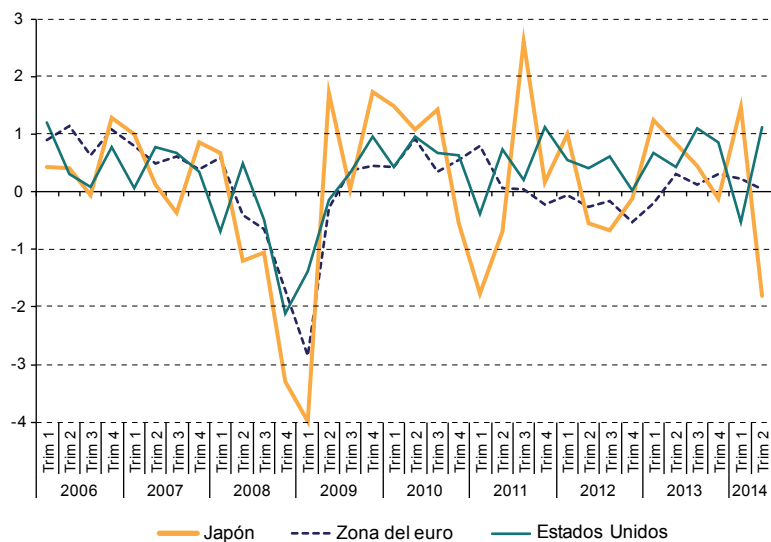
**Gráfico I.1**  
**Mundo y regiones: crecimiento del PIB, 2004-2014<sup>a</sup>**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos del Fondo Monetario Internacional, World Economic Outlook, octubre de 2014.

<sup>a</sup> Las cifras para 2014 son proyecciones.

**Gráfico I.2**  
**Principales economías desarrolladas: crecimiento trimestral del PIB, primer trimestre de 2006 al segundo trimestre de 2014**  
*(Trimestre a trimestre, en porcentaje)*



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la OCDE (2014), PIB trimestral [en línea] <http://data.oecd.org/gdp/quarterly-gdp.htm> (accedido el 4 noviembre de 2014).

Este aumento de la vulnerabilidad social es reflejo de un importante salto en la concentración del ingreso y la riqueza. En 2013, el ingreso de las familias pertenecientes al 5% más rico fue más de 9 veces el ingreso del 20% más pobre, la brecha más grande desde que se mantienen estas estadísticas (1967). Mientras que en junio de 2014 los beneficios de las corporaciones, ajustados por inflación, fueron 94% superiores a los de junio de 2009, la mediana del ingreso de las familias aún permanece 8% por debajo del nivel de pre-crisis.

Esta notable asimetría en la distribución de los beneficios del crecimiento preocupa incluso al Sistema de la Reserva Federal. Janet Yellen, presidenta de la Reserva Federal, expresó su preocupación por este salto en la desigualdad distributiva en los Estados Unidos, catalogándolo como el aumento más sostenido desde el siglo XIX. Aludió a las cifras de 2013, que muestran que el 50% inferior de las familias recibió el 1% de la riqueza (3% en 1989), mientras que el 5% más rico percibió el 63% de la misma (54% en 1989). El ingreso promedio del 5% más rico creció 38% entre 1989 y 2013, mientras que el ingreso del 95% restante lo hizo sólo en algo menos de 10% (menos de medio punto de incremento por año)<sup>2</sup>. Este agudo proceso de concentración económica, también presente en el Reino Unido, no sólo permite avizorar tensiones sociales y políticas en los próximos años, sino también se transforma en un obstáculo al crecimiento económico. En economías donde el consumo privado responde por cerca de dos tercios del PIB, que el salario real decline o se estanque, y que el mercado del trabajo se “normalice” con bajas tasas de participación laboral y larga duración del desempleo, está avisando que la demanda efectiva seguirá deprimida y que el producto potencial será más bajo. Por tanto, el dinamismo de la economía mundial seguirá siendo decepcionante mientras no se aborden estos delicados temas de economía política.

En lo que va de la presente década, la economía del Japón crece en promedio 0,9% anual. Este ritmo es similar al de la década de los noventa y la primera de este milenio, cuando creció 1,1% y 0,8%, respectivamente, y equivale a menos de una cuarta parte de la tasa de crecimiento durante la década de los ochenta, cuando crecía al 4,6%. Para 2014, en un contexto de bajo dinamismo del consumo y estancamiento de las exportaciones netas, el banco central proyecta un crecimiento de apenas un 1%. Este bajo dinamismo se da en un contexto de medidas para promover la flexibilización del mercado laboral, un menor apoyo a los productores agrícolas, la desregulación de los servicios públicos y aumentos impositivos para reducir el déficit fiscal. Se prevé que la tasa de inflación se acerque a la tasa meta de 2% durante los próximos años, apoyada por una agresiva política monetaria expansiva. Sin embargo, resta por verse si la salida de la deflación será sostenida en el tiempo.

Los países de la zona del euro, en su conjunto, están saliendo lentamente de una recesión que duró seis trimestres entre el final de 2011 hasta principios de 2013. No obstante, la zona del euro continúa con una trayectoria de crecimiento prácticamente nula desde 2011 (véase el gráfico I.2). La tasa de desempleo se mantiene en un nivel elevado y no ha bajado significativamente desde su nivel más alto en 2013 (11,9%) (véase el cuadro I.1). La persistentemente débil actividad económica y la austeridad fiscal tampoco auguran buenas perspectivas para reducir el desempleo. La situación de los jóvenes es aún más precaria: la tasa de desempleo entre éstos llega a 23% en la zona del euro y hasta 53% en España<sup>3</sup>. Además, la tasa de inflación sigue desacelerándose, amenazando convertirse en una deflación si persiste el estancamiento económico.

En esta coyuntura, el enfoque del Pacto de Estabilidad y Crecimiento de la Unión Europea no ha ayudado a la región a salir de su estancamiento. La consolidación fiscal a todo evento acentúa las presiones recesivas y el desempleo, aumentando el costo social y debilitando la demanda agregada. En este contexto, todas las medidas orientadas a reforzar la oferta de crédito no tienen mayor impacto, dada la debilidad de la demanda y la rápida desaceleración de la inflación, que no incentivan el consumo e inversión en un contexto de inestabilidad laboral.

<sup>2</sup> Yellen, Janet, “Perspectives on Inequality and Opportunity from the Survey of Consumer Finances” presentación en Conference on Economic Opportunity and Inequality, Federal Reserve Bank of Boston, Boston, Massachusetts, 17 de octubre de 2014.

<sup>3</sup> Naciones Unidas, DESA, “Global Economic Outlook,” octubre 2014, Nueva York.

**Cuadro I.1**  
**Zona del euro: tasas de inflación y desempleo, 2006-2014**  
*(En porcentajes)*

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Inflación	1,9	3,1	1,6	0,9	2,2	2,8	2,2	0,8	0,5
Desempleo	8,4	7,5	7,6	9,6	10,1	10,1	11,3	11,9	11,6

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional, World Economic Outlook, octubre de 2014.

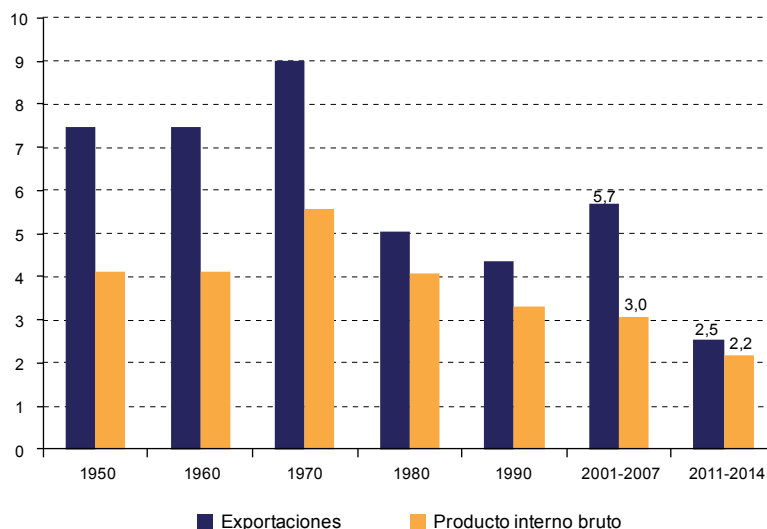
La salud de la economía mundial se define hoy en la zona euro, no solamente por su peso en el producto global, sino también por su participación en el comercio mundial. De hecho, la economía de la Unión Europea equivale al 18,7% del PIB mundial, similar al 19,3% de los Estados Unidos y superior al 15,4% de China. Sin embargo, mientras China responde por el 10,4% de las importaciones mundiales y los Estados Unidos por el 12,2%, la Unión Europea es responsable de casi un tercio (31%). Puesto de otra forma, mientras que un punto del PIB en los Estados Unidos aumenta las importaciones mundiales en 0,63 puntos y un punto del PIB chino lo hace en 0,67 puntos, cada punto de variación del PIB europeo incrementa las importaciones mundiales en 1,65 puntos. Es decir, el patrón de crecimiento europeo es mucho más intensivo en importaciones y, por tanto, una Europa estancada impone un freno sustantivo al comercio mundial. Esta situación tiene un doble efecto negativo sobre las exportaciones de América Latina y el Caribe. Por una parte, cuando Europa crece menos o cae en recesión, se resienten las exportaciones de la región a ese continente. Por otra parte, al verse también afectadas las exportaciones de China y los Estados Unidos a Europa, cae la demanda de esos países por materias primas y otros productos desde la región.

En términos globales, en el período después de la crisis tanto el producto mundial como el comercio crecen menos que en el período inmediatamente previo a la crisis. Sin embargo, el crecimiento del comercio se ralentiza más que el del producto. De este modo, mientras en el período 2001-2007 el comercio crecía casi al doble del producto, en el período más reciente (2011-2014) ambas variables crecen a una tasa muy similar (véase el gráfico I.3). Cabe señalar que la fuerte expansión del comercio mundial en el período 2001-2007 coincide con la entrada de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la proliferación de las cadenas de valor industriales.

Este contexto internacional menos dinámico ha repercutido en la actividad económica de América Latina y el Caribe, la cual continúa la desaceleración iniciada en 2011. La fuerte desaceleración esperada en 2014 se debe mayormente a un estancamiento de la inversión y a un debilitamiento del consumo privado (CEPAL, 2014d). La desaceleración se concentraría en los países de América del Sur, con excepción de Colombia y el Ecuador, que crecerían en torno al 5%. A su vez, México y Centroamérica (con la excepción de Panamá) registrarían tasas de crecimiento superiores o similares a las anotadas durante 2013, impulsados por la recuperación de la economía de los Estados Unidos, un aumento de las remesas de emigrantes y, en algunos casos, del crédito otorgado por el sistema financiero.

En el mediano plazo, se prevé que la ralentización de la economía mundial continúe y que no se recuperen los niveles de crecimiento alcanzados antes de la crisis ni en el período inmediatamente posterior a ésta. Este contexto internacional seguirá afectando el desempeño de América Latina y el Caribe, y en especial de los países de América del Sur. Esto, dada su alta dependencia de las exportaciones de productos primarios, para los que se espera una menor demanda. La región continuaría exhibiendo un dinamismo inferior al del conjunto de los países en desarrollo, tal como ha ocurrido a lo largo de toda la última década (véase el cuadro I.2).

**Gráfico I.3**  
**Mundo: variación media de las exportaciones y del producto interno bruto,**  
**períodos seleccionados**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Organización Mundial del Comercio.

**Cuadro I.2**  
**Mundo, regiones y países seleccionados: Crecimiento medio anual del PIB,**  
**a valores constantes, 2003-2007 a 2014-2019**

	2003-2007	2008-2009	2010-2013	2014-2019 <sup>a</sup>
<b>Mundo</b>	<b>5,1</b>	<b>1,5</b>	<b>4,1</b>	<b>3,9</b>
<b>Países desarrollados</b>	<b>2,8</b>	<b>-1,6</b>	<b>1,8</b>	<b>2,3</b>
Estados Unidos	2,9	-1,5	2,2	2,8
Japón	1,8	-3,3	1,8	0,9
Zona del euro	2,2	-2,0	0,6	1,5
<b>Países en desarrollo y economías emergentes</b>	<b>7,7</b>	<b>4,4</b>	<b>5,9</b>	<b>5,0</b>
Comunidad de Estados Independientes	8,1	-0,4	3,8	2,2
Asia en desarrollo y emergente	9,5	7,3	7,6	6,5
América Latina y el Caribe	4,9	1,3	4,0	2,7
Oriente Medio y norte de África	6,8	3,8	4,3	4,0
África sub-sahariana	7,1	5,2	5,4	5,7

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional World Economic Outlook, octubre de 2014.

<sup>a</sup> Proyecciones.

Tampoco se espera que los países desarrollados mejoren su desempeño significativamente en comparación con el período previo. Por una parte, las perspectivas de recuperación de la zona del euro han disminuido, dada la continua debilidad de economías como la alemana y la francesa. Por otra parte, aunque se espera que la economía de los Estados Unidos siga recuperándose, acompañada de condiciones financieras más favorables y una reducción del déficit fiscal, el crecimiento sería menor que el esperado.

## B. Principales transformaciones en curso en la economía mundial<sup>4</sup>

### 1. La aceleración del cambio tecnológico

En los próximos años, se producirá una aceleración de las innovaciones científicas y el cambio tecnológico, impulsada por avances convergentes que se influirán mutuamente en materia de informática, TIC, biotecnología, nanotecnologías y neurociencias o ciencias cognitivas. La confluencia de estos avances ha conducido incluso al surgimiento de nuevos campos del conocimiento<sup>5</sup>. Se trata de cambios radicales, pero lo más novedoso es la creciente velocidad con que los nuevos conocimientos se aplican a la producción, acortando el ciclo de desarrollo de los productos y de las estrategias empresariales. Esta convergencia tecnológica será más profunda que la convergencia digital que ha tenido lugar en los últimos 25 años y modificará sustancialmente las perspectivas de la sociedad y la cultura, afectando, por cierto, en forma considerable la producción y el comercio internacional. El carácter explosivo de esta confluencia de innovaciones queda bien reflejado en la expresión “*big bang* tecnológico”.

Se prevé que cuatro grupos de tecnologías tendrán una influencia particularmente destacada en la economía y la sociedad mundiales hacia 2030: las TIC, las tecnologías de automatización y fabricación avanzada, las ligadas a la energía y los recursos naturales, y las de la salud (véase el recuadro I.1). Las empresas chinas y del resto de Asia ya cuentan con las competencias necesarias para dominar en muchos de los nuevos mercados asociados a estas tecnologías, con lo que los aspectos sobre competitividad estarán en el centro de los debates comerciales, sobre inversión y propiedad intelectual en los próximos años<sup>6</sup>.

#### Recuadro I.1

##### Impactos probables de las nuevas tecnologías hacia 2030

En la publicación *Global Trends 2030: Alternative Worlds*, del Consejo Nacional de Inteligencia de los Estados Unidos, se identifican cuatro grupos de tecnologías que tendrían una marcada influencia en la economía y la sociedad mundiales hacia 2030. Ellas son:

##### **Tecnologías de la información**

Estas tecnologías ingresarán en la era del almacenamiento y gestión de grandes volúmenes de información (macrodatos). La capacidad de procesamiento y el almacenamiento de datos serán casi gratuitos; las redes y la computación en la nube permitirán un acceso mundial a servicios omnipresentes. Los medios sociales y la seguridad cibernética constituirán mercados cada vez más importantes. La confluencia de un mejor almacenamiento y gestión de grandes masas de datos y las redes sociales permitirá contar con “ciudades inteligentes”, donde se maximice la productividad y la calidad de vida, minimizando el consumo de recursos y la degradación del medio ambiente.

##### **Tecnologías de automatización y de fabricación avanzada**

Estas tecnologías transformarán el modelo de producción en masa. La llamada manufactura aditiva o impresión en tres dimensiones (3D) y la robótica modificarán los modos de trabajo, aunque esta transición puede ser lenta. En los países industrializados, estas tecnologías, al elevar la productividad, reducirán la necesidad de deslocalizar la producción en aquellos casos en que el beneficio no sea evidente. Este desplazamiento de la mano de obra acentuará la desigualdad distributiva, pudiendo generar movimientos sociales adversos. Hoy se emplean alrededor de 1,2 millones de robots, principalmente en la industria automovilística, en usos domésticos, hospitales y usos militares. Aparece ya una nueva generación destinada al sector de servicios, particularmente en labores de aseo, mantenimiento y relaciones públicas. En el área de la salud, se elevará la demanda por robots en los servicios básicos y de acompañamiento de personas mayores, en la medida en que mejore su capacidad de interacción con las personas.

<sup>4</sup> Esta sección y la siguiente corresponden a una actualización de CEPAL (2014b), capítulos III y IV.

<sup>5</sup> Entre otros, la bioinformática (uso y organización de la información de interés biológico, en particular, los relacionados con la organización de bases de datos biomoleculares -particularmente secuencias de ADN-, que implican la utilización de computadoras para su análisis e integran información procedente de fuentes biológicas dispares), la proteómica (enfoque de la biología molecular que trata de identificar y caracterizar series completas de proteínas y sus interacciones en una especie determinada) (FAO, 2004) y la biomimética (disciplina que se basa en el estudio de los modelos, sistemas, procesos y elementos naturales con el propósito de imitarlos y así encontrar soluciones prácticas sustentables a necesidades humanas) (Rocha, 2012).

<sup>6</sup> Véase *The Wall Street Journal* (2014).

### Recuadro I.1 (conclusión)

Los vehículos autónomos o comandados a distancia ya se usan en las fuerzas armadas y en minería para lograr una mayor seguridad, reducir costos, elevar la eficacia y responder a la escasez de mano de obra. Los vehículos aéreos no tripulados (drones) se usan tanto para fines militares como pacíficos, incluidos entre estos últimos la prospección geológica, la agricultura de precisión, la inspección de líneas eléctricas y la trazabilidad. Los vehículos sin piloto podrían contribuir a reducir la congestión del tráfico, disminuir el número de accidentes y aumentar la productividad de las personas, al permitir a sus ocupantes leer o trabajar durante sus desplazamientos. La impresión en 3D ya opera en modelos de plástico de productos de consumo, automóviles y aeronáutica. Empieza también a usarse en medicina, para la reproducción de huesos u órganos internos. La combinación de impresoras 3D a bajo costo y la oferta en línea de *software* 3D podría democratizar la fabricación, favoreciendo la creación de pymes de última generación. Probablemente el énfasis de esta nueva tecnología estará en aquellos productos que tienen un alto costo de transporte o se caracterizan por largos tiempos de entrega, con lo que se acortarían y simplificarían las cadenas de suministro. Los países en desarrollo podrían ser los más beneficiados, pues la manufactura aditiva requiere una menor infraestructura industrial que la convencional. Tecnologías ligadas a la energía y los recursos naturales

Un rol esencial cumplirán las tecnologías que mejoren la gestión del agua y la eficacia de la desalinización y la irrigación, así como la eficiencia energética en general. También destacarán los cultivos genéticamente modificados y los alimentos derivados de ellos (aún sometidos a un intenso debate), la agricultura de precisión, las técnicas de irrigación, la energía solar y las tecnologías de fracturación para la extracción de petróleo y gas natural. Estas últimas ya están teniendo un impacto positivo sobre la competitividad industrial de los Estados Unidos. Se esperan también avances en la relación entre costo y eficacia de las energías producidas sobre la base de la biomasa no alimentaria y los biocarburantes de segunda generación.

#### **Tecnologías de la salud**

Gracias a estas tecnologías continuará aumentando el promedio de edad de la población mundial, al mismo tiempo que mejorarán las condiciones físicas y mentales de las personas y la calidad de vida. Se estima que la articulación entre biología, nanociencias y ciencias de la información constituirá el eje de las innovaciones en los próximos 50 años y tendrá expresiones múltiples: las técnicas de diagnóstico y detección de patologías apoyadas en la biología molecular y la información genética permitirán el control y tratamiento más eficaz de enfermedades transmisibles y no transmisibles; el avance en diagnóstico (diagnóstico y aproximación terapéutica en un solo tratamiento) reducirá el costo de las atenciones hospitalarias y el tiempo de recuperación; los avances en medicina regenerativa facilitarán el acceso a órganos de reemplazo (prótesis, exoesqueletos motorizados) y la expansión de los fármacos de uso neurológico aprovechará la confluencia entre los avances en biología y neurociencias. Por el elevado costo de estos avances se puede prever que durante varias décadas ellos serán accesibles solo para una parte limitada de la población mundial, lo que tendrá importantes repercusiones en los debates futuros sobre cohesión social.

Por su parte, Manyika y otros (2013) identificaron 12 “tecnologías disruptivas” que podrían liderar transformaciones económicas masivas en los próximos años. Ellas son: i) la Internet móvil; ii) la automatización de labores intensivas en conocimiento; iii) el uso de sensores para conectar a las máquinas y otros objetos con Internet; iv) las tecnologías asociadas a la computación en la nube; v) la robótica avanzada; vi) los vehículos autónomos y casi autónomos; vii) la genómica de próxima generación; viii) las tecnologías avanzadas para el almacenamiento de energía; ix) la impresión en 3D; x) los materiales avanzados como el grafeno; xi) la prospección y explotación avanzada de petróleo y gas, y xii) las energías renovables. Estas 12 tecnologías coinciden en gran medida con los 4 grupos de tecnologías identificados en el informe del Consejo Nacional de Inteligencia de los Estados Unidos.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Consejo Nacional de Inteligencia de los Estados Unidos, *Global Trends 2030: Alternative Worlds*, Washington, D.C., diciembre de 2012 [en línea] [www.dni.gov/nic/globaltrends](http://www.dni.gov/nic/globaltrends) y James Manyika y otros, *Disruptive Technologies: Advances that will Transform Life, Business, and the Global Economy*, McKinsey Global Institute, mayo de 2013 [en línea] [http://www.mckinsey.com/insights/business\\_technology/disruptive\\_technologies](http://www.mckinsey.com/insights/business_technology/disruptive_technologies).

Los procesos descritos no solo afectan la producción, sino también la logística, el transporte, la seguridad y la trazabilidad de los bienes y, por ende, el comercio internacional. De este modo, los cambios tecnológicos, junto con la liberalización de los movimientos financieros y la apertura gradual de los mercados al comercio y las inversiones, han acentuado la dinámica de la innovación, la convergencia de estándares internacionales y estrategias empresariales y la tendencia a organizar la producción en torno a redes o cadenas mundiales de valor (véase la sección 3). Estas dan lugar a una fragmentación geográfica de los procesos productivos, aprovechando la digitalización creciente de muchas actividades, la mayor internacionalización de los servicios y la reducción de los costos de transporte y logística.

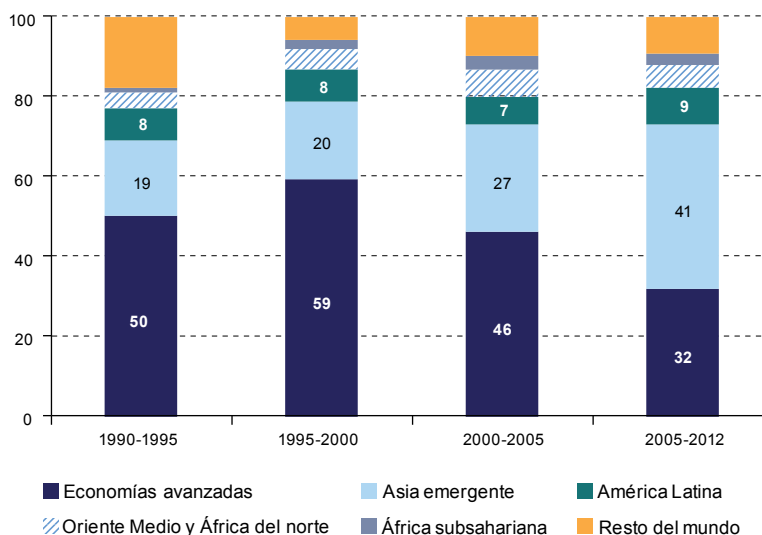


Un breve examen de los efectos de esta sinergia de innovaciones en la estructura productiva revela, como es natural, la importancia de la innovación como eje articulador de las políticas orientadas a mejorar la competitividad. En el escenario expuesto, los sectores más vinculados a los recursos naturales o al trabajo de bajo nivel de calificación pueden enfrentar dos grandes riesgos: i) una tendencia a rezagarse de la impetuosa dinámica tecnológica, y ii) una mayor exposición a modalidades tradicionales o renovadas de proteccionismo en las economías industrializadas y en las emergentes de tamaño medio, debido a la mayor competencia en el sector de las manufacturas intensivas en recursos naturales o de mediana incorporación tecnológica. De allí surge la importancia de que estos sectores lleven a cabo esfuerzos significativos para incorporar más conocimiento, tecnología e innovación en sus procesos productivos. Los países que comprendan más rápidamente las implicaciones de la profunda transformación tecnológica en curso y apliquen políticas adecuadas para enfrentarla tenderán a ser más exitosos en sus esfuerzos de inserción internacional.

## 2. El creciente peso de los países en desarrollo en la economía mundial

El contexto económico actual se caracteriza por un desplazamiento de la riqueza mundial hacia las economías emergentes, que se han convertido en el principal polo mundial de crecimiento (CAF/CEPAL/OCDE, 2013). Esta tendencia estructural ha sido acentuada por el cuadro de bajo crecimiento, alto desempleo y vulnerabilidad fiscal que ha afectado a la mayoría de los países industrializados desde la irrupción de la crisis económica y financiera en 2008. En efecto, la contribución de las economías avanzadas al crecimiento económico mundial se redujo desde el 50% en el período 1990-1995 a poco más del 30% en el período 2005-2012 (véase el gráfico I.4). Si bien desde 2012 se ha registrado una ralentización del crecimiento en las economías emergentes y una leve recuperación de los países desarrollados, las economías del primer grupo seguirían creciendo más rápidamente que las del segundo.

**Gráfico I.4**  
**Agrupaciones seleccionadas: contribución al crecimiento del PIB mundial, 1990-2012<sup>a</sup>**  
(En porcentajes)



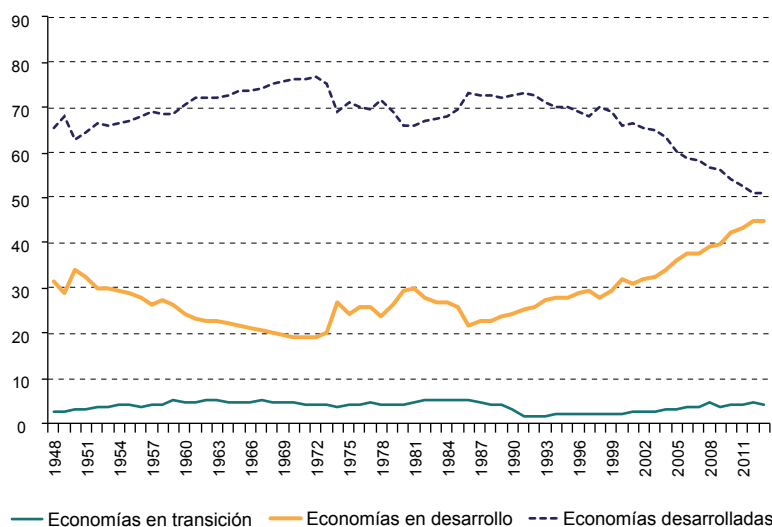
Fuente: Banco de Desarrollo de América Latina/Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (CAF/CEPAL/OCDE), *Perspectivas económicas de América Latina 2014: logística y competitividad para el desarrollo* (LC/G.2575), París, 2013.

<sup>a</sup> El PIB está calculado en paridad de poder adquisitivo. La contribución se mide como la proporción del crecimiento del PIB de cada región con respecto al crecimiento del PIB mundial.

Existe una elevada heterogeneidad entre las regiones en desarrollo en materia de crecimiento económico, destacándose el dinamismo de las economías emergentes de Asia. Mientras la contribución de estas economías al crecimiento del PIB mundial se duplicó con creces entre los períodos 1990-1995 y 2005-2012, aumentando del 19% al 41%, la contribución de América Latina se mantuvo estable, pasando del 8% al 9%. El notable desempeño de Asia se relaciona directamente con la irrupción de China, país que se ha convertido en la segunda economía mundial y el principal exportador mundial de bienes y está próximo a ser una potencia tecnológica. Su tasa de crecimiento, del 10% anual durante más de tres décadas, no tiene parangón histórico y menos aún en el caso de una nación tan poblada. La apertura de las economías de China, desde fines de los años setenta, y de la India, desde comienzos de los años noventa, ha significado agregar un segundo piso a la economía mundial, ampliando el tamaño de los mercados, duplicando con creces la fuerza de trabajo mundial y multiplicando la demanda por recursos naturales.

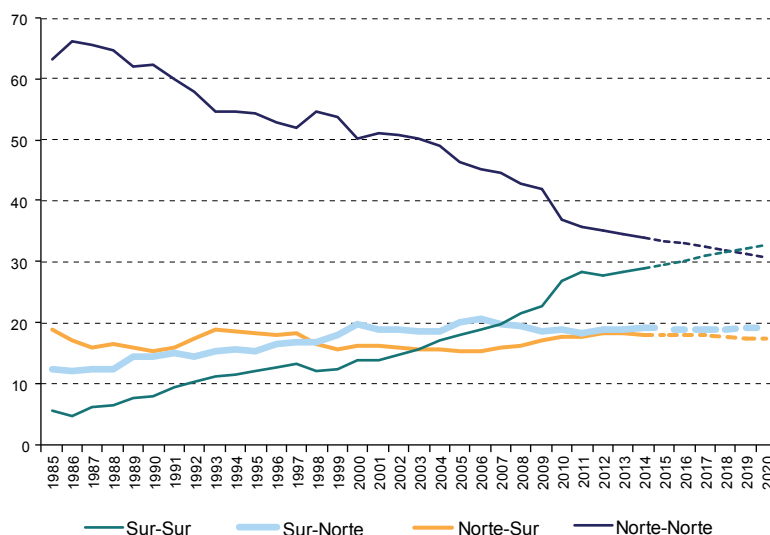
Junto con su dinámico desempeño en términos de crecimiento, los países en desarrollo registran una participación ascendente en otras variables económicas. Así, la participación de este grupo en las exportaciones mundiales de bienes se ha duplicado en menos de tres décadas, pasando del 22% en 1986 al 45% en 2013 (véase el gráfico I.5). Este avance se explica principalmente por el notable desempeño de Asia oriental, a su vez fuertemente influido por el dinamismo de las exportaciones chinas. El comercio entre países en desarrollo (Sur-Sur) ha crecido con particular fuerza en las últimas décadas. Su participación en el comercio mundial de bienes se ha triplicado con creces, del 8% en 1990 al 28% en 2012. De acuerdo con proyecciones de la CEPAL, el comercio Sur-Sur podría superar en monto al comercio entre países desarrollados (Norte-Norte) antes del fin de la presente década (véase el gráfico I.6). Los países de Asia en desarrollo, con China en primer lugar, son —a gran distancia del resto— el principal motor del comercio Sur-Sur, del que representaron un 83% en 2012 (OMC, 2013b).

**Gráfico I.5**  
**Agrupaciones seleccionadas: participación en las exportaciones mundiales de bienes, 1948-2013**  
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), base de datos UNCTADSTAT.

**Gráfico I.6**  
**Distribución de las exportaciones mundiales de bienes, por grupo de origen y destino, 1985-2020<sup>a</sup>**  
*(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).

<sup>a</sup> Las cifras a partir de 2013 corresponden a proyecciones.

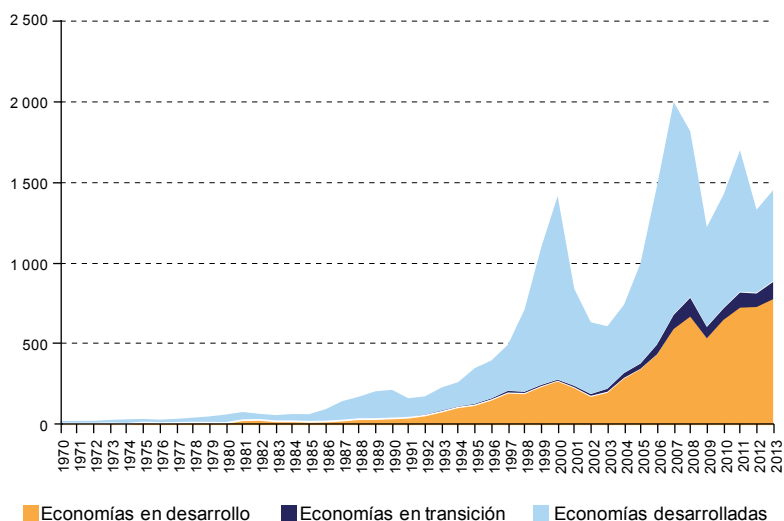
Desde finales de los años ochenta también ha aumentado fuertemente la participación de los países en desarrollo en los flujos mundiales de inversión extranjera directa (IED). En 2013, los flujos de IED dirigidos a este grupo de países alcanzaron un máximo histórico de 778.000 millones de dólares, equivalentes al 54% de los flujos mundiales de entrada de IED (véase el gráfico I.7). En el mismo año, los países en desarrollo fueron el origen del 32% de los flujos mundiales de salida de IED, participación solo superada por el 33% alcanzado en 2012. Tal como ocurre con los flujos comerciales, la mayor presencia de los países en desarrollo en la IED mundial se debe en gran medida al creciente peso de Asia, que en 2013 absorbió el 63% de la IED dirigida a este grupo de países, y fue el origen del 84% de la IED originada en ellos. América Latina y el Caribe es la segunda región en desarrollo más destacada en términos de recepción y emisión de IED, registrando en 2013 participaciones en los flujos mundiales de entrada y salida de 28% y 11%, respectivamente (véase el gráfico I.8).

Otra dimensión central del cierre de brechas entre los países industrializados y los países en desarrollo se refiere a las capacidades tecnológicas. En efecto, mientras en 1990 los países industrializados concentraban el 91% de las solicitudes mundiales de patentes, en poco más de 20 años su participación se redujo drásticamente, llegando al 55% en 2012. El consecuente aumento del peso de los países en desarrollo en esta variable se ha visto fuertemente determinado por el notable desempeño de China, cuya participación en el total de patentes solicitadas en el mundo se multiplicó por 28 en el mismo período. De este modo, ya en 2011 China desplazó a los Estados Unidos del primer lugar en dicha variable, y en 2012 registró casi el doble de solicitudes de patentes que toda Europa. En contraste, la participación de América Latina y el Caribe es baja, habiendo incluso disminuido entre 2000 y 2012 (véase el cuadro I.3).

Por último, en un estudio de la OCDE (Kharas, 2010) se proyecta que hacia 2030 casi el 80% de la población mundial de clase media vivirá en países considerados actualmente como países en desarrollo. Asia por sí sola concentraría dos tercios de la población mundial de clase media y un porcentaje parecido del gasto en consumo mundial, gracias a su elevado dinamismo económico y demográfico. Por su parte, la población de clase media de América Latina y el Caribe crecería un 73%

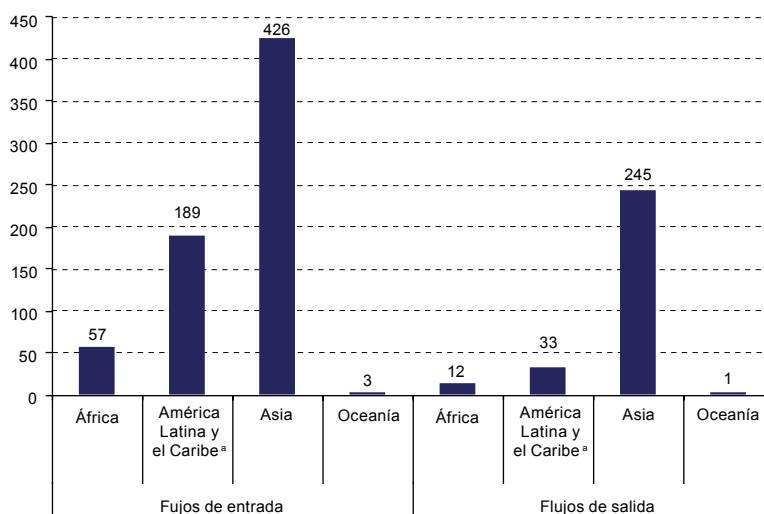
en términos absolutos entre 2009 y 2030. No obstante, el peso de la región en la población mundial de clase media se reduciría gradualmente, como consecuencia de un crecimiento económico esperado menor que el de Asia (véase el cuadro I.4).

**Gráfico I.7**  
**Flujos mundiales de entrada de inversión extranjera directa, 1980-2013**  
*(En miles de millones de dólares)*



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.

**Gráfico I.8**  
**Distribución por regiones de los flujos mundiales de inversión extranjera directa hacia y desde los países en desarrollo, 2013**  
*(En miles de millones de dólares)*



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.

<sup>a</sup> Excluye a los centros financieros del Caribe.

**Cuadro I.3**  
**Mundo, agrupaciones y países seleccionados: solicitudes de patentes, 1990, 2000 y 2012<sup>a</sup>**  
*(En número y porcentajes)*

	1990		2000		2012	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Países industrializados <sup>b</sup>	902 574	90,5	1 104 904	80,2	1 299 537	55,4
Resto del mundo	94 927	9,5	272 896	19,8	1 048 163	44,6
China	10 137	1,0	51 906	3,8	652 777	27,8
América Latina y el Caribe	18 468	1,9	47 687	3,5	59 314	2,5
<b>Mundo</b>	<b>997 501</b>	<b>100,0</b>	<b>1 377 800</b>	<b>100,0</b>	<b>2 347 700</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), WIPO Statistics Database.

<sup>a</sup> Incluidas las solicitudes de residentes y no residentes.

<sup>b</sup> Incluye a Australia, el Canadá, Europa, los Estados Unidos, el Japón y Nueva Zelanda.

**Cuadro I.4**  
**Mundo y regiones seleccionadas: población de clase media, 2009, 2020 y 2030<sup>a</sup>**  
*(En millones de personas y porcentajes)*

	2009		2020		2030	
	Millones de personas	Porcentaje	Millones de personas	Porcentaje	Millones de personas	Porcentaje
América del Norte	338	18	333	10	322	7
Europa	664	36	703	22	680	14
América del Sur y Centroamérica	181	10	251	8	313	6
Asia y el Pacífico	525	28	1 740	54	3 228	66
África Subsahariana	32	2	57	2	107	2
Oriente Medio y África del Norte	105	6	165	5	234	5
<b>Mundo</b>	<b>1 845</b>	<b>100</b>	<b>3 249</b>	<b>100</b>	<b>4 884</b>	<b>100</b>

Fuente: Homi Kharas, "The emerging middle class in developing countries", *OECD Development Centre Working Paper*, N° 285, París, Centro de Desarrollo de la OCDE, enero de 2010 [en línea] <http://www.oecd.org/dataoecd/12/52/44457738.pdf>.

<sup>a</sup> Se consideran de clase media los hogares que tienen un gasto diario por persona de entre 10 y 100 dólares, en paridad de poder adquisitivo. Las cifras de 2020 y 2030 corresponden a proyecciones.

### 3. La creciente importancia de las cadenas internacionales de valor

Actualmente gran parte del comercio y de la producción mundial se lleva a cabo dentro de las llamadas cadenas de valor, ya sean regionales o globales. Según estimaciones de la UNCTAD, cerca de un 80% de las exportaciones mundiales de bienes y servicios (medidas en valor bruto) corresponde a comercio en cadenas de valor, asociado a la participación de empresas multinacionales (UNCTAD, 2013). Ello refleja el intenso proceso de fragmentación geográfica de la producción que ha tenido lugar en el mundo, en especial desde mediados de los años ochenta. Dicho fenómeno ha sido posible gracias a la conjunción de la disminución de las barreras al comercio y a la IED, la reducción de los costos de transporte y los adelantos en las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC).

En las industrias caracterizadas por cadenas de valor (por ejemplo, la automotriz, la electrónica, la aeronáutica y la del vestuario), se observa una tendencia creciente a que los bienes finales ya no se produzcan en un solo país. Las actividades, que comprenden desde la investigación y desarrollo hasta el reciclaje del producto, incluidos la producción, los servicios de apoyo, la distribución, la

comercialización, las finanzas y los servicios de posventa, se realizan en varios países, mediante la interacción entre filiales de una misma empresa multinacional o transacciones entre estas y proveedores externos. En consecuencia, los países participantes en estas cadenas, más que especializarse en la producción íntegra de bienes o servicios finales, se especializan en determinadas tareas o segmentos del proceso productivo.

El comercio en cadenas de valor presenta varios rasgos distintivos. El primero es su estrecha relación con la inversión extranjera directa. Existe una alta correlación positiva entre el acervo de IED de los países y su participación en cadenas de valor. Esta correlación se ha hecho más marcada en las últimas dos décadas, especialmente en los países menos desarrollados (UNCTAD, 2013). En segundo lugar, este tipo de comercio se caracteriza por un intenso intercambio de bienes intermedios, que ha representado entre el 50% y el 55% de las exportaciones mundiales de bienes (no petroleras) en todos los años comprendidos entre 2000 y 2011 (OMC, 2013c). Un tercer rasgo es el aumento del contenido importado de las exportaciones: aproximadamente un 28% del valor bruto de las exportaciones mundiales de bienes y servicios en 2010 correspondió a contenido importado (UNCTAD, 2013).

Un cuarto elemento distintivo del comercio en cadenas de valor es el rol fundamental que cumplen una amplia gama de servicios (financieros, legales, logísticos, de diseño y comunicaciones, entre otros), muchos de los cuales se incorporan como insumos a los bienes finales comercializados. De este modo, la participación de los servicios en las exportaciones mundiales en 2008, medida en términos de valor agregado, fue del 42%, es decir, cerca del doble de la participación que alcanzan cuando la medición se hace en términos de valor bruto (OMC, 2013c). Muchos servicios que apoyan a las cadenas de valor han sido a su vez fragmentados en distintas tareas y deslocalizados a países que cuentan con ventajas competitivas en dichas tareas. Este fenómeno ha sido facilitado por los avances en las TIC, que permiten separar geográficamente la prestación y el consumo de dichos servicios.

Pese a la reducción de los costos de transporte, comunicación y procesamiento de información, coordinar procesos productivos distribuidos en varios países sigue siendo una tarea compleja, sobre todo cuando las distancias son importantes. El comercio dentro de las cadenas de valor, en que un bien puede cruzar fronteras varias veces en distintas fases de la producción, es especialmente sensible a los costos derivados de la distancia. Es por ello que las principales cadenas de valor tienen una clara dimensión regional (OMC, 2011; Lim y Kimura, 2010)<sup>7</sup>. De este modo, es posible identificar tres grandes redes de producción (“fábricas”) en el mundo: la “fábrica Europa” (centrada en Alemania), la “fábrica América del Norte” (centrada en los Estados Unidos) y la “fábrica Asia” (centrada en un principio en el Japón y más recientemente en China) (Baldwin, 2012). Las tres “fábricas” mundiales se caracterizan por presentar altos niveles de comercio intrarregional (véase el cuadro I.5). Asimismo, dicho comercio tiene una elevada proporción de bienes intermedios (partes y componentes), en particular en el caso de la “fábrica Asia”. Ello refleja los patrones de comercio vertical que caracterizan a las actuales redes internacionales de producción (véase el gráfico I.9).

Un factor importante en la conformación de las grandes “fábricas” mundiales han sido los procesos de integración regional profunda en torno a mega mercados. Un ejemplo destacado es la denominada “fábrica Asia”, espacio constituido por China, el Japón, la República de Corea, Hong Kong (Región Administrativa Especial de China), la provincia china de Taiwán y las diez economías que son parte de la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN). Todas estas economías forman en la práctica una región integrada por medio de los flujos de comercio e inversión extranjera directa, especialmente en el sector manufacturero. Esta integración a través del mercado (*de facto*) se ha visto reforzada en los últimos años por un proceso de integración formal (*de iure*), mediante una red de

<sup>7</sup> Cabe distinguir entre redes de producción y de suministro. Mientras las primeras tienden a ser principalmente regionales, las segundas son con frecuencia de alcance mundial. Por ejemplo, países como el Brasil, Chile y el Perú son importantes proveedores del hierro y el cobre empleados en diversas cadenas industriales asiáticas, pero en general no participan en los procesos de transformación de dichos minerales en productos manufacturados.

acuerdos comerciales establecidos en torno a la ASEAN. La siguiente etapa de dicho proceso sería la creación de una gran área de libre comercio que incluiría también a Australia, la India y Nueva Zelandia, a través del proyecto conocido como Asociación Económica Integral Regional (*Regional Comprehensive Economic Partnership*, RCEP), cuyas negociaciones se iniciaron en mayo de 2013.

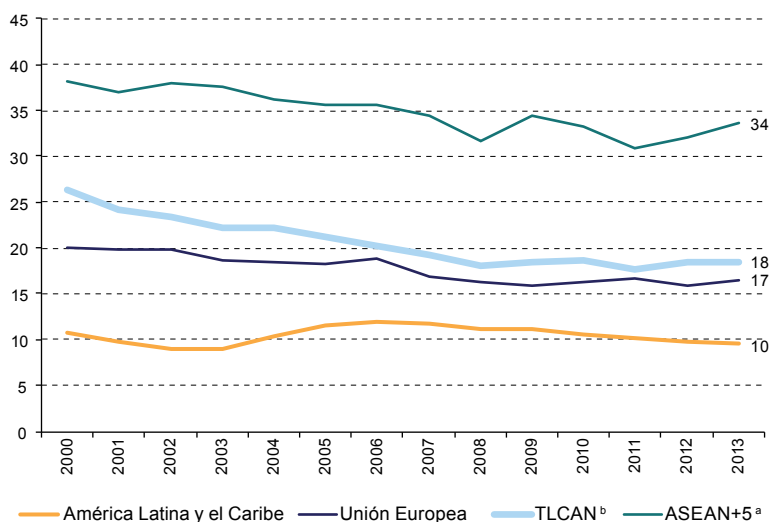
**Cuadro I.5**  
**Agrupaciones seleccionadas: participación de las exportaciones intragrupalas**  
**en las exportaciones totales, 2008-2013**  
(En porcentajes)

Agrupación	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Promedio 2008-2013
Unión Europea	66,3	65,9	64,4	63,4	61,4	59,1	63,4
Tratado de Libre Comercio de América del Norte	49,3	47,6	48,3	48,0	48,4	49,6	48,5
ASEAN+5 <sup>a</sup>	47,0	48,4	49,4	49,7	50,4	49,8	49,1

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).

<sup>a</sup> Incluye a los diez países miembros de la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN) y a China, el Japón, la República de Corea, Hong Kong (Región Administrativa Especial de China) y la provincia china de Taiwán.

**Gráfico I.9**  
**Agrupaciones seleccionadas: participación de las partes y componentes**  
**en las exportaciones intragrupalas, 2000-2013**  
(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).

<sup>a</sup> Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

<sup>b</sup> Incluye a los diez países miembros de la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN) y a China, el Japón, la República de Corea, Hong Kong (Región Administrativa Especial de China) y la provincia china de Taiwán.

En Europa, el desarrollo de cadenas de valor fue facilitado por el ingreso de varios países de Europa central y oriental a la Unión Europea (y, por ende, a su mercado único) a partir de 2004. Completan esta macrorregión productiva varias economías del Norte de África, del Oriente Medio y

de la ex-Unión Soviética, con las que la Unión Europea ha suscrito acuerdos profundos de comercio e inversión<sup>8</sup>. Por su parte, la “fábrica América del Norte” ya operaba desde los años sesenta entre los Estados Unidos y el Canadá, en particular a través de redes de producción binacionales en el sector automotor. Sin embargo, su alcance se amplió de manera sustancial con la entrada en vigor en 1994 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que vinculó a ambas economías con México. Ello favoreció el desarrollo de encadenamientos productivos entre este país y los Estados Unidos, principalmente mediante la instalación de plantas de ensamblaje o maquiladoras en sectores como el automotor, el de vestuario y la electrónica. Además forman parte de este espacio económico el conjunto de países de Centroamérica, vinculados con México y con los Estados Unidos por sendos acuerdos de libre comercio (incluida también en este último caso la República Dominicana).

#### 4. Las negociaciones megarregionales sobre comercio e inversión

A las iniciativas de integración profunda en Asia, Europa y América del Norte se han sumado más recientemente iniciativas transregionales de vasto alcance, conocidas como “megarregionales”. Este es el caso en particular de las negociaciones en curso del Acuerdo de Asociación Transpacífico (más conocido por la sigla TPP), del Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión entre los Estados Unidos y la Unión Europea (TTIP) y del acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y el Japón. Cabe agregar a esta categoría la iniciativa ya mencionada de la Asociación Económica Integral Regional, que aparece compitiendo con el TPP como modelo para definir las “reglas del juego” en Asia en los próximos años. En todos estos procesos se busca armonizar, o al menos hacer compatibles, las reglas con que operan las distintas “fábricas” mundiales<sup>9</sup>. Las negociaciones megarregionales pueden también ser interpretadas como una respuesta de las economías industrializadas al creciente peso de las economías emergentes, en particular de China y el resto de Asia oriental, en la producción y el comercio mundial.

Es posible distinguir dos factores principales que explican la irrupción de las negociaciones megarregionales en los últimos años: el propio fenómeno de las cadenas de valor, y el prolongado estancamiento de la Ronda de Doha de la OMC. La fragmentación geográfica de la producción genera una demanda de las empresas participantes por reglas comunes aplicables a todos los países participantes en las distintas cadenas de valor, de modo de minimizar los costos de transacción derivados de producir en varios países. Esto no puede hacerse de manera eficiente mediante los tradicionales acuerdos comerciales bilaterales, por lo que las negociaciones plurilaterales o multilaterales constituyen una mejor opción. Sin embargo, la credibilidad de la OMC como foro principal de negociación de las nuevas reglas del comercio mundial se ha visto seriamente erosionada por el impasse de la Ronda de Doha, y más recientemente por el bloqueo en torno a la puesta en vigor del nuevo acuerdo sobre facilitación del comercio de la OMC. Enfrentados a la necesidad de definir nuevas reglas para el comercio en cadenas de valor, y a la imposibilidad actual de la OMC de generar esas reglas, los países industrializados han recurrido a las negociaciones megarregionales como una alternativa del tipo “second best”.

En caso de tener éxito, las negociaciones megarregionales tendrán un fuerte impacto en la distribución geográfica y la gobernanza de los flujos mundiales de comercio e inversión en los próximos años. La magnitud de estas iniciativas, en términos tanto del peso económico de los participantes como de su ambiciosa agenda temática, podría en la práctica significar que hacia 2020 se haya producido una renegociación de las reglas del comercio internacional, para adaptarlas a la realidad de las cadenas de valor. Sin embargo, a diferencia de la última gran negociación de este tipo a nivel mundial (la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)), esta vez las nuevas

<sup>8</sup> Por acuerdos “profundos” se entiende aquellos cuyo alcance excede la eliminación de los aranceles y otros obstáculos en frontera al comercio de bienes, abordando también diversos aspectos regulatorios internos (“detrás de la frontera”) que pueden representar barreras al funcionamiento de las cadenas de valor. Entre dichos temas se cuentan el tratamiento de la inversión extranjera, el comercio de servicios, la protección de la propiedad intelectual y las normas y estándares técnicos, entre otros.

<sup>9</sup> Mayores detalles sobre estas negociaciones pueden encontrarse en CEPAL (2013a) y Rosales y Herreros (2014).



reglas serían definidas fuera de la OMC y por un número limitado de países, básicamente aquellos que tienen una mayor participación en el comercio en cadenas de valor. Esto por sí solo debiera ser motivo de preocupación para los países de la región, que —con algunas excepciones— participan poco tanto de la dinámica de las redes de producción como de las negociaciones megarregionales.

Las consecuencias de las actuales negociaciones megarregionales para América Latina y el Caribe son variadas y complejas. Los países comprometidos en dichas negociaciones representan en su conjunto cerca del 70% del comercio de bienes de la región, medido tanto en términos de exportaciones como de importaciones. Se trata asimismo de los principales inversionistas extranjeros en América Latina y el Caribe. Por ende, si dichos procesos tienen una conclusión exitosa, la magnitud, composición y dirección de los flujos comerciales y de IED de los países de la región con seguridad se verán modificadas. Estos efectos se sentirán de manera distinta en cada país, dependiendo de la composición y estructura geográfica de su comercio, de su grado de participación en cadenas regionales o mundiales de valor y de su red de acuerdos comerciales, entre otros factores.

Puesto que las negociaciones megarregionales se caracterizan por un fuerte énfasis regulatorio, sus eventuales resultados en esa área debieran tener un impacto mayor sobre el comercio de la región que los que se alcancen en el ámbito arancelario. En particular, el Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión entre los Estados Unidos y la Unión Europea puede definir nuevas reglas sobre temas emergentes del comercio internacional, dado el fuerte peso económico e influencia regulatoria que tiene cada una de las partes. En este contexto, existe el riesgo de que en dicho foro o en el TPP se negocien nuevas normas y requerimientos (ambientales, de calidad o trazabilidad, entre otros) que resulten de difícil cumplimiento para los exportadores de la región. Por ejemplo, el resultado de las discusiones entre los Estados Unidos y la Unión Europea sobre temas como la comercialización de cultivos genéticamente modificados, el uso de hormonas en la crianza del ganado o la regulación de los biocombustibles tendrá importantes consecuencias para varios países de la región que exportan dichos productos.

Además de su impacto sobre los flujos comerciales y de inversión de la región, las negociaciones megarregionales probablemente incidirán en el espacio del que hoy disponen los países de América Latina y el Caribe para diseñar e implementar políticas públicas en diversos ámbitos. Las nuevas reglas actualmente en negociación sobre propiedad intelectual, flujos de capital, manejo de información personal en Internet, empresas del Estado, asuntos laborales y medioambientales son solo algunos ejemplos. Así, entre otras, podrían verse reducidas las facultades de los gobiernos de la región para aplicar controles de capital con fines prudenciales, para definir en forma autónoma sus niveles de protección ambiental o para garantizar el acceso a Internet con fines educacionales y de fomento de la innovación. Los países latinoamericanos que participan en las negociaciones megarregionales experimentarían de manera directa el impacto de esas nuevas normas. Aquellos que no lo hacen probablemente se verían expuestos a ellas de manera indirecta, ya que los eventuales resultados de estas negociaciones pueden constituir la base para futuros acuerdos multilaterales en la OMC.

La posibilidad de un acuerdo comercial de amplio alcance entre los Estados Unidos y la Unión Europea, a través del TTIP, plantea considerables desafíos a la región. México ha explicitado su interés en participar en esa negociación, al igual que el Canadá. Un escenario probable a mediano plazo sería entonces la conformación de un acuerdo de nueva generación entre la Unión Europea y los tres miembros del TLCAN. Frente a esta eventualidad, es también razonable suponer que otros países de la región que poseen acuerdos de libre comercio tanto con Europa como con los Estados Unidos buscarán mecanismos que les permitan evitar desviaciones de comercio e inversión que reduzcan la utilidad de dichos acuerdos. En esta lógica prospectiva, dichos países podrían considerar ser parte de este gran espacio integrado, articulado en torno al Atlántico.

La lógica del TPP conduce a inquietudes similares. Los países participantes de la región, por ahora, son Chile, México y el Perú. Sin embargo, puesto que el socio mayor, los Estados Unidos, tiene también en la región acuerdos de libre comercio con Colombia, Centroamérica, Panamá y la República Dominicana, surge la misma posibilidad expuesta en el caso del Acuerdo Transatlántico, es decir, que algunos de estos países busquen acercarse al TPP, de modo de evitar la caducidad práctica de sus acuerdos con los Estados Unidos. De hecho, Colombia y Costa Rica han manifestado en distintas oportunidades su interés en incorporarse al TPP.

El análisis anterior supone que se alcance una plena convergencia en la cobertura de temas y en su tratamiento entre el TPP y el TTIP, lo que dista de estar garantizado. De hecho, en varios temas relevantes (protección del consumidor, alimentos genéticamente modificados, estándares laborales y ambientales relacionados con el comercio, flujos de capitales, empresas estatales y protección de la privacidad de los usuarios en Internet, entre otros), lo más probable es que persistan diferencias importantes entre ambos acuerdos. Ello ratifica que el mejor escenario sigue siendo la convergencia de estas normativas en el plano multilateral. En efecto, las negociaciones megarregionales bien podrían acentuar los costos de transacción asociados al comercio, generando desviación de comercio y de inversiones y duplicando o sobreponiendo normas no necesariamente convergentes. Tal situación plantearía especiales dificultades a las economías y empresas de menor tamaño. Tampoco es posible descartar que tras normativas exigentes negociadas en esas instancias se oculten tentaciones proteccionistas bajo nuevas formas.

Como ya se mencionó, las negociaciones de los dos acuerdos mencionados ocurren al margen de la OMC. Por otra parte, ninguna de las economías del grupo denominado BRICS (Brasil, Federación de Rusia, India, China y Sudáfrica) está presente en esas negociaciones. Esto abre la posibilidad de que en el futuro se configuren tres niveles de gobernanza del comercio internacional: la OMC en la regulación de los temas tradicionales; los acuerdos megarregionales a cargo de los “nuevos temas”, asociados a las cadenas de valor, y un tercer espacio dominado por los esfuerzos de integración regional en Asia, África y América Latina, liderados por los países del grupo BRICS en sus respectivas zonas de influencia (Baldwin, 2012). En tal escenario, si los acuerdos megarregionales son percibidos como potencialmente perjudiciales para los países que no participan en ellos, bien podrían gestarse respuestas defensivas al estilo de bloques comerciales regionales. Ello podría acentuar las tendencias a la fragmentación económica entre zonas geográficas o entre países que participan en estos mega acuerdos y aquellos que no lo hacen. Esta no sería una buena noticia, especialmente en el contexto de bajo dinamismo del comercio internacional previsto para el resto de la presente década.

En último término, las negociaciones megarregionales tienen por objeto establecer mecanismos de gobernanza que respondan a la naturaleza cambiante de la producción, el comercio y la inversión en el mundo. Las redes internacionales de producción basadas en América del Norte, Europa y Asia oriental son uno de los ejemplos más visibles de dichas transformaciones. Sin embargo, la integración productiva es mucho menor entre los países de América Latina y el Caribe. Asimismo, los acuerdos de integración económica entre estos suelen ser menos profundos que los existentes en esas regiones y, por ende, menos adecuados para gestionar cadenas de valor modernas. En consecuencia, el fenómeno del megarregionalismo desafía a América Latina y el Caribe a profundizar su propio proceso de integración, como una herramienta para mejorar su inserción en la economía mundial. En dicho proceso, la convergencia entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR resulta ineludible.

## C. Algunas fortalezas y debilidades de la inserción económica internacional de la región

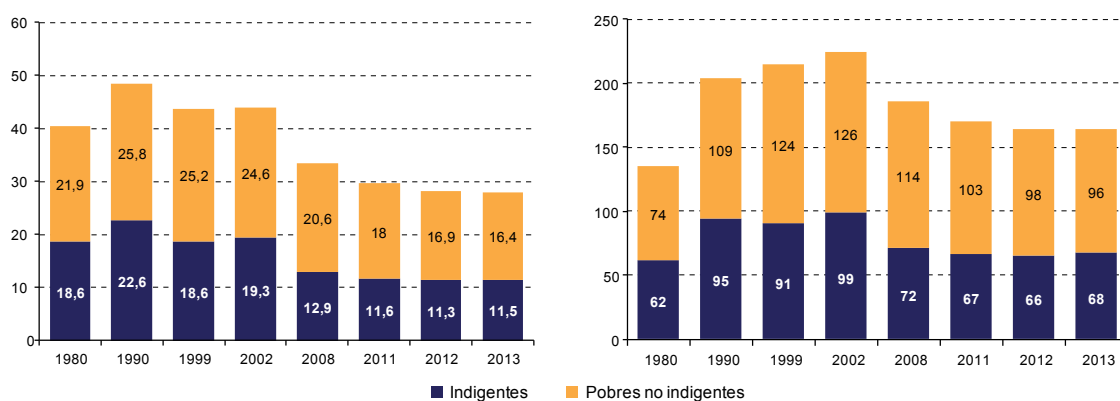
### 1. Fortalezas

#### a) Expansión de la clase media y del mercado consumidor regional

Un activo estratégico del que dispone hoy la región es su mercado interno. En efecto, su crecimiento relativamente alto durante la mayor parte del último decenio (vinculado en buena medida a un favorable ciclo económico internacional) trajo aparejado un aumento continuo del ingreso por habitante desde 2003. En el mismo período, se han venido implementando en varios países políticas públicas orientadas a una mayor inclusión social, reflejadas en un aumento de la participación del gasto social en el producto. En este contexto, la región ha mostrado notables avances en la reducción de la pobreza y la indigencia. Entre 2002 y 2013, la pobreza se redujo del 43,9% al 27,9% de la población, mientras que la indigencia disminuyó del 19,3% al 11,5% (véase el gráfico I.10). No obstante, se observa una desaceleración de este proceso a partir de 2011, de la mano de un menor dinamismo económico y de un contexto internacional menos favorable.

A lo largo del último decenio, la región también ha exhibido una tendencia a la mejora de la distribución del ingreso, si bien la desigualdad se mantiene en niveles muy elevados en comparación con otras regiones. El coeficiente de Gini regional se redujo de 0,547 en 2002 a 0,496 en 2012 (CEPAL, 2013b)<sup>10</sup>. Por su parte, el desempleo urbano ha seguido una tendencia descendente desde 2004 y a fines de 2014 habría alcanzado una tasa de entre el 6,0% y el 6,1%, la que corresponde a un mínimo histórico (CEPAL/OIT, 2014).

**Gráfico I.10**  
**América Latina: evolución de la pobreza y de la indigencia, 1980-2013<sup>a</sup>**  
(En porcentajes y millones de personas)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Panorama Social de América Latina 2013*, diciembre de 2013.

<sup>a</sup> Estimación correspondiente a 18 países de la región más Haití. Las cifras de 2013 corresponden a una proyección.

La conjunción de los factores expuestos se ha traducido en una expansión del mercado regional de consumo, asociada al considerable crecimiento de la población de ingresos medios. Según un estudio reciente del Banco Mundial, esta pasó de 103 millones de personas en 2003 a 152 millones de personas (un

<sup>10</sup> En ambos años, el coeficiente de Gini corresponde al promedio simple de 18 países de América Latina.

29% de la población regional) en 2009. Se prevé que esta expansión continúe en las próximas dos décadas, si bien a un ritmo más lento que en el período iniciado en 2003. De este modo, se proyecta que en 2030 la población de clase media representará el 42% de la población regional (Ferreira y otros, 2013)<sup>11</sup>.

## b) Abundante dotación de recursos naturales estratégicos

La abundante dotación de recursos naturales de la región constituye otro activo estratégico. En minería, por ejemplo, Chile es el mayor productor mundial de cobre, mientras que el Brasil es el tercer productor mundial de hierro. México es el primer productor de plata y el quinto de molibdeno y de plomo de mina. El Perú se ubica entre los primeros productores mundiales de plata, cobre, oro y plomo. El Estado Plurinacional de Bolivia es el cuarto productor de estaño de mina y el sexto productor de plata. Colombia, por su parte, es el séptimo productor de níquel refinado. Entre 1990 y 2012, aumentó en forma significativa la participación de la región en la producción mundial de oro, molibdeno de mina y cobre de mina, y también se incrementó, en menor proporción, la participación en el caso del cobre refinado (véase el cuadro I.6).

**Cuadro I.6**  
**América Latina y el Caribe: participación de la producción minera en el total mundial, 1990 y 2012**  
(En porcentajes)

Mineral o metal	1990	2012	Principales tres productores de la región en 2012
Bauxita	22,9	19,6	Brasil, Jamaica y Suriname
Cobre de mina	24,9	44,6	Chile, Perú y México
Cobre refinado	15,7	19,0	Chile, México y Perú
Oro	10,3	21,4	Perú, México y Colombia
Plata	34,2	47,7	México, Perú y Chile
Estaño de mina	28,3	20,5	Perú, Bolivia (Estado Plurinacional de) y Brasil
Hierro	22,6	21,1	Brasil, Venezuela (República Bolivariana de) y México
Molibdeno de mina	15,8	23,8	Chile, Perú y México
Zinc de mina	16,8	19,4	Perú, México y Bolivia (Estado Plurinacional de)

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Recursos naturales: situación y tendencias para una agenda de desarrollo regional en América Latina y el Caribe* (LC/L.3748), Santiago de Chile, diciembre de 2013.

En materia energética, América Latina y el Caribe es la segunda región del mundo con mayores reservas petroleras probadas (después de Oriente Medio), con un 20% del total. Estas se concentran principalmente en la República Bolivariana de Venezuela, que poseía el 88% de las reservas probadas de la región a fines de 2013 (British Petroleum, 2014).

América Latina y el Caribe es también una destacada potencia agrícola, pues concentra el 52% de la producción mundial de soja, el 16% de la de carne y maíz, y el 11% de la de leche (véase el cuadro I.7). Asimismo, posee un tercio de las reservas mundiales de agua dulce (véase el gráfico I.11) y un 15% de la superficie agrícola mundial (véase el cuadro I.8). Por otra parte, la región posee una gran reserva de biodiversidad, principalmente en la Amazonia. Seis de los 17 países denominados megadiversos en el mundo pertenecen a la región: Brasil, Colombia, Ecuador, México, Perú y la República Bolivariana de Venezuela.

<sup>11</sup> De acuerdo con la metodología empleada en dicho estudio, se consideran de clase media los hogares con ingresos diarios per cápita de entre 10 y 50 dólares, medidos en paridad de poder adquisitivo. Los hogares pobres son aquellos con ingresos de entre 0 y 4 dólares, y los vulnerables aquellos con ingresos de entre 4 y 10 dólares.

Debido a este conjunto de factores, la región, y América del Sur en particular, está llamada a desempeñar un rol estratégico en la seguridad alimentaria mundial durante las próximas décadas. En efecto, se proyecta que en 2050 la población mundial superará los 9.500 millones de personas. Esto representa un incremento de 2.600 millones de personas con respecto a 2010 (Naciones Unidas, 2012a). Prácticamente la totalidad de dicho aumento tendrá lugar en los actuales países en desarrollo, en particular de África Subsahariana y Asia meridional. La FAO prevé que para alimentar a esta población, que será no solo más numerosa sino también más urbana<sup>12</sup> y más rica, la producción de alimentos (excluidos los que se emplean en la producción de biocombustibles) deberá aumentar un 70%.

**Cuadro I.7**  
**América Latina y el Caribe: participación de la producción de productos agrícolas**  
**seleccionados en el total mundial, 2012**  
*(En porcentajes)*

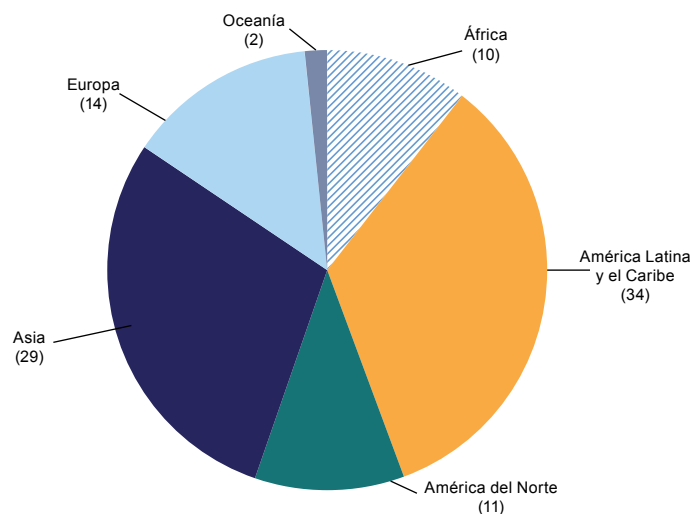
	Arroz	Maíz	Soja	Trigo	Carne <sup>a</sup>	Leche <sup>a</sup>
Centroamérica y el Caribe <sup>b</sup>	0,4	3,0	0,1	0,3	2,9	2,2
América del Sur	3,3	12,7	51,8	2,9	12,9	8,9
América Latina y el Caribe	3,7	15,7	51,9	3,2	15,8	11,1

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), base de datos FAOSTAT [en línea] [www.faostat.fao.org](http://www.faostat.fao.org) [fecha de consulta: 6 de enero de 2014].

<sup>a</sup> Los datos corresponden a 2011.

<sup>b</sup> Se incluye a México.

**Gráfico I.11**  
**Distribución de las reservas mundiales de agua, por región, 2011<sup>a</sup>**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), Sistema de información global sobre el uso del agua en la agricultura y el medio rural (AQUASTAT) [en línea] <http://www.fao.org/nr/water/aquastat/main/index.stm> [fecha de consulta: 6 de enero de 2014].

<sup>a</sup> Corresponde al total de los recursos hídricos renovables.

<sup>12</sup> Se espera que en 2050 el 66% de la población mundial sea urbana, en comparación con el 54% en la actualidad (DESA, 2014).

**Cuadro I.8**  
**Distribución de la superficie agrícola mundial, por región, 2011**  
*(En millones de hectáreas y porcentajes)*

Región	Tierras arables y cultivos permanentes	Praderas y pastos permanentes	Superficie agrícola	Porcentaje de la superficie agrícola mundial
África	258,3	911,4	1 169,7	23,8
Asia	553,6	1 079,9	1 633,5	33,3
América Latina y el Caribe	188,0	553,0	741,0	15,1
América del Norte	210,7	263,4	474,1	9,7
Europa	292,1	177,8	469,9	9,6
Oceanía	50,3	373,1	423,4	8,6
Mundo	1 553,0	3 358,6	4 911,6	100,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), base de datos FAOSTAT [en línea] [www.fao.org](http://www.fao.org) [fecha de consulta: 6 de enero de 2014].

Los acelerados procesos de urbanización y expansión de las clases medias en Asia y el resto del mundo en desarrollo originarán importantes cambios en los patrones mundiales de alimentación. Dichos procesos ya se están traduciendo en una mayor demanda de carnes, lácteos, hortalizas, frutas y pescado (FAO, 2009), así como en general de alimentos de mayor calidad, sofisticación e inocuidad. Esta es una oportunidad histórica que se presenta a la región. Como ya se indicó, ésta dispone de los recursos naturales (tierra, agua, clima, biodiversidad) requeridos para enfrentar una demanda acrecentada de alimentos. En consecuencia, el gran desafío es agregarles valor y conocimiento, generando encadenamientos entre las actividades extractivas, las de procesamiento y los diversos servicios modernos asociados a las cadenas de valor agroalimentarias. Tal como la transformación productiva en Asia oriental y sudoriental ha estado impulsada principalmente por las cadenas de valor manufactureras, uno de los ejes de dicha transformación en América Latina y el Caribe debiera ser el desarrollo de una agroindustria exportadora de clase mundial.

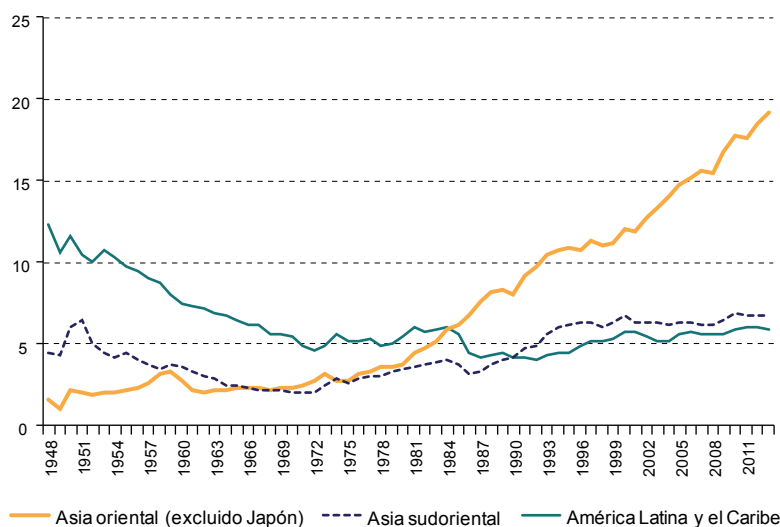
La expansión mundial de las clases medias coexiste con el imperativo de enfrentar el cambio climático, cuyos efectos podrían redibujar el mapa de la agricultura mundial en las próximas décadas. Más generalmente, existe una creciente conciencia mundial sobre la necesidad de avanzar hacia patrones más sostenibles de producción y consumo. Una de las manifestaciones de dicho fenómeno es la proliferación de esquemas de etiquetado ambiental para los alimentos, indicando su huella de carbono, huella hídrica, u otras. En este contexto, para la región resulta crucial fortalecer sus capacidades científicas y tecnológicas en aquellas áreas vinculadas con el aprovechamiento ambientalmente sostenible de sus recursos naturales (Bitar, 2014). Entre ellas se cuentan la gestión de los recursos hídricos y de la biodiversidad, el combate a la erosión y a la deforestación, y la promoción de la eficiencia energética en las diversas actividades extractivas.

## 2. Debilidades

### a) Débil desempeño exportador

En contraste con el fuerte incremento de la participación del conjunto de los países en desarrollo en las exportaciones mundiales de bienes desde los años ochenta, América Latina y el Caribe muestra una situación de estancamiento: su participación en las exportaciones mundiales ha fluctuado entre el 5% y el actual 6% desde fines de los años noventa (véase el gráfico I.12). Ello, pese a los altos precios registrados por varios de los productos básicos exportados por la región durante la mayor parte de la década pasada.

**Gráfico I.12**  
**Regiones seleccionadas: participación en las exportaciones mundiales de bienes, 1948-2013**  
*(En porcentajes)*



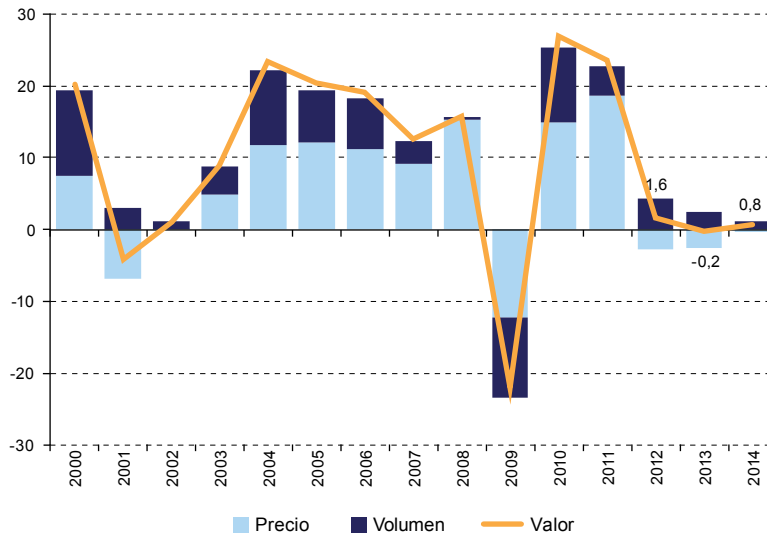
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), base de datos UNCTADSTAT.

El escaso dinamismo de las exportaciones regionales se ha acentuado drásticamente en los últimos años. En efecto, luego de que entre 2004 y 2008 el valor exportado creciera al 17% anual, y en 2010 y 2011 sobre el 20% anual, en 2014 América Latina y el Caribe completará su tercer año consecutivo de estancamiento de las exportaciones (véase el gráfico I.13). Ello se explica por el bajo dinamismo económico y la consecuente menor demanda de importaciones en varios de los principales socios comerciales de la región, en particular la Unión Europea, así como también por el menor ritmo de crecimiento de China y los menores precios registrados por varios productos básicos. Por último, el pobre desempeño exportador proyectado para la región en 2014 (una expansión del 0,8%) se explica en buena medida por la caída del 5% prevista en el comercio intrarregional (CEPAL 2014e).

Además de su escaso dinamismo a nivel agregado, una segunda debilidad del desempeño exportador regional es la alta dependencia de las materias primas, en particular en América del Sur. Las materias primas representan en la actualidad algo más del 40% del valor exportado por la región al mundo, versus poco más del 25% a comienzos de la década pasada (véase el gráfico I.14). Ello se explica en gran medida por los altos precios registrados entre 2003 y 2011 por varios de los productos básicos exportados por la región, como resultado de la elevada demanda asiática. Si bien en ese período los países exportadores de dichos productos se beneficiaron de una mejoría en sus términos de intercambio y de fuertes aumentos de sus exportaciones totales, la creciente especialización en sectores primarios presenta varios aspectos negativos. Entre ellos se cuentan: fuertes apreciaciones cambiarias, que reducen la competitividad de los sectores no exportadores de materias primas, dificultando la diversificación productiva y exportadora; la mayor vulnerabilidad ante fluctuaciones de los precios de los productos básicos; y, en muchos casos, una baja creación directa de empleo, escasos eslabonamientos con el resto de la economía y crecientes problemas ambientales.

Una tercera debilidad del desempeño exportador regional es la baja proporción de empresas exportadoras en el total de empresas. Dicha proporción se sitúa bajo el 1% en la mayoría de los países para los que se dispone de información, con la excepción de algunas economías pequeñas (véase el gráfico I.15). De hecho, desde 2009 el número de empresas exportadoras se ha estancado en torno a las 113.000, luego de alcanzar un máximo de 117.000 en 2008 (véase el gráfico I.16).

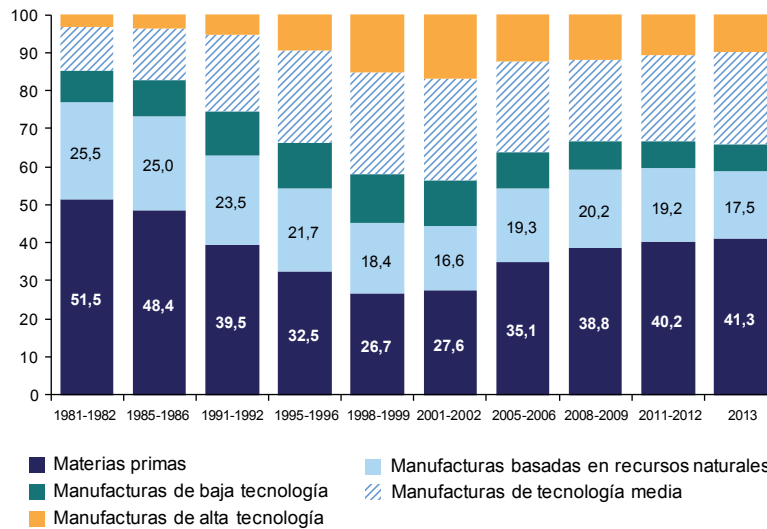
**Gráfico I.13**  
**América Latina y el Caribe: variación anual de las exportaciones de bienes, 2000-2014<sup>a</sup>**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2014*, octubre de 2014.

<sup>a</sup> Las cifras para 2014 son estimaciones.

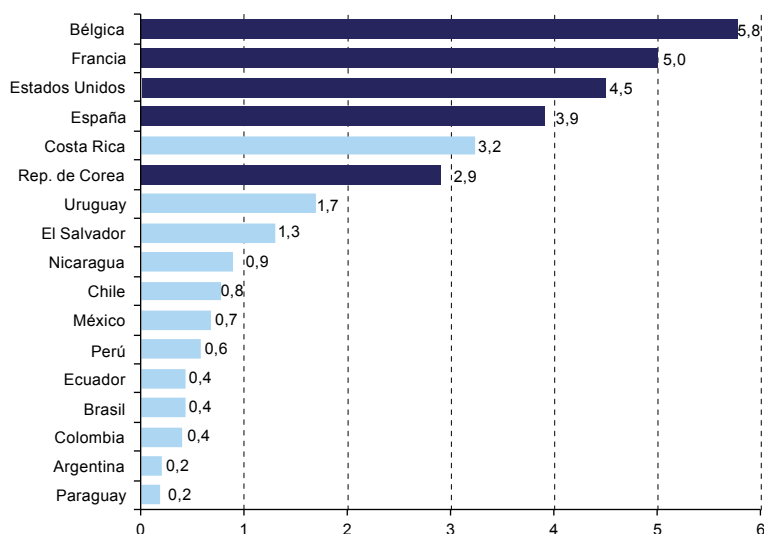
**Gráfico I.14**  
**América Latina y el Caribe: composición del valor exportado al mundo por categorías de intensidad tecnológica, 1981 a 2013**  
*(En porcentajes)*



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).

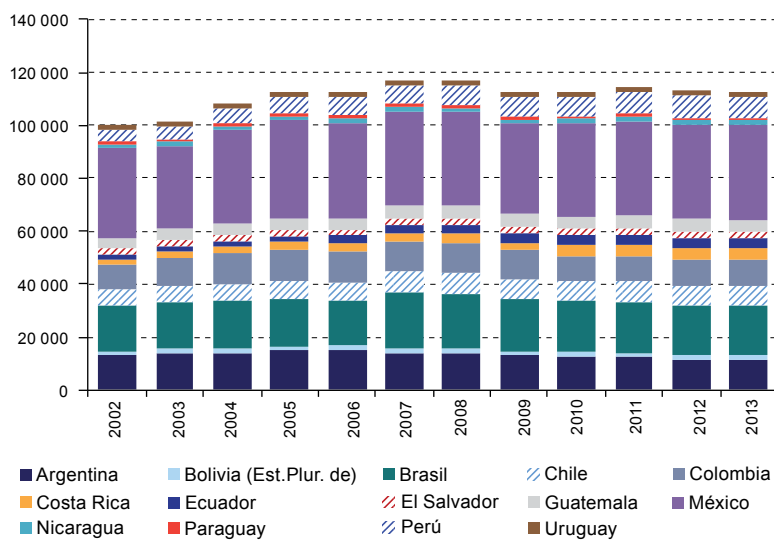


**Gráfico I.15**  
**Países seleccionados: proporción de empresas exportadoras sobre el total de empresas,**  
**2013 o último año disponible**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Roberto Urmeneta, *Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina: Relevancia de las pymes* (en preparación), sobre la base de datos de aduana y de los censos económicos o de las empresas inscritas en los registros tributarios o de seguridad social de cada país, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), Banco Mundial y estudios especializados.

**Gráfico I.16**  
**América Latina (14 países): número de empresas exportadoras, 2002-2013**

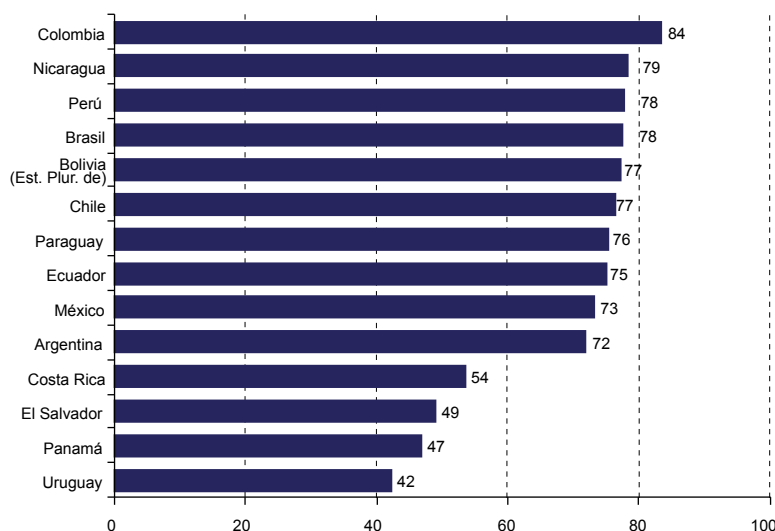


Fuente: Roberto Urmeneta, *Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina: Relevancia de las pymes* (en preparación), sobre la base de microdatos de aduana de 14 países de la región.

Una cuarta debilidad que presenta la región en materia exportadora es la fuerte concentración de los envíos a nivel de empresas. En efecto, el primer percentil de las firmas exportadoras concentra una proporción superior al 70% de los envíos totales en la mayoría de los países para los que se dispone de información (véase el gráfico I.17). Esta fuerte concentración se corrobora al observar el listado de las principales empresas exportadoras de la región, muchas de ellas asociadas a los recursos naturales (véase el cuadro I.9). Por último, las empresas exportadoras de la región presentan una alta rotación, como resultado —entre otras causas— de su elevada dependencia de un número reducido de productos y mercados de destino (véase el gráfico I.18). Esta problemática afecta de manera particularmente aguda a las pymes exportadoras.

El comercio de América Latina y el Caribe, tanto intrarregional como con el resto del mundo, también se ve afectado por significativos costos logísticos. Según el informe “Doing Business 2015” del Banco Mundial, en promedio, el costo y tiempo requeridos para exportar e importar por vía marítima un contenedor de 20 pies en la región son menores que en otras regiones en desarrollo<sup>13</sup>. Sin embargo, en varios países estas variables alcanzan valores notablemente más altos que la media regional, e incluso en algunos casos superiores a la media de otras regiones en desarrollo más rezagadas (véase el gráfico I.19). Esta situación es producto de una sumatoria de factores, como carencias en materia de infraestructura de transporte y de disponibilidad de servicios logísticos, y rezagos en la simplificación y racionalización de los trámites asociados al comercio exterior. A ello se agregan, en el caso de algunos países, condicionamientos geográficos de distinto tipo que dificultan su comercio exterior.

**Gráfico I.17**  
**América Latina (países seleccionados): participación del primer percentil de empresas exportadoras en el valor exportado, 2013 o último año disponible**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Roberto Urmeneta, *Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina: Relevancia de las pymes* (en preparación), sobre la base de datos de aduana de cada país.

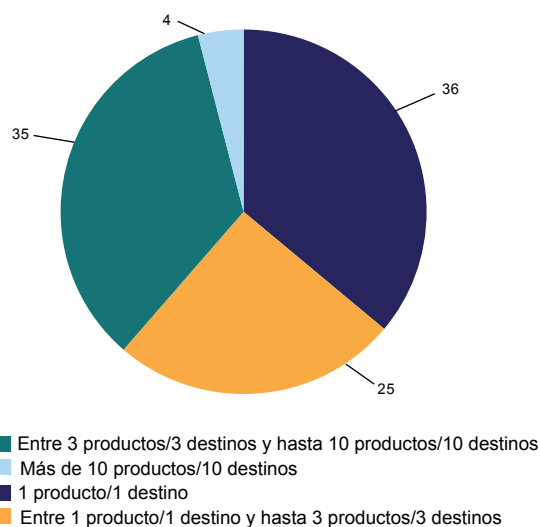
<sup>13</sup> Dicho cálculo considera cuatro etapas: preparación de la documentación requerida, inspecciones y despacho aduanero, transporte y manipulación del contenedor en el territorio del país exportador o importador, y manipulación del contenedor en el puerto de entrada o salida. No se incluyen el costo y tiempo asociados al transporte marítimo propiamente tal.

**Cuadro I.9**  
**América Latina y el Caribe: 20 principales empresas exportadoras, 2012**

Posición entre las 100 principales exportadoras latinoamericanas	Posición entre las 500 principales empresas latinoamericanas	Empresa	País	Sector	Exportaciones (en millones de dólares)	Exportaciones (en porcentaje de las ventas totales)
1	3	PDVSA	Venezuela (República Bolivariana de)	Petróleo/Gas	121 480	97,6
2	2	PEMEX	México	Petróleo/Gas	50 370	39,8
3	5	VALE	Brasil	Minería	25 580	55,9
4	1	PETROBRAS	Brasil	Petróleo/Gas	22 169	16,1
5	7	ECOPETROL	Colombia	Petróleo/Gas	15 269	40,5
6	25	CODELCO	Chile	Minería	13 878	87,5
7	30	CEMEX	México	Cemento	10 820	71,2
8	32	Norberto Odebrecht	Brasil	Construcción	9 260	65,9
9	22	FEMSA	México	Bebidas/Licores	7 293	39,7
10	28	Gripo Alfa	México	Multisector	6 847	44,4
11	45	Volkswagen de México	México	Automotor	6 826	58,7
12	63	Escondida	Chile	Minería	6 588	74,7
13	20	Bunge Alimentos	Brasil	Agroindustria	6 321	33,6
14	55	Grupo México	México	Minería	5 756	56,5
15	36	Grupo Bimbo	México	Alimentos	5 228	39,2
16	72	Industrias Peñoles	México	Minería	5 158	68,4
17	89	Embraer	Brasil	Aeroespacial	4 951	82,9
18	58	Chrysler	México	Automotor	4 756	50,0
19	42	Cargill	Brasil	Agroindustria	4 154	35,1
20	144	Minera Antamina	Perú	Minería	3 824	100,0

Fuente: Revista América Economía, [en línea] [http://rankings.americaeconomia.com/2013/ranking\\_500\\_latinoamerica\\_2013/las-100-mayores-exportadoras.php](http://rankings.americaeconomia.com/2013/ranking_500_latinoamerica_2013/las-100-mayores-exportadoras.php).

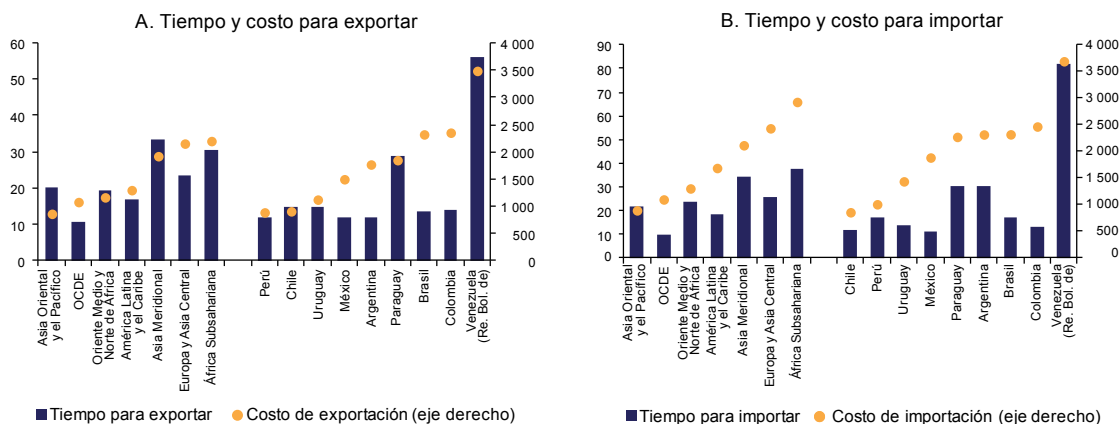
**Gráfico I.18**  
**América Latina (10 países): distribución de las empresas exportadoras por número de mercados y productos, alrededor de 2010<sup>a</sup>**  
(En porcentajes)



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

<sup>a</sup> Se incluye información de la Argentina, el Brasil, Chile, Colombia, México, Panamá, el Paraguay, el Perú, el Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de).

**Gráfico I.19**  
**Regiones y países seleccionados: tiempo y costo de exportar e importar un contenedor, 2014**  
*(En días y dólares corrientes)*



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco Mundial (2014), *Doing Business 2015: Going beyond efficiency*. Washington, DC, octubre.

Los elevados costos logísticos que presentan algunos países de la región afectan no sólo su comercio actual, sino también sus posibilidades de insertarse en cadenas regionales o globales de valor. Ello, puesto que al estar dividida la producción de un bien final entre varios países, resulta fundamental poder garantizar una circulación expedita de los insumos y bienes intermedios a través de las fronteras. Así lo confirman los resultados de un cuestionario administrado por la OMC y la OCDE en julio de 2013 a 697 empresas involucradas en cadenas internacionales de valor, incluyendo 524 empresas proveedoras de países en desarrollo y 173 empresas líderes de sus respectivas cadenas (véase el cuadro I.10).

**Cuadro I.10**  
**Principales dificultades para vincular a los proveedores de países en desarrollo con las cadenas de valor, 2013**  
*(En porcentajes)*

Empresas proveedoras de países en desarrollo	Empresas líderes
Costos y demoras en el transporte (42%)	Procedimientos aduaneros (52%)
Acceso al financiamiento para el comercio (40%)	Costos y demoras en el transporte (38%)
Procedimientos aduaneros (36%)	Requerimientos de licencias (33%)
Aranceles de importación (23%)	Aranceles de importación (33%)
Gobernanza de la cadena de valor (23%)	Dificultad para satisfacer volúmenes requeridos (22%)

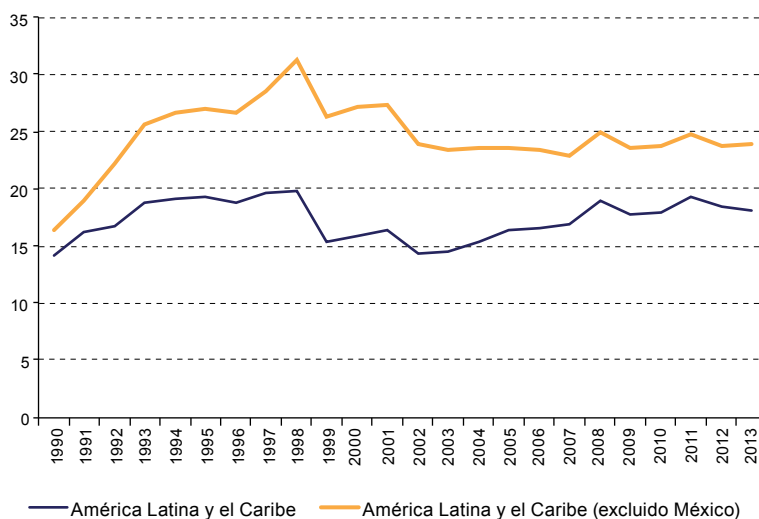
Fuente: Organización Mundial del Comercio (2014), *Informe sobre el Comercio Mundial 2014. Comercio y desarrollo: Tendencias recientes y el rol de la OMC*. Ginebra, julio.

Varias de las carencias del desempeño exportador regional están estrechamente vinculadas al nivel relativamente reducido del comercio intrarregional. En 2013, solo el 18% de las exportaciones de América Latina y el Caribe se dirigieron a la propia región, proporción que se ha mantenido básicamente estable desde 2008<sup>14</sup>. La participación del mercado intrarregional en las exportaciones totales aumenta hasta un 24% si se excluye a México, debido a que este país, el principal exportador regional, dirige casi el 80% de sus envíos a los Estados Unidos (véase el gráfico I.20). Sin embargo, aun al excluir a México, la participación del comercio intrarregional en las exportaciones totales de América Latina y el Caribe es muy inferior a los

<sup>14</sup> Existe una importante heterogeneidad en este aspecto entre las distintas subregiones y esquemas de integración de América Latina y el Caribe. La participación del comercio intragrupal es cercana al 25% entre los países centroamericanos, al 15% entre los miembros del MERCOSUR y de la Comunidad del Caribe, al 8% entre los miembros de la Comunidad Andina, y al 4% entre los miembros de la Alianza del Pacífico (véase el capítulo II).

niveles que se registran en las principales regiones de la economía mundial (véase nuevamente el cuadro I.5). A ello cabe agregar el carácter procíclico que suele mostrar el comercio intrarregional: mientras en el primer semestre de 2014 las exportaciones regionales al mundo cayeron un 0,3% con respecto a igual período de 2013, las exportaciones a la propia región cayeron un 5,6% (CEPAL 2014e).

**Gráfico I.20**  
**América Latina y el Caribe: participación de las exportaciones intrarregionales**  
**en las exportaciones al mundo, 1990-2013**  
*(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).

Al bajo peso relativo del comercio intrarregional en las exportaciones totales se suma la reducida participación en el mismo de las partes y componentes. En efecto, un indicador del grado de integración productiva entre dos o más economías es la participación de los bienes intermedios en el comercio entre ellas. Si bien existen diversas definiciones de bienes intermedios, una comúnmente empleada por su relevancia para las cadenas de valor industriales es la que comprende a las partes y componentes. En 2013, un tercio del valor del comercio entre las economías de la denominada “Fábrica Asia” correspondió a partes y componentes. En contraste, en el mismo año, sólo un 10% del valor del comercio entre los países de América Latina y el Caribe correspondió a esta categoría (véase el gráfico I.9). En otras palabras, si bien el comercio intrarregional tiene una alta presencia de manufacturas, la mayor parte de éstas corresponde a bienes finales producidos íntegramente en el país exportador. Ello ilustra el rezago de la región —en particular de América del Sur— en la conformación de cadenas de valor manufactureras.

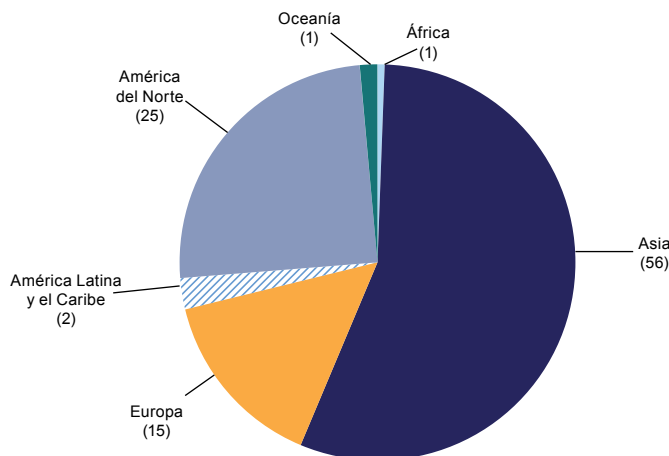
En suma, el reducido peso del comercio intrarregional, su carácter frecuentemente procíclico y su baja participación de los bienes intermedios limitan significativamente las opciones de mejorar la calidad de la inserción económica internacional de la región. Ello, puesto que, como se evidencia en el capítulo II, el comercio intrarregional se caracteriza por ser más diversificado e intensivo en manufacturas, tener un mayor contenido tecnológico, resultar más accesible para las pymes, y por ende crear relativamente más empleo, que el comercio con otras regiones.

## b) Baja inserción en la economía del conocimiento

América Latina y el Caribe presenta serios déficits en materia de generación de conocimientos patentables: en 2012, concentró poco más del 2% de las solicitudes mundiales de patentes (véase el gráfico I.21).

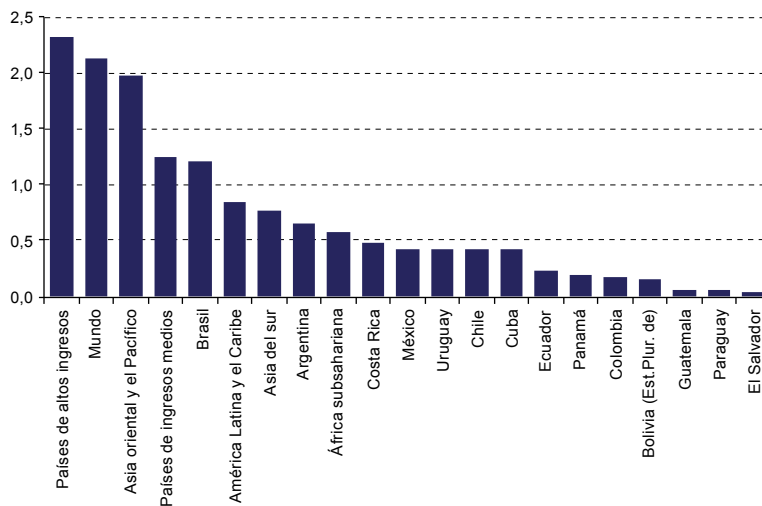
Se vincula directamente con este pobre resultado el bajo nivel de gasto que la región destina a investigación y desarrollo (I+D). Según cifras del Banco Mundial, dicho gasto fue en promedio del 0,84% del PIB regional entre 2005 y 2012; sin embargo, esta cifra está fuertemente influida por el dato correspondiente al Brasil (1,21% del PIB). En todos los demás países de la región (excepto la Argentina), el gasto en I+D es inferior al 0,5% del PIB. Estos niveles son inferiores no sólo a los de los países de altos ingresos y a los de Asia oriental, sino también a los de Asia del sur y África subsahariana (véase el gráfico I.22).

**Gráfico I.21**  
**Distribución por región de las solicitudes mundiales de patentes, 2012**  
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), base datos IP Statistics Data center.

**Gráfico I.22**  
**Mundo, países y agrupaciones seleccionados: gasto en investigación y desarrollo, promedio 2005-2012**  
(En porcentajes del PIB)



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

En síntesis, desde el punto de vista de su inserción económica internacional, la región presenta entre sus principales fortalezas un atractivo mercado interno y una abundante dotación de recursos naturales, tanto renovables como no renovables. Entre sus principales debilidades se cuentan una participación poco dinámica en el comercio internacional, y una insuficiente inserción en la economía del conocimiento. Estos dos últimos aspectos están estrechamente vinculados. En efecto, la prevalencia de las materias primas y de las manufacturas basadas en bajos costos laborales en la canasta exportadora regional no hace sino reflejar las carencias que exhibe la región en educación, ciencia, tecnología e innovación.

## II. Las relaciones comerciales y de inversión entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR

### A. Breve caracterización de ambas agrupaciones

La Alianza del Pacífico (AP) y el MERCOSUR<sup>15</sup> cuentan entre sus miembros a las 7 mayores economías de América Latina y el Caribe<sup>16</sup>. Ello explica que ambas agrupaciones combinadas representaran en 2013 más del 80% de la población regional, así como de su comercio exterior, y más del 90% de su PIB y de sus flujos de entrada y salida de inversión extranjera directa (IED). El MERCOSUR posee un mayor tamaño económico y demográfico, mientras que la Alianza del Pacífico tiene un mayor peso en el comercio exterior regional. Ambas agrupaciones tienen un peso similar en términos de los flujos de IED que reciben (véase el cuadro II.1)<sup>17</sup>.

En ambas agrupaciones hay un miembro cuyo peso económico, demográfico y comercial excede al de todos los demás miembros combinados: el Brasil en el MERCOSUR, y México en la AP. No obstante, se observa una disparidad mucho mayor en estas variables al interior del MERCOSUR que de la AP. En efecto, mientras el PIB brasileño (medido en dólares corrientes) representa 73 veces el del Paraguay, el PIB mexicano representa 6,3 veces el de la economía de menor tamaño de la AP (el Perú). Lo propio ocurre en términos demográficos: la población brasileña equivale a 59 veces la del Uruguay, en tanto que la población mexicana representa 6,8 veces la de Chile.

<sup>15</sup> En este capítulo no se incluye al Estado Plurinacional de Bolivia entre los miembros del MERCOSUR, ya que aún no han concluido los procedimientos para su ingreso como miembro pleno de dicha agrupación.

<sup>16</sup> En orden decreciente de tamaño del Producto Interno Bruto en 2013: el Brasil, México, la Argentina, Colombia, Venezuela (República Bolivariana de), Chile y el Perú.

<sup>17</sup> En el caso de los flujos de IED hacia el exterior, la AP ha superado al MERCOSUR en todos los años desde 2007, excepto 2008. Ello se debe básicamente a la presencia de flujos negativos desde el Brasil (desinversiones netas de las empresas brasileñas en el exterior) en todos los años desde 2009 (excepto 2010) y al fuerte aumento registrado por la inversión en el exterior desde Chile, Colombia y México. Con todo, el Brasil sigue teniendo el mayor stock de IED acumulada en el exterior de toda América Latina y el Caribe.



**Cuadro II.1**  
**Alianza del Pacífico y MERCOSUR: indicadores económicos seleccionados, 2013**

	Población (en millones)	PIB (en miles de millones de dólares corrientes)	PIB per cápita (en dólares corrientes)	Exportaciones de bienes	Importaciones de bienes	Entradas IED	Salidas IED
<i>(en miles de millones de dólares corrientes)</i>							
Chile	17,6	278	15 783	77,4	79,6	20,3	10,9
Colombia	48,4	379	7 841	58,8	59,4	16,8	7,7
México	119,3	1 268	10 628	380,1	381,2	38,3	12,9
Perú	30,3	202	6 669	41,9	43,4	10,2	0,1
Alianza del Pacífico	215,6	2 127	9 866	558,2	563,6	85,5	31,6
Argentina	41,4	636	15 352	76,6	73,7	9,1	1,2
Brasil	200,0	2 262	11 309	242,2	239,6	64,1	-3,5
Paraguay	6,8	31	4 506	9,4	12,1	0,4	0,0
Uruguay	3,4	56	16 554	9,1	11,6	2,8	0,0
Venezuela (República Bolivariana de) <sup>a</sup>	30,4	372	12 231	89,0	53,5	7,0	2,2
MERCOSUR	282,0	3 356	11 902	426,3	390,6	83,4	-0,1
América Latina y el Caribe	616,6	6 021	9 914	1 116,9	1 163,6	184,9	31,6
Participaciones (en porcentajes)							
Alianza del Pacífico	35	35		50	48	46	100
MERCOSUR	46	56		38	34	45	0
Participación conjunta	81	91		88	82	91	100

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), a partir de cifras de las bases de datos CEPALSTAT (población, PIB y PIB per cápita), COMTRADE (exportaciones e importaciones) y UNCTADSTAT (IED).

<sup>a</sup> Las exportaciones e importaciones de Venezuela (República Bolivariana de) son estimaciones de la Organización Mundial del Comercio.

En materia comercial, las exportaciones de bienes del Brasil equivalen a 27 veces las del Uruguay, mientras que las de México son 9 veces las del Perú. Las disparidades entre los miembros del MERCOSUR son aún más marcadas en términos de los montos de IED que reciben (160 veces entre el Brasil y el Paraguay en 2013). Ello contrasta con una distribución mucho más homogénea de dichos flujos entre los miembros de la AP (3,8 veces entre México y el Perú en el mismo año).

## B. Las relaciones comerciales

### 1. Comercio de bienes

Si bien la AP representa la mitad de las exportaciones de bienes de la región al mundo, versus el 38% que representa el MERCOSUR, el comercio entre los miembros de esta última agrupación supera considerablemente a los intercambios entre los miembros de la Alianza, tanto en términos absolutos como relativos. En efecto, en 2013 el comercio intra-MERCOSUR alcanzó los 59.400 millones de dólares, versus 19.500 millones de dólares intercambiados entre los miembros de la AP. En el mismo año, las exportaciones de la AP al MERCOSUR alcanzaron los 23.700 millones de dólares, monto prácticamente idéntico al de los envíos del MERCOSUR a la Alianza. De este modo, el comercio total entre ambas agrupaciones alcanzó los 47.400 millones de dólares (véase el cuadro II.2).

**Cuadro II.2**  
**Matriz de exportaciones de bienes entre los miembros de la Alianza del Pacífico**  
**y del MERCOSUR, 2013**  
*(En millones de dólares)*

Origen \ Destino	Destino										
	Chile	Colombia	México	Perú	Total Alianza del Pacífico	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Venezuela (República Bolivariana de)	Total MERCOSUR
Chile		869	1 321	1 963	4 153	1 046	4 434	473	207	522	6 682
Colombia	1 572		864	1 274	3 709	433	1 591	18	23	2 256	4 321
México	2 085	4 735		1 771	8 591	1 966	5 387	130	308	2 155	9 946
Perú	1 670	843	509		3 023	163	1 706	12	36	800	2 716
Alianza del Pacífico	5 326	6 448	2 694	5 008	19 476	3 607	13 117	633	574	5 733	23 665
Argentina	3 907	1 530	1 064	1 451	7 953		16 216	1 297	1 782	2 156	21 451
Brasil	4 484	2 703	4 230	2 147	13 564	19 615		2 997	2 071	4 850	29 533
Paraguay	526	27	272	192	1 017	778	2 834		198	52	3 861
Uruguay	143	18	146	115	422	493	1 712	153		447	2 805
Venezuela (República Bolivariana de) <sup>a</sup>	133	431	97	98	759	52	1 181	0	492		1 725
MERCOSUR	9 193	4 710	5 810	4 004	23 716	20 938	21 943	4 447	4 543	7 504	59 375

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).

<sup>a</sup> Las exportaciones de Venezuela (R.B.) se obtuvieron mediante datos espejo, es decir, corresponden a las importaciones desde ese país por sus socios comerciales.

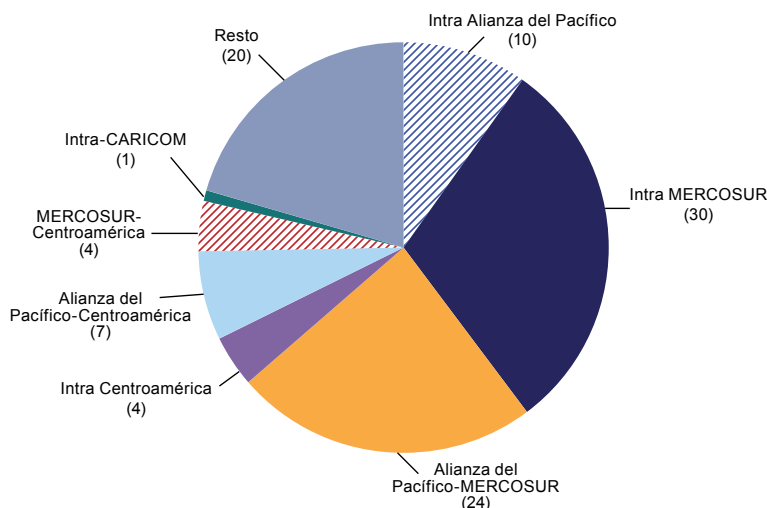
Las exportaciones intra-MERCOSUR representaron el 14% de las exportaciones de dicha agrupación al mundo en 2013, mientras que las exportaciones intra-AP representaron menos del 4% de las exportaciones totales de sus miembros al mundo (véase el cuadro II.3). El comercio intra-MERCOSUR, intra-AP y entre ambas agrupaciones representó en conjunto el 64% del comercio intrarregional de América Latina y el Caribe en 2013 (véase el gráfico II.1). A nivel de países, el MERCOSUR es mucho más importante como destino para las exportaciones de sus miembros (excepto la República Bolivariana de Venezuela) que lo que la AP lo es para los miembros de esta agrupación (véase el gráfico II.2). La República Bolivariana de Venezuela y México se destacan por la baja proporción de sus exportaciones totales que se dirige tanto a la AP como al MERCOSUR. Los Estados Unidos son un mercado de gran relevancia para las exportaciones de estos dos países.

**Cuadro II.3**  
**Alianza del Pacífico y MERCOSUR: exportaciones de bienes**  
**intra-agrupación y al mundo, 2013**

	A la propia agrupación (en millones de dólares)	Al mundo (en millones de dólares)	Participación exportaciones intra-agrupación (en porcentajes)
Alianza del Pacífico	19 476	558 184	3,5
MERCOSUR	59 375	426 310	13,9

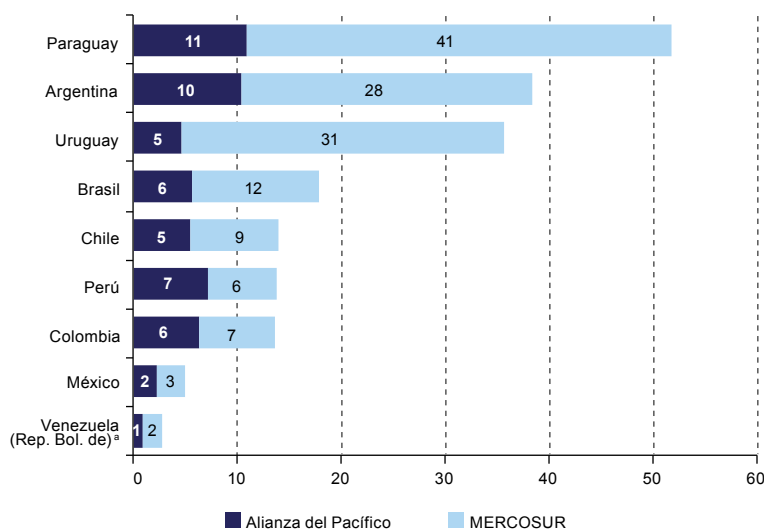
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

**Gráfico II.1**  
**América Latina y el Caribe: distribución de las exportaciones intrarregionales**  
**por agrupaciones seleccionadas, 2013**  
*(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 II.2**  
**Países seleccionados: participación de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR**  
**en las exportaciones totales al mundo, 2013**  
*(En porcentajes)*



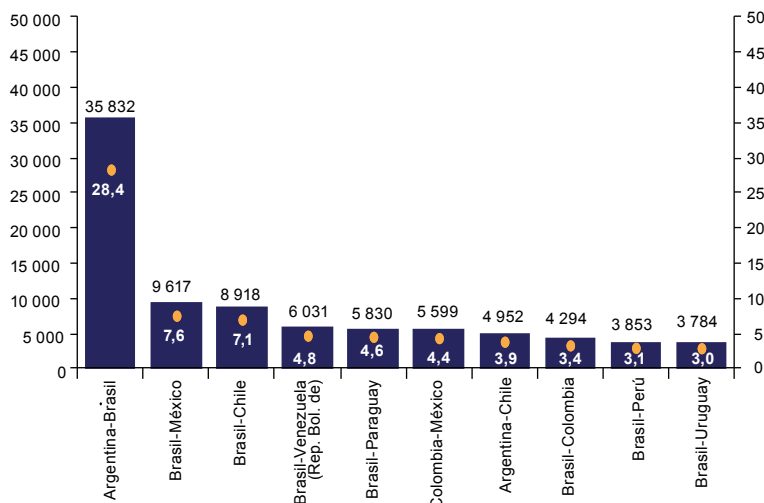
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

<sup>a</sup> Calculado a partir de datos espejo.

De las 10 principales relaciones comerciales que involucran a países de ambas agrupaciones, 8 incluyen al Brasil (las excepciones son Colombia-México y Argentina-Chile). En primer lugar se ubica la relación entre el Brasil y la Argentina, con un monto intercambiado en 2013 de casi 36.000 millones

de dólares, y que representa el 28% del comercio entre todos los países que componen la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR. El intercambio entre la Argentina y el Brasil casi cuadruplica a la de la siguiente relación comercial más importante, entre el Brasil y México. De las 10 relaciones principales, cuatro son entre miembros del MERCOSUR, 5 entre un miembro del MERCOSUR y uno de la AP, y sólo una entre dos miembros de esta última agrupación (México y Colombia) (véase el gráfico II.3).

**Gráfico II.3**  
**Principales relaciones comerciales bilaterales entre los miembros**  
**de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR, 2013**  
*(En millones de dólares y porcentajes del comercio total)*



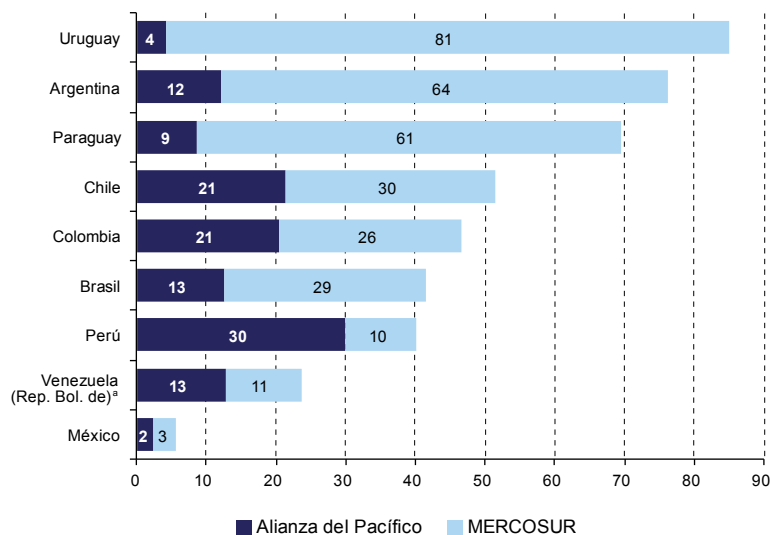
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

El MERCOSUR y la Alianza del Pacífico son especialmente importantes como destinos de las exportaciones manufactureras de sus miembros. En efecto, la participación conjunta de ambas agrupaciones en las exportaciones de manufacturas de tecnología media y alta de sus miembros supera a su participación en las exportaciones totales, con la sola excepción de México (compárense los gráficos II.2 y II.4). Por otra parte, el análisis del número de productos exportados por los miembros de ambas agrupaciones a distintos destinos refuerza la importancia de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR para la diversificación exportadora. En efecto, en varios casos los países miembros de ambas agrupaciones exportan un número superior de productos a dichos mercados que a los Estados Unidos (véase el cuadro II.4). Este último a su vez es un mercado al que los países de la región generalmente exportan una gama más amplia de productos que a la Unión Europea y Asia.

El análisis de las exportaciones por destino a nivel de empresas pone de relieve la importancia de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR para las empresas exportadoras de sus países miembros. En el caso de los países miembros del MERCOSUR (excepto la República Bolivariana de Venezuela), la proporción de empresas que exportaba a esa agrupación hacia 2011 era mayor que la que exportaba a cualquier otro mercado<sup>18</sup>. Asimismo, casi el 45% de las empresas exportadoras argentinas, y más del 30% de las brasileñas y venezolanas, efectuaba envíos a la Alianza del Pacífico (véase el cuadro II.5).

<sup>18</sup> En el caso de la República Bolivariana de Venezuela, la mayor importancia relativa de la Alianza del Pacífico con respecto al MERCOSUR se explica por su histórica vinculación comercial con Colombia.

**Gráfico II.4**  
**Países seleccionados: participación de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR en las exportaciones al mundo de manufacturas de tecnología media y alta, 2013**  
*(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).

<sup>a</sup> Calculado a partir de datos espejo.

**Cuadro II.4**  
**Países seleccionados: número de productos exportados a destinos seleccionados, 2013<sup>a</sup>**

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela (República Bolivariana de)	Estados Unidos
Argentina		2 077	2 304	1 177	1 098	2 186	1 386	2 780	1 165	1 402
Brasil	2 739		2 477	2 233	2 035	2 994	2 196	2 630	1 848	2 794
Chile	1 386	882		1 187	860	805	2 074	1 033	413	1 296
Colombia	453	705	1 046		1 337	209	1 760	273	1 690	1 806
México	1 210	1 770	1 779	2 535		729	1 795	1 084	1 529	4 218
Paraguay	243	487	195	31	50		36	302	35	349
Perú	542	664	1 924	1 432	788	214		333	928	1 862
Uruguay	606	625	469	116	217	534	154		145	434
Venezuela (República Bolivariana de) <sup>b</sup>	121	316	549	889	630	31	265	102		722

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).

<sup>a</sup> Los casilleros de color amarillo corresponden a aquellos casos en que el número de productos exportados al mercado respectivo es superior al de productos exportados a los Estados Unidos.

<sup>b</sup> Calculado a partir de datos espejo.

**Cuadro II.5**  
**Países seleccionados: proporción del total de empresas exportadoras**  
**que exporta a destinos seleccionados, alrededor de 2011**  
*(En porcentajes)*

Agrupación	País	Alianza del Pacífico	MERCOSUR	Estados Unidos	Unión Europea	China
MERCOSUR	Argentina	43,6	62,8	20,2	28,5	4,8
	Brasil	33,1	45,7	29,6	39,4	10,1
	Paraguay	16,8	67,1	12,3	21,2	7,4
	Uruguay	21,3	49,9	19,3	23,9	10,8
	Venezuela (República Bolivariana de)	30,2	9,3	25,6	19,8	2,1
Alianza del Pacífico	Chile	39,1	36,9	29,0	29,2	12,3
	Colombia	31,5	20,0	30,8	15,4	1,5
	México	8,4	8,6	73,8	15,4	4,4
	Perú	29,3	22,4	33,9	25,9	5,6

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

La Alianza del Pacífico es un mercado relativamente menos importante para las empresas exportadoras de sus países miembros que lo que el MERCOSUR lo es para las empresas exportadoras de los países miembros de esta última agrupación. Este resultado es consistente con el menor peso absoluto y relativo que tiene el comercio intra-Alianza del Pacífico con respecto al comercio intra-MERCOSUR. No obstante, en los casos de Chile, Colombia y el Perú, entre un 30% y un 40% de sus empresas exportadoras efectúan envíos a la Alianza del Pacífico. Para estos tres países, el MERCOSUR es también un destino relevante, en términos de la proporción de empresas exportadoras que efectúan envíos a él. México se distingue tanto de los miembros del MERCOSUR como de los demás miembros de la Alianza del Pacífico, por cuanto ambas agrupaciones son abastecidas por menos del 10% de las empresas exportadoras mexicanas. Por el contrario, un 74% de éstas exporta a los Estados Unidos.

Como se indicó en la sección anterior, un indicador del grado de integración productiva entre dos o más economías es la participación de las partes y componentes en el comercio entre ellas. A nivel agregado, las partes y componentes tienen un mayor peso en el comercio intra-MERCOSUR (11,5%) que en el comercio intra-Alianza del Pacífico, del cual representaron el 6,8% en 2013 (véase el cuadro II.6). Ello refleja la mayor densidad de intercambios de manufacturas entre los miembros del MERCOSUR. Asimismo, el Brasil es un proveedor significativo de partes y componentes para los cuatro miembros de la Alianza del Pacífico. Se destaca la alta proporción de partes y componentes en el comercio entre las tres economías de mayor tamaño, en particular en las exportaciones del Brasil a México (24,6%) y la Argentina (21,4%) y en las exportaciones de México al Brasil (19,5%)<sup>19</sup>. En todos estos casos, el sector automotor representa una fracción significativa del comercio total de partes y componentes, en particular en las exportaciones brasileñas a la Argentina y México (cuadro II.7).

Otro aspecto relevante de analizar en las relaciones entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR es la presencia de comercio intraindustrial (también conocido como “de dos vías”). Este se refiere a situaciones en que dos países se exportan recíprocamente productos pertenecientes a una misma industria. Este tipo de comercio suele estar asociado a fenómenos de economías de escala, encadenamientos productivos y externalidades tecnológicas, por lo que generalmente reporta mayores beneficios a los países que el comercio interindustrial (por ejemplo, cuando se intercambian manufacturas por materias primas). Un ejemplo de comercio intraindustrial es el caso recién mencionado de las exportaciones recíprocas de vehículos y autopartes entre la Argentina y el Brasil.

<sup>19</sup> Las exportaciones de Colombia al Paraguay en 2013 también registraron una de las proporciones más altas de partes y componentes (24,6%); sin embargo, su monto total en el mismo año fue de apenas 18 millones de dólares.

**Cuadro II.6**  
**Participación de las partes y componentes en las exportaciones de bienes**  
**entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR, 2013**  
*(En porcentajes de las exportaciones totales)*

	Chile	Colombia	México	Perú	Alianza del Pacífico	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Venezuela (República Bolivariana de)	MERCOSUR
Chile		4,6	3,8	8,8	6,3	10,9	3,2	3,9	5,3	1,7	4,4
Colombia	1,6		6,4	6,4	4,4	2,1	5,8	24,6	2,4	5,3	5,2
México	5,2	9,1		8,1	7,9	11,7	19,5	8,0	9,6	13,1	16,1
Perú	5,2	11,2	9,0		7,5	11,3	1,7	6,0	7,1	13,1	5,7
Alianza del Pacífico	4,1	8,8	5,6	7,9	6,8	10,3	10,0	5,4	7,6	9,0	9,6
Argentina	3,1	2,6	12,8	2,4	4,2		11,2	3,8	5,5	10,3	10,2
Brasil	14,7	17,6	24,6	15,5	18,5	21,4		9,9	11,1	9,8	17,6
Paraguay	0,2	1,4	0,0	0,0	0,2	2,6	2,3		2,3	7,6	2,4
Uruguay	1,9	7,9	1,0	2,6	2,0	11,4	3,8	2,3		0,9	4,6
Venezuela (República Bolivariana de) <sup>a</sup>	1,7	1,7	0,0	0,9	1,4	2,4	0,1	0,2	0,0		0,2
MERCOSUR	8,4	9,8	20,2	8,0	11,4	18,3	7,5	7,8	7,3	9,3	11,5

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: Las casillas en amarillo corresponden a las diez relaciones bilaterales con mayor proporción de partes y componentes en las exportaciones totales.

<sup>a</sup> Calculado a partir de datos espejo.

**Cuadro II.7**  
**Brasil y México: exportaciones de partes y componentes del sector automotor**  
**a destinos seleccionados, 2013**  
*(En millones de dólares y porcentajes)*

País	Descripción	Argentina	México	Brasil
Brasil	Partes y componentes sector automotor	2 697	607	
	Total partes y componentes	4 203	1 041	
	Participación partes y componentes sector automotor (%)	64,2	58,3	
México	Partes y componentes sector automotor	86		471
	Total partes y componentes	230		1 048
	Participación partes y componentes sector automotriz (%)	37,4		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).

El Índice de Grubel y Lloyd (IGL) permite cuantificar la presencia de comercio intraindustrial entre dos países. El IGL toma valores entre 0 y 1: mientras más cercano a 1, mayor presencia de comercio intraindustrial, en tanto que mientras más cercano a 0, el comercio entre dos países se acerca más al patrón interindustrial. Al observar la matriz de relaciones bilaterales entre los miembros de ambos bloques, se constata que sólo 3 relaciones tienen un IGL mayor que 0,33, umbral por sobre el cual se considera que el comercio es principalmente intraindustrial. Estas relaciones son, en orden decreciente del IGL: entre la Argentina y el Brasil, entre el Brasil y México, y entre Colombia y el Perú (véase el cuadro II.8). Adicionalmente, existe

una proporción importante de comercio que puede ser parte activa de cadenas de valor subregionales, y que por ahora son únicamente sectores con potencial. En adelante, siguiendo el enfoque propuesto por Durán y Zaclicever (2013) se identificarán, además de los sectores de relevancia intraindustrial, el grupo de sectores respecto del cual existe potencial, y por ende posibilidades de aumentar los flujos de comercio intraindustrial.

**Cuadro II.8**  
**Países miembros de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR: Índice de Grubel y Lloyd (IGL) del comercio bilateral, 2013**

País	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Venezuela (República Bolivariana de)	Colombia	Chile	Peru	MERCOSUR	Alianza del Pacífico
Brasil	0,59									
Paraguay	0,08	0,12								
Uruguay	0,29	0,29	0,13							
Venezuela (República Bolivariana de)	0,00	0,03	0,00	0,02						
Colombia	0,15	0,17	0,08	0,03	0,28					
Chile	0,22	0,10	0,04	0,12	0,02	0,12				
Perú	0,05	0,06	0,03	0,11	0,15	0,39	0,24			
México	0,22	0,39	0,04	0,07	0,02	0,20	0,22	0,09	0,29	0,19
MERCOSUR	0,52	0,45	0,11	0,25	0,02	0,20	0,13	0,07	0,41	0,18
Alianza del Pacífico	0,19	0,21	0,04	0,09	0,16	0,22	0,20	0,24	0,19	0,21

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).

Del análisis ya presentado se desprende que las relaciones bilaterales con mayor intensidad intraindustrial ( $IGL > 0,33$ ) se encuentran entre los países del MERCOSUR (0,41). Es posible identificar un primer grupo de relaciones bilaterales que cumplen con la triple condición de involucrar un monto relativamente alto de comercio (por sobre los 3.000 millones de dólares), presentar una participación relativamente elevada de las partes y componentes en el total, y exhibir un IGL también relativamente alto. Sólo las relaciones entre la Argentina y el Brasil y entre este país y México satisfacen las tres condiciones.

Un segundo grupo de relaciones bilaterales de interés es aquel en que se detecta la existencia de comercio intraindustrial potencial (es decir, que exhiben un IGL entre 0,10 y 0,33). Entre estas se destacan especialmente las de Paraguay-Brasil y Uruguay-Paraguay dentro del MERCOSUR, y entre los cuatro países miembros de la Alianza del Pacífico, para los que el promedio del IGL fue de 0,21 en 2013 (versus sólo 0,07 en 1990 y 0,18 en 2008). En cuanto a las relaciones entre países del MERCOSUR y de la Alianza, las relaciones intraindustriales con potencial se concentran en el comercio entre el Brasil y México, el Brasil y Colombia, la Argentina y Chile, el Brasil y Chile, y la Argentina y México. Estas cinco relaciones corresponden al 85% del total de comercio intraindustrial potencial<sup>20</sup> entre el MERCOSUR y la Alianza del Pacífico. Si se agregan las diez primeras relaciones bilaterales con potencial, se llega al 97,5% (véase el cuadro II.9).

<sup>20</sup> Para estimar el comercio intraindustrial potencial entre ambas agrupaciones, se siguió la siguiente metodología. En primera instancia, se seleccionaron los sectores con IGL mayores a 0,10 y menores de 0,33. En segundo término, se agregaron los intercambios bilaterales de tales sectores, para seguidamente, obtener el valor en dólares al que corresponden los sectores seleccionados.



**Cuadro II.9**  
**Alianza del Pacífico - MERCOSUR: comercio intraindustrial potencial<sup>a</sup>, 2013**  
*(En porcentajes del total e Índice de Grubel-Lloyd)*

Posición	Relación	Índice de Grubel-Lloyd <sup>b</sup>	Exportaciones del primer país al segundo	Exportaciones del segundo país al primero	Comercio intraindustrial potencial <sup>a</sup>	Proporción en el total
1	Brasil-México	0,39	1 138	2 276	3 414	41,0
2	Brasil-Colombia	0,17	512	635	1 147	13,8
3	Argentina-Chile	0,22	857	259	1 115	13,4
4	Brasil-Chile	0,10	744	201	945	11,4
5	Argentina-México	0,22	319	164	483	5,8
6	Brasil-Perú	0,06	283	83	366	4,4
7	México-Uruguay	0,07	205	24	229	2,8
8	Perú-Venezuela (República Bolivariana de)	0,15	94	85	179	2,2
9	Argentina-Perú	0,05	79	44	123	1,5
10	Argentina-Colombia	0,15	96	22	118	1,4
	Otras relaciones bilaterales	...	97	114	212	2,5
	Total comercio potencial	...	4 423	3 908	8 331	100,0

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

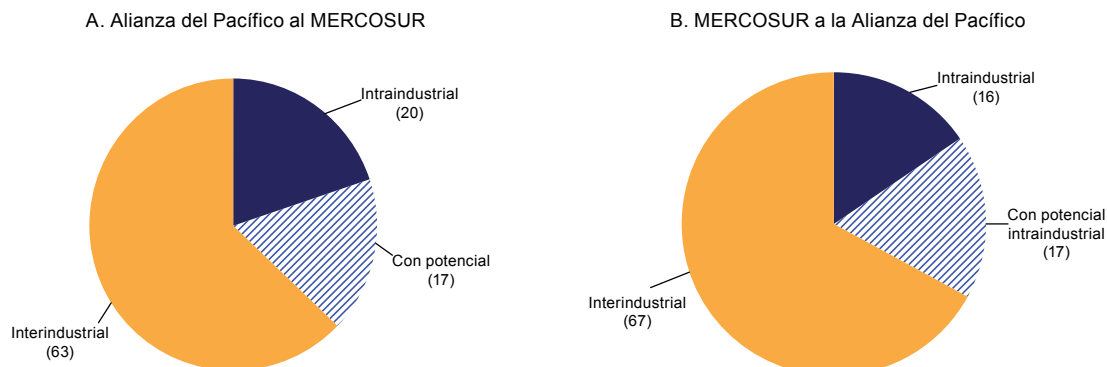
<sup>a</sup> Se refiere al total del comercio (exportaciones e importaciones recíprocas) de los grupos de industrias (CUCI Rev 2. a 3 dígitos) que corresponden a valor de IGL entre 0,10 y 0,33. Se sumaron todos los intercambios con IGL en el rango indicado.

<sup>b</sup> Índice de Grubel Lloyd para el comercio bilateral.

México, Colombia y Chile, por el lado de la Alianza del Pacífico, y Brasil y Argentina, por el lado del MERCOSUR, son los países que poseen mayores grupos de industrias con potencial comercio intraindustrial, y por ende, con mayores posibilidades de insertar sus productos en cadenas de producción subregionales que alcancen a los países de la otra agrupación. Por su parte, el Paraguay y la República Bolivariana de Venezuela presentan un mayor comercio interindustrial que el resto de los países incluidos en el análisis.

La estimación del comercio intraindustrial potencial, efectuada con información del año 2013, alcanzó la suma de poco más de 8.000 millones de dólares, que equivale al 17% del total del comercio entre ambas agrupaciones. Los sectores que poseen una mayor intensidad de comercio intraindustrial alcanzan en promedio un 18% del comercio total entre ambas agrupaciones. Asimismo, cerca de un 65% de los intercambios entre ambas agrupaciones reviste la forma de comercio interindustrial, esto es, de sectores muy diferenciados (véase el gráfico II.5). Así, por ejemplo, el Paraguay provee de carne, desperdicios de alimentos y maíz a Chile, y este a su vez provee al Paraguay de vehículos, bebidas alcohólicas (especialmente vinos), juguetes, confecciones, cobre, y artículos plásticos, entre otros. Por su parte, la República Bolivariana de Venezuela exporta petróleo refinado y fertilizantes, e importa productos plásticos, papel y cartón, leche, azúcar y cereales de los países de la Alianza, especialmente de Colombia. Los países que participan en mayor medida de este tipo de comercio son el Paraguay, el Uruguay y la República Bolivariana de Venezuela, por el lado del MERCOSUR, y el Perú, en el caso de la Alianza del Pacífico.

**Gráfico II.5**  
**Composición del comercio entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR, 2013**<sup>a b</sup>  
*(En porcentajes)*



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

<sup>a</sup> El segmento de comercio potencial se calculó como la proporción del comercio (exportaciones e importaciones recíprocas) de los grupos de industrias (CUCI Rev. 2. a 3 dígitos) que corresponden a valor de IGL entre 0,10 y 0,33.

<sup>b</sup> Índice de Grubel Lloyd para el comercio bilateral; el comercio intraindustrial como la proporción del comercio con IGL mayor a 0,33. El comercio interindustrial agrupa a las industrias con IGL por debajo de 0,10.

A continuación se ofrece un breve análisis de las industrias y productos para los cuales se puede ampliar la base exportadora en el mercado ampliado sobre la base de un enfoque de cadenas de valor regionales. En primera instancia se analizan las dos principales relaciones bilaterales entre los países que integran la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR (entre la Argentina y el Brasil, y entre el Brasil y México), para posteriormente analizar otras relaciones comerciales seleccionadas. Limitaciones de tiempo y espacio no permiten presentar un análisis exhaustivo de todas las relaciones bilaterales entre los países que componen la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR.

### a) Argentina-Brasil

El comercio entre la Argentina y el Brasil representa el 60% del total de los intercambios comerciales intra-MERCOSUR. Se trata de las dos economías de mayor tamaño del grupo, además de ser las que presentan una mayor integración productiva entre sí. Los veinte grupos de productos con mayor relación intraindustrial representaron en 2013 el 67% del comercio total entre ambos países (71% del total de exportaciones de la Argentina al Brasil, y 63% de los envíos del Brasil a la Argentina) (véase el cuadro II.10).

El comercio entre ambos países es altamente intensivo en productos intermedios, con un patrón marcadamente intraindustrial en el segmento de los bienes intermedios industriales y semielaborados. Dicho patrón es más marcado en el caso de las exportaciones del Brasil a la Argentina. La elevada participación del grupo no clasificados se debe a la gran importancia del comercio bilateral de vehículos entre ambos países, categoría que si bien incorpora insumos intermedios en la producción, puede ser catalogada indistintamente como un bien de capital o de consumo.

El análisis detallado a nivel de sectores indica que la cadena automotriz está presente en cinco de los primeros veinte productos, representando un 50% del total de los intercambios bilaterales (INFOLATAM, 2014). Asimismo, en tales rubros, la proporción de comercio bilateral en las exportaciones totales es en promedio del 60%, con la proporción más alta en el caso de los automóviles de pasajeros. Los principales rubros, además de automóviles de pasajeros y para el transporte de mercancías, incluyen autopartes, bandas y neumáticos, así como también productos conexos como el aluminio, plásticos y partes y accesorios eléctricos.

**Cuadro II.10**  
**Argentina-Brasil: comercio bilateral en grupos de productos con elevada**  
**relación intraindustrial, 2013**  
*(Índice Grubel-Lloyd y porcentajes de las exportaciones totales)*

Orden	CUCI	Descripción	Argentina	Brasil	IGL	IT <sup>b</sup>	Tipo de productos predominantes <sup>c</sup>	Porcentaje de bienes intermedios <sup>c</sup>
1	781	Automóviles para pasajeros	24,6	24,3	0,92	MTM	No clasif.	0,0
2	782	Automotores para el transp. de mercancías	17,5	6,5	0,61	MTM	De consumo	0,0
3	784	Autopartes de vehículos de motor	6,3	10,8	0,66	MTM	Intermedio	100,0
4	334	Productos derivados del petróleo	3,6	1,9	0,76	MBRN	Intermedio	100,0
5	583	Polimerización y copolimerización...	3,1	3,1	0,94	MTM	Intermedio	100,0
6	713	Motores de combustión interna	2,3	3,6	0,69	MTM	Intermedio	75,0
7	792	Aeronaves, equipo conexo y sus partes	1,9	0,4	0,38	MAT	Intermedio	80,0
8	553	Productos de perfumería, cosméticos	1,6	0,5	0,55	MTM	De consumo	0,0
9	684	Aluminio	1,6	0,4	0,45	MBRN	Intermedio	100,0
10	783	Vehículos automotores de carretera.	1,3	3,0	0,55	MTM	De capital	0,0
11	591	Desinfectantes, insecticidas, fungicidas,...	1,3	0,6	0,73	MTM	De consumo	0,0
12	541	Productos medicinales y farmacéuticos	0,9	0,6	0,90	MAT	Intermedio	75,8
13	625	Bandas y neumáticos	0,9	2,0	0,55	MTM	Intermedio	100,0
14	673	Barras, varillas, ángulos y perfiles	0,9	0,9	0,94	MTM	Intermedio	100,0
15	893	Artículos plásticos	0,7	0,8	0,87	MBT	Intermedio	82,9
16	749	Partes y accesorios no eléctricos de máq.	0,7	0,8	0,85	MTM	De capital	78,8
17	598	Productos Químicos diversos	0,7	0,9	0,80	MTM	Intermedio	100,0
18	699	Manufacturas de metales comunes	0,5	0,9	0,63	MTM	Intermedio	94,9
19	582	Productos de condensación, ...	0,5	0,5	0,80	MTM	Intermedio	100,0
20	741	Equipo de calefacción y refrigeración	0,4	0,5	0,79	MTM	De capital	23,5
		Principales 20 productos	71,3	63,1				80,7

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).

<sup>a</sup> Se refiere al porcentaje del grupo en total de las exportaciones de bienes intermedios.

<sup>b</sup> Intensidad tecnológica asociada al grupo de bienes: MBT = Manufacturas de baja tecnología; MTM = Manufacturas de tecnología media; MAT = Manufacturas de alta tecnología; MBRN = Manufacturas basadas en Recursos Naturales; BP = Bienes Primarios.

<sup>c</sup> Indica la mayor predominancia de productos según la clasificación de Grandes Categorías Económicas. El grupo 784, por ejemplo, estaría compuesto en su totalidad de productos de la categoría bienes intermedios. El número de productos intermedios se calcula a partir del conteo de las subpartidas del Sistema Armonizado que conforman un grupo de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI).

La Argentina y el Brasil mantienen una cadena automotriz desarrollada bajo un sistema administrado, en el que las decisiones de inversión y producción de las empresas han seguido la lógica de optimizar el tamaño del mercado ampliado del MERCOSUR y de aprovechar los regímenes de incentivos entregados por cada país. Dado el mayor tamaño del mercado brasileño, las mayores inversiones se localizaron en el Brasil, por lo la mayor parte de la plataforma de producción del MERCOSUR se concentra en dicho país. Pese a ello, un gran número de empresas autopartistas se ha localizado también en la Argentina (De Negri, 2010).

Recientemente, los gobiernos de la Argentina y el Brasil acordaron extender el régimen automotriz que regula el comercio bilateral hasta marzo de 2015<sup>21</sup>, para negociar un nuevo régimen que estaría vigente a partir de julio de 2015. Dicho régimen contemplará aumentos del contenido regional y de autopartes, así como la construcción de una política industrial común de autopartes que incluya la revisión de arancel externo común y el establecimiento de mecanismos de negociación comunes con terceros países. Se busca aumentar las inversiones productivas del sector en ambos países, sobre la base de su potencial para producir autopartes que actualmente se importan. (El Cronista, 2014).

<sup>21</sup> Desde julio de 2013 el acuerdo establece que por cada dólar que Argentina exporte a Brasil de la industria automotriz, podrá importar 1,5 dólares de ese país, cifra que se redujo desde 1,95 dólares.

Otras industrias destacadas en la lista son: la química y petroquímica, con productos derivados del petróleo, además de productos de perfumería, cosméticos, desinfectantes, insecticidas y fungicidas, productos químicos diversos, y artículos plásticos. En estas industrias, el vínculo es también importante, ya que representan entre el 22% y el 28% del total de las exportaciones de ambos países al mundo. La industria petroquímica es actualmente una de las más grandes del mundo, y gran parte del impulso de otras industrias del MERCOSUR (agroindustria, textil, automotriz, plásticos, e incluso de piezas y partes) tiene un gran apoyo en los productos de esta cadena regional (Brenner, 2012). Bekerman y Rikap (2010), presentan evidencia de una gran variedad de productos de la industria química y de plástico que aumentaron sus ventas tanto al Brasil, como al resto del mundo. Las exportaciones de Argentina al Brasil, a juicio de los autores, pudieron funcionar como instrumento de desarrollo de ventajas comparativas dinámicas que impulsaron la vinculación de productos argentinos con nuevos compradores del resto de los países del MERCOSUR y del mundo.

Un elemento saliente de la relación bilateral en 2013 es la presencia de productos con alto contenido tecnológico. Son los casos del intercambio de pequeñas aeronaves (de hasta 15 000 kg.), así como de piezas y partes para la industria aeronáutica (hélices, rotores, partes de globos aerostáticos, entre otras); y el intercambio de productos medicinales y farmacéuticos (vacunas, medicamentos en dosis, penicilinas, antibióticos, apósitos médicos, materiales de sutura, productos quirúrgicos y dentales, entre otros) (véase el cuadro II.10).

Otra cadena representada en el grupo de las principales es la de la industria siderúrgica y metalmeccánica. En el listado aparece el grupo aluminio, barras, varillas, ángulos y perfiles, y las manufacturas de metales comunes. Como parte de esos grupos, se destaca una amplia gama de productos de distinta elaboración. En la cadena, los productos argentinos tienen más predominancia en la categoría semielaborados, en tanto que Brasil en la de intermedios industriales.

## **b) Brasil-México**

El comercio entre el Brasil y México representa el 20% del comercio total entre el MERCOSUR y la Alianza del Pacífico, siendo la principal relación bilateral entre ambas agrupaciones. Los veinte principales grupos de industrias con mayor intensidad de comercio intraindustrial abarcan cerca del 32% del comercio entre ambos países, distribuido en una amplia gama de productos manufactureros, especialmente de tecnología media y alta en las industrias automotriz y de autopartes, maquinarias eléctricas, equipos de telecomunicaciones, química, plástico y caucho, entre otras (véase el cuadro II.11). Se destacan las exportaciones de motores de combustión interna, vehículos automotores ligeros para el transporte de personas, y partes y máquinas eléctricas y no eléctricas desde el Brasil a México, así como también las de insumos intermedios de la industria siderúrgica mexicana, y las de equipo de telecomunicación, especialmente teléfonos celulares, desde México al Brasil. Dado que no todo el comercio entre ambos países está amparado en acuerdos preferenciales<sup>22</sup>, gran parte de las exportaciones manufactureras referidas en el cuadro II.11 poseen aún espacio para su expansión.

<sup>22</sup> En general, los acuerdos marco que rigen las relaciones comerciales entre ambos países son los Acuerdos de Complementación Económica (ACE) 53, 54 y 55, suscritos entre el Brasil y México, y entre México y el MERCOSUR en 2002. Los dos primeros rigen los intercambios de bienes para 1.500 fracciones que cubren el 17% del comercio bilateral, mientras que el ACE 55 rige el comercio bilateral automotriz y de autopartes. Tales acuerdos, a su vez, complementan la Preferencia Regional (PAR) que ambos países se otorgan mutuamente como parte de su membresía en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). El último intento por profundizar la apertura comercial entre ambos países tuvo lugar en mayo de 2010, cuando ambos países acordaron los términos de referencia de un Acuerdo Estratégico de Integración Económica (Leycegui, 2012).

**Cuadro II.11**  
**Brasil-México: comercio bilateral en grupos de productos con elevada**  
**relación intraindustrial, 2013**  
*(Índice Grubel-Lloyd y porcentajes de las exportaciones totales)*

Orden	CUCI	Descripción	Porcentaje del total <sup>a</sup>		Índice de Grubel-Lloyd	Tipo de productos predominantes <sup>a b</sup>	Porcentaje de bienes intermedios <sup>c</sup>
			Brasil	México			
1	784	Partes y accesorios no eléc.de máquinas	7,3	5,1	0,9	Intermedio (MTM)	100,0
2	713	Motores de combustión interna	11,0	1,3	0,4	Intermedio (MTM)	70,0
3	764	Equipo de telecomunicación.	1,0	4,6	0,8	Capital (MAT)	27,3
4	541	Productos medicinales y farmacéuticos	2,0	1,8	0,8	Intermedio (MAT)	80,5
5	782	Vehículos automotores	3,2	0,5	0,4	Capital (MTM)	0,0
6	625	Bandajes y neumáticos	2,6	0,9	0,6	Intermedio (MBRN)	100,0
7	778	Máquinas y aparatos eléctricos	1,6	1,6	1,0	Intermedio (MAT)	55,4
8	749	Partes y accesorios no eléctricos	2,8	0,6	0,5	Intermedio (MTM)	78,8
9	583	Polimerización y copolimerización	0,8	1,4	0,7	Intermedio (MTM)	100,0
10	874	Instrumentos y aparatos de medición	0,4	1,4	0,8	Capital (MAT)	22,6
11	553	Productos de perfumería y tocador	0,9	0,9	0,7	Consumo (MTM)	0,0
12	664	Vidrio	0,6	1,1	0,6	Intermedio (MBRN)	100,0
13	699	Manufacturas de metales comunes	0,8	0,7	0,6	Intermedio (MBT)	96,5
14	716	Aparatos eléctricos rotativos y sus partes	0,6	0,8	0,9	Capital (MAT)	5,0
15	598	Productos químicos diversos, n.e.p.	0,4	0,9	0,4	Intermedio (MTM)	100,0
16	772	Aparatos eléctricos para empalme	0,6	0,7	1,0	Intermedio (MTM)	100,0
17	582	Condensación y policondensación	0,2	1,0	0,4	Intermedio (MTM)	100,0
18	773	Material de distribución de electricidad	0,3	0,8	0,4	Intermedio (MTM)	100,0
19	893	Artículos de materiales plásticos	0,5	0,5	0,9	Intermedio (MBT)	80,6
20	628	Artículos de caucho	0,6	0,3	0,6	Intermedio (MBRN)	70,6
		Principales 20 productos	38,2	26,9			71,9

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).

<sup>a</sup> Se refiere al porcentaje del grupo en el total de las exportaciones de bienes intermedios.

<sup>b</sup> Entre paréntesis, se destaca la intensidad tecnológica asociada al grupo de bienes: MBT = Manufacturas de baja tecnología; MTM = Manufacturas de tecnología media; MAT = Manufacturas de alta tecnología; MBRN = Manufacturas basadas en Recursos Naturales; BP = Bienes Primarios.

<sup>c</sup> Indica la mayor predominancia de productos según la clasificación de Grandes Categorías Económicas.

Merecen ser destacados los flujos comerciales recíprocos en algunos sectores industriales de alta tecnología. Es el caso, por ejemplo, de las exportaciones de productos medicinales y farmacéuticos, especialmente el ácido tereftálico y sus sales, así como medicamentos para usos terapéuticos y profilácticos (Secretaría de Economía, 2010).

Sobre la base de los intercambios recíprocos entre el Brasil y México en 2013, se estimó que un 34% del comercio bilateral se producía en sectores con alto potencial intraindustrial, especialmente en automóviles de pasajeros y de carga de entre 1.000 y 1.500 centímetros cúbicos, y de entre 1.500 y 3.000 centímetros cúbicos<sup>23</sup>. Otros sectores de importancia son: maquinaria y equipo de ingeniería civil, pigmentos, pinturas y barnices, derivados de petróleo, productos de hierro y acero y aluminio. En todos estos sectores, ambos países poseen industrias y empresas de gran escala. No obstante, aunque en menor medida, los intercambios también se producen entre empresas de menor tamaño.

<sup>23</sup> En el caso del comercio bilateral de automóviles, tras enfrentar un alza del déficit en dicho sector, el Brasil renegoció el ACE 55, acordando en 2012 un régimen temporal incremental. Bajo este esquema, el monto máximo anual que México puede exportar al Brasil libre de aranceles (en el sector automotor) se fijó en 1.450 millones de dólares en 2012. Dicho monto se elevó progresivamente a 1.560 millones de dólares en 2013 a y 1.640 millones de dólares en 2014. En 2015 se volvería a la situación inicial de libre comercio sin límites en dicho sector (CNN Expansión, 2012).

En 2012, poco más de un tercio de las exportaciones manufactureras de las medianas empresas mexicanas tuvo como destino países del MERCOSUR, especialmente el Brasil, la República Bolivariana de Venezuela y la Argentina (INEGI, 2014). Específicamente para el caso de la industria química, el MERCOSUR absorbió en 2012 el 36% del total de las exportaciones de las medianas empresas mexicanas. Por tipo de empresas, las exportaciones de las pequeñas y medianas exportadoras corresponden a sectores manufactureros con alta presencia de comercio intraindustrial (química, equipo de transporte, caucho y plástico, maquinaria y equipo, y la industria metalúrgica) (véase el cuadro II.12). Un panorama similar se aprecia en el patrón de exportaciones de empresas brasileñas a México, con potencial en la industria de motores, compresores y demás autopartes, además de papel y cartón, aluminio y hierro y acero.

**Cuadro II.12**  
**México: estructura de las exportaciones de empresas pequeñas y medianas**  
**a la Argentina, el Brasil y Venezuela (República Bolivariana de) por industria, 2012**  
*(En porcentajes del total)*

Sectores	Pequeñas			Medianas		
	Argentina	Brasil	Venezuela (República Bolivariana de)	Argentina	Brasil	Venezuela (República Bolivariana de)
Química	75	41	34	53	67	71
Equipo de transporte	...	16	15	4	9	...
Plástico y caucho	11	12	8	8	8	3
Maquinaria y equipo	3	10	9	4	4	10
Industrias metálicas básicas	5	10	...	6	...	4
Otras manufacturas	6	11	34	25	12	12
<b>Total manufacturas</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información presentada por INEGI (2014), *Perfil de las empresas manufactureras de exportación de México*.

La proporción de productos de la categoría intermedios en el comercio entre el Brasil y México alcanzó el 72% en 2013, superando el 80% en muchas industrias, especialmente aquellas de insumos intermedios con mayor elaboración, con alguna participación de productos basados en recursos naturales (neumáticos y caucho). Si bien con poca participación por parte de productos de la categoría de bienes intermedios, se destacan los casos de dos industrias de alta tecnología (equipos de telecomunicación y aparatos eléctricos rotativos y sus partes). Ambos grupos son dominados por bienes de capital (véase el cuadro II.11).

### c) Chile-MERCOSUR

El análisis de la relación comercial entre Chile y los países del MERCOSUR revela que entre los 20 sectores con mayor vínculo intraindustrial hay una presencia destacada de industrias en las que Chile goza de mayores ventajas comparativas frente a los miembros del MERCOSUR. Entre ellas se destacan las industrias de papel y cartón, plásticos, productos agroindustriales (preparados y comestibles, frutas en conserva y cereales y preparados de frutas), además de agroquímicos, y vehículos de motor y sus partes, entre otras (véase el cuadro II.13).

Las mayores relaciones intraindustriales entre Chile y el MERCOSUR se producen en la industria del papel y cartón. Se destacan las compras y ventas de productos diferentes como tableros para recubrimiento de superficies, papel prensa, cajas y bolsas de diferentes tamaños, papel autoadhesivo, papel tapiz, así como material de aseo (paños de aseo, toallas de baño y servilletas) y otros artículos de papel. Se destaca el hecho de que hay productos particulares para los que el mercado chileno requiere de insumos desde el MERCOSUR, como los papeles plastificados con y sin decoración, papel *kraft*, y papel

fino de diversos gramajes. Por su parte, Chile es el origen de tableros y papel de prensa para sus socios en el MERCOSUR. En esta industria, las empresas forestales chilenas mantienen un modelo de negocio verticalmente integrado, en el que, además de la plantación de bosques, tienen inversiones en maquinarias y equipos para la fabricación de productos elaborados (Marín, 2009). Ello abre posibilidades para una mayor expansión del comercio entre Chile y los países miembros del MERCOSUR.

**Cuadro II.13**  
**Chile-MERCOSUR: comercio bilateral en grupos de productos con elevada**  
**relación intraindustrial, 2013**  
*(Índice Grubel-Lloyd y porcentajes de las exportaciones totales)*

Orden	CUCI	Descripción	Porcentaje de las exportaciones totales		Índice de Grubel-Lloyd	Tipo de productos predominantes <sup>a b</sup>	Porcentaje de bienes intermedios <sup>c</sup>
			Chile	MERCOSUR			
1	641	Papel y cartón	1,8	1,4	0,46	Intermedio (MBRN)	100,0
2	893	Productos plásticos	0,9	0,9	0,52	Intermedio (MTM)	80,3
3	098	Productos y preparados comestibles	1,4	0,6	0,20	De consumo (MBRN)	17,7
4	784	Vehículos de motor y sus partes	2,1	0,8	0,74	Intermedio (MTM)	100,0
5	541	Productos farmacéuticos y medicinales	0,5	1,4	0,26	Intermedio (MAT)	79,2
6	642	Artículos de papel y cartón	0,9	0,7	0,49	Intermedio (MBT)	60,6
7	583	Polimerización y copolimerización	1,4	2,3	0,78	Intermedio (MTM)	100,0
8	048	Cereales y preparados de frutas	0,3	1,1	0,15	De consumo (MBRN)	14,1
9	058	Frutas en conserva	1,3	0,5	0,33	De consumo (MBRN)	6,6
10	582	Condensación y policondensación	0,4	0,6	0,65	Intermedio (MTM)	100,0
11	592	Almidones, inulina y gluten de trigo	0,3	0,7	0,52	Intermedio (MBRN)	93,3
12	522	Elementos químicos inorgánicos	1,2	1,2	0,42	Intermedio (MBRN)	100,0
13	598	Productos químicos diversos	0,4	0,6	0,62	Intermedio (MTM)	100,0
14	693	Artículos de alambre	0,1	0,1	0,71	Intermedio (MBT)	100,0
15	728	Otra maquinaria y equipos	0,6	0,7	0,41	Intermedio (MTM)	19,0
16	591	Pesticidas, desinfectantes	0,5	0,7	0,67	De consumo (MTM)	0,0
17	764	Equipos de telecomunicaciones	0,3	0,7	0,34	De capital (MAT)	25,5
18	513	Ácidos carboxílicos y sus derivados	0,6	0,2	0,48	Intermedio (MTM)	100,0
19	523	Otros productos químicos inorgánicos	0,6	1,8	0,34	Intermedio (MBRN)	100,0
20	512	Alcoholes y fenoles	0,8	1,9	0,47	Intermedio (MTM)	100,0
		Principales 20 sectores	16,6	18,9			74,6

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

<sup>a</sup> Se refiere al porcentaje del grupo en total de las exportaciones de bienes intermedios.

<sup>b</sup> Entre paréntesis, se destaca la intensidad tecnológica asociada al grupo de bienes: MBT = Manufacturas de baja tecnología; MTM = Manufacturas de tecnología media; MAT = Manufacturas de alta tecnología; MBRN = Manufacturas basadas en Recursos Naturales; BP = Bienes Primarios.

<sup>c</sup> Indica la mayor predominancia de productos según la clasificación de Grandes Categorías Económicas.

Nueve de los veinte grupos con mayor comercio intraindustrial entre Chile y el MERCOSUR pertenecen a la industria química ampliada. Sobresalen productos específicos como inulina, yodo, ácido bórico, óxido de litio, molibdeno y nitrato de potasio, dentro del grupo de los compuestos químicos, y una amplia gama de productos plásticos (tuberías, mangueras, cajas, tapas, botellas y demás artículos de plástico). Estos últimos son productos intermedios con una amplia utilización en diversos sectores productivos tanto de Chile como de los países miembros del MERCOSUR (agrícola y agroindustrial, farmacéutico, construcción, entre otros). Superpuestas las estructuras de comercio para todos los productos correspondientes a tales grupos, se pudo constatar una amplia complementariedad. Chile requiere de insumos intermedios de la industria química, y a su vez es un importante proveedor de productos de la misma industria. Por ejemplo, Chile es un proveedor de nitrato de potasio para la Argentina, mientras que se abastece de sulfuro, ácidos saturados, glicerol, y ácido propiónico desde el MERCOSUR.

En el sector agroindustrial, se destacan tres grupos de gran relevancia para Chile: los preparados y comestibles, los cereales y preparados de frutas, y las frutas en conserva. De estos tres, Chile registra un déficit con el MERCOSUR en los productos preparados y comestibles, y un superávit en los otros dos grupos. Los productos en los que Chile goza de ventaja son los preparados de cereales (a excepción del maíz), especialmente para lactantes, además de conservas de frutas (fresas, frambuesas y frutos secos) y mermeladas. Por su parte, Chile importa desde el MERCOSUR dulces, galletas y barquillos, además de malta sin tostar, levaduras y polvos de hornear como insumo para el proceso productivo de su agroindustria.

Se destaca que en los sectores agroindustriales, la participación de pequeñas y medianas empresas en el comercio es de gran relevancia (50% del total son pequeños y medianos exportadores) tanto en Chile como en los países del MERCOSUR. Por este motivo, se recomienda favorecer el impulso de estos sectores bajo un esquema de cadenas de valor intrarregionales que aproveche las complementariedades productivas y comerciales existentes entre Chile, la Argentina, el Brasil y el Uruguay, países con los que se produce una mayor complementariedad productiva y exportadora.

#### **d) Colombia-MERCOSUR**

Las relaciones de Colombia con el MERCOSUR son mucho menos intensas en comercio intraindustrial que los casos anteriores. No obstante, el comercio de este país con la Argentina, el Brasil y la República Bolivariana de Venezuela se ubica en el rango de comercio intraindustrial con potencial. De los 4300 millones de exportaciones de Colombia al MERCOSUR, aproximadamente 700 millones corresponden a sectores con comercio intraindustrial potencial aún por aprovechar por ambos grupos de países, con otros 700 millones por consolidar.

Diez de los 15 grupos de productos con mayor relación intraindustrial entre Colombia y el MERCOSUR pertenecen a la industria química ampliada (petroquímica, química básica y caucho y plástico) (véase el cuadro II.14). La amplia gama de productos intercambiados da cuenta de la complementariedad productiva entre Colombia, Argentina y Brasil en esta industria.

El 79% del comercio en los 15 grupos de productos con mayor relación intraindustrial corresponde a bienes intermedios de diversa intensidad tecnológica, especialmente media. Por tipo de agentes económicos, a las pequeñas y medianas empresas exportadoras (PYMEX) de Colombia les correspondió un tercio de las exportaciones de los quince grupos seleccionados al MERCOSUR. Esta participación llega a superar el 70% del valor exportado en papel y cartón y productos orgánicos (véase el gráfico II.6). Dentro del MERCOSUR, los principales mercados de destino para las pequeñas y medianas empresas exportadoras colombianas son: la República Bolivariana de Venezuela, Brasil y Argentina.



**Cuadro II.14**  
**Colombia-MERCOSUR: comercio bilateral en grupos de productos con elevada relación**  
**intraindustrial y potencial, 2013**  
*(Índice Grubel-Lloyd y porcentajes de las exportaciones totales)*

Orden	CUCI	Descripción	Porcentaje de las exportaciones totales		Índice de Grubel-Lloyd	Tipo de productos predominantes <sup>a b</sup>	Porcentaje de bienes intermedios <sup>c</sup>
			Colombia	MERCOSUR			
1	583	Polimerización y copolimerización	11,2	1,7	0,29	Intermedio (MTM)	100,0
2	591	Pesticidas, desinfectantes	4,7	0,5	0,22	Intermedio (MTM)	0,0
3	541	Productos medicinales y farmacéuticos	2,6	3,2	0,19	Intermedio (MAT)	63,6
4	642	Artículos de papel y cartón	2,4	0,2	0,17	Intermedio (MTM)	65,5
5	553	Perfumería y productos de tocador	1,8	1,0	0,36	De consumo (MTM)	0,0
6	334	derivados del petróleo, refinados	1,5	1,2	0,29	Intermedio (MBT)	80,0
7	674	placas y hojas, de hierro o acero	1,4	1,5	0,32	Intermedio (MTM)	100,0
8	554	Jabón, limpieza y abrillantamiento	1,4	0,3	0,22	De consumo (MTM)	38,5
9	625	Neumáticos de goma	1,3	1,9	0,73	Intermedio (MBRN)	100,0
10	893	Artículos de materiales plásticos	1,0	0,5	0,48	Intermedio (MBT)	78,8
11	641	Papel y cartón	0,9	1,4	0,13	Intermedio (MBRN)	100,0
12	562	Fertilizantes, fabricados	0,9	0,8	0,95	Intermedio (MTM)	100,0
13	523	Otros productos químicos inorgánicos	0,6	0,6	0,69	Intermedio (MBRN)	100,0
14	598	Productos químicos diversos	0,3	2,1	0,23	Intermedio (MTM)	100,0
15	723	Equipos y partes para ingeniería civil	0,2	2,2	0,12	De capital (MTM)	14,3
		Principales 15 sectores	32,3	19,0			79,0

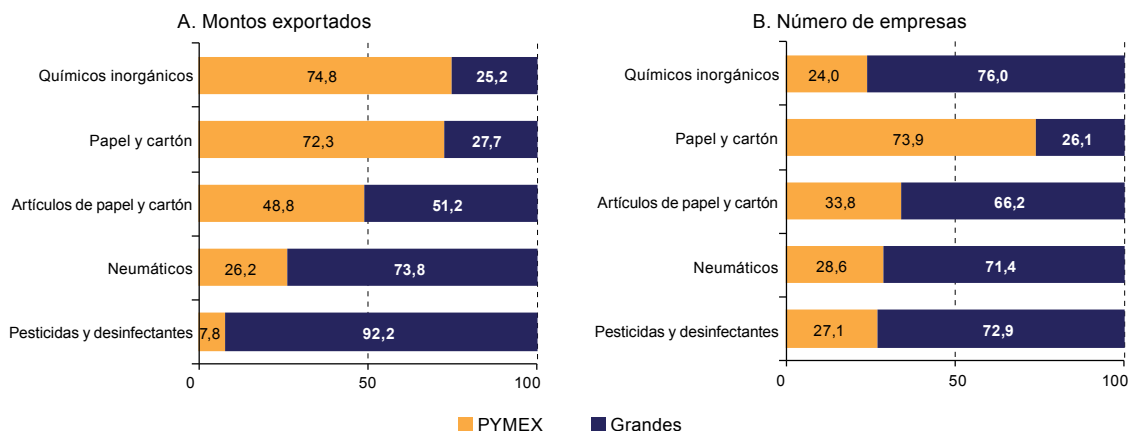
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de comercio de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

<sup>a</sup> Se refiere al porcentaje del grupo en total de las exportaciones de bienes intermedios.

<sup>b</sup> Entre paréntesis, se destaca la intensidad tecnológica asociada al grupo de bienes: MBT = Manufacturas de baja tecnología; MTM = Manufacturas de tecnología media; MAT = Manufacturas de alta tecnología; MBRN = Manufacturas basadas en Recursos Naturales; BP = Bienes Primarios.

<sup>c</sup> Indica la mayor predominancia de productos según la clasificación de Grandes Categorías Económicas.

**Gráfico II.6**  
**Colombia: exportaciones al MERCOSUR por tipo de agentes en sectores**  
**seleccionados, según valor y número de empresas, 2011<sup>a</sup>**  
*(En porcentajes)*



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

<sup>a</sup> Se identifica como PYMEX a las empresas cuyo monto exportado anual es inferior a 3 millones de dólares.

Un lugar destacado lo ocupa la industria farmacéutica, con flujos bidireccionales de relevancia, y una participación del 64% de productos intermedios dentro de la industria (antisuecos, vacunas de uso veterinario, antibióticos al granel, vendajes, apósitos, materiales de sutura y espermicidas), además de productos de consumo, especialmente medicamentos en dosis. En esta industria, hay una gran competencia por variedades de productos y una gran complementariedad en bienes intermedios con los países del MERCOSUR, los que presentan mayor ventaja comparativa sobre la industria colombiana (algo menos diversificada que la de la Argentina y el Brasil).

Otra industria con una alta concentración de productos intermedios es la del papel y cartón, en la que los vínculos son ampliamente complementarios. Se intercambia una amplia variedad de productos (cartones, cajas, estuches plegables de papel y cartón corrugado, sacos y bolsas de papel, entre otros) que a su vez son utilizados por otros sectores exportadores de Colombia y de los países del MERCOSUR (alimentos, bebidas, tabacos, farmacéuticos, entre otros).

Aunque no aparecen entre los principales grupos de productos transados, en el caso de los países del MERCOSUR, hay espacios de mercado en los siguientes grupos: equipos de medición, equipos eléctricos y electrónicos, maquinarias y equipos. Todos estos son sectores manufactureros en los que la Argentina, el Brasil, y en menor medida el Uruguay poseen ventajas comparativas importantes, y que además son complementarios con la estructura productiva de Colombia.

#### **e) Perú-MERCOSUR**

Las relaciones comerciales entre el Perú y los miembros del MERCOSUR son mayormente de carácter interindustrial, al ser el Perú un proveedor de una variedad de productos básicos demandados por los miembros de dicha agrupación (cobre, petróleo, zinc, plata, estaño y otros minerales). Sin embargo, existen algunas industrias para las cuales el comercio de doble vía es importante o está en camino a serlo. Es el caso de poco más de un tercio de las exportaciones del Perú al MERCOSUR, y de un 17% de las importaciones del país desde dicha agrupación. Por países, el Brasil, la República Bolivariana de Venezuela y la Argentina son los principales mercados de las exportaciones del Perú al MERCOSUR. En el caso de las importaciones del Perú desde este grupo, la Argentina y el Brasil representan cerca del 90% del total.

Teniendo en cuenta estas relaciones, se obtuvieron los principales grupos de productos del comercio bilateral Perú-MERCOSUR con índices de comercio intraindustrial más elevados (IGL mayor que 0,33), así como también para aquellos con potencial intraindustrial (IGL entre 0,10 y 0,33). Existen diez grupos de productos principales para los que la relación intraindustrial es importante. Entre estos sobresalen la química y la petroquímica, los concentrados de metales comunes, el plástico, los hilados, entre otros (véase el cuadro II.15).

Por tipos de productos incorporados dentro de cada grupo de industrias, sobresale la categoría de productos intermedios de diverso tipo. Un primer grupo de productos intermedios semielaborados de origen primario: cobre, zinc estaño y concentrados de metales en la industria a minera; y piensos para animales (harina de pescado para la alimentación de animales, y aceites de soja, tortas y sus residuos) en la agroindustria. Un segundo grupo con bienes intermedios semielaborados basados en recursos naturales de la industria química y petroquímica (refinados de petróleo, silicatos, cianuro, fosfato, calcio entre otros) en los que hay una amplia complementariedad y posibilidad de uso de insumos en fases más avanzadas de la industria química, especialmente para la producción de abonos, productos de aseo y limpieza, entre otros.

**Cuadro II.15**  
**Perú-MERCOSUR: comercio bilateral en grupos de productos con elevada**  
**relación intraindustrial y potencial, 2013**  
*(Índice Grubel-Lloyd y porcentajes de las exportaciones totales)*

Orden	CUCI	Descripción	Porcentajes de las exportaciones totales		Índice de Grubel-Lloyd	Tipo de productos predominantes <sup>a b</sup>	Porcentaje de bienes intermedios <sup>c</sup>
			Perú	MERCOSUR			
1	334	Derivados del petróleo, refinados	18,8	0,1	0,10	Intermedio (MBRN)	66,7
2	287	Concentrados de metales comunes	10,9	0,2	0,12	Intermedio (BP)	100,0
3	583	Polimerización y copolimerización	1,5	3,0	0,27	Intermedio (MTM)	100,0
4	651	Hilados	1,2	0,5	0,64	Intermedio (MBT)	84,0
5	642	Artículos de papel o cartón	1,1	0,3	0,08	Intermedio (MBT)	57,1
6	523	Otros productos químicos inorgánicos	0,7	0,3	0,10	Intermedio (MBRN)	100,0
7	541	Productos medicinales y farmacéuticos	0,5	2,1	0,13	Intermedio (MAT)	57,1
8	582	Condensación, policondensación	0,3	0,6	0,60	Intermedio (MTM)	100,0
9	723	Ingeniería civil, equipos y partes	0,3	4,3	0,37	Intermedio (MTM)	40,0
10	081	Pienso para animales	0,2	5,5	0,46	Intermedio (BP)	100,0
		Principales 10 sectores	35,3	17,0			80,4

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

<sup>a</sup> Se refiere al porcentaje del grupo en total de las exportaciones de bienes intermedios.

<sup>b</sup> Entre paréntesis, se destaca la intensidad tecnológica asociada al grupo de bienes: MBT = Manufacturas de baja tecnología; MTM = Manufacturas de tecnología media; MAT = Manufacturas de alta tecnología; MBRN = Manufacturas basadas en Recursos Naturales; BP = Bienes Primarios.

<sup>c</sup> Indica la mayor predominancia de productos según la clasificación de Grandes Categorías Económicas.

En la categoría de productos intermedios de tecnología media, las industrias con potencial son la de polímeros, productos de condensación y policondensación, y equipos y partes para la ingeniería civil. En todos estos casos, los intercambios son complementarios y favorables a la conformación de cadenas regionales de valor. Por ejemplo, en el caso de los productos de ingeniería civil, el Perú tiene ventajas en maquinarias de perforación y sondeo y sus partes, mientras que en el MERCOSUR la ventaja se encuentra en palas, excavadoras y buldóceres. En el caso de la industria del plástico, el Perú importa con mayor intensidad desde el MERCOSUR poiletileno, polímeros, polipropileno resinas fenólicas y poliéster, y exporta a su vez láminas no celulares de etileno y propileno.

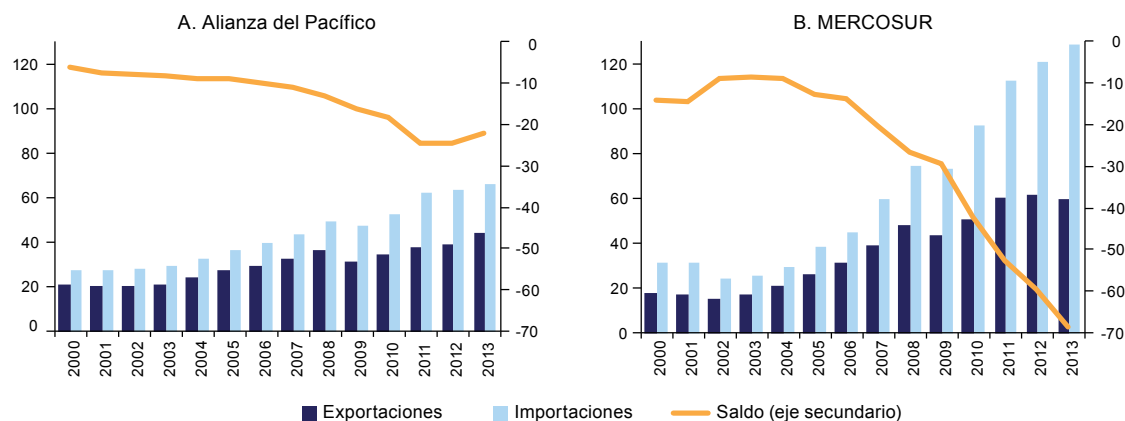
En la categoría de grupos de productos de baja tecnología destaca la presencia de dos industrias: la del hilado y la del papel y cartón. En ambos casos hay espacio para la complementariedad, con productos de amplia diferenciación. Se cita como ejemplo la exportación del Perú de diversos tipos de algodón al MERCOSUR, y la de lana, hilos y monofilamentos sintéticos desde el MERCOSUR al Perú.

En la industria farmacéutica, hay mucha mayor similitud en el tipo de productos en ambos países, lo que da lugar a un posible comercio en productos similares y diferenciados, especialmente en medicamentos en dosis, antibióticos, vitaminas y material quirúrgico. No obstante, en muchos de estos productos el Perú posee un déficit comercial con sus socios dentro del MERCOSUR.

## 2. Comercio de servicios

La Alianza del Pacífico y el MERCOSUR registraban montos similares de comercio de servicios con el mundo al inicio de la década de 2000 (véase gráfico II.7). Sin embargo, en el periodo entre 2000 y 2013 el MERCOSUR ha registrado un mayor dinamismo de sus exportaciones y sobre todo de sus importaciones. En efecto, mientras ambos flujos se multiplicaron por un factor de 2 en el caso de la AP, las exportaciones del MERCOSUR se triplicaron y sus importaciones se cuadruplicaron. El mayor crecimiento de las importaciones en comparación con las exportaciones transformó un balance casi equilibrado en ambas agrupaciones en un déficit comercial creciente, en particular en el caso de MERCOSUR, alcanzando casi los 70 mil millones de dólares en 2013.

**Gráfico II.7**  
**Alianza del Pacífico y MERCOSUR: exportaciones, importaciones y saldo**  
**del comercio de servicios con el mundo, 2000 a 2013**  
*(En miles de millones de dólares)*



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Mundial del Comercio, Base de datos de estadísticas de comercio de servicios [en línea]. <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E>.

Las exportaciones de la Alianza del Pacífico son menos concentradas en términos de países que las del MERCOSUR. En el caso de esta última agrupación, el Brasil representa aproximadamente dos tercios de las exportaciones e importaciones, mientras la Argentina se responsabiliza por una cuarta parte de los envíos. Los otros tres miembros contribuyeron 5% o menos cada uno a las exportaciones en 2013. En el caso de la Alianza del Pacífico, México es el mayor exportador e importador, seguido por Chile, mientras Colombia y el Perú aportaron 13% cada uno a las exportaciones en este año. Todos los países registraron un saldo negativo en su comercio de servicios. Las dos economías dominantes de cada grupo también aportan la mayor parte del saldo negativo total en 2013: el Brasil representó el 69% del déficit del MERCOSUR, y México el 55% del de la Alianza del Pacífico (véase cuadro II.16). Brasil es también la economía con el mayor dinamismo de sus exportaciones e importaciones de servicios dentro del MERCOSUR. Por el contrario, México es el país de la Alianza del Pacífico con el menor dinamismo en su comercio de servicios. En esta agrupación, el Perú es el exportador con el mayor crecimiento de sus flujos entre 2000 y 2013, y Colombia el importador más dinámico.

**Cuadro II.16**  
**Países miembros de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR: exportaciones,**  
**importaciones y saldo del comercio de servicios, 2013**  
*(En millones de dólares y porcentajes)*

	Exportaciones		Importaciones		Saldo		Tasa de crecimiento anual promedio, 2000 a 2013	
	Millones de dólares	Porcentaje	Millones de dólares	Porcentaje	Millones de dólares	Porcentaje	Exportaciones	Importaciones
<b>MERCOSUR</b>								
Argentina	14 415	24,1	19 518	15,2	-5 103	7,5	8,6	5,9
Brasil	39 133	65,4	86 349	67,3	-47 216	68,9	11,5	13,5
Paraguay	842	1,4	1 070	0,8	-227	0,3	2,7	7,5
Uruguay	3 194	5,3	3 223	2,5	-29	0,0	7,3	10,5
Venezuela (República Bolivariana de)	2 295	3,8	18 199	14,2	-15 904	23,2	5,2	11,5
<b>Total</b>	<b>59 878</b>	<b>100,0</b>	<b>128 358</b>	<b>100,0</b>	<b>-68 480</b>	<b>100,0</b>	<b>9,9</b>	<b>11,4</b>

Cuadro II.16 (conclusión)

	Exportaciones		Importaciones		Saldo		Tasa de crecimiento anual promedio, 2000 a 2013	
	Millones de dólares	Porcentaje	Millones de dólares	Porcentaje	Millones de dólares	Porcentaje	Exportaciones	Importaciones
Alianza del Pacífico								
Chile	12 787	28,9	15 695	23,7	-2 908	13,2	9,2	9,5
Colombia	5 762	13,0	11 232	17,0	-5 470	24,9	8,3	9,9
México	19 586	44,3	31 624	47,8	-12 038	54,7	2,9	4,9
Perú	6 102	13,8	7 675	11,6	-1 573	7,2	11,1	9,7
Total	44 237	100,0	66 225	100,0	-21 989	32,1	5,8	7,1

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Mundial del Comercio, Base de datos de estadísticas de comercio de servicios [en línea] <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E>.

Las dos agrupaciones muestran diferencias importantes en la composición sectorial de sus exportaciones en 2012 (véase el gráfico II.8). A nivel agregado, viajes es el servicio dominante (50% del total de las ventas externas) en la Alianza del Pacífico, y los otros servicios (60%) en el caso de MERCOSUR. Ambas agrupaciones también divergen en la composición de las exportaciones de los otros servicios. Aunque la categoría predominante en ambas es la de los otros servicios empresariales, su participación es el doble (casi 80%) en el MERCOSUR que en la Alianza del Pacífico (40%). En el MERCOSUR, los servicios financieros y los servicios de informática y computación también tienen un mayor peso que en la Alianza del Pacífico.

El Brasil es el principal protagonista en la categoría de los otros servicios empresariales, donde se destacan particularmente los servicios de arquitectura e ingeniería (22% de total de las exportaciones en 2012), los demás servicios empresariales (profesionales independientes, instalación y mantenimiento de oficinas) (15%) y los servicios profesionales (de contabilidad, de gestión y legales) (8%). La especialización del Brasil en estas categorías se explica por dos procesos. Primero, la internacionalización de las empresas brasileñas y su demanda por servicios de apoyo. Segundo, la construcción y aprovechamiento de ciertas ventajas competitivas en áreas como arquitectura, ingeniería y tecnologías de información (Valls, Sennes y Mulder, 2009).

Otros países del MERCOSUR y la Alianza del Pacífico también se destacan por ser exportadores de servicios empresariales deslocalizados tipo “offshoring” en las áreas de tecnologías de información (ITO) y procesos empresariales (BPO). En la clasificación 2014 de los 51 países más atractivos a nivel mundial para establecer operaciones de BPO e ITO, de la consultora A.T. Kearney, se destacan México (lugar 4), el Brasil (8), Chile (13), la Argentina (38), el Uruguay (42) y Colombia (43)<sup>24</sup>.

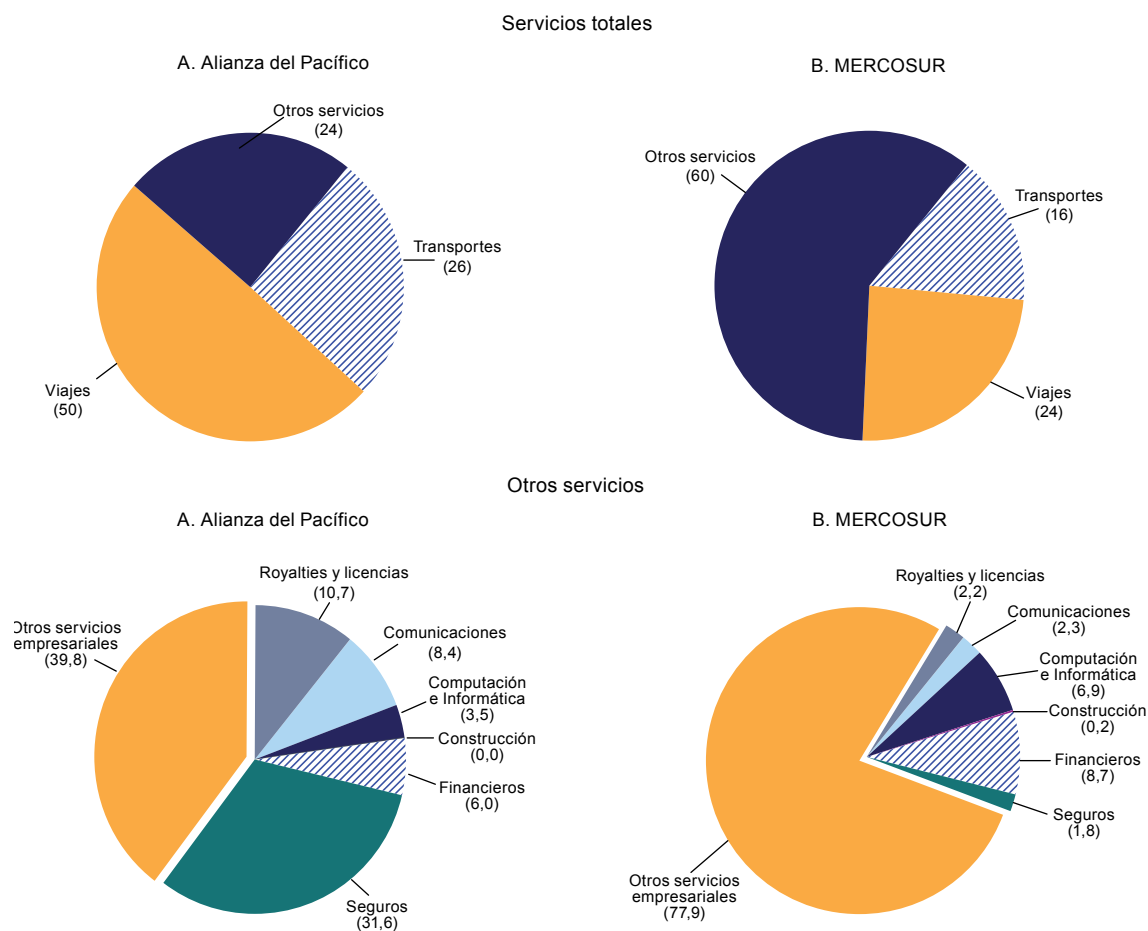
Resulta imposible tener un panorama acabado del comercio de servicios entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR, como tampoco al interior de cada agrupación, debido a la escasa disponibilidad de estadísticas por origen y destino. De los países miembros de ambos grupos, sólo el Brasil, Chile y Colombia tienen una desagregación geográfica de algunas categorías de exportaciones e importaciones por mercado de destino y origen<sup>25</sup>. El detalle de estos flujos es muy variable entre los tres países. En el caso del Brasil, el Banco Central efectúa una desagregación geográfica de los datos sobre el comercio de otros servicios en siete categorías. En el mismo país, un informe de la Secretaría de Comercio Exterior presenta las 10 principales categorías comercializadas entre el Brasil y los otros 31 países participantes de la Copa Mundial de Fútbol 2014, a partir de una nomenclatura que distingue 895 categorías<sup>26</sup>. Los datos de comercio bilateral de servicios en Chile distinguen 4 categorías, y los de Colombia 31 categorías.

<sup>24</sup> Véase [en línea] <http://www.atkearney.com/research-studies/global-services-location-index/full-report>.

<sup>25</sup> De los demás países, sólo algunos descomponen flujos específicos, como los viajes en los casos de la Argentina y el Uruguay.

<sup>26</sup> En 2012, el Brasil introdujo la Nomenclatura Brasileña de Servicios (NBS), con casi 900 partidas. Esta clasificación, basada en la Clasificación Central de Productos (CPC) de las Naciones Unidas, es utilizada por el nuevo Sistema Integrado de Comercio Exterior de Servicios (SISCOSERV). Por ley, todos los exportadores e importadores están obligados a reportar sus operaciones a través de este sistema.

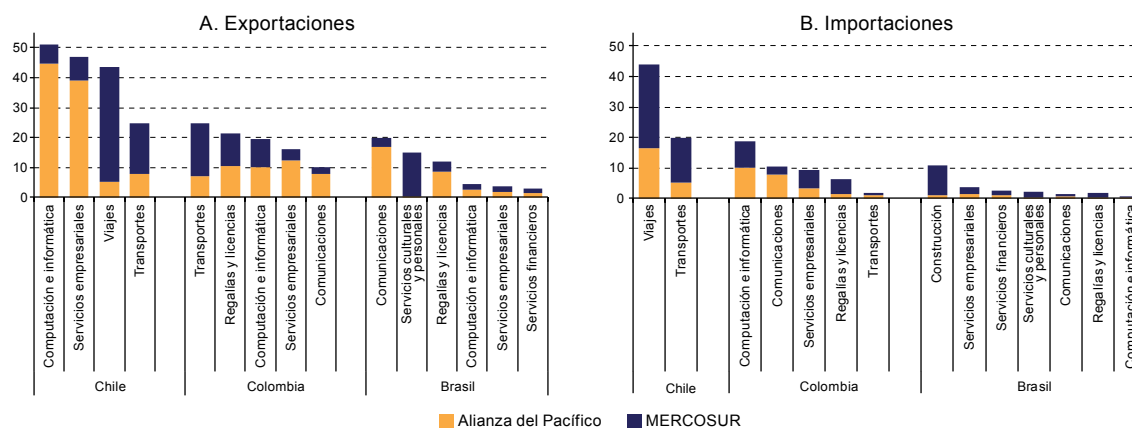
**Gráfico II.8**  
**Alianza del Pacífico y MERCOSUR: composición de las exportaciones de servicios, 2012**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Mundial del Comercio, Base de datos de estadísticas de comercio de servicios [en línea]. <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E>.

Ambos esquemas son un destino importante para las exportaciones y un origen relevante de las importaciones en el caso de Chile, pero son menos relevantes para Colombia y en particular para el Brasil. En el caso de Chile, la Alianza del Pacífico es particularmente importante para las exportaciones de servicios de computación e informática y servicios empresariales, mientras que el mercado de MERCOSUR es significativo para sus exportaciones de transportes y viajes. Chile importa proporcionalmente más servicios de viajes y transporte desde el MERCOSUR que desde la Alianza del Pacífico. En el caso de Colombia, el MERCOSUR tiene un mayor peso como mercado de destino comparado con la Alianza del Pacífico, excepto en los servicios empresariales y de comunicaciones. Para el Brasil, el MERCOSUR resulta ser un destino de exportación casi sin relevancia. La Alianza del Pacífico tampoco tiene mucho peso, salvo para las comunicaciones (véase gráfico II.9). Finalmente, diversos tipos de transporte son las principales categorías de servicios exportadas por los tres países a la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR (cuadro II.17). Otros servicios relevantes exportados desde el Brasil son los servicios de cobranza (a la Alianza del Pacífico) y los servicios de hospedaje (al MERCOSUR). En los casos de Chile y Colombia, los servicios empresariales e informáticos se destacan en las exportaciones a ambos mercados.

**Gráfico II.9**  
**Brasil, Chile y Colombia: participación de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR**  
**en el comercio de servicios, 2012 o 2013**  
*(En porcentaje de las exportaciones e importaciones totales)*



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), a partir de datos de los Bancos Centrales del Brasil y de Chile y del Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia (DANE).

Nota: Los datos del Brasil no incluyen las exportaciones a México ni las importaciones desde ese país.

**Cuadro II.17**  
**Brasil, Chile y Colombia: principales servicios exportados a la Alianza del Pacífico**  
**y al MERCOSUR, 2012 o 2013<sup>a</sup>**  
*(En porcentajes)*

	Alianza del Pacífico			MERCOSUR		
	Primero	Segundo	Tercero	Primero	Segundo	Tercero
Brasil (2013) <sup>b</sup>	Servicios de flete y transporte (12%)	Servicios de cobranza (7%)	Servicios de gestión de contenedores (6%)	Transporte por carretera de carga (14%)	Transporte marítimo de carga (8%)	Hoteles y otros lugares de hospedaje (3%)
Chile (2013)	Transportes (44%)	Otros Servicios Empresariales (31%)	Servicios de Informática (15%)	Transportes (54%)	Viajes (42%)	Otros Servicios empresariales (3%)
Colombia (2012)	Transportes (41%)	Otros Servicios Empresariales (39%)	Servicios de Informática (8%)	Transportes (80%)	Otros Servicios empresariales (10%)	Servicios de Informática (5%)

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), a partir de la Secretaría de Comercio Exterior de Brasil (2014), *Perfil dos negócios em serviços: Brasil e os Países da Copa 2014* (elaborado con datos del Sistema integrado de comercio exterior de servicios, SISCOSEV), y datos del Banco Central de Chile y del Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia (DANE).

<sup>a</sup> Los países fueron seleccionados en función de la disponibilidad de datos. La desagregación del comercio de servicios es diferente en cada país.

<sup>b</sup> Excluye al Paraguay y la R.B. de Venezuela en el caso del MERCOSUR (que representaron en conjunto un 20% de las exportaciones de servicios del Brasil al resto del MERCOSUR en 2012) y al Perú en el caso de la Alianza del Pacífico.

## C. Las relaciones de inversión

### 1. Flujos de inversión extranjera directa entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR

Tal como ocurre con el comercio de servicios, existen limitaciones estadísticas que impiden tener un panorama acabado de los flujos de IED entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR. Por una parte, el Perú y la República Bolivariana de Venezuela no informan sobre el país de origen de las inversiones que reciben. Por otra parte, la información relativa al MERCOSUR para el año 2013 está disponible sólo para la Argentina y el Paraguay (el Brasil informa sobre el origen de la IED sólo para algunos países, entre los que no se cuenta ninguno de los otros miembros del MERCOSUR). Con estas limitaciones en mente, el cuadro II.18 resume la última información disponible sobre los flujos de IED intra-MERCOSUR, intra-Alianza del Pacífico, desde el MERCOSUR a la Alianza del Pacífico, y desde ésta al MERCOSUR.

**Cuadro II.18**  
**Flujos de inversión extranjera directa entre los países miembros de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR, 2012 y 2013<sup>a</sup>**  
*(En millones de dólares)*

#### A. Intra-MERCOSUR, 2012

Receptor/emisor	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Venezuela (República Bolivariana de)	Total
Argentina	0	1580	9	455	1	2 046
Brasil	262	0	0	567	0	829
Paraguay	127	154	0	0	0	280
Uruguay	980	228	50	0	4	1 262
Venezuela, (República Bolivariana de)	0	0	0	0	0	0
Total	1 369	1 962	59	1 022	5	4 416

#### B. Intra-Alianza del Pacífico, 2013

Receptor/emisor	Chile	Colombia	México	Perú	Total
Chile	0	-175	316	124	265
Colombia	323	0	705	74	1 103
México	-97	57	0	9	-32
Perú	0	0	0	0	0
Total	226	-118	1 022	207	1 336

#### C. Desde el MERCOSUR a la Alianza del Pacífico, 2013

Receptor/emisor	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Venezuela (República Bolivariana de)	Total
Chile	167	499	0	6	0	672
Colombia	6	271	0	63	85	424
México	-1	79	0	20	26	124
Perú	0	0	0	0	0	0
Total	172	849	0	89	110	1 220



Cuadro II.18 (conclusión)

**D. Desde la Alianza del Pacífico al MERCOSUR, 2012**

Receptor/Emisor	Chile	Colombia	México	Perú	Total
Argentina	622	25	629	19	1 294
Brasil	2 013	156	386	115	2 670
Paraguay	0	0	53	0	53
Uruguay	20	21	0	19	59
Venezuela (República Bolivariana de)	0	0	0	0	0
Total	2 655	202	1 067	153	4 077

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL a partir de información oficial de los países.

<sup>a</sup> En la primera columna los países aparecen en calidad de receptores.

En general, el peso de las inversiones, tanto intra MERCOSUR, como intra Alianza del Pacífico, no es muy significativo en el total de la IED que reciben las economías de mayor tamaño de ambos grupos. En el caso del MERCOSUR, los flujos provenientes de otros países miembros son una fracción importante del total recibido para el Paraguay y el Uruguay, y en menor medida también para la Argentina (véase el cuadro II.19).

**Cuadro II.19**  
**Países miembros del MERCOSUR: participación de la IED proveniente del MERCOSUR en el total de la IED recibida, 2009 y 2012**  
*(En porcentajes)*

	2009	2012
Argentina	7,2	16,9
Brasil	1,1	1,3
Paraguay	-1,0	58,4
Uruguay	38,5	47,0
Total	3,7	5,5

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL a partir de información oficial de los países.

En el caso de los países de la Alianza del Pacífico, y en particular de México, la importancia de la IED intra-AP parecería ser aún menor que en el MERCOSUR (véase el cuadro II.20). No obstante, debe considerarse que no se dispone de información para el Perú, país que en los últimos años ha recibido cuantiosas inversiones chilenas. Asimismo, en 2012 el 27% de la IED total recibida por Colombia provino de Chile. En ese año, varias empresas chilenas realizaron importantes inversiones en Colombia: la adquisición de la empresa farmacéutica Laboratorio Franco Colombiano por parte del laboratorio chileno Corporación Farmacéutica Recalcine; la adquisición de Carrefour Colombia por parte de Cencosud; y la adquisición de los activos de Santander Colombia por parte del Banco Corpbanca.

**Cuadro II.20**  
**Países miembros de la Alianza del Pacífico: participación de la IED proveniente**  
**de la Alianza del Pacífico en el total de la IED recibida, 2009, 2012 y 2013**  
*(En porcentajes)*

	2009	2012	2013
Chile	0,7	1,4	1,3
Colombia	-5,3	26,8	6,6
México	0,5	0,2	-0,1
Total	-0,5	6,3	1,6

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL a partir de información oficial de los países.

## 2. Las translatinas

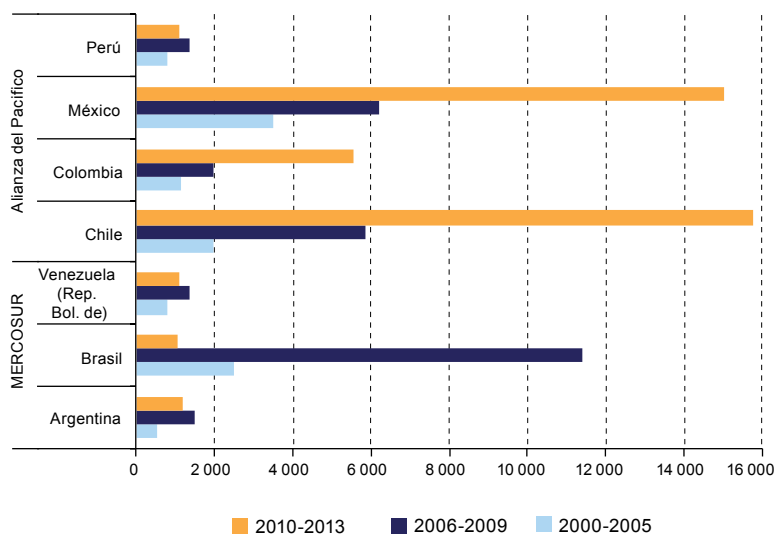
Especialmente en la última década, hemos asistido a un fuerte proceso de internacionalización de las principales empresas latinoamericanas, conocidas como translatinas (o también multilaterales). Dichas empresas adquirieron gradualmente una serie de capacidades en sus respectivos mercados nacionales, las que posteriormente han buscado rentabilizar expandiéndose hacia otros mercados de la región. Este proceso se ha dado en los más diversos sectores, incluyendo entre otros la minería, el sector forestal, la siderurgia, el cemento, la fabricación de alimentos y diversas actividades de servicios como la construcción de infraestructura, el transporte aéreo y el comercio. Los países que conforman la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR han estado a la vanguardia de este proceso, el que ha estado liderado por empresas brasileñas y mexicanas, y en el que también son actores destacados empresas de los demás países miembros (especialmente Argentina, Chile y Colombia).

En el MERCOSUR, las empresas más activas en la expansión internacional provienen del Brasil, seguidas a gran distancia por las de la Argentina y la República Bolivariana de Venezuela. Asimismo, la inversión directa en el exterior del Brasil muestra un perfil de internacionalización muy diversificado, donde América del Norte tiene una participación importante, principalmente como resultado de la compra de empresas en los Estados Unidos y el Canadá. Además, el Brasil es el país latinoamericano que mayores inversiones ha realizado en la Unión Europea y África. El Estado y las políticas de desarrollo industrial en sectores estratégicos han desempeñado un papel fundamental en esta dinámica.

En la actualidad, Petrobras, la mayor empresa de América Latina y el Caribe, posee operaciones en 24 países. En 2014, en el segmento de explotación y producción de petróleo y gas, la empresa tiene activos en 16 países. En el sector de refinamiento actúa directamente en la Argentina, los Estados Unidos y Japón; y en distribución de combustibles, en la Argentina, Chile, Colombia, el Paraguay y el Uruguay. Además, en la Argentina actúa en sectores de petroquímica y energía eléctrica.

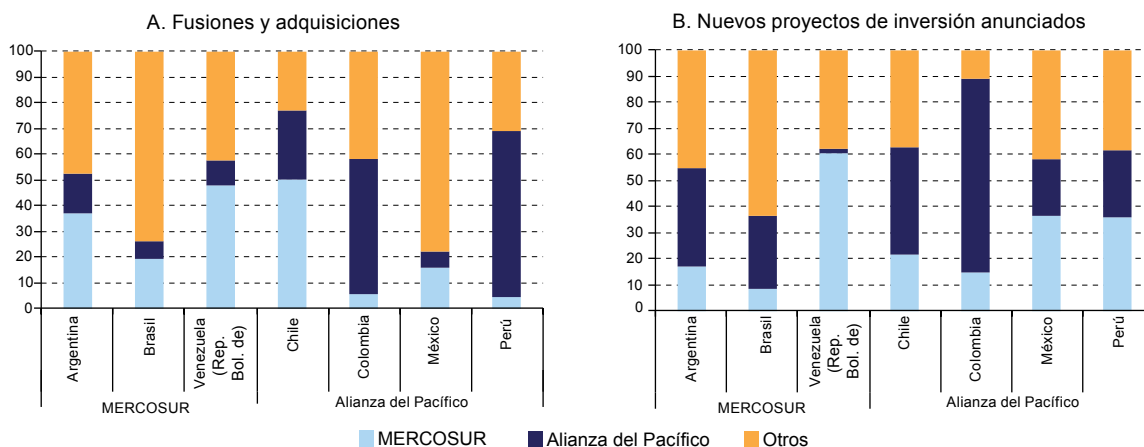
El primer país donde Petrobras comenzó sus operaciones internacionales fue Colombia. Posteriormente, amplió sus actividades a la Argentina, mediante la obtención de concesiones para la exploración y la adquisición de empresas con operaciones en ese mercado. En ese país, Petrobras se ha convertido en una empresa integrada de energía con operaciones en exploración y producción de petróleo y gas natural, comercialización, refinamiento y procesamiento, distribución de derivados, petroquímica, generación, distribución y transmisión de energía eléctrica. La producción y reservas de petróleo de Petrobras en la Argentina son las mayores fuera del Brasil. En la segunda mitad de los años 2000, esta firma siguió diversificándose, ingresando a la distribución de combustibles en Chile y el Paraguay.

**Gráfico II.10**  
**Alianza del Pacífico y MERCOSUR: inversión directa en el exterior de los principales países inversionistas, promedios anuales, 2000-2013**  
*(En miles de millones de dólares)*



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

**Gráfico II.11**  
**Alianza del Pacífico y MERCOSUR: fusiones y adquisiciones y nuevos proyectos de inversión anunciados por empresas translatinas, por área de destino, 2005-2013**  
*(En porcentajes)*



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de fusiones y adquisiciones de Thomson Reuters y los anuncios de inversiones de fDi Markets.

En la Alianza del Pacífico, las empresas de Chile y México han mostrado gran dinamismo en su expansión internacional, habiéndoseles unido más recientemente las firmas de Colombia. En las economías de tamaño medio, como Chile, Colombia y el Perú, las inversiones nuevas y la adquisición de activos existentes se han focalizado en los países vecinos. Las empresas chilenas, sobre todo a través de adquisiciones de empresas existentes, han priorizado su expansión en el MERCOSUR, principalmente en la Argentina y el Brasil, mientras que en la Alianza del Pacífico han prevalecido nuevas inversiones

en actividades vinculadas a servicios financieros, comercio minorista y transporte aéreo. El patrón de las empresas de Colombia es muy similar, aunque con un mayor énfasis en los países de la Alianza del Pacífico, ingresando primero en el Perú y Chile y más recientemente en México.

Las principales translatinas mexicanas comenzaron su expansión en el extranjero a principios de los años noventa. Algunas de ellas han alcanzado gran tamaño y un alto nivel de internacionalización, aunque menos diversificadas geográficamente que las empresas brasileñas. Asimismo, la variedad de sectores en que se desempeñan las principales translatinas mexicanas es bastante grande, incluyendo desde actividades extractivas hasta servicios, pasando por una interesante gama de actividades manufactureras. Varias de las mayores ya tienen más del 50% de sus operaciones, ventas, activos o empleo fuera de México (América Móvil, Femsá, Cemex, Bimbo, Grupo México y Gruma).

Entre las translatinas mexicanas se destaca América Móvil. Esta, heredera del monopolio estatal de telecomunicaciones, Teléfonos de México (Telmex), creció rápidamente en América Latina, aprovechando la baja penetración que tenían las comunicaciones inalámbricas en la región, primero mediante alianzas y luego a través de una agresiva estrategia de adquisición de activos de empresas transnacionales. Más tarde adquirió activos en los segmentos de banda ancha y televisión, para alcanzar un nivel crítico que le permitiera poner a disposición ofertas convergentes.

En Chile, el tamaño relativamente reducido del mercado local, combinado con la presencia de muchas empresas extranjeras y altos niveles de competencia en algunos segmentos de mercado, obligó a algunas empresas locales líderes a concentrarse en determinadas actividades y buscar su expansión fuera de sus fronteras. Este proceso se ha concentrado en los países de América del Sur y en unos pocos sectores. Entre las empresas más destacadas sobresalen las de comercio minorista (Cencosud, Falabella y Ripley), las forestales (CMPC y Arauco, parte del grupo Copec), las de transporte (LATAM y Compañía Sudamericana de Vapores (CSAV)), y las del sector de alimentos y bebidas (Embotelladora Andina, CCU, Concha y Toro y Carozzi).

En general, la inversión en el extranjero de empresas latinoamericanas se ha concentrado fuertemente en la propia región. En las economías de tamaño medio de la Alianza del Pacífico, como Chile, Colombia y el Perú, las inversiones nuevas y la adquisición de activos existentes se han focalizado en los países vecinos, aunque progresivamente se han extendido a otros destinos más distantes, siempre dentro de América Latina y el Caribe. En esta dirección destacan las inversiones de Colombia en México. La focalización en los países vecinos ha sido una estrategia muy utilizada por las empresas de servicios. Además de América Móvil en el sector de las telecomunicaciones, hay abundantes ejemplos en el sector de los servicios financieros (Itaú y Sura), la electricidad (EPM), el comercio minorista (Cencosud y Falabella) o las aerolíneas (Lan Tam y Avianca).

Las grandes empresas tanto de la Alianza del Pacífico como del MERCOSUR se han internacionalizado fundamentalmente en industrias básicas —hidrocarburos, minería, cemento, celulosa y papel, y siderurgia—, manufacturas de consumo masivo, como alimentos y bebidas, y en algunos servicios como energía eléctrica, telecomunicaciones, transporte aéreo y comercio minorista. Sin embargo, la estrategia de las empresas aparentemente no ha considerado como un factor relevante la pertenencia de los países de destino a alguna de las dos agrupaciones comerciales. En efecto, su expansión no se ha circunscrito a aquellos países que forman parte de los mismos esquemas de integración económica en que participa el país del que son originarias. Como resultado, tanto en el caso de las principales translatinas basadas en países del MERCOSUR como de aquellas basadas en países de la Alianza del Pacífico, se observa una fuerte presencia en ambas agrupaciones (véase el cuadro II.21).

En suma, la expansión regional de las empresas translatinas es un claro caso de integración “de facto” (es decir, liderada principalmente por las señales del mercado). La misma constituye un importante activo para los esfuerzos en pos de reforzar la integración productiva entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR, en la medida en que las translatinas desarrollen redes locales de proveedores de bienes y servicios en los distintos países en que se establecen.



### **III. Reflexiones sobre una posible agenda de trabajo entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR**

#### **A. Una convergencia con vocación regional tiende a ser más beneficiosa**

La integración final de todas las subregiones de América Latina y el Caribe debiera ser el norte que guíe los esfuerzos de las distintas agrupaciones y foros de integración en los próximos años. Es en ese espacio de más de 600 millones de habitantes, unidos por fuertes lazos históricos, culturales y, en gran medida, también lingüísticos, donde mejor se podrán plasmar los beneficios tradicionalmente asociados a la integración, como la mayor escala del mercado ampliado y el aprovechamiento de las complementariedades nacionales. Una acción regional concertada permitiría también fortalecer la voz de América Latina y el Caribe en los principales foros de debate mundiales y en su interlocución con otros actores relevantes del sistema internacional. En este contexto, la gradual convergencia entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR no sólo traería aparejados beneficios para sus países miembros; ella constituye una oportunidad histórica de avanzar hacia una integración de verdadero alcance regional.

Las posibilidades de diversificar la estructura productiva y exportadora de la región están estrechamente ligadas a las perspectivas de su proceso de integración. En efecto, el comercio intrarregional se caracteriza por ser más diversificado e intensivo en manufacturas, tener un mayor contenido tecnológico, resultar más accesible para las pymes, y por ende crear relativamente más empleo, que el comercio con otras regiones. Por lo tanto, existe una relación directa entre una estrategia de crecimiento con igualdad y la profundización del espacio económico regional. Asimismo, un mercado regional integrado puede actuar como un factor de estímulo al crecimiento, al amortiguar los impactos asociados a un menor dinamismo económico en otras partes del mundo. Este potencial se ha visto acrecentado durante la última década, de la mano de la fuerte expansión de la clase media latinoamericana, y por ende del mercado consumidor regional. Así lo evidencia el intenso despliegue de las empresas translatinas por toda la región.

En una economía mundial que opera cada vez más sobre la base de macrorregiones integradas, la convergencia entre los distintos esquemas de integración latinoamericanos y caribeños resulta no solo necesaria, sino urgente. Dicha convergencia excede largamente el ámbito de las políticas comerciales, sobre todo cuando se trata de gestar cadenas subregionales o regionales de valor. En efecto, la competitividad de estas cadenas depende en gran medida de la calidad de la infraestructura regional de transporte, logística, energía y comunicaciones, así como de la convergencia regulatoria entre países. Por ende, trabajar conjuntamente en esas áreas contribuiría a dinamizar los flujos intrarregionales de comercio e inversión, favoreciendo así una mayor integración productiva. Por lo tanto, más allá de las diferencias de aproximación a los aspectos comerciales y arancelarios que pueden caracterizar a los diversos esquemas, existe un amplio espacio para el trabajo conjunto de mutuo beneficio.

Superar la “trampa de los ingresos medios” que acecha a la región requiere innovación, aumentos de productividad, diversificación productiva e inversiones en infraestructura y capital humano. Para ello es imprescindible partir de una concepción moderna de la integración, apoyada en la creación competitiva de cadenas de valor. De allí surge el consenso que se viene gestando en la región para asignar un rol más destacado a los temas de integración en la base productiva, impulsando cadenas de valor regionales o subregionales. A fin de ser coherentes con ese planteamiento, es necesario tanto elevar el perfil de las políticas industriales nacionales como incorporar ese impulso con similar centralidad en las actividades de integración y cooperación regional. A la luz de la evidencia disponible, la región presenta mayores avances en la primera tarea que en la segunda.

Por otra parte, cada vez es más necesario promover la cooperación orientada a aprovechar las grandes oportunidades que brinda a la región el acelerado crecimiento de las clases medias en Asia y el resto del mundo en desarrollo. Dada la escala de los desafíos y la magnitud del potencial actual y futuro vinculado a esa demanda, las iniciativas más relevantes serán aquellas que logren congregarse el mayor número posible de actores públicos y privados de la región. Es un campo donde claramente la escala importa y, por ende, se requieren iniciativas de amplitud regional o, al menos, subregional.

En resumen, tanto las exigencias del entorno global como las propias dinámicas del acontecer regional conducen a privilegiar la construcción de espacios amplios y unificados de cooperación regional y de gestación de masas críticas en materia de financiamiento, tecnologías y recursos humanos, así como la convergencia en aspectos claves de las políticas públicas. El objetivo de la integración no puede ser sino regional. Son los signos de los tiempos y las exigencias del cambio estructural en pro de la igualdad en nuestra región. La gradual convergencia entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR podría constituirse en un catalizador decisivo de dicho proceso, evitando que se constituya artificialmente un eje de división Atlántico-Pacífico en la región.

## **B. Elementos de una posible agenda de trabajo**

### **1. Facilitación del comercio**

En mayor o menor medida, todos los mecanismos de integración de la región llevan adelante una agenda de trabajo orientada a facilitar el comercio, tanto intrarregional como con el resto del mundo. Algunos ejemplos son la digitalización de los trámites asociados al comercio, la introducción e interconexión de ventanillas únicas de comercio exterior, y el establecimiento de esquemas de operador económico autorizado. Si bien estas acciones son positivas, su impacto sería mayor si su diseño e implementación se ejecutaran con una visión verdaderamente regional. Esta sería una forma concreta de facilitar el funcionamiento de las cadenas de valor, no solo en cada espacio subregional, sino en toda la región.

A la luz de lo ya expuesto, el siguiente paso lógico sería tender puentes entre los avances que han tenido lugar en los distintos mecanismos de integración. Específicamente, la Alianza del Pacífico

y el MERCOSUR podrían iniciar un programa de trabajo conjunto sobre facilitación del comercio, orientado a hacer extensivos al comercio entre ambas agrupaciones los avances que cada una ha alcanzado internamente. Dicho programa podría incluir, entre otros temas, la interoperabilidad de las ventanillas únicas de comercio exterior, la cooperación e intercambio de información entre autoridades aduaneras, la simplificación de los procesos aduaneros, y la adopción de certificados digitales de origen.

Siguiendo una lógica similar, ambas agrupaciones podrían colaborar en la gradual armonización o reconocimiento mutuo de sus respectivas normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias en sectores o industrias de interés común. Tal como ocurre con los temas aduaneros, todos los mecanismos subregionales de integración registran progresos en la definición de estándares comunes para algunas categorías de productos. Esto constituye un importante avance, ya que reduce la fragmentación del mercado regional y promueve la integración productiva. No obstante, una empresa que desee exportar un mismo producto a un país del MERCOSUR y a uno de la Alianza del Pacífico todavía puede verse enfrentada a la necesidad de cumplir (como mínimo) con dos estándares distintos de calidad o seguridad. En consecuencia, el siguiente paso sería intentar definir estándares comunes aplicables a ambas agrupaciones, o en su defecto alcanzar acuerdos de reconocimiento mutuo de sus respectivos estándares. Esta labor es necesariamente sectorial, por lo que cabría iniciarla con aquellas familias de productos en las que ya ha habido progresos en cada agrupación.

## **2. Acumulación de origen**

La acumulación de origen puede ser un poderoso incentivo a la integración productiva, al favorecer los encadenamientos entre empresas e industrias de distintos países. Este mecanismo ya existe entre los miembros del MERCOSUR, y será aplicable entre los miembros de la Alianza del Pacífico una vez que entre en vigor el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco. También los acuerdos de complementación económica vigentes entre el MERCOSUR y algunos miembros de la Alianza del Pacífico contemplan mecanismos limitados de acumulación de origen (básicamente entre los miembros del MERCOSUR y los países andinos). A partir de estos importantes activos, ambas agrupaciones podrían explorar la posibilidad de avanzar hacia un conjunto único de reglas de origen y hacia un mecanismo de acumulación aplicable al conjunto de sus miembros.

## **3. Movilidad de personas**

Tanto la Alianza del Pacífico como el MERCOSUR registran avances importantes en este plano. A partir de estos logros, sería deseable definir una agenda de trabajo orientada a facilitar la movilidad de personas entre ambas agrupaciones. Dicha agenda podría incorporar aspectos como la eliminación de visas para turistas, medidas para favorecer la movilidad de personas de negocios, la implementación de mecanismos especiales en los principales puntos de ingreso de viajeros, y acuerdos de seguridad social para nacionales de un país que residen en otro.

## **4. Estadísticas sobre el comercio de servicios**

Pese a la creciente importancia de los servicios en el contexto de las cadenas regionales y globales de valor, muy pocos países de la región cuentan actualmente con estadísticas oficiales sobre el comercio de servicios por origen, destino y modo de prestación. Ello hace imposible dimensionar y caracterizar el comercio intrarregional de servicios, y dificulta formular políticas nacionales y acciones conjuntas orientadas a explotar el fuerte potencial que ofrece el sector. En este contexto, la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR podrían definir un programa de trabajo conjunto orientado a la elaboración de estadísticas comparables sobre comercio de servicios por socio, sector y modo de suministro. Este programa permitiría a los países más rezagados en este ámbito beneficiarse de la experiencia y capacidades técnicas de aquellos que están relativamente más avanzados.



## 5. Ciencia, tecnología, innovación y prospectiva

Con escasas excepciones, los países de la región adolecen de insuficiencias en el ámbito de la creación en ciencia básica y en desarrollos tecnológicos capaces de potenciar nuevas cadenas de valor. Los esfuerzos nacionales suelen ser de una escala demasiado pequeña, tanto en términos de recursos humanos como financieros. Por ende, se necesita unir fuerzas para mejorar el posicionamiento de la región en el marco de la economía del conocimiento. En este contexto, una agenda de cooperación entre la Alianza del Pacífico-MERCOSUR podría contemplar (entre otros) los siguientes aspectos:

- Establecer acuerdos de cooperación en ciencia y tecnología entre los países miembros de la Alianza del Pacífico, del MERCOSUR y eventualmente otros de la región, involucrando también a las universidades. De este modo, crear una red Alianza del Pacífico-MERCOSUR para la educación científica.
- Vincular las políticas nacionales de formación de talento humano en ciencia y tecnología, promoviendo los estudios de postgrado y las pasantías en los países de la región.
- Establecer mecanismos de colaboración con el sector privado, a fin de aumentar la inversión en I+D.
- Fortalecer la capacidad prospectiva de la región, mediante la creación de una red de análisis global que vincule a las distintas instancias nacionales dedicadas a la prospectiva, ya sean gubernamentales, académicas o empresariales.

## 6. Sostenibilidad

Como ya se relevó en este documento, un desafío estratégico para la región en las próximas décadas es fortalecer sus capacidades científicas y tecnológicas en aquellas áreas vinculadas con el aprovechamiento ambientalmente sostenible de sus recursos naturales. En este contexto, se propone desarrollar centros tecnológicos conjuntos en ámbitos de interés compartido. Estos podrían incluir temas como la gestión de los recursos hídricos y de la biodiversidad, el combate a la erosión y a la deforestación, el desarrollo de las energías renovables no convencionales, la promoción de la eficiencia energética en las diversas actividades extractivas, y la biotecnología aplicada a la agricultura, el sector forestal y la minería.

## 7. Transporte

América Latina enfrenta elevados costos de transporte que encarecen la actividad económica y restan competitividad a sus exportaciones. Una adecuada inserción de la región en la economía mundial requiere una adecuada infraestructura de transporte, que facilite un tránsito fluido entre norte y sur y entre el Atlántico y el Pacífico. Una eventual agenda de trabajo Alianza del Pacífico-MERCOSUR en este ámbito podría incorporar los siguientes aspectos:

- Fortalecer la articulación de programas y proyectos para la integración en infraestructura en el marco del Consejo Suramericano de Infraestructura y Planeamiento (COSIPLAN).
- Compatibilizar los marcos normativos que regulan el desarrollo y operación de la infraestructura en la región: puertos, integración de zonas fronterizas de países vecinos, corredores binacionales y transoceánicos, fortalecimiento del transporte de carreteras y ferrocarriles y pasos fronterizos.

## 8. Energía

La región requiere contar con fuentes de energía a valores competitivos y cuya generación, transmisión y distribución sean cada vez menos contaminantes. El desafío es, por tanto, compatibilizar el desarrollo

de fuentes de energías limpias y sustentables con la necesidad de mantener costos adecuados para elevar la productividad y mejorar la competitividad internacional de la región. En este contexto, una eventual agenda de trabajo Alianza del Pacífico-MERCOSUR podría impulsar la interconexión eléctrica entre los distintos países miembros, así como entendimientos que faciliten los intercambios de gas natural y otras fuentes de energía. En todo caso, debe procurarse evitar la duplicación de esfuerzos que se puedan estar llevando adelante en otros foros regionales.

## 9. Política industrial

La política industrial (también conocida como política de fomento productivo) es un elemento clave de la propuesta de cambio estructural que la CEPAL ha planteado a la región en años recientes. Hoy existe un reconocimiento cada vez más generalizado entre los gobiernos latinoamericanos del rol fundamental que juega una política industrial moderna para transitar hacia actividades caracterizadas por mayores niveles de productividad y una mayor intensidad en conocimiento, ya sea en los sectores de manufacturas, recursos naturales o servicios. Ello puede hacerse tanto mediante políticas orientadas a fortalecer las ventajas comparativas ya existentes (por ejemplo, con una mayor incorporación de tecnología a las exportaciones de recursos naturales) como por medio de políticas tendientes a crear nuevas ventajas competitivas. Por cierto, la política industrial moderna debe ajustarse al contexto de globalización en que se inserta la región, caracterizado por una mayor apertura al comercio y a la IED y por las restricciones que algunos acuerdos comerciales y de inversión establecen al uso de ciertos instrumentos.

La política industrial en la región se ha formulado e implementado tradicionalmente con una óptica que privilegia los objetivos nacionales. No obstante, si lo que se desea es promover los encadenamientos productivos transfronterizos, la sola acción en el nivel nacional puede resultar insuficiente e incluso ineficaz (por ejemplo, si las políticas implementadas en los distintos países participantes en una misma cadena se contraponen en vez de reforzarse mutuamente). Por este motivo, la CEPAL ha venido sugiriendo la posibilidad de dar los primeros pasos en la gestación de políticas industriales con algunos componentes plurinacionales. En este contexto, existe un amplio espacio para que los miembros de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR exploren posibilidades de coordinar políticas en apoyo a aquellas cadenas consideradas prioritarias.

Por cierto, la coordinación de las políticas industriales nacionales plantea desafíos políticos, técnicos e incluso presupuestarios. Por ello, estas iniciativas necesariamente han de ser graduales y aproximativas. Un ámbito específico en el cual podrían centrarse inicialmente los esfuerzos sería el apoyo a la internacionalización de las pymes. Estas juegan un rol crucial en la región, en especial por su elevado aporte a la generación de empleo, pero su participación en el esfuerzo exportador es muy reducida. En este contexto, los países miembros de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR podrían beneficiarse de un intercambio de experiencias y buenas prácticas en materia de políticas de apoyo a la internacionalización de pymes. A partir de dicho intercambio podría avanzarse posteriormente hacia una coordinación de las políticas nacionales, siempre con el objeto de promover la inserción de las pymes en las cadenas de valor regionales o subregionales.

## 10. Aproximación conjunta a Asia Pacífico

Uno de los desafíos clave para la región en las próximas décadas será avanzar hacia una aproximación más concertada a China, en particular, y a la región de Asia Pacífico, en general. En todas las economías de la región, sobre todo para las sudamericanas, el vínculo comercial con China ha pasado a ser un factor relevante para sus posibilidades de crecimiento, empleo y estabilidad macroeconómica. Con las reformas económicas que se están llevando a cabo en China, la inversión de este país en América Latina y el Caribe podría adquirir un rol cada vez más importante. La región tiene la oportunidad de participar en el diseño de ese nuevo vínculo, en la medida en que cuente con la visión y las políticas adecuadas y que enfrente ese desafío de manera coordinada. Las iniciativas nacionales, aunque son necesarias, resultan claramente insuficientes.

Si la respuesta que se requiere es regional, parece claro que la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) es la instancia más apropiada para abordarla. En este contexto, la realización del primer Foro de Cooperación CELAC – China, prevista para comienzos de 2015, constituye un hito histórico. En efecto, dicha reunión abre la posibilidad de que la región entable un diálogo con las autoridades chinas sobre la agenda de cooperación futura con una postura concordada y con propuestas precisas. China ha propuesto recientemente a la región un marco de cooperación para el período 2015-2019, conocido como “1+3+6”<sup>27</sup>. Corresponde ahora a la región reaccionar al mismo.

Existen fuertes lazos entre China y las economías de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN), varias de las cuales son competitivas en productos que América Latina y el Caribe exporta o podría exportar a China y al resto de Asia. En consecuencia, la reflexión sobre el vínculo de la región con China no puede abordarse al margen del que mantiene con el conjunto de Asia Pacífico o, al menos, con la ASEAN. Probablemente, la relación de la CELAC con esta asociación constituirá una prioridad para los años próximos, especialmente considerando la centralidad que la ASEAN ha asumido en la arquitectura de la integración asiática. La profundización de ese diálogo no solo es necesaria para mejorar la calidad del intercambio comercial y de las inversiones, sino también para ir consensuando posturas entre ambas regiones en los principales temas de la agenda global.

Dada la gran diversidad que caracteriza a América Latina y el Caribe, resulta obvia la dificultad de definir posiciones regionales en general. Las relaciones con Asia no son una excepción, ya que los patrones de dicha vinculación varían entre subregiones y países, y por ende también los intereses y prioridades. No obstante, existe una masa crítica de intereses comunes a toda la región que justifica el esfuerzo por consensuar posturas regionales en al menos algunos puntos esenciales de la relación con China y otras potencias asiáticas. Este es, por tanto, un tema que debiera formar parte de una futura agenda de convergencia entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR. En efecto, en la medida en que ambas agrupaciones pudieran consensuar temas de interés (e idealmente posiciones comunes) en el ámbito de los vínculos con China y la ASEAN, ello facilitaría la búsqueda de acuerdos en el ámbito más amplio de la CELAC.

En una lógica similar, la pertenencia de la Argentina, el Brasil y México al Grupo de los 20 (G20) abre un interesante espacio para incluir los principales temas de la gobernanza mundial en una futura agenda de convergencia entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR. La idea sería, tal como en el caso de los vínculos con Asia, intentar consensuar posturas ante los distintos temas en discusión en el G20, reforzando con ello la voz de la región en dichos debates.

## 11. Turismo

La cooperación en el ámbito turístico ofrece un enorme potencial para los países miembros de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR, en particular, y para América Latina en general. En efecto, la riqueza cultural y de paisajes de la región es reconocida internacionalmente. Asimismo, la actividad turística se caracteriza por tener encadenamientos con muchos otros sectores, incluyendo nichos servidos principalmente por pymes y comunidades locales. Por último, el fomento del turismo intrarregional en sí contribuye a fortalecer el sentido integracionista, al permitir a los habitantes de un país conocer mejor la realidad y cultura de otros países de la región. En este contexto, una eventual agenda de trabajo podría considerar —entre otros— los siguientes aspectos:

- Facilitar la libre circulación de turistas a través de las fronteras. Para ello, es necesario que existan pasos fronterizos que permitan realizar el trámite migratorio de forma segura y expedita, sobre todo en aeropuertos.

<sup>27</sup> El 1 se refiere a que se trata de un solo plan para toda la región. El 3 corresponde a los tres motores de la cooperación regional: comercio, inversiones y cooperación financiera. En estos ámbitos, China plantea elevar en 10 años el comercio con la región a los 500.000 millones de dólares, y el acervo de IED china en la región a los 250.000 millones de dólares, así como promover esquemas de pago en moneda local en el comercio. Por último, el 6 se refiere a las seis áreas específicas que China desea priorizar. Estas son: energía y recursos naturales, desarrollo de infraestructura, agricultura, industria, innovación científica y tecnológica, y tecnologías de la información.

- Fortalecer los acuerdos existentes de cooperación en materia turística al interior de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR, así como el trabajo conjunto con las agencias responsables en cada uno de los países.
- Hacer de América Latina un destino turístico mundial. Para ello, diseñar iniciativas de promoción turística articulada entre países, como por ejemplo circuitos turísticos plurinacionales.

### **C. Algunas consideraciones finales**

En la última década, América Latina y el Caribe ha alcanzado niveles históricos de interdependencia, no solo en el ámbito comercial, sino también en lo referente a los flujos de personas y de inversiones. Sin embargo, ello no debe llamar a la complacencia. Con frecuencia, el dinamismo de la integración “de hecho” pareciera obedecer más a incentivos económicos que a la acción de las instituciones especializadas. No obstante, la creciente interdependencia actual es un activo importante que debería convertirse, más temprano que tarde, en el sustrato de una integración formal más profunda y de mayor alcance. En ese sentido, los desafíos consisten en adecuar la institucionalidad integracionista a los avances de la integración “de hecho”, de acuerdo con las exigencias del escenario internacional, la experiencia acumulada y las posibilidades de cada esquema subregional, así como lograr el impulso político que permita estimular las convergencias entre esos progresos.

Actualmente las decisiones de los principales actores empresariales de la región tienen, en general, un vínculo limitado con las que se toman desde las instituciones de la integración regional y subregional. Es una situación que hay que corregir y en que la responsabilidad es compartida: tanto los esquemas de integración como las organizaciones empresariales debieran actualizar sus agendas para mejorar el diálogo mutuo, definiendo tareas y metas precisas en plazos acotados. En particular, para promover cadenas de valor regionales o subregionales competitivas es necesario un diálogo fluido con los sectores empresariales y laborales que son los principales actores de dichas cadenas. Este diálogo contribuiría a dar mayor pertinencia a las iniciativas nacionales y de integración en materia de comercio exterior, inversión extranjera, política industrial, innovación y competitividad, aumentando su aporte a la gestación de cadenas de valor. Las empresas translatinas deberían ocupar un lugar central en ese diálogo, dado su fuerte despliegue regional y su capacidad de generar encadenamientos con proveedores locales.

En las relaciones internacionales, incluidas las de integración, siempre coexisten elementos de cooperación y de competencia. La integración exitosa es aquella que consigue que prevalezcan los primeros, buscando convergencias y sin pretender eliminar las diferencias, sino hacerlas manejables. Así pues, la integración es un proceso de gran complejidad, tanto técnica como política. Por ello, su éxito depende críticamente de la generación de confianza y de arreglos institucionales que garanticen que los esfuerzos emprendidos se sostendrán en el tiempo. En términos prácticos, eso implica aceptar el principio de la diversidad, aprender a convivir con modelos distintos y buscar siempre espacios de posible convergencia, particularmente los referidos a abordar en conjunto la amplia agenda de desafíos globales. En efecto, los desafíos del cambio climático, de la sustentabilidad del desarrollo y de las necesarias reformas de los sistemas financiero y monetario internacionales no sólo no reconocen fronteras, sino que exigen un accionar unificado de la región. La Alianza del Pacífico y el MERCOSUR podrían jugar aquí un rol histórico de coordinación y convergencia.



## Bibliografía

- Baldwin, Richard (2012), “WTO 2.0: global governance of supply-chain trade”, Policy Insight, N° 64, Centro de investigación sobre políticas económicas (CEPR), diciembre [en línea] <http://www.cepr.org/pubs/PolicyInsights/PolicyInsight64.pdf>.
- Banco Mundial (2014), *Doing Business 2015: Going beyond efficiency*. Washington, DC, octubre.
- Bekerman, Marta y Cecilia Rikap (2010), “Integración regional y diversificación de exportaciones en el MERCOSUR: el caso de Argentina y Brasil”, Revista CEPAL, N° 100 (LC/G.2442-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), abril.
- Bitar, Sergio (2014), “Las tendencias mundiales y el futuro de América Latina”, serie Gestión Pública, No 78 (LC/IP/L.328), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), enero.
- Brenner, Carlos (2012), “La experiencia de la petroquímica en Brasil y sus ventajas frente a los modelos adoptados en Latinoamérica”, GN La Revista del Gas Natural.
- British Petroleum (2014), *BP Statistical Review of World Energy*, junio.
- CAF/CEPAL/OCDE (Banco de Desarrollo de América Latina/Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (2013), *Perspectivas Económicas de América Latina 2014: logística y competitividad para el desarrollo* (LC/G.2575), París.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2014a), *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2013* (LC/G.2581), Santiago de Chile, enero. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.14.II.G.2.
- \_\_\_\_\_ (2014b), *Integración regional. Hacia una estrategia de cadenas de valor inclusivas*. Santiago de Chile, mayo.
- \_\_\_\_\_ (2014c), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2013*. Santiago de Chile, junio.
- \_\_\_\_\_ (2014d), *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2014*. Santiago de Chile, agosto.
- \_\_\_\_\_ (2014e), *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2014. Integración regional y cadenas de valor en un escenario externo desafiante*. Santiago de Chile, octubre.
- \_\_\_\_\_ (2013a), *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe, 2013* (LC/G.2578-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.13.II.G.5.
- \_\_\_\_\_ (2013b), *Panorama Social de América Latina, 2013* (LC/G.2580), Santiago de Chile, Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.14.II.G.6.
- \_\_\_\_\_ (2013c), *Recursos naturales: situación y tendencias para una agenda de desarrollo regional en América Latina y el Caribe* (LC/L.3748), Santiago de Chile, diciembre.
- \_\_\_\_\_ CEPAL/OIT (2014), *Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe. Formalización del empleo y distribución de los ingresos laborales*. Santiago de Chile, octubre.

- CNN Expansión (2012), “Brasil y México logran pacto automotriz”. Jueves 15 de marzo de 2012. Para la versión electrónica consultar: <http://www.cnnexpansion.com/economia/2012/03/15/brasil-impone-cuotas-a-mexico>.
- Consejo Nacional de Inteligencia de los Estados Unidos, *Global Trends 2030: Alternative Worlds*, Washington, D.C., diciembre de 2012 [en línea] [www.dni.gov/nic/globaltrends](http://www.dni.gov/nic/globaltrends).
- De Negri, João Alberto (2010), “A cadeia de valor global da indústria automobilística no Brasil”, La inserción de América Latina en las cadenas globales de valor, Serie Red Mercosur, N° 19, Montevideo.
- DESA (Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas) (2014), *World Urbanization Prospects. 2014 Revision*, Nueva York, julio.
- Durán Lima, José y Dayna Zaicever (2013), “América Latina y el Caribe en las cadenas internacionales de valor”, Serie Comercio Internacional No 124, CEPAL, Santiago de Chile, diciembre.
- El Cronista (2014), En medio de la crisis automotriz, Argentina y Brasil firmaron un acuerdo provisorio por un año. Economía y Política. 11-06-2014. <http://www.cronista.com/economiapolitica/En-medio-de-la-crisis-automotriz-Argentina-y-Brasil-firmaron-un-acuerdo-provisorio-por-un-ano-20140611-0125.html>
- Ferreira, Francisco y otros (2013), La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina, Washington, D.C, Banco Mundial [en línea] <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/11858/9780821397527.pdf>.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México) (2014), *Perfil de las empresas manufactureras de exportación de México*.
- INFOLATAM (2014), Argentina y Brasil extienden acuerdo automotriz para impulsar intercambio. Buenos Aires, 11 de junio de 2014. <http://www.infolatam.com/2014/06/11/argentina-y-brasil-extienden-acuerdo-automotriz-para-impulsar-intercambio/>.
- Kharas, Homi (2010), “The emerging middle class in developing countries”, OECD Development Centre Working Paper, N° 285, París, Centro de Desarrollo de la OCDE, enero [en línea] <http://www.oecd.org/dataoecd/12/52/44457738.pdf>.
- Leycegui, Beatriz (2012), *Reflexiones sobre la Política Comercial Internacional de México 2006-2012*. ITAM. México, D.F.
- Lim, Hank y Fukunari Kimura (2010), “The internationalization of small and medium enterprises in regional and global value chains”, ADBI Working Paper Series, N° 231, Tokio, Instituto del Banco Asiático de Desarrollo.
- Marín Villar, Camilo (2009), “Inversión Forestal. Es el momento ideal para avanzar”. Revista el Mueble y la Madera No. 65. Colombia. [http://www.revista-mm.com/ediciones/rev65/forestal\\_inversion.pdf](http://www.revista-mm.com/ediciones/rev65/forestal_inversion.pdf).
- Manyika, James y otros, *Disruptive Technologies: Advances that will Transform Life, Business, and the Global Economy*, McKinsey Global Institute, mayo de 2013 [en línea] [http://www.mckinsey.com/insights/business\\_technology/disruptive\\_technologies](http://www.mckinsey.com/insights/business_technology/disruptive_technologies).
- OMC (Organización Mundial del Comercio) (2014), *Informe sobre el Comercio Mundial 2014. Comercio y desarrollo: Tendencias recientes y el rol de la OMC*. Ginebra, julio.
- \_\_\_\_\_ (2013a), *Informe sobre el Comercio Mundial 2013. Factores que determinan el futuro del comercio*. Ginebra, julio.
- \_\_\_\_\_ (2013b), *La participación de las economías en desarrollo en el sistema mundial de comercio*. Nota de la Secretaría, Ginebra, 14 de octubre.
- \_\_\_\_\_ (2013c), *International Trade Statistics 2013*, Ginebra.
- \_\_\_\_\_ (2011), *Informe sobre el Comercio Mundial 2011. La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia*. Ginebra, julio.
- Rocha, Enrique y otros (2012), “Biomimética: innovación sustentable inspirada por la naturaleza”, Investigación y Ciencia, vol. 20, N° 55, Aguascalientes, Universidad Autónoma de Aguascalientes.
- Rosales, Osvaldo y Sebastián Herreros (2014), “Mega-regional trade negotiations: what is at stake for Latin America?”, Working Paper, Inter-American Dialogue, Washington, D.C, enero [en línea] [http://thedialogue.org/uploads/Rosales\\_Trade\\_1.pdf](http://thedialogue.org/uploads/Rosales_Trade_1.pdf).
- The Wall Street Journal (2014), “China’s tech sector enters a new era”, 16 de enero.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2013), *Global Value Chains and Development. Investment and Value Added Trade in the Global Economy*, Ginebra [en línea] [http://unctad.org/en/publicationslibrary/diae2013d1\\_en.pdf](http://unctad.org/en/publicationslibrary/diae2013d1_en.pdf).
- Valls Pereira, Lia, Ricardo Sennes y Nanno Mulder (2009), “Brazil’s emergence as the regional export leader in services: A case of specialization in business services”, Serie Comercio Internacional, No. 94, CEPAL, Santiago.



Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)  
Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC)  
[www.cepal.org](http://www.cepal.org)