

2010-2011



Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe

La región en la década de las economías emergentes



NACIONES UNIDAS

CEPAL

2010-2011



Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe

La región en la década de las economías emergentes



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Alicia Bárcena

Secretaría Ejecutiva

Antonio Prado

Secretario Ejecutivo Adjunto

Oswaldo Rosales

Director de la División de Comercio Internacional e Integración

Ricardo Pérez

Director de la División de Documentos y Publicaciones

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

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

Además de Oswaldo Rosales y Nanno Mulder participaron en la preparación y redacción de los capítulos Mariano Alvarez, Hugo Beteta, Georgina Cipoletta, José Elías Durán, Alfonso Finot, Alicia Frohmann, Tania García, Michael Hendrickson, Sebastián Herreros, Germán King, Mikio Kuwayama, Marcelo LaFleur, José Carlos Mattos, Andrea Pellandra, Jeremias Rojas, Adrián Rodríguez, Hirohito Toda, Vanessa Uchiyama, Roberto Urmeneta y Dayna Zaclicever.

Notas

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

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

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

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

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

Publicación de las Naciones Unidas

ISBN: 978-92-1-121799-5

E-ISBN: 978-92-1-055173-1

ISSN: 1680-8681

LC/G.2502-P • Número de venta: S.11.II.G.5

Copyright © Naciones Unidas, septiembre de 2011. Todos los derechos están reservados

Impreso en Santiago de Chile • 2011-520

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

Índice

	<i>Página</i>
Presentación	7
Síntesis	9
Capítulo I	
Crisis y convergencia en el escenario internacional	27
A. Introducción.....	27
B. El comercio internacional apoyó la salida de la crisis.....	30
1. Recuperación del comercio impulsada desde el Sur.....	30
2. Dinamismo por grupos de productos y regiones.....	33
C. El complicado escenario de los países industrializados	34
1. Estados Unidos.....	35
2. Zona euro	37
3. Japón	38
4. Rebalanceo de la economía mundial.....	39
D. Otras tendencias que afectan el comercio internacional.....	42
1. Auge de los precios de los productos básicos.....	42
2. Las políticas comerciales	47
3. Tendencias recientes en los acuerdos regionales	50
E. La crisis aceleró el aumento de la participación del Sur en el mundo.....	51
1. La convergencia del ingreso por habitante.....	51
2. El aumento del peso de los países emergentes en la producción y el consumo mundial.....	52
3. El comercio Sur-Sur.....	55
4. La inversión extranjera directa y las empresas multinacionales del Sur.....	60
F. Perspectivas y riesgos	63
Bibliografía	66
Capítulo II	
Las relaciones entre América Latina y el Caribe y sus principales socios extrarregionales	69
A. Introducción.....	69
B. Panorama de las relaciones comerciales de la región con sus principales socios	69
C. Las relaciones comerciales de la región con los Estados Unidos.....	76
1. Comercio.....	76
2. Inversión.....	81
3. Aspectos estratégicos de la relación bilateral	82
4. Conclusiones y recomendaciones	84
D. Las relaciones comerciales de la región con la Unión Europea	86
1. Comercio.....	86
2. Inversión.....	89

3.	Aspectos estratégicos y de cooperación.....	90
4.	Conclusiones y recomendaciones	93
E.	Las relaciones comerciales de la región con Asia y el Pacífico.....	94
1.	Comercio.....	94
2.	Inversión.....	103
3.	Aspectos estratégicos de la relación comercial birregional	104
4.	Conclusiones y recomendaciones	107
	Bibliografía	110
Capítulo III		
	Los desafíos de América Latina y el Caribe para mejorar su inserción en la economía mundial.....	111
A.	Introducción.....	111
B.	El contexto internacional	112
C.	Los activos de la región	114
D.	La integración frente a los desafíos de la inserción internacional de la región	116
E.	Algunos lineamientos de política	122
1.	Integración económico-comercial.....	123
2.	Facilitación del comercio	124
3.	Infraestructura	126
4.	Fortalecimiento del aspecto social de la integración y del tratamiento de las asimetrías	128
5.	Aumento de la cooperación regional en materia de innovación y competitividad	131
6.	Aprovechar el vínculo con Asia y el Pacífico para profundizar la integración regional.....	133
F.	Conclusiones.....	133
	Bibliografía	135
	Lista de publicaciones.....	137
Cuadros		
Cuadro I.1	China: crecimiento de las importaciones y contribución a las exportaciones de países y agrupaciones, 2009 y 2010	31
Cuadro I.2	Países y agrupaciones seleccionadas: exportaciones de bienes en volumen, 2000 a 2010.....	33
Cuadro I.3	Mundo: exportaciones totales por tipo de producto en valor, 2000 a 2010	33
Cuadro I.4	Mundo: países con superávit y con déficit en cuenta corriente, agrupados por región, 2000-2010	40
Cuadro I.5	América Latina y el Caribe: vulnerabilidad a las fluctuaciones de los precios internacionales de los productos básicos, promedio 2009-2010.....	46
Cuadro I.6	Medidas restrictivas del comercio adoptadas por los miembros del grupo de los veinte, abril de 2009 a abril de 2011	47
Cuadro I.7	Importaciones abarcadas por las medidas restrictivas adoptadas por los miembros del grupo de los veinte, octubre de 2008 a abril de 2011.....	47
Cuadro I.8	Países y regiones seleccionados: reducción de la brecha con las economías avanzadas en términos del ingreso per cápita, 1980-2010.....	52
Cuadro I.9	Matriz del comercio mundial según grandes regiones económicas, 2000 y 2010.....	55
Cuadro I.10	Comercio Sur-Sur: descomposición del comercio intrarregional, 2008-2010.....	56
Cuadro I.11	Comercio Sur-Sur: participación de otras regiones, 2008-2010	58
Cuadro I.12	Asia y América Latina: principales empresas según ingresos, 2011	62
Cuadro II.1	América Latina y el Caribe: participación de socios seleccionados en las exportaciones totales, 2000 y 2010.....	71
Cuadro II.2	América Latina y el Caribe: participación de socios seleccionados en las importaciones totales, 2000 y 2010.....	72
Cuadro II.3	América Latina y el Caribe: número de productos exportados a destinos seleccionados, promedios 2001-2002 y 2008-2009	75
Cuadro II.4	Estados Unidos: participación de regiones y países seleccionados en su comercio exterior (1980-2010) y variación anual del comercio (1990-2010)	76
Cuadro II.5	América Latina y el Caribe: balanza del comercio de bienes con los Estados Unidos, 2006-2010	78
Cuadro II.6	América Latina y el Caribe: participación de los primeros cinco productos en las exportaciones totales a los Estados Unidos, promedio 2008-2010	80
Cuadro II.7	América Latina y el Caribe y otras economías del hemisferio occidental: participación en el acervo de inversión extranjera directa de los Estados Unidos, 2005-2009	82
Cuadro II.8	Unión Europea: participación de socios en el comercio, 1980-2010.....	86
Cuadro II.9	América Latina y el Caribe: principales productos de exportación a la Unión Europea, promedio 2007-2009	88
Cuadro II.10	Unión Europea: acuerdos comerciales con agrupaciones y países de América Latina y el Caribe, junio de 2011	89
Cuadro II.11	Unión Europea: distribución de los flujos de inversión extranjera directa según destino, 2000-2009	89

Cuadro II.12	Empresas europeas con inversiones en energías renovables en América Latina y el Caribe y principales áreas de inversión, 2011	91
Cuadro II.13	Cumbres Unión Europea-América Latina y el Caribe y principales resultados en materia de integración birregional, 1999-2010.....	91
Cuadro II.14	Proyectos de cooperación en energías limpias entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe	92
Cuadro II.15	América Latina y el Caribe: comercio con el mundo y socios seleccionados, 2006-2010.....	94
Cuadro II.16	América Latina y el Caribe: comercio con países y agrupaciones seleccionadas de Asia, 2010	96
Cuadro II.17	China: variación media anual del comercio con socios seleccionados, 1990-2010.....	97
Cuadro II.18	Japón: comercio con socios seleccionados, 2005 y 2010	98
Cuadro II.19	América Latina y el Caribe: principales productos de exportación a Asia y el Pacífico, por origen y destino, promedio 2008-2010	100
Cuadro II.20	China: principales productos importados desde América Latina y el Caribe y participación de los cinco principales proveedores, 2010	102
Cuadro II.21	China: inversión extranjera directa en economías seleccionadas de América Latina y el Caribe	104
Cuadro II.22	China y la India: participación de la ASEAN y América Latina y el Caribe en sus importaciones y exportaciones totales, según intensidad tecnológica, promedio 2006-2009	105
Cuadro II.23	Asia (países seleccionados): aranceles medios de nación más favorecida, aplicados por grupos de productos, 2009	106
Cuadro II.24	América Latina y el Caribe (países y agrupaciones seleccionadas): acuerdos comerciales preferenciales con países de Asia y el Pacífico, agosto de 2011	107
Cuadro III.1	Mundo, regiones y países seleccionados: niveles y crecimiento esperado de la población, 2010-2050	113
Cuadro III.2	América Latina y el Caribe: evolución de la estructura de las exportaciones según grandes destinos, 2000-2002 y 2008-2010.....	114
Cuadro III.3	Distribución mundial de la producción de recursos seleccionados, promedio 2007-2009.....	115
Cuadro III.4	Disponibilidad de tierra cultivable por regiones, 2011	116
Cuadro III.5	América Latina y el Caribe: participación de destinos seleccionados en las exportaciones manufactureras, promedio de 2008-2010.....	121
Cuadro III.6	América Latina y el Caribe: asimetrías entre los esquemas de integración, 2010.....	128
Cuadro III.7	América Latina y el Caribe: asimetrías entre los esquemas de integración, 2010.....	128
Cuadro III.8	América Latina y el Caribe y países seleccionados: índice global de innovación, 2010-2011	132
Gráficos		
Gráfico I.1	Mundo: crecimiento del comercio y contribución al crecimiento de las exportaciones, 2003-2011.....	30
Gráfico I.2	Mundo: recuperación del comercio (en valor) después de la crisis	32
Gráfico I.3	Estados Unidos, Japón, Reino Unido y zona euro: PIB, déficit fiscal, inflación y exportaciones de bienes, 2008-2011	34
Gráfico I.4	Estados Unidos: principales indicadores macroeconómicos, 2005-2011	36
Gráfico I.5	Agrupaciones y países seleccionados: tasa de cambio efectivo real, 1994-2011	40
Gráfico I.6	Principales países y zonas industrializadas y emergentes: indicadores líderes, enero de 2009-julio de 2011	41
Gráfico I.7	Mundo: evolución de los precios de los principales grupos de productos, enero de 2000-junio de 2011	42
Gráfico I.8	Países y regiones emergentes y en desarrollo: brecha con las economías avanzadas en términos del ingreso per cápita, 1980-2015	51
Gráfico I.9	Regiones seleccionadas: contribución al crecimiento del PIB mundial, 2000-2016	52
Gráfico I.10	Principales regiones del mundo: población y gastos de consumo de la clase media, 2009, 2020 y 2030.....	54
Gráfico I.11	Países desarrollados y en desarrollo: evolución de las exportaciones, 1985-2020	55
Gráfico I.12	Países desarrollados y países en desarrollo: composición de las exportaciones según origen y destino y categoría de intensidad tecnológica, 1991-1994 y 2007-2010	56
Gráfico I.13	América Latina y el Caribe y África: comercio bilateral, 1970-2009	59
Gráfico I.14	Países en desarrollo: participación en los flujos de inversión extranjera directa (IED), 1990-2010	60
Gráfico I.15	Principales países y regiones: proyecciones de crecimiento del PIB y del comercio, 2011 y 2012.....	64
Gráfico II.1	América Latina y el Caribe: participación de socios seleccionados en las exportaciones e importaciones de la región, 1990-2010.....	70
Gráfico II.2	América Latina y el Caribe: exportaciones, importaciones y saldo comercial con socios seleccionados, 2000-2010.....	73
Gráfico II.3	América Latina y el Caribe: índice de Herfindahl-Hirschman de las exportaciones a Asia, los Estados Unidos y la Unión Europea, 1990-2009	74
Gráfico II.4	América Latina y el Caribe: desglose de las exportaciones a socios seleccionados por intensidad tecnológica, 1990-2009.....	74
Gráfico II.5	América Latina y el Caribe: composición del comercio con los Estados Unidos por socios seleccionados, 2010	77
Gráfico II.6	América Latina y el Caribe: participación de los Estados Unidos en su comercio exterior, 2000 y 2010	77
Gráfico II.7	México y resto de América Latina y el Caribe: desglose de las exportaciones a los Estados Unidos por intensidad tecnológica, 1990-2010	79

Gráfico II.8	Agrupaciones de América Latina y el Caribe: desglose de las exportaciones a los Estados Unidos por intensidad tecnológica, 1990-2010	79
Gráfico II.9	América Latina y el Caribe: índice de Herfindahl-Hirschman de las exportaciones a los Estados Unidos, 1990 y 2010.....	80
Gráfico II.10	América Latina y el Caribe (países seleccionados): comercio intraindustrial con los Estados Unidos, 2008-2010.....	81
Gráfico II.11	América Latina y el Caribe: flujos netos de inversión extranjera directa, 1999-2009.....	81
Gráfico II.12	América Latina y el Caribe (países seleccionados): distribución de los flujos de inversión extranjera directa acumulada, 1999-2009	82
Gráfico II.13	Estados Unidos: red de acuerdos comerciales con países de América Latina y el Caribe, julio de 2011	83
Gráfico II.14	América Latina y el Caribe: participación en el comercio con la Unión Europea, 2010	87
Gráfico II.15	América Latina y el Caribe (países y agrupaciones seleccionadas): desglose de las exportaciones a la Unión Europea por intensidad tecnológica, 1999-2000 y 2008-2009.....	87
Gráfico II.16	América Latina y el Caribe: flujos entrantes de inversión extranjera directa según origen, 2000-2009	90
Gráfico II.17	América Latina y el Caribe (sin centros financieros): flujos acumulados de inversión extranjera directa provenientes de la Unión Europea según destino, 2000-2009	90
Gráfico II.18	América Latina y el Caribe (sin centros financieros): inversión extranjera directa recibida desde la Unión Europea según origen, 2000-2009.....	90
Gráfico II.19	Asia y el Pacífico (países y agrupaciones seleccionadas): participación en el comercio con América Latina y el Caribe, 1985-2010	95
Gráfico II.20	América Latina y el Caribe (16 países): participación de los Estados Unidos, la Unión Europea y China en el comercio exterior, 2000-2020	96
Gráfico II.21	China: participación de socios seleccionados en su comercio exterior, 1990-2010	97
Gráfico II.22	América del Sur y México y Centroamérica: exportaciones, importaciones y saldo comercial con China y el resto de Asia, 1985-2010	98
Gráfico II.23	América Latina y el Caribe: estructura del comercio con socios seleccionados según intensidad tecnológica, promedio 2007-2009	99
Gráfico II.24	América Latina y el Caribe: investigaciones <i>antidumping</i> a China, cuarto trimestre de 2008 a cuarto trimestre de 2010.....	101
Gráfico II.25	Japón y República de Corea: inversión extranjera directa acumulada en China y en regiones y agrupaciones emergentes hasta fines de 2010.....	103
Gráfico III.1	Reservas de agua por región, 2007	116
Gráfico III.2	América Latina y el Caribe: participación en las exportaciones mundiales de bienes y servicios comerciales, 1980-2010	117
Gráfico III.3	América Latina y el Caribe: comercio intrarregional, 1990-2010.....	119
Gráfico III.4	Esquemas subregionales de integración de América Latina y el Caribe: participación de las exportaciones intrasubregionales en las exportaciones totales, 1986-2010	119
Gráfico III.5	América Latina y el Caribe: exportaciones intrarregionales de partes y piezas, 2000-2009.....	119
Gráfico III.6	América Latina y el Caribe y esquemas subregionales de integración: exportaciones intrarregionales e intrasubregionales, 2008	120
Gráfico III.7	América Latina y el Caribe: exportaciones intrarregionales según intensidad tecnológica, 2008.....	120
Gráfico III.8	América Latina y el Caribe (países seleccionados) y Singapur: costo medio de exportar y de importar, 2010	125
Gráfico III.9	América Latina (6 países): inversión en infraestructura, 1980-2008	126
Gráfico III.10	Distribución regional de la ayuda para el comercio, 2009.....	127
Gráfico III.11	Fondo de convergencia estructural del MERCOSUR: distribución de los recursos correspondientes a los proyectos aprobados, 2007-2011.....	130
Gráfico III.12	Países seleccionados: índices de competitividad y de preparación tecnológica, 2010-2011	131
Recuadros		
Recuadro I.1	Cronología de la crisis fiscal en los países periféricos de la zona euro, de 2009 a 2011.....	37
Recuadro I.2	Determinantes de las alzas de precios de los productos básicos.....	43
Recuadro I.3	Impactos sociales del alza de los precios de los alimentos.....	44
Recuadro I.4	La Ronda de Doha de la OMC: situación y perspectivas.....	48
Recuadro I.5	El lugar de China en el mundo, presente y futuro.....	53
Recuadro I.6	Patrones de comercio y cadenas mundiales de valor en el Este de Asia.....	57
Recuadro II.1	Propuestas de la CEPAL para una nueva alianza económica y comercial entre América Latina y el Caribe y los Estados Unidos	85
Recuadro II.2	La facilidad de inversión en América Latina	92
Recuadro III.1	La Alianza del Pacífico	123
Recuadro III.2	Integración de la infraestructura regional: la iniciativa para la integración de la infraestructura regional suramericana y el Proyecto Mesoamérica.....	127
Recuadro III.3	El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad.....	129

Presentación

La edición 2010-2011 del *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, que trata sobre la región en la década de las economías emergentes, se divide en tres capítulos.

En el capítulo I se examina cómo el complejo contexto económico internacional de 2010 y 2011 aceleró el crecimiento de la participación de las regiones emergentes y en desarrollo (el Sur) en el comercio internacional y otros agregados económicos. En particular, se pone de relieve que la coyuntura reciente se caracteriza por un escenario a dos velocidades: mientras el Sur se recuperó rápidamente de la crisis y ha crecido a tasas elevadas, los países industrializados (el Norte) siguen inmersos en un escenario complicado. Asimismo, se constata que el comercio mundial, impulsado principalmente por China y el resto de las economías emergentes de Asia, apoyó la salida de la crisis. Esa es la conclusión tras revisar la dinámica del comercio de los principales grupos de productos y países.

A continuación, se aborda el complicado escenario de los países industrializados. La tríada de los Estados Unidos, el Japón y la Unión Europea vive una situación fiscal comprometida que está debilitando su incipiente recuperación económica. Los desafíos fiscales y de deuda pública amenazan a estas economías con una década perdida, de bajo crecimiento y alto desempleo. Por el contrario, las principales economías emergentes han crecido en forma sostenida desde la crisis, si bien a mediados de 2011 muestran señales de desaceleración. Ante ese contexto, se plantea que esta puede ser la década de las economías emergentes. Asimismo, se observa que el presente escenario internacional, de grandes contrastes,

conlleva diversos riesgos y limita el espacio político para acuerdos sustantivos en torno a la gobernanza del proceso de globalización. Después se señalan tres factores que están incidiendo de distintas maneras en la evolución del comercio internacional. Primero, desde comienzos de 2009 se observa una nueva fase de auge de precios de los productos básicos, si bien a mediados de 2011 esta parecía haberse revertido parcialmente. Segundo, se observa un leve incremento de las restricciones comerciales en el mundo desde fines de 2010, tendencia que podría acentuarse ante la persistencia de importantes factores de riesgo y el estancamiento de las negociaciones de la Ronda de Doha. Tercero, continúa aumentando sustancialmente el número de acuerdos regionales y bilaterales en distintas partes del mundo.

Como conclusión del primer capítulo, se reseña de qué manera la crisis financiera ha acelerado dos procesos que se iniciaron hace ya veinte años: la convergencia de los ingresos per cápita de los países en desarrollo hacia los niveles de los países industrializados, y el aumento de la importancia del Sur en la economía mundial. Respecto de este último aspecto, se presenta evidencia de la creciente participación del Sur en los agregados mundiales de producción, consumo, comercio e inversión. En ese contexto, reviste especial interés el crecimiento acelerado del comercio Sur-Sur a partir de la década pasada.

En el capítulo II se examinan las principales tendencias observadas, especialmente durante la última década, en las relaciones de comercio e inversión entre la región y sus tres principales socios extrarregionales: los Estados Unidos, la Unión Europea y la región de Asia y el Pacífico. Para ello se analiza la evolución de los flujos comerciales

y de inversión, tanto en términos globales como por sectores y productos. Asimismo, se pasa revista a los aspectos estratégicos de la vinculación con cada socio, incluidas las negociaciones comerciales y las iniciativas de cooperación económica. Tras la introducción, en la sección B se abordan sucintamente los grandes agregados de la vinculación comercial de la región con los Estados Unidos, la Unión Europea y la región de Asia y el Pacífico. En las secciones C, D y E se profundiza en el análisis de la vinculación con cada uno de estos socios.

En el capítulo III se abordan algunos de los principales desafíos que el proceso de transformación que se está produciendo en la economía mundial plantea a los esfuerzos de integración económica en América Latina y el Caribe. En la sección B se sintetizan los cambios que aparecen como más determinantes para la

calidad futura de la inserción internacional de la región, mientras que en la sección C se repasan brevemente los principales activos que esta posee para enfrentarlos. En la sección D se examina el desempeño de la integración comercial de la región en función de distintas variables, como la participación actual y potencial del comercio intrarregional en el comercio total de la región y su peso en las exportaciones manufactureras de esta, además de la incidencia del comercio de partes y piezas (ampliamente utilizado como indicador de la presencia de cadenas de valor). Asimismo, en esta sección se recapitulan los principales argumentos sobre la necesidad de fortalecer la integración para una mejor inserción internacional de la región. En la sección E se presentan algunos lineamientos de política para tal efecto. Por último, en la sección F se presentan algunas conclusiones.

Síntesis

A mediados de 2011, empeoran las condiciones de las economías industrializadas. A inicios de año, la inestabilidad en el norte de África, sumada a otros factores, provocó un aumento del precio de los combustibles. En marzo, la tragedia en el Japón —el terremoto, el tsunami y la catástrofe nuclear— afectó las cadenas de suministro global en la industria. Ya iniciado el segundo semestre, mientras se atenuaba el efecto de estos factores, se reavivaron las inquietudes por los temores de incumplimiento (*default*) en Grecia, Irlanda y Portugal y las repercusiones en otras economías europeas de mayor tamaño. A fines de julio, las enormes dificultades para lograr un acuerdo legislativo sobre el límite de la deuda pública en los Estados Unidos agregaron una nueva dosis de incertidumbre y volatilidad en los mercados financieros. La rebaja en la calificación de la deuda soberana de los Estados Unidos, hecho inédito en la historia, y las débiles tasas de crecimiento económico han acentuado la incertidumbre ya existente.

Los niveles de volatilidad e incertidumbre vuelven a rangos preocupantes. Luego del acuerdo en el Congreso estadounidense sobre el límite a la deuda pública y del segundo conjunto de medidas de apoyo a Grecia por parte de Europa y el Fondo Monetario Internacional (FMI), una marcada volatilidad se ha apropiado de las principales plazas bursátiles, con caídas parecidas a las ocurridas en importantes crisis financieras previas. Otra causa de la volatilidad se relaciona con el estancamiento económico de la zona del euro en el segundo trimestre de 2011, inclusive en las economías principales (Alemania y Francia). Ello está repercutiendo en los precios internacionales de los productos básicos, los que muestran importantes reducciones en plazos cortos, si bien aún

continúan en niveles superiores a su tendencia de largo plazo, particularmente los minerales y metales.

Los indicadores líderes compuestos muestran que la desaceleración en los países industrializados está empezando a afectar a las principales economías emergentes. Las cifras de medianos de 2011 muestran que la desaceleración de los países industrializados tenderá a afectar a China y particularmente a la India y el Brasil. En la medida en que permanezcan estas tendencias, podría esperarse para 2012 un menor ritmo de incremento de las exportaciones a Europa y a los Estados Unidos, de modo que las economías con una mayor orientación exportadora hacia esos mercados verán afectado el dinamismo de sus ventas externas. De la misma forma, un menor ritmo de crecimiento en las economías emergentes, sumado al escenario de debilitamiento en las economías centrales, se reflejaría en menores precios internacionales de los productos básicos, lo que afectaría los saldos comerciales y de la cuenta corriente de los países que los exportan.

Se prevé un escenario de lento crecimiento para las economías industrializadas en los próximos años. Ello quiere decir que habrá un período de crecimiento inferior al potencial, elevadas tasas de desempleo y amenazas financieras latentes, pues se tratará de equilibrios bastante inestables, en un contexto de mercados financieros alterados. La incapacidad de la dirigencia política de coordinar salidas fiables y sustentables para los dilemas fiscales y de deuda soberana agrega un componente adicional de incertidumbre. La complejidad del ajuste fiscal en ciernes en Europa y los Estados Unidos requerirá un proceso prolongado de consolidación fiscal, que difícilmente podrá abordarse sin un amplio apoyo político de varios gobiernos.

Tal escenario limita el espacio político para acuerdos sustantivos en torno a la gobernanza del proceso de globalización. Un ambiente de turbulencias económicas y de desempleo elevado en las economías industrializadas resulta propicio para tentaciones proteccionistas y, por otra parte, reduce el espacio para iniciativas relevantes en torno a los principales desafíos que plantea la globalización. Por ejemplo, la Ronda de Doha no ha conseguido establecer los acuerdos mínimos que permitan concluir, luego de diez años de infructuosas negociaciones. Los anuncios iniciales del Grupo de los Veinte (G20) sobre la reforma del sistema financiero internacional parecen haber desaparecido de su agenda. Las sucesivas cumbres sobre cambio climático tampoco dan muestras de poder abordar el tema con la urgencia requerida. A su vez, el creciente peso de las economías emergentes en las principales variables de la economía global tiende a reflejarse en temores y actitudes defensivas por parte de las economías industrializadas.

Sin embargo, la década de 2010 puede aún ser un período de auge de las economías emergentes. Los motores de la economía mundial dependerán cada vez más del dinamismo de las economías emergentes y del comercio y las inversiones Sur-Sur. La consolidación de tasas de crecimiento elevadas y estables en estas economías y la desaceleración de su crecimiento demográfico elevará sus ingresos per cápita y acelerará la convergencia de ingresos con las economías industrializadas, particularmente en el caso de las capas medias de las economías emergentes.

Esta tendencia no está exenta de riesgos. Los anuncios de la Reserva Federal de los Estados Unidos en torno a un tercer paquete de medidas de relajación cuantitativa y de una tasa de interés cercana a cero para los próximos dos años acentuarán la liquidez del dólar en los mercados financieros, en un contexto de marcada debilidad en las economías industrializadas. Ello significa que las divergencias de ciclos monetarios entre los países industrializados y los emergentes tenderán a acentuarse, lo que dará lugar a presiones adicionales a la revaluación de las monedas de estos últimos. En ausencia de iniciativas

efectivas de coordinación cambiaria entre las economías principales, en varias economías emergentes puede resultar difícil evitar medidas comerciales destinadas a defenderse de esta desventaja competitiva originada por ineficiencias del sistema monetario internacional.

El año 2012 se presenta como una etapa de gran incertidumbre y, por ende, el principal mensaje para las economías de la región es actuar con prudencia en el plano macroeconómico. La volatilidad financiera está afectando a las economías regionales con mayor profundización financiera y bursátil; la desaceleración en Europa y los Estados Unidos limitará la expansión de las exportaciones y afectará sus precios, en tanto las nuevas medidas de relajación monetaria en ese país podrían acentuar las presiones hacia la revaluación en los países que ya enfrentan considerables ingresos de capital. En este sentido, las economías de América Latina y el Caribe deberían aumentar la cautela en su gestión macroeconómica, vigilando la sustentabilidad de sus cuentas fiscales y externas, fortaleciendo las medidas macroprudenciales y rigiéndose por el comportamiento permanente de las principales variables económicas.

La gestión macroeconómica prudente debe complementarse con mayores tareas de cooperación regional. Un mayor compromiso con las tareas de integración y cooperación regional, incluido un mayor apoyo al comercio intrarregional, permitiría amortiguar los impactos de un eventual empeoramiento del escenario internacional y preservar los logros macroeconómicos y sociales alcanzados, mediante avances en la conformación de un mercado regional ampliado. En este sentido, hay un amplio espacio para iniciativas de facilitación del comercio y mayor cooperación en infraestructura física, transporte, logística, normas aduaneras, innovación y tecnología. Estas iniciativas no solo abrirían un campo interesante para las exportaciones de las pymes, más intensivas en manufacturas, sino que también reforzarían el atractivo de la región como socio comercial y destino de la inversión extranjera directa (IED) (véase la sección C).

A. Crisis y convergencia en el escenario internacional

A tres años de la quiebra de Lehman-Brothers, la economía mundial no consigue dejar atrás las secuelas de la crisis financiera, manteniéndose aún elevados niveles de riesgo e incertidumbre. En la zona euro, la crisis de deuda soberana y cuantiosos déficits fiscales siguen amenazando el euro, aun después de un segundo paquete de rescate para la economía griega. En los Estados Unidos, los recortes fiscales

acordados tras el acuerdo de aumento del límite de la deuda pública pueden conducir a una nueva recesión. La inversión privada sigue siendo baja, el desempleo elevado y, por ende, el consumo privado no repunta en las magnitudes esperadas. El Japón, a su vez, sigue afectado por las consecuencias del terremoto de marzo de 2011 y su impacto en la generación eléctrica, lo que complica la frágil recuperación en curso.

El debilitamiento de la economía estadounidense está siendo superior a lo previsto. A inicios de 2011 se proyectaba una tasa de crecimiento para el año cercana al 3,5%. Los datos revisados del primer semestre muestran un crecimiento inferior al 1%. Las cifras revisadas de crecimiento indicaron una expansión del 0,4% para el primer trimestre y del 1,3% para el segundo. Las mismas revisiones muestran que la recesión en 2009 fue más profunda y más larga de lo estimado inicialmente¹.

Tras el acuerdo para elevar el límite de la deuda pública, ha aumentado la inquietud por la debilidad económica de los Estados Unidos. La economía estadounidense entra en una fase forzosa de austeridad fiscal, cuando falta poco para que expiren los programas de estímulo y sin que la economía real ni el gasto en consumo hayan dado muestras de dinamismo. Se prevé que la expiración de estos programas podría restar hasta 1,5 puntos porcentuales de crecimiento en 2012, brecha difícil de cerrar, sobre todo si se tiene en cuenta que la crisis y el marcado ideologismo del Congreso han reducido drásticamente el grado de libertad de las políticas fiscales. La política económica parece estar mal enfocada, ya que sigue apuntando a la reducción del déficit fiscal y no a la recuperación del empleo y del crecimiento².

No obstante, la situación estadounidense es menos frágil que la europea. Los bonos del Tesoro siguen siendo un refugio ante la crisis, de modo que, aun en esta especial coyuntura de rebaja de su calificación de deuda, las tasas de mediano plazo de esos títulos siguen cayendo. En los Estados Unidos la situación de la banca es menos comprometida que en Europa ya que el país ha ganado en solvencia y menor exposición al riesgo. Las empresas, por su parte, han obtenido importantes ganancias y han acumulado efectivo, toda vez que las decisiones de inversión siguen rezagadas. Por el contrario, Grecia y Portugal siguen en recesión; las economías europeas en delicado trance se están endeudando a tasas que hacen prácticamente impagables esos compromisos. Hay un número importante de bancos europeos comprometidos con las economías en crisis y la lentitud de la institucionalidad comunitaria agrega incertidumbre al escenario. Además, las economías de la zona euro se han estancado en el segundo trimestre de 2011 y sus perspectivas son poco optimistas.

Tras el segundo paquete de apoyo a la economía griega, no se ha conseguido eliminar la percepción de incumplimiento en Grecia ni la amenaza de contagio a otras economías europeas de mayor tamaño. Dos

semanas después de ese paquete de apoyo, las primas de riesgo en España e Italia se acercan a los niveles que llevaron a rescatar a Irlanda, Grecia y Portugal³. Peor aún, la ineficacia de esas medidas se ve agravada por su lentitud, ya que aún deben ser aprobadas por varios parlamentos europeos, por lo que será difícil que entren en vigor antes de octubre.

Parece haber llegado el momento de aplicar fórmulas innovadoras que apuesten por una mayor integración europea. Será difícil que Europa supere la actual crisis sin reforzar los mecanismos solidarios y de cooperación regional. El gran debate está en si la actual crisis europea se resolverá con más o menos integración. Un escenario de invariabilidad en las actuales políticas bien podría conducir a una grave crisis del euro, con impactos sustanciales en las perspectivas del propio proceso de integración. Más temprano que tarde, la recuperación del crecimiento hará necesario evaluar seriamente la compra masiva de deuda por parte del Banco Central Europeo o la emisión de deuda europea que sustituya a las deudas nacionales, junto con compromisos creíbles de consolidación fiscal.

El legado de elevada deuda pública que esta crisis está dejando en Europa y en los Estados Unidos acompañará a esas economías por varios años. Como resultado de la crisis, las cuentas fiscales se han deteriorado de un modo inédito en esas economías. El acervo de deuda pública en las economías industrializadas pasó de un 77% del PIB en 2007 a un 104% en 2010. Las proyecciones indican que aun suponiendo que se produzca un gradual endurecimiento de la política fiscal, esa relación podría ascender al 126% del PIB en 2020⁴. En ausencia de cambios de política, esa relación podría llegar al 150% del PIB (134% en el caso de los Estados Unidos).

Los desafíos fiscales y de deuda pública pueden hacer que las economías industrializadas ingresen en una década perdida. La magnitud de los citados desafíos exige no solo identificar las medidas técnicamente correctas sino también construir los consensos políticos que permitan adoptar medidas que serán costosas y cuya implementación tomará varios años. Los liderazgos políticos se ven doblemente tensionados: por una parte, por esas exigencias de mediano plazo y las presiones electorales del día a día y, por otra, por los impactos globales de sus decisiones y los efectos de estas en las próximas elecciones. Los montos necesarios para la consolidación fiscal y la

¹ Oficina de Análisis Económicos de los Estados Unidos (BEA), "Gross domestic product: second quarter 2011 (Advance estimate)", *National Income and Product Accounts*, N° BEA 11-38, julio de 2011.

² P. Krugman, "The wrong worries", *The New York Times*, 4 de agosto de 2011.

³ Las drásticas caídas en Wall Street y en las bolsas europeas inmediatamente después del acuerdo legislativo sobre el límite de la deuda en los Estados Unidos, llevaron a que el Banco Central Europeo, modificando su conocida postura, interviniese comprando bonos de países bajo fuerte presión, entre otros España e Italia, lo que ayudó a reducir estas primas de riesgo.

⁴ Deutsche Bank (2011), "Global economic perspectives: A scenario analysis of public debt by 2020", julio de 2011.

rebaja de la deuda pública son suficientemente elevados como para plantear serias dudas respecto de la posibilidad de recuperar el crecimiento en los próximos tres años o más. Si a ello agregamos las presiones fiscales que enfrentarán las economías industrializadas para financiar las futuras pensiones en un contexto de envejecimiento de la población, no parece excesivo alertar sobre el riesgo de que las economías industrializadas estén ingresando en una década perdida.

Las principales economías emergentes recuperaron sus niveles de producto y de comercio previos a la crisis, si bien a mediados de 2011 muestran señales de desaceleración.

Varias de ellas crecen en 2011 sobre su potencial y se enfrentan incluso a algunos riesgos de sobrecalentamiento. En el contexto de estos países, la recuperación partió en

China, luego pasó a la India e Indonesia y de allí se difundió al resto de Asia y el Pacífico para pasar finalmente al resto de economías emergentes. El alto crecimiento de los países en desarrollo de Asia tiene su origen a la vez en una demanda interna reforzada y un sector externo más dinámico. En América Latina y el Caribe, los impulsos monetarios y fiscales que apoyaron la recuperación posterior a la crisis fueron reemplazados por una recuperación del consumo y de la inversión, junto con un aumento de las exportaciones. Este incremento se ha visto impulsado por términos de intercambio favorables, particularmente para los exportadores de productos básicos mineros. En consecuencia, los países en desarrollo representan aproximadamente tres cuartos del crecimiento de la economía mundial desde hace varios años (véase el cuadro 1).

Cuadro 1
PAÍSES Y REGIONES DESARROLLADOS Y EN DESARROLLO: CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO MUNDIAL, 2008-2011
(En puntos porcentuales)

Países y regiones	2008	2009	2010	2011
Países desarrollados	0,12	-1,79	1,55	1,22
Estados Unidos	0,00	-0,53	0,56	0,53
Unión Europea	0,15	-0,87	0,36	0,35
Japón	-0,07	-0,37	0,23	0,08
Otros	0,04	-0,02	0,40	0,25
Países y regiones en desarrollo	2,74	1,27	3,46	3,18
África subsahariana	0,13	0,07	0,12	0,14
América Latina y el Caribe	0,37	-0,15	0,52	0,40
Países en desarrollo de Asia	1,64	1,66	2,29	2,10
China	1,13	1,19	1,40	1,37
Oriente Medio y norte de África	0,25	0,09	0,19	0,20
Europa central y oriental	0,11	-0,12	0,15	0,12
Mundo	2,87	-0,52	5,01	4,40

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

La emergencia de China y el resto del Sur se asocia a la fragmentación geográfica de la producción mundial y la gestación de nuevas cadenas globales de valor. Estas cadenas son una característica clave e incremental de la actual organización del comercio internacional, ya que pierde presencia la exportación de productos terminados, aumenta el comercio de insumos y bienes intermedios y se acentúa la especialización en etapas específicas de la producción. La gobernanza de estas cadenas expresa el grado de control de una o pocas empresas, tanto en relación con sus proveedores (*upstream*) como con sus compradores (*downstream*). Aunque el fenómeno de las cadenas de valor se difundió en particular en China y el resto de Asia oriental, gradualmente se va expandiendo a todas las zonas geográficas. En América Latina y el Caribe, la creciente relevancia de las translatinas es expresión de este fenómeno.

El comercio internacional ha contribuido de manera importante a la recuperación de las economías después de la crisis económica y financiera de 2008-2009. El comercio y los mercados abiertos impidieron un empeoramiento de la crisis y transmitieron con fluidez las

señales de recuperación de la demanda final. El importante aporte del comercio internacional al crecimiento del producto interno bruto se explica en parte por varios efectos que incrementan temporalmente la elasticidad del comercio con respecto al producto. También se puede destacar que el sistema de comercio internacional fue capaz de contener los excesos proteccionistas en el marco de la crisis internacional más profunda de los últimos ochenta años. Los acuerdos logrados por el Grupo de los Veinte desde 2008 para contener las medidas proteccionistas contribuyeron a este resultado.

El comercio Sur-Sur, encabezado por China y el resto de las economías emergentes de Asia, es el principal motor de crecimiento del comercio mundial. El volumen de las exportaciones de los países en desarrollo creció un 17% en 2010, comparado con el 13% de los países industrializados y el promedio mundial del 15%. Dentro de ese grupo, China registró la mayor tasa de recuperación del comercio. Las exportaciones crecieron un 28% en volumen, lo que supone una impresionante reversión de la caída del 10% registrada en 2009, y casi duplica la tasa de crecimiento mundial de ese mismo año. Las importaciones de los países

en desarrollo crecieron un 18% en 2010, comparado con el 11% de los países industrializados. En suma, el valor de las exportaciones e importaciones de los países emergentes ya superaba sus niveles previos a la crisis hacia finales de 2010. Dichas regiones emergentes explicaron casi el 60% del crecimiento del valor de las exportaciones mundiales de 2005 a 2008 y en 2010, mientras que representaron una proporción menor de la caída en 2009. De tal forma, las economías industrializadas se están beneficiando de una demanda externa dinámica de los países en desarrollo, mientras que su demanda interna sigue debilitada.

Se espera que en 2011 la tasa de crecimiento del valor de las exportaciones de bienes de América Latina y el Caribe sea del 27%. Dicho crecimiento se vería impulsado por el alza de los precios (18%) y el incremento del volumen (9%) (véanse el cuadro 2 y el gráfico 1). La proporción del aumento es similar a la tasa de variación de 2010 para las exportaciones. Esta proyección supone el mantenimiento del ritmo de crecimiento de la demanda externa para el segundo semestre del año y la estabilidad de los principales productos exportados por la región.

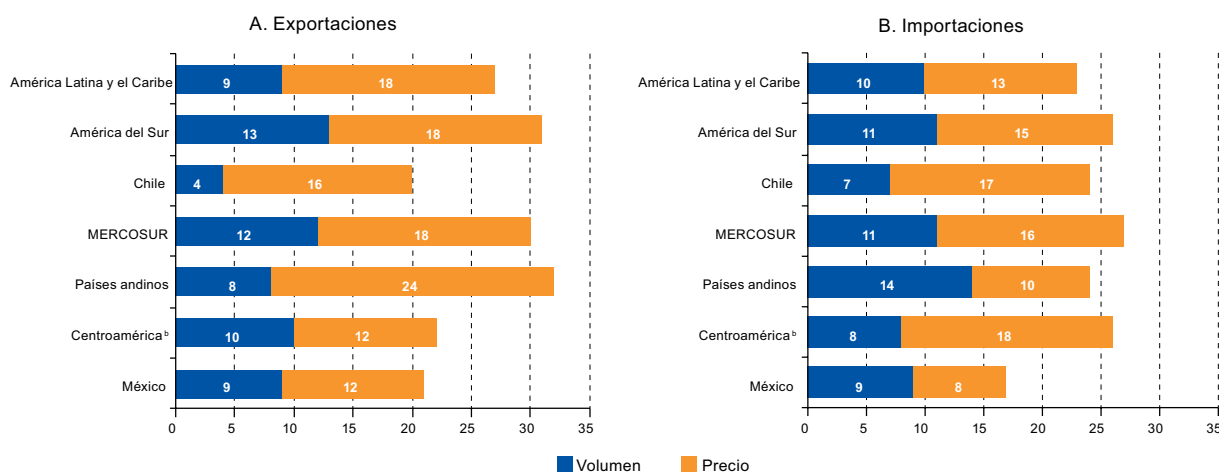
Cuadro 2
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DEL VALOR DEL COMERCIO EXTERIOR, 2009-2011
(Tasas anuales de crecimiento en porcentajes)

Países y regiones	Exportaciones			Importaciones		
	2009	2010	2011 ^a	2009	2010	2011 ^a
América Latina y el Caribe	-22,6	26,7	27,0	-25,0	29,5	23,0
América Latina (19)	-21,9	27,0	27,0	-24,9	30,4	23,0
Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	-21,9	29,8	30,0	-27,3	42,2	27,0
Países andinos	-27,7	20,7	32,0	-20,9	19,9	29,0
Mercado Común Centroamericano	-11,6	15,2	29,0	-24,3	19,0	24,0
Otros países	-19,9	28,9	21,0	-25,0	28,8	19,0
Chile	-18,5	31,5	20,0	-30,9	38,3	24,0
México	-21,2	30,0	21,0	-24,1	28,5	17,0
Panamá	7,8	1,8	20,0	-10,9	20,3	28,0
República Dominicana	-18,7	20,3	25,0	-23,1	24,4	22,0
Comunidad del Caribe (CARICOM)	-43,4	10,8	28,0	-25,5	3,5	18,0

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

^a Proyecciones.

Gráfico 1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DESCOMPOSICIÓN DE LA TASA DE CRECIMIENTO DEL VALOR DEL COMERCIO DE BIENES, 2011^a
(Tasas de variación en porcentajes)



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

^a Proyecciones.

^b Incluye al Mercado Común Centroamericano y Panamá.

Se espera que las importaciones aumenten un 23%, con un incremento mucho más marcado en el caso de los combustibles, para los que se estima una tasa de crecimiento del 46%. Este patrón diferenciado de aumento menor de las importaciones llevaría a la región a acumular al término de 2011 un superávit de poco más de 80.000 millones de

dólares, explicado principalmente por el comercio con los Estados Unidos y, en menor medida, con la Unión Europea. En el caso del saldo comercial con Asia y China, la región en su conjunto continuaría acumulando un déficit, aunque con un patrón diferenciado entre el comercio de América del Sur (superávit) y el resto de la región (déficit).

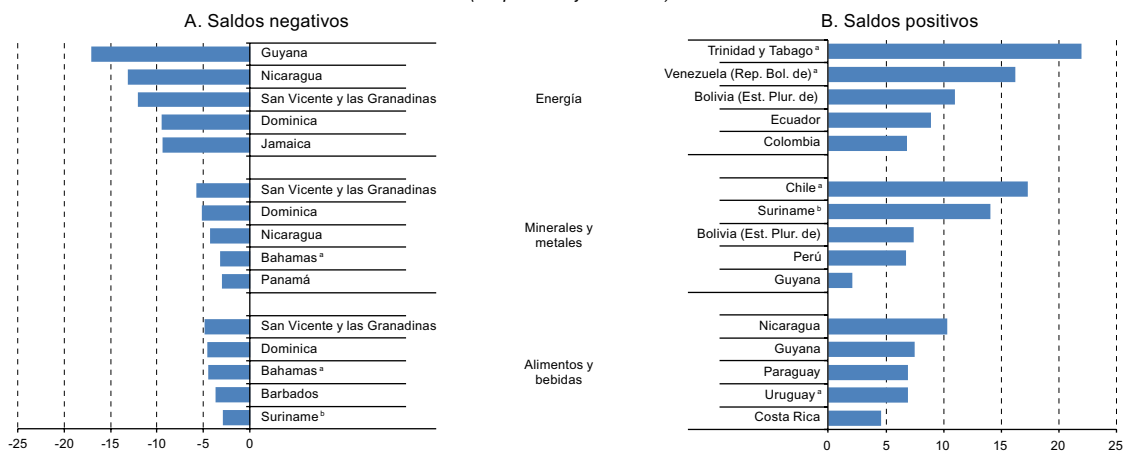
Desde comienzos de 2009 se observa una nueva fase de auge de los precios de los productos básicos que beneficia a los países exportadores netos de estos productos. El aumento de los precios se ha acelerado a partir del segundo semestre de 2010, llevando a muchos productos a superar incluso los niveles alcanzados antes de la crisis. Este comportamiento contrasta con el de los precios de las manufacturas, que presentan en los últimos años un leve crecimiento. Por lo general, este nuevo auge de precios de los productos básicos estaría determinado por factores de demanda, sea demanda efectiva promovida por economías emergentes o demanda especulativa, dadas las bajas tasas de retorno en las economías industrializadas. En el caso de los productos agrícolas, el aumento en 2010 también se explica por factores de oferta relacionados con las adversas condiciones climáticas en varios países productores.

Esta fase de auge de precios de los productos básicos se ha visto interrumpida como consecuencia de la incertidumbre que han generado las dificultades de deuda soberana en Europa y en los Estados Unidos y el estancamiento de sus economías. La marcada volatilidad de las principales bolsas del mundo y la caída del dólar respecto del oro, el yen y el franco suizo han conducido también a una caída brusca del precio de los productos básicos. El lapso es aún demasiado breve para sacar conclusiones definitivas respecto de la tendencia de estos precios. Lo que sí está claro es que esto alerta

sobre la volatilidad de los mismos y, por lo tanto, sobre la necesidad de buscar mecanismos globales que atenúen dicha volatilidad. Asimismo, arroja una permanente señal de alerta sobre la conveniencia de limitar la transmisión de esas perturbaciones a la economía interna, sea a través de mecanismos de ahorro de ingresos transitorios, reglas fiscales de comportamiento estructural u otro tipo de instrumentos que privilegien la planeación del gasto público en base a ingresos de mediano plazo.

El efecto del alza de los precios es muy positivo para la mayoría de los países de América del Sur pero negativo para la mayoría de los países de Centroamérica y el Caribe. América del Sur registra las mayores ganancias, sobre todo en el rubro de los alimentos y bebidas en el Paraguay y el Uruguay; los minerales y metales en Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile y el Perú, y la energía en Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia, el Ecuador y Venezuela (República Bolivariana de). Al contrario, el aumento de los precios deteriora los términos de intercambio de los países del Caribe y Centroamérica. Vale la pena destacar que los países caribeños son más vulnerables que los países de Centroamérica porque los primeros presentan un déficit comercial en alimentos y bebidas, minerales y metales y energía. No ocurre lo mismo con los países de Centroamérica Central, donde el déficit se concentra sobre todo en el sector de la energía (véase el gráfico 2).

Gráfico 2
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: SALDO COMERCIAL POR TIPO DE PRODUCTO, PROMEDIO 2009-2010
(En porcentajes del PIB)



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

^a Los datos corresponden a 2009.

^b Los datos corresponden a 2010 y en el caso de los metales y minerales se obtuvieron a partir de estadísticas espejo.

El renovado crecimiento del desequilibrio entre las cuentas corrientes de las principales economías y sus socios comerciales tiene una estrecha relación con los tipos de cambio reales de los países. En los Estados

Unidos existe desde fines de 2001 una tendencia sostenida a la desvalorización del dólar. En China, la tasa de cambio real efectiva viene aumentando desde 2006, pero a un ritmo insuficiente para rebalancear su cuenta corriente.

Tras casi diez años de negociaciones, la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC) se encuentra en una coyuntura crítica. Aunque durante la mayor parte de ese tiempo los principales desacuerdos se relacionaron con las negociaciones sobre la agricultura, actualmente las principales divergencias se refieren a la liberalización del comercio de productos manufactureros en algunas de las principales economías emergentes (en particular el Brasil, China y la India). Se espera que las discusiones sobre el futuro de la Ronda de Doha dominen la octava Conferencia Ministerial de la OMC, que se celebrará en Ginebra del 15 al 17 de diciembre de 2011. Será sumamente difícil concluir la Ronda en 2012, dado que en varios de los principales miembros de la OMC —como los Estados Unidos, Francia y la India— se celebrarán elecciones ese año.

La brecha de crecimiento entre economías emergentes e industrializadas tiene sus límites. Hasta ahora, las primeras resistieron mejor la crisis de 2008-2009, se recuperaron antes y ostentan elevadas tasas de crecimiento. Esto otorga cierta validez al llamado desacoplamiento entre ambos grupos de economías. Sin embargo, las marcadas turbulencias bursátiles que se produjeron durante la primera quincena de agosto de 2011 ya han afectado gravemente los precios de los productos básicos, y si la desaceleración económica persiste en Europa y en los Estados Unidos, el crecimiento de las exportaciones dirigidas a esos mercados se verá limitado. De modo que aun en escenarios de mera desaceleración en las economías industrializadas, el crecimiento de las economías emergentes se vería afectado. Si el escenario fuese aún más negativo en las economías industrializadas, las consecuencias serían mucho mayores, probablemente obligando a establecer nuevos programas de defensa del empleo y del crecimiento como ocurrió en 2009. Para ello es necesario contar con un espacio de políticas que lo permita, de modo que la cautela macroeconómica y el estrecho monitoreo de la situación internacional pasen a ser las prioridades de la agenda de política económica de las economías emergentes.

A cuatro años del inicio de la crisis de las hipotecas de alto riesgo (*subprime*), la más larga y profunda desde la Gran Depresión, los efectos siguen siendo considerables y el ímpetu reformista se ha ido reduciendo. Las declaraciones iniciales de los líderes del Grupo de los Veinte (G20) en su primera reunión en Washington, D.C. sugerían modificaciones drásticas en el sistema financiero internacional y en las prácticas regulatorias. A medida que los paquetes de estímulo y la contención de las previsiones proteccionistas diluían la posibilidad de una depresión internacional, se esfumaban también los ánimos reformistas y el espíritu de cooperación internacional. A estas alturas, los encuentros en el G20

parecen recoger más los intereses nacionales de cada actor que un ánimo colectivo por reformar el sistema y las políticas que condujeron a esta crisis.

Se necesita mayor cooperación global para evitar una nueva crisis económica internacional. Los temas de esta agenda de cooperación global son numerosos. Limitándonos al escenario económico, en el corto plazo podemos indicar la necesidad de lograr acuerdos respecto de las regulaciones sobre deuda soberana; desempeño y evaluación de las agencias calificadoras de riesgo; mecanismos de salida a la crisis europea, y mecanismos que permitan atenuar la volatilidad de los precios de los productos básicos. Como temas más permanentes sobresalen la necesidad de crear mecanismos financieros de alerta temprana; corregir los desequilibrios excesivos en cuenta corriente a fin de evitar que las economías emergentes carguen con un peso excesivo de este ajuste, con apreciaciones de sus monedas que no están relacionadas con avances en productividad y, por último, establecer provisiones bancarias proporcionales al riesgo de las operaciones.

En esa cooperación global, debería escucharse más la voz de las economías emergentes. Todos estos temas afectan cada vez más las perspectivas de crecimiento de las economías emergentes y, en lo central, corresponden a dinámicas que se han ido gestando en el mundo industrializado. Además, es lógico que las economías emergentes, que hoy sustentan el crecimiento económico mundial, tengan una palabra que decir sobre la gestación y evolución de esos desequilibrios y sobre las limitaciones de la actual globalización. Parte de estas dificultades se podrían acentuar con la gran liquidez internacional que suponen las nuevas flexibilizaciones monetarias de los Estados Unidos y la recompra de bonos de países europeos por parte del Banco Central Europeo. Para que estas dificultades no frenen el crecimiento en las economías emergentes, sería conveniente que estas reforzasen su coordinación en el G20, con diagnósticos y propuestas más afinadas. En el mismo sentido, los tres países latinoamericanos que son parte de ese grupo bien podrían reforzar la coordinación entre ellos y con el conjunto de los demás países latinoamericanos y caribeños. Sin duda alguna, la vocería de estos tres países se vería robustecida si fuese portadora de puntos de vista regionales sobre los temas de la agenda mencionada.

La reciente crisis financiera y económica global y las sendas de crecimiento diferentes de las economías emergentes y las economías industrializadas en el período posterior a la crisis aceleraron los patrones de convergencia de ingresos entre ambos grupos de países. El continuo crecimiento de las economías emergentes —lideradas por China— frente a la crisis en los países industrializados adelantó la fecha de la convergencia productiva, tecnológica e industrial entre los

países emergentes y los industrializados. De este modo, las economías emergentes mejoraron en plena crisis su gravitación en la economía mundial. Los crecientes vínculos comerciales entre los países en desarrollo permitieron un cierto desacoplamiento de estas economías del ciclo adverso de las economías avanzadas de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).

Durante el período de auge del crecimiento mundial de 2003 a 2008 y en los dos años posteriores a la crisis, América Latina y el Caribe logró reducir la brecha entre su nivel de ingreso per cápita y el de los países industrializados. Al contrario de las dos décadas anteriores, entre 2004 y 2010, América Latina y el Caribe redujo su brecha de ingreso con las economías avanzadas. China y los países asiáticos de reciente industrialización (Hong Kong (Región Administrativa Especial de China), provincia China de Taiwán, República de Corea y Singapur) lograron un proceso constante de convergencia durante varias décadas. En un contexto de estancamiento de los países avanzados en 2010 y 2011 y de un crecimiento alto y continuo en la mayoría de los países emergentes, el ritmo de reducción de la brecha de ingresos per cápita se aceleró.

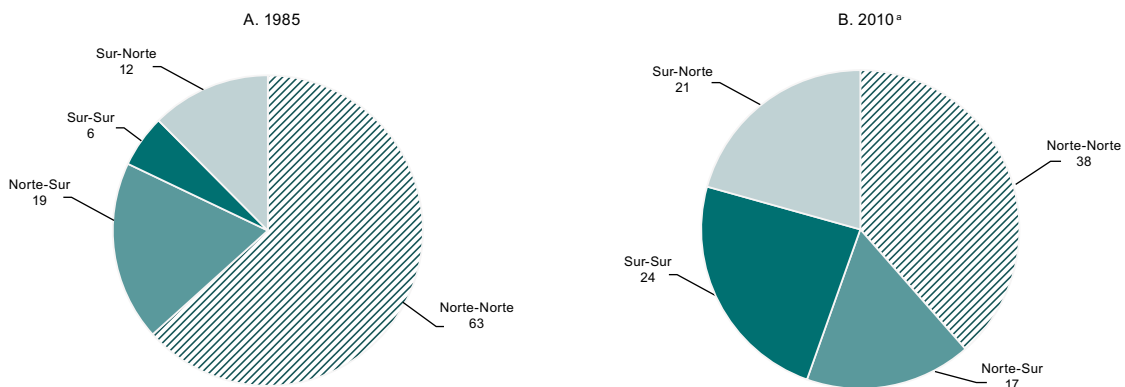
Desde la reciente crisis, también ha aumentado la participación de los países emergentes en las principales variables de la economía global. El aporte de los países emergentes al crecimiento de la producción mundial (PIB) aumentó de un tercio en 2000 a tres cuartos en 2007 y a casi la totalidad en 2008 y 2009. Hacia 2016 se proyecta que la contribución de las economías emergentes sería de tres cuartos del crecimiento mundial total. Dentro del

grupo de los países emergentes, y de manera general en el mundo, China ocupa un lugar central.

Con respecto al peso del Sur en el consumo mundial, se prevé que la región de Asia y el Pacífico represente dos tercios de la clase media mundial en 2030. La clase media en China ya es la segunda mayor del mundo, tras la de los Estados Unidos. La dinámica expansión de la clase media en China y la India podría compensar en parte el estancamiento previsto en la expansión de ese segmento de la población en América del Norte y Europa.

En las últimas décadas el dinamismo del comercio de los países emergentes, en particular el comercio Sur-Sur, fue superior al de los países industrializados. Mientras que en 1985 el comercio Sur-Sur representaba solo el 6% del comercio mundial, su crecimiento se aceleró durante la pasada década y aumentó su peso al 24% en 2010. Durante esa misma década la cuota del comercio Sur-Norte creció del 12% al 21%, mientras que la participación del comercio Norte-Norte registró una baja importante (véase el gráfico 3). La crisis, pese a reducir el nivel de las exportaciones del Sur en 2009, no parece haber afectado estas tendencias de largo plazo. De continuar así, el comercio Sur-Sur llegaría a representar una mayor fracción del comercio mundial que el comercio Norte-Norte alrededor de 2018. El rápido crecimiento del comercio Sur-Sur se debe sobre todo al mayor comercio entre los países en desarrollo de Asia, liderado por China. Casi el 85% del comercio Sur-Sur es entre países asiáticos emergentes o entre estos países y las demás regiones del Sur.

Gráfico 3
MUNDO: DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES, 1985 Y 2010
(En porcentajes del comercio mundial)



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

^a Estimación sobre la base del 90% de las exportaciones mundiales.

El Sur ha ganado más terreno como receptor de flujos mundiales de inversión extranjera directa (IED) que como origen de esos flujos. Entre 1970 y 2007, la proporción del Sur en el total de las entradas

mundiales de IED ha variado entre un cuarto y un tercio. Sin embargo, es posible que la crisis financiera haya aumentado fuertemente el peso de los países emergentes, ya que en 2010 el Sur representó por primera vez más de

la mitad de las entradas globales de IED. Los países en desarrollo y en transición también vienen aumentando su importancia como origen de la IED en el mundo. De hecho, en 2010 estos países representaron el 22% de los egresos globales de IED.

La actual coyuntura económica mundial de distintas velocidades está marcada por muchas incertidumbres. Las economías de los Estados Unidos, el Japón y la Unión Europea están estancadas y con graves dificultades fiscales, en tanto que el margen disponible para la política monetaria se encuentra prácticamente agotado. Las buenas perspectivas de los países emergentes podrían verse afectadas si los países industrializados no logran resolver esas dificultades. En particular, aquellas economías con un mayor vínculo exportador con los Estados Unidos, como México, el Caribe y Centroamérica en nuestra región, podrían reducir sus exportaciones a ese mercado si persisten las tendencias a un menor crecimiento en el segundo semestre de 2011 y durante 2012. Aquellos

rubros que la región exporta a la Unión Europea también podrían verse afectados si no consiguen redirigirse hacia mercados más dinámicos.

Subsisten en la economía mundial importantes riesgos que podrían llevar a un incremento de las restricciones comerciales. Entre ellos cabe destacar la persistencia de los desequilibrios globales entre países superavitarios y deficitarios; los altos niveles de desempleo de la mayoría de las economías industrializadas; el fuerte proceso de consolidación fiscal que está teniendo lugar en Europa y que afecta de manera particularmente intensa a economías como España, Grecia, Irlanda y Portugal, y la volatilidad de los precios de los alimentos. Asimismo, los elevados flujos de capital que se están dirigiendo a las economías emergentes pueden generar en ellas una creciente presión proteccionista, ya que las apreciaciones cambiarias que estos inducen pueden aumentar la competitividad de las importaciones frente a la producción local.

B. Las relaciones entre América Latina y el Caribe y sus principales socios extrarregionales

Durante la década pasada aumentó notablemente la importancia relativa de Asia en el comercio exterior de América Latina y el Caribe, en contraste con la caída de la participación de los Estados Unidos y el estancamiento de la Unión Europea. Aunque los Estados Unidos continúan siendo el principal socio comercial de la región, la participación de este país en el comercio

exterior de América Latina y el Caribe se ha reducido drásticamente. La Unión Europea, segundo socio comercial más importante para la región, experimentó durante la pasada década una leve alza de su participación en las exportaciones regionales, mientras que su participación en las importaciones se mantuvo básicamente estable (véase el cuadro 3).

Cuadro 3
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE SOCIOS SELECCIONADOS EN LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES TOTALES, 2000 Y 2010
(En porcentajes)

	Asia y el Pacífico ^a		Estados Unidos		Unión Europea		América Latina y el Caribe		Resto del mundo	
	2000	2010	2000	2010	2000	2010	2000	2010	2000	2010
Exportaciones	5,3	17,2	59,7	39,6	11,6	12,9	16,0	19,3	7,4	11,0
Importaciones	10,6	27,2	50,4	29,1	14,2	13,7	15,3	22,7	9,5	7,3

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE); información oficial de los países y Fondo Monetario Internacional (FMI), Direction of Trade Statistics database (DOTS).

^a Incluye a Australia, Brunei Darussalam, Camboya, China, Filipinas, la India, Indonesia, el Japón, Malasia, Myanmar, Nueva Zelandia, la República de Corea, la República Democrática Popular Lao, Singapur, Tailandia y Viet Nam.

El importante avance registrado por Asia y el Pacífico en el comercio exterior de la región ha estado fuertemente influido por el dinamismo exhibido por los intercambios con China. Durante la primera mitad de la década pasada, este país desplazó al Japón como el

primer socio comercial de América Latina y el Caribe en Asia y el Pacífico. El comercio de la región con China, que superó el umbral de los 100.000 millones de dólares en 2007, alcanzó los 183.000 millones de dólares en 2010, con lo cual dicho país representa ya la mitad del intercambio

comercial que realiza América Latina y el Caribe con Asia y el Pacífico. Sin embargo, la importancia de China como mercado de exportación varía notablemente entre los países de América Latina y el Caribe. Este país se ha convertido en un mercado de exportación clave para, en orden decreciente, Cuba, Chile, el Brasil, el Perú, la Argentina y Venezuela (República Bolivariana de), mientras que el Paraguay, el Ecuador, México, los países centroamericanos (excepto Costa Rica) y la mayoría de los países del Caribe destinan el 3% o menos de sus exportaciones a ese mercado. La India, pese a su fuerte dinamismo económico en las últimas dos décadas, representa solo un 6,4% de las exportaciones de la región a Asia y el Pacífico, y un 3,4% de sus importaciones. Estas cifras la sitúan por debajo de la República de Corea como socio comercial de la región. Cabe señalar que la relevancia de Asia y el Pacífico como socio comercial de la región es mayor en las importaciones. Ello ha generado un creciente déficit comercial para América Latina y el Caribe, y particularmente para México y Centroamérica.

Durante la segunda mitad de la década pasada, América Latina y el Caribe fue el socio comercial más dinámico de China y el segundo más dinámico del Japón. En el período 2005-2010, las tasas de crecimiento de las exportaciones de China hacia América Latina y el Caribe y de sus importaciones desde la región casi duplicaron las de sus exportaciones e importaciones totales. De este modo la participación de la región en el comercio de China ha aumentado gradualmente, desde una base muy baja, hasta alcanzar en 2010 un 6% tanto de las exportaciones como de las importaciones totales de ese país. En el ese mismo período 2005-2010, las exportaciones del Japón hacia América Latina y el Caribe crecieron más rápidamente que hacia todos los demás destinos, mientras que sus importaciones desde la región solo fueron superadas en dinamismo por las provenientes de la Comunidad de Estados Independientes.

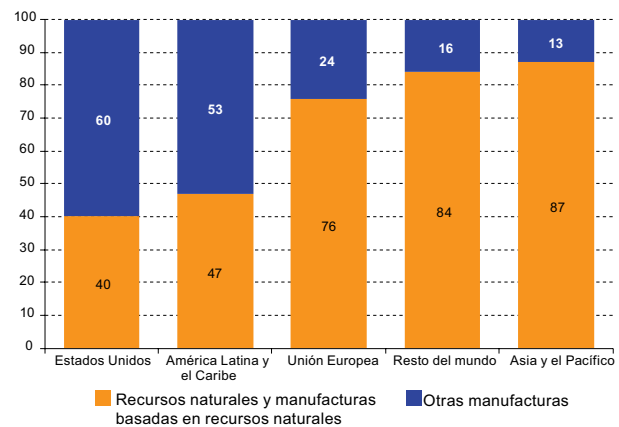
Asimismo, América Latina y el Caribe es un socio comercial de creciente importancia para los Estados Unidos. En las dos últimas décadas, el comercio de este país con la región ha crecido más rápidamente que con todos sus principales socios, excepto China. En 2010, América Latina y el Caribe absorbió el 23% de las exportaciones estadounidenses de bienes, lo que la convierte en su principal mercado de exportación. En el mismo año, la región fue el origen del 19% de las importaciones estadounidenses de bienes, participación equivalente a la de China. El comercio de América Latina y el Caribe con los Estados Unidos se concentra en pocos países. México por sí solo representó en 2010 casi dos tercios de las exportaciones de la región a dicho mercado y más de la mitad de sus importaciones. En el caso de las exportaciones, los países andinos son el segundo proveedor de los Estados Unidos

en la región y, junto con los países del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), representaron un cuarto del valor exportado a ese país en 2010. Este orden se invierte en el caso de las importaciones, con el MERCOSUR como segundo mercado más importante de la región para los Estados Unidos, seguido por los países andinos.

En contraste con la dinámica exhibida recientemente por el comercio de la región con los Estados Unidos, China y el Japón, América Latina y el Caribe representa una fracción muy baja del comercio exterior de la Unión Europea. En efecto, durante las tres últimas décadas, la región ha representado menos del 3% del comercio total de la Unión Europea. Asimismo, aunque se mantiene como el segundo socio comercial de la región, la Unión Europea podría perder ese lugar frente a China hacia mediados de la presente década. El comercio de la región con la Unión Europea se concentra en pocos países, y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) representa casi la mitad del total. Si se agrega a México, los cinco países representaron en 2010 el 61% de las exportaciones regionales a la Unión Europea y el 69% de las importaciones.

Las exportaciones de América Latina y el Caribe hacia la propia región y los Estados Unidos tienen una mayor presencia de manufacturas no basadas en recursos naturales que aquellas destinadas a Asia y el Pacífico y la Unión Europea. Cabe señalar que en el caso de los Estados Unidos, esto se debe principalmente al alto peso de las exportaciones mexicanas de manufacturas en el total exportado por la región a dicho mercado. En el extremo opuesto, la participación de los productos primarios y las manufacturas basadas en recursos naturales es cercana al 90% en las exportaciones de la región a Asia y el Pacífico (véase el gráfico 4).

Gráfico 4
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES SEGÚN PRINCIPALES DESTINOS, PROMEDIO 2008-2010
(En porcentajes del total)



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

Aunque durante la última década, la región logró aumentar considerablemente el número de productos exportados a todos sus principales mercados, ninguno de los mercados extrarregionales se acerca al intrarregional en el número de productos exportados por América Latina y el Caribe. Al final de la década, los países de la región exportaban el mayor número de productos a la propia región, seguida por los Estados Unidos, la Unión Europea y —a considerable distancia— los mercados asiáticos. En promedio, durante el período 2008-2009 América Latina y el Caribe exportó a los países de la propia región diez veces el número de productos que exportó a China, y más de cuatro veces el número de productos exportado al resto de Asia. Esto viene a confirmar la importancia del mercado regional para las exportaciones latinoamericanas y caribeñas de manufacturas y para el desarrollo de cadenas regionales de valor.

El examen de las prioridades actuales de la política comercial de los Estados Unidos revela la inexistencia de una visión estratégica de la región. Esta escasamente se menciona en la agenda de política comercial que el Presidente de los Estados Unidos presentó al Congreso en marzo de 2011. Las referencias existentes se relacionan fundamentalmente con la administración de los acuerdos ya en vigor, la intención del gobierno del Presidente Obama de iniciar en 2011 el proceso de aprobación parlamentaria de los acuerdos con Colombia y Panamá, y su interés en expandir y diversificar las relaciones económicas con el Brasil. Asimismo, desde 2007 no ha habido grandes novedades en materia de negociaciones comerciales entre los Estados Unidos y la región. La única excepción es el inicio en 2010 de las negociaciones para la ampliación del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (AETAE). Si bien Chile y el Perú participan en dicho proceso, se trata de una iniciativa claramente orientada a Asia y el Pacífico. Esta situación contrasta con el dinamismo de las negociaciones que diversos países latinoamericanos y caribeños han sostenido en años recientes con socios europeos y asiáticos.

En este contexto, la CEPAL ha propuesto una nueva alianza hemisférica entre los Estados Unidos y la región para abordar desafíos comunes con miras a lograr una mejor inserción en la economía internacional. Entre los principales puntos de esa agenda destacan los siguientes:

- Reincorporación de Bolivia (Estado Plurinacional de) a los beneficios de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA).
- Renovación durante 2011 del ATPDEA y del Sistema Generalizado de Preferencias, por un período lo suficientemente prolongado que permita contar con un plazo estable a los países beneficiarios de América Latina y el Caribe.

- Aprobación durante 2011 por parte del Congreso de los Estados Unidos de los acuerdos de libre comercio pendientes con Colombia y Panamá⁵.
- Solución definitiva a la controversia sobre la prohibición de acceso de camiones mexicanos al territorio de los Estados Unidos.
- Acumulación de origen entre todos los acuerdos de libre comercio de los Estados Unidos con otros países de América, a fin de promover la integración productiva y el desarrollo de cadenas de valor regionales.
- Promover la adhesión a las negociaciones del AETAE de aquellos países de América que estén interesados, procurando un equilibrio entre los resultados que se alcancen en los nuevos asuntos (propiedad intelectual, inversión, servicios, normativa laboral y medioambiental y coherencia regulatoria) y los de las áreas tradicionales y otras de particular interés para los países en desarrollo participantes (antidumping, acceso a los mercados para los productos agrícolas y movimiento de personas físicas, entre otras).

En los últimos años, América Latina y el Caribe y la Unión Europea han tratado de dar un nuevo impulso a sus relaciones económicas. En un contexto de bajo crecimiento y alta incertidumbre en Europa, la región adquiere un atractivo creciente para los exportadores e inversionistas europeos. De este modo, en 2010 la Unión Europea concluyó las negociaciones para la suscripción de un acuerdo de asociación con los países centroamericanos (incluido Panamá) y de un acuerdo de libre comercio con Colombia y el Perú. También en 2010 se reanudaron las negociaciones para la suscripción de un acuerdo de asociación entre la Unión Europea y el MERCOSUR. Sumando los acuerdos ya vigentes con Chile, México y el Foro del Caribe del Grupo de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico (CARIFORUM), la Unión Europea podría contar hacia 2012 o 2013 con una vinculación comercial preferencial con unos 30 países de la región. De ahí la conveniencia de promover la acumulación de origen entre todos estos acuerdos, como se ha hecho en los acuerdos de la Unión Europea con los países mediterráneos. Ello promovería la integración productiva en la región y el desarrollo de cadenas de valor, tanto regionales como transregionales (con empresas europeas).

Además del ámbito del libre comercio, los acuerdos de asociación que la Unión Europea ha negociado con la región incluyen los pilares de cooperación y de diálogo político. Por ende, estos acuerdos son fundamentales para promover una relación virtuosa entre la concertación política, el desarrollo comercial y económico y la cohesión

⁵ En agosto de 2011 esta aprobación aún se encontraba pendiente.

social, y representan una visión más integral del desarrollo que los acuerdos de carácter estrictamente comercial. Otra diferencia importante entre los acuerdos negociados por la región con la Unión Europea y los suscritos con otros socios es que los primeros tienen como objetivo explícito la negociación entre regiones y el logro de avances sustanciales en el proceso de integración, en todos los esquemas subregionales latinoamericanos y caribeños.

América Latina y el Caribe y la Unión Europea también mantienen un fuerte vínculo a través de la inversión. En la década de 2000 la participación de la región —incluidos los centros financieros— en los flujos de inversión extranjera directa proveniente de la Unión Europea superó a la de Asia, al tiempo que la Unión Europea pasó a ser la principal fuente de inversión extranjera directa de la región. En el contexto de la aplicación de diversas reformas económicas desde los años noventa, América Latina y el Caribe experimentó una notable expansión en el ingreso de flujos de inversión extranjera directa. Estos provinieron especialmente de países europeos, aprovechando los procesos de privatización en áreas como la banca, las telecomunicaciones y otros servicios. Si bien la inversión estadounidense también creció, lo hizo a un menor ritmo, lo que determinó una recomposición de los flujos acumulados por origen, pasando a ser la Unión Europea la principal fuente de estos flujos en la última década, con un 43% del total.

Hay perspectivas interesantes para la cooperación entre Europa y la región en áreas como tecnologías verdes y responsabilidad social empresarial. La Unión Europea es un líder mundial en protección del medio ambiente, lucha contra el cambio climático y responsabilidad social empresarial, todos ellos elementos que contribuyen a un desarrollo integral e inclusivo. En efecto, entre un 30% y un 38% del total de patentes otorgadas en el mundo entre 2004 y 2006 en distintas categorías de tecnologías medioambientales correspondieron a la Unión Europea. Asimismo, las instituciones comunitarias han venido promoviendo desde hace más de una década la incorporación sistemática del concepto de la responsabilidad social empresarial a las estrategias de las empresas europeas. Desde esta óptica, el fortalecimiento de las alianzas empresariales entre la región y Europa podría contribuir al logro de los objetivos de crecimiento con igualdad y de una competitividad menos intensiva en carbono, que deben orientar las políticas públicas de América Latina y el Caribe en los próximos años.

Si bien en Asia y el Pacífico ha predominado tradicionalmente una integración de facto, en los últimos años la integración asiática ha evolucionado hacia una etapa más formal. La Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) ha logrado ubicarse como eje articulador de este proceso de integración de jure, mediante

una serie de iniciativas de liberalización comercial con los demás países asiáticos. El gran número de acuerdos comerciales suscritos en Asia y el Pacífico hace que actualmente casi la mitad de comercio intraasiático esté cubierto por alguna preferencia arancelaria. Paralelamente, por diversas razones —en particular, la de tratar de asegurar un mayor acceso a los mercados— Australia, China, la India, el Japón, la República de Corea y Singapur, entre otras economías de Asia y el Pacífico, han firmado acuerdos de libre comercio y han establecido alianzas estratégicas con América Latina.

A medida que se profundiza el proceso para la reducción de las barreras comerciales entre los países asiáticos, podría producirse una mayor desviación de comercio en perjuicio de América Latina y el Caribe. China, la India, el Japón y la República de Corea, entre otras economías asiáticas, mantienen altos aranceles en sectores de interés exportador para la región, como la agricultura, los textiles y prendas de vestir y algunos sectores de maquinaria. En consecuencia, la reducción o eliminación preferencial de estos aranceles en el ámbito de los acuerdos ya existentes entre la ASEAN y cada uno de los cuatro países mencionados, así como de un futuro acuerdo de la ASEAN+3, favorece a los países de la ASEAN frente a los de la región. La desviación de comercio para América Latina podría ser significativa si no se adoptan políticas activas en materia de acuerdos comerciales bilaterales o subregionales que permitan nivelar las condiciones de acceso a los principales mercados asiáticos.

En este contexto, la lista de acuerdos comerciales transpacíficos se alarga rápidamente. En América Latina y el Caribe los países más activos en esta materia han sido Chile y el Perú, precisamente los dos países de la región para los cuales Asia y el Pacífico representa una mayor fracción de sus exportaciones totales. Más recientemente se han sumado Costa Rica, que ha suscrito acuerdos de libre comercio con China y Singapur, y Colombia, que está negociando un acuerdo de ese tipo con la República de Corea. Estas iniciativas revelan intentos por parte de los países latinoamericanos de abordar la relación con Asia y el Pacífico con criterios de más largo plazo, sin que hasta ahora se pueda hablar de una concepción estratégica compartida.

En el caso particular de China, un tema que deberá ser adecuadamente manejado es el de las inquietudes defensivas que las exportaciones industriales de ese país generan en la región. Las inquietudes surgidas al respecto en países como la Argentina, el Brasil y México tienen relación tanto con la pérdida de posición en los mercados de la propia región, como también con la amenaza de desplazamiento en terceros mercados. En estos casos, es posible que se requiera una mirada más

conjunta y de mediano plazo entre productores chinos y latinoamericanos, privilegiando complementariedades y espacios de cooperación. En ausencia de estas modalidades de diálogo, es probable que las diferencias comerciales persistan, reflejándose en nuevas acusaciones antidumping o en otras barreras no arancelarias.

Además de los pocos productos minerales procesados que siguen representando el 80% de sus importaciones desde América Latina y el Caribe, Asia está comenzando a importar nuevos productos desde la región. Aunque algunos de estos productos pertenecen a la categoría de productos primarios, no se consideran *commodities*, por cuanto pueden alcanzar cierto grado de diferenciación por calidad. En la medida en que el ingreso familiar siga aumentando en Asia y su patrón de consumo se acerque gradualmente al occidental, la demanda asiática de estos productos podría expandirse de manera muy significativa en el futuro cercano y ofrecer oportunidades crecientes para la región. Además, la competencia que la región enfrenta en los mercados de Asia y el Pacífico, incluso de las propias economías asiáticas, podría abrir espacio para inversiones conjuntas y alianzas estratégicas en temas comerciales y tecnológicos que, con mutuo beneficio, permitan atender mejor la demanda china y del resto de Asia.

Siendo el Asia y el Pacífico la región más dinámica de la economía mundial, los países de América Latina y el Caribe deberían esforzarse por definir una nueva relación con ella. En particular, China emerge de la crisis fortalecida en su base productiva, tecnológica y financiera y con vínculos más relevantes con Asia y el Pacífico.

Estimaciones recientes sugieren que en 2016 su producto interno bruto, medido en paridad de poder adquisitivo, superaría al de los Estados Unidos, transformándose así en la primera economía mundial. Habida cuenta de ello, así como de la incertidumbre en torno a la evolución futura de las economías de Europa y los Estados Unidos, los países de la región deberían redoblar sus esfuerzos para identificar y aprovechar las oportunidades que se derivan de una mayor integración con Asia y el Pacífico. Ese esfuerzo sería más fecundo si se realizase de un modo coordinado, ya que las iniciativas comerciales y de inversión podrían aprovechar sinergias, economías de escala y acumulación de voluntades políticas, pudiendo así aspirar a metas más ambiciosas.

Las condiciones económicas y comerciales son altamente favorables para avanzar en un nuevo tipo de relación entre ambas regiones. En efecto, las favorables perspectivas de crecimiento de esas dos regiones ofrecen una oportunidad única para sentar las bases de una nueva etapa en sus relaciones comerciales y de inversión. Para ello, es posible y necesario avanzar en: i) la diversificación de las exportaciones dirigidas a Asia y el Pacífico; ii) la creación de alianzas comerciales birregionales; iii) el aumento de los montos de las inversiones mutuas, sobre todo en infraestructura en América Latina y el Caribe y en la presencia en las cadenas de valor en Asia; iv) un incremento sustantivo de la cooperación en innovación, negocios tecnológicos y capital humano, y v) el establecimiento de instancias regulares de diálogo de alto nivel entre los gobiernos de la región y los de sus principales socios asiáticos.

C. Los desafíos de América Latina y el Caribe para mejorar su inserción en la economía mundial

Las profundas transformaciones que está experimentando la economía mundial plantean a la región el desafío de repensar su inserción internacional y su esquema de alianzas globales. El peso creciente de las economías en desarrollo en los distintos agregados económicos se ve reforzado por el cuadro de frágil recuperación y alta incertidumbre que se observa en los Estados Unidos y Europa, el que probablemente persistirá por algunos años. Por otra parte, la producción, el comercio y la inversión se estructuran crecientemente en torno a cadenas regionales y globales de valor. Frente a estos cambios, América Latina y el Caribe ha reforzado sus vínculos con otras regiones emergentes, sobre todo Asia.

En las próximas décadas, la calidad de la inserción económica internacional de la región estará fuertemente determinada por su vinculación con las demás economías en desarrollo. El principal canal a través del cual opera hoy esta vinculación es el comercio entre la región y otros países en desarrollo (comercio Sur-Sur). Otro canal que ha ido adquiriendo una importancia creciente es el de la inversión, tanto mediante la atracción de IED y otros capitales asiáticos, como por medio de las inversiones materializadas por empresas de la región —en particular las translatinas— en Asia y otras regiones emergentes. Asimismo, existe un amplio espacio para desarrollar alianzas entre compañías de la región y de otras regiones en desarrollo bajo otras

modalidades de producción (franquicias, licencias, contratos de manufactura y subcontratación de servicios, entre otras) que están adquiriendo una creciente importancia en el contexto de las cadenas mundiales de valor.

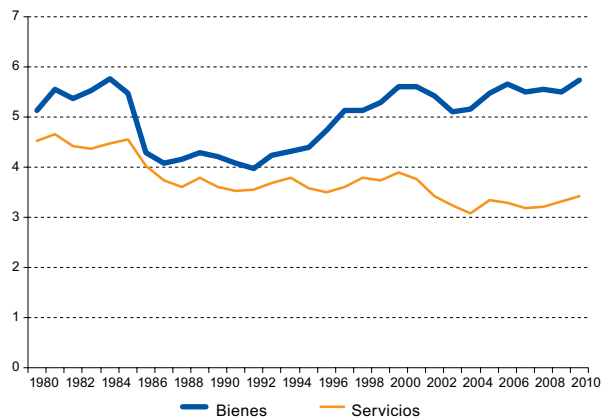
América Latina y el Caribe dispone de importantes activos frente al desafío de mejorar la calidad de su inserción económica internacional. En primer lugar, la región ha logrado un importante aprendizaje en materia de política macroeconómica, como se evidenció en la última crisis: si bien no estuvo ajena a los negativos efectos de la crisis en el producto, el empleo y los indicadores sociales, resistió en mejor forma que en crisis anteriores de menor magnitud. Además, la mejora de los indicadores sociales y la expansión de la clase media registrados en los últimos años contribuyen a elevar el valor estratégico del mercado latinoamericano y caribeño. En efecto, esta ampliación del mercado consumidor aumenta el atractivo de la región como socio comercial y destino de la inversión extranjera.

La abundante dotación de recursos naturales de la región constituye otro activo estratégico. América Latina y el Caribe es un importante productor agrícola, particularmente en rubros como la soja (su producción ronda la mitad del total mundial), la carne (genera casi un tercio de la producción mundial) y la leche (produce casi un cuarto del total). Algo similar ocurre con la producción de minerales; la producción de cobre de la región representa más del 45% del total mundial, en tanto que la de molibdeno, zinc y estaño alcanza el 20% de la producción mundial. En materia energética, la región produce un 30% del total mundial de biocombustibles. América Latina y el Caribe tiene las mayores reservas de agua dulce del mundo, equivalentes a un tercio del total. En cuanto al territorio, la región dispone de un tercio de la superficie mundial que podría incorporarse a la producción de cultivos a futuro. Todas estas características constituyen ventajas estratégicas, dadas las proyecciones que indican que la población mundial alcanzaría los 9.000 millones de habitantes en 2050, con las consecuentes necesidades en términos de alimentación.

A pesar de sus activos, América Latina y el Caribe no logró un aumento significativo de su participación en las exportaciones mundiales de bienes y servicios en las últimas tres décadas. Entre 1980 y 2010, la participación de la región en las exportaciones mundiales de bienes se elevó marginalmente, de un 5,1% a un 5,7%. Este estancamiento estuvo determinado sobre todo por la pérdida de dinamismo de las exportaciones mexicanas, mientras que el resto de la región aumentó su participación. En el mismo período, la región ha visto caer su porcentaje en las exportaciones mundiales de servicios, de un 4,5% a un 3,4% (véase el gráfico 5). El desempeño de la región ha sido especialmente débil en la categoría de “Otros servicios comerciales”, que fue la de mayor crecimiento a nivel mundial en la última década y es la

más ligada a actividades intensivas en conocimiento. En definitiva, en un contexto internacional marcado por una creciente participación de las economías en desarrollo en las exportaciones mundiales, el desempeño de la región parece apuntar más bien a un cierto estancamiento.

Gráfico 5
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE BIENES Y SERVICIOS COMERCIALES, 1980-2010
(En porcentajes)



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

Si bien las orientaciones exportadoras de cada subregión presentan marcadas diferencias, un problema compartido es la falta de valor agregado y de incorporación de conocimiento y tecnología. Los países de América del Sur se han ido especializando crecientemente en la exportación de productos primarios y sus procesados, patrón que se ha visto reforzado por la elevada demanda asiática, en especial de China. Por su parte, los países centroamericanos y México centraron sus exportaciones en industrias manufactureras cuyas actividades principales consisten en el ensamblaje, en tanto que los países del Caribe se especializaron en algunos nichos de servicios. El denominador común entre estos tres patrones es la especialización basada en ventajas comparativas estáticas, como la mano de obra no calificada o los recursos naturales abundantes, y la falta de creación de valor agregado y conocimiento en los productos finales y los procesos productivos.

El surgimiento de las cadenas mundiales de valor y el creciente peso de la innovación en la producción y el comercio globales exigen a la región dar nuevos pasos hacia su inserción internacional. La apertura y la liberalización que han tenido lugar desde la década de 1980 han sido una condición necesaria, pero no suficiente, para que el aumento del comercio se tradujera en un crecimiento económico sostenido. El actual contexto económico internacional exige a la región ir más allá, avanzando de

manera paralela en tres ámbitos interrelacionados: i) desde la apertura comercial y la orientación exportadora hacia estrategias de internacionalización de empresas; ii) desde la inserción de estilo interindustrial en el comercio internacional hacia la inserción en las cadenas mundiales de valor (o alternativamente en nichos específicos de productos de alta tecnología o servicios especializados, sobre todo en el caso de los países de tamaño reducido), y iii) desde una competitividad basada en esfuerzos estrictamente nacionales hacia otra con crecientes componentes de alianzas público-privadas y de cooperación regional.

Lo anterior implica un doble desafío. Por una parte, articular con una visión estratégica las políticas de promoción y diversificación de exportaciones, de innovación y difusión tecnológica, de atracción de IED y de formación de recursos humanos. Por otra parte, fomentar alianzas público-privadas que permitan definir objetivos de común acuerdo y trabajar mancomunadamente en su concreción, emulando así —con las adaptaciones necesarias a las distintas realidades nacionales— las experiencias de diversos países de Europa, Asia y Oceanía que han logrado una inserción exitosa en la economía mundial.

Frente a este nuevo panorama internacional, la región debe aprovechar los beneficios de sus crecientes vínculos con otras regiones en desarrollo, mientras mejora su competitividad mediante una mayor integración regional. En este contexto, el concepto de regionalismo abierto presentado por la CEPAL hace casi dos décadas mantiene su relevancia⁶. Este apunta a desarrollar fortalezas regionales para enfrentar mejor los desafíos globales. El regionalismo abierto complementa la inserción en los principales mercados internacionales con el estímulo del comercio intrarregional. Con ello se favorece el comercio intraindustrial, la diversificación exportadora y una mayor presencia de las pymes en las corrientes de exportación. La mayor escala que proporciona un mercado regional integrado no solo contribuiría a aumentar el intercambio dentro de la región, sino que además favorecería la atracción de IED y el surgimiento y fortalecimiento de empresas translatinas. Asimismo, el marco regional permitiría impulsar las incipientes cadenas regionales de producción y compartir y potenciar el proceso de innovación. La equidad se vería asimismo favorecida, por medio de una mayor internacionalización de las pymes y de la creación de empleo en actividades más intensivas en valor y conocimientos que las que suelen caracterizar a las exportaciones de la región hacia los mercados extrarregionales.

A estas razones tradicionales en favor de la integración debe agregarse la comprobación de que en la economía globalizada de hoy, la competitividad incorpora crecientemente elementos regionales. La coordinación regional o subregional es fundamental para alcanzar objetivos tales como una adecuada infraestructura de transporte, energía y telecomunicaciones, ya que la acción coordinada entre los gobiernos reporta mayores frutos que las tareas nacionales aisladas. Estas variables son críticas para mejorar la competitividad internacional de los países de la región, particularmente teniendo en cuenta los requerimientos de infraestructura, logística y facilidades aduaneras, entre otros, que plantea el comercio con los denominados “megamercados”, como los Estados Unidos, la Unión Europea y (de manera creciente) Asia.

En comparación con otras regiones, el comercio intrarregional en América Latina y el Caribe continúa siendo escaso (como proporción de sus exportaciones totales) e intensivo en bienes finales. Durante las últimas dos décadas, las exportaciones intrarregionales como porcentaje de las exportaciones totales de la región nunca han excedido el 20%, proporción muy inferior al 46% registrado en Asia oriental y el Pacífico. Por otra parte, si bien el comercio intrarregional en América Latina y el Caribe tiene un fuerte componente de manufacturas, sigue dominado por el intercambio de bienes finales. Por el contrario, el marcado dinamismo del comercio intrarregional asiático ha estado íntimamente vinculado a la creciente fragmentación geográfica de la producción en cadenas de valor. Por lo mismo, se ha caracterizado por un elevado crecimiento del comercio de partes y piezas en los sectores de la maquinaria, el equipamiento de transporte y la electrónica.

El bajo porcentaje del comercio intrarregional en las exportaciones totales de América Latina y el Caribe obedece no solo al patrón exportador de recursos naturales de muchas de sus economías, sino que también está influido por la inexistencia de un espacio económico integrado. Específicamente, persisten barreras no arancelarias que pueden tener un impacto restrictivo mayor que los propios aranceles, dada la opacidad y discrecionalidad que muchas veces las caracterizan. El desarrollo de cadenas de valor en la región se ve limitado no solo por los obstáculos que persisten para el comercio de bienes y por las limitaciones a la acumulación de origen, sino también por el disímil tratamiento de temas regulatorios como la inversión, los servicios, la política de competencia y las normas técnicas, entre otros. En efecto, las experiencias de Asia oriental y de Europa centro-oriental parecen respaldar la noción de que el buen funcionamiento de las cadenas de valor requiere un cierto nivel mínimo de armonización regulatoria entre los países participantes.

⁶ CEPAL, *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*, Libros de la CEPAL, N° 39 (LC/G.1801(SES.25/4)), Santiago de Chile, enero de 1994.

Explotar mejor el considerable potencial que ofrece el mercado regional requerirá de acciones en, por lo menos, seis frentes. Primero, existe espacio para lograr una mayor convergencia entre los distintos componentes de la arquitectura de la integración económica regional.

Dado el tamaño de las economías involucradas, el principal eslabón faltante para completar una red de vínculos comerciales preferenciales dentro de la región es el que uniría a México con el MERCOSUR. En este contexto, las negociaciones para un acuerdo estratégico entre el Brasil y México, anunciadas a finales de 2010, podrían dinamizar todo el proceso de integración económica latinoamericana. Sin embargo, a la fecha no se ha dado inicio a las negociaciones. Por otra parte, se registran nuevas iniciativas orientadas a una mayor convergencia entre países y esquemas de integración, como las negociaciones entre México y los países centroamericanos con el objeto de fusionar en un solo acuerdo los tres acuerdos comerciales que actualmente los vinculan, y la creación en 2011 de la Alianza del Pacífico, orientada a constituir un área de integración profunda entre Chile, Colombia, México y el Perú.

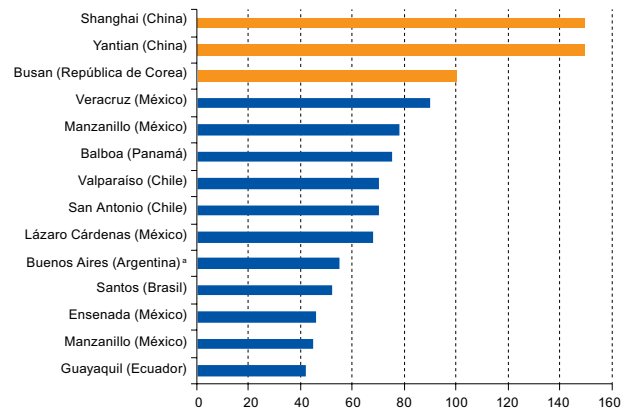
Tal como ya está ocurriendo en el espacio mesoamericano, sería conveniente que los países de América del Sur retomaran la agenda de convergencia económico-comercial intrarregional. Un primer paso muy útil sería permitir la acumulación de origen entre los países de la región. Con la excepción de los tres Acuerdos de Complementación Económica (ACE) que vinculan al MERCOSUR con los países andinos, en la mayoría de los restantes acuerdos suscritos en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) no se considera aún esa posibilidad. Con ello se reduce el espacio para desarrollar cadenas regionales y subregionales de valor, limitándose las posibilidades de una mayor integración productiva. Un segundo paso es preservar lo más posible el patrimonio arancelario y normativo entre los países miembros de la Comunidad Andina y Venezuela (República Bolivariana de). Ya se han alcanzado acuerdos bilaterales para tal fin entre este país y Bolivia (Estado Plurinacional de) y el Ecuador.

Segundo, la región requiere una fuerte inversión en la facilitación de su comercio, dado que presenta importantes rezagos con respecto a los líderes mundiales en términos de los costos asociados a las operaciones de comercio exterior. Ello es en parte producto del elevado déficit de infraestructura física de la región, cuya superación requerirá cuantiosas inversiones a lo largo de varios años (véase el párrafo siguiente). Sin embargo, también es posible obtener importantes mejoras en la eficiencia y en la reducción de plazos y costos, mediante una mayor racionalización de los procedimientos aduaneros y de otro tipo que afectan al comercio de bienes en las fronteras nacionales. Aunque la implementación de estas reformas es principalmente la responsabilidad de cada gobierno, la coordinación a nivel

regional o subregional de las tareas nacionales puede crear importantes sinergias entre los países, como lo demuestra, por ejemplo, la cooperación subregional en materia de facilitación del comercio en Centroamérica.

Tercero, es necesario reforzar la cooperación regional y subregional para reducir la brecha de infraestructura física que caracteriza a América Latina y el Caribe. La calidad de la infraestructura es inferior a la media mundial en la mayoría de las economías de la región, e inferior a la media de Asia sudoriental en todas ellas, lo que impacta negativamente en la calidad de su inserción económica internacional. Un ejemplo de este rezago se evidencia en el desempeño de los puertos de la región, que en la mayoría de los casos está muy por debajo del nivel de los puertos más eficientes, como varios situados en Asia (véase el gráfico 6). La CEPAL ha estimado que la región debería invertir anualmente en torno al 5,2% de su PIB en infraestructura durante el período 2006-2020, solo para satisfacer las necesidades derivadas de su crecimiento económico proyectado⁷. La cooperación regional y subregional puede crear sinergias entre las tareas nacionales que se llevan a cabo en este sentido. En efecto, los ejes de desarrollo transfronterizos, incluidos los corredores bioceánicos, permiten una reducción de los tiempos y costos de transporte asociados al comercio, tanto intrarregional como extrarregional, y contribuyen a un desarrollo territorial más equilibrado entre los países y entre las regiones de cada país. Ejemplos destacados en esta línea son la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA) y el Proyecto Mesoamérica.

Gráfico 6
AMÉRICA LATINA Y ASIA: PRODUCTIVIDAD DE PUERTOS SELECCIONADOS, 2008-2010
(En contenedores por hora barco)



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

^a Esta cifra representa el promedio de dos terminales (BACTSSA y Exolgan, S.A.).

⁷ CEPAL, "Caracterización de la brecha de infraestructura económica en América Latina y el Caribe", *Boletín FAL*, N° 293, Santiago de Chile, enero de 2011.

La región podría beneficiarse en mayor medida de la ayuda para el comercio para abordar sus déficits en materia de infraestructura física y de facilitación del comercio. América Latina y el Caribe recibe una fracción relativamente baja (un 9% en 2009) de los flujos de ayuda para el comercio, en parte porque la mayoría de las economías de la región son de renta media. Sin embargo, podría aumentar su participación en esa ayuda si los países definen prioridades y elaboran y presentan proyectos relevantes que les permitan concretar nuevos flujos de recursos. Asimismo, debería privilegiarse la atracción de fondos de los donantes hacia iniciativas como la IIRSA y el Proyecto Mesoamérica, que involucran a varios países y tienen un claro componente de facilitación del comercio.

Cuarto, es necesario otorgar más presencia en la cooperación regional a los aspectos sociales, reforzando la complementariedad entre estos y los aspectos económicos y comerciales. América Latina y el Caribe está marcada por una alta desigualdad, no solo a nivel nacional, sino también entre un país y otro. Así lo evidencian las grandes disparidades existentes en indicadores como el PIB y el gasto social por habitante (véase el cuadro 4). En este contexto, promover modalidades de integración que contribuyan a reducir estas marcadas asimetrías de desarrollo es una condición necesaria para la sostenibilidad y legitimidad de los procesos de integración.

Cuadro 4
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ASIMETRÍAS EN EL INGRESO Y EL GASTO SOCIAL POR HABITANTE, 1990-2010
(En dólares constantes de 2000, número de veces y porcentajes)

		Más bajo	Más alto	Promedio	Número de veces que el valor más alto excede al más bajo	Valor más bajo como porcentaje del promedio	Valor más alto como porcentaje del promedio
		(en dólares constantes de 2000)					
PIB por habitante	1990	516	17 373	3 546	33,7	15	490
	1995	413	15 752	3 801	38,1	11	414
	2000	427	17 977	4 116	42,1	10	437
	2005	384	18 407	4 380	48,0	9	420
	2010	360	17 242	5 024	47,9	7	343
Gasto social por habitante	1990	40	1 114	335	27,9	12	333
	1995	46	1 526	395	33,2	12	386
	2000	51	1 652	454	32,4	11	364
	2005	103	2 002	645	19,4	16	311
	2008 ^a	104	2 173	707	20,9	15	307

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

^a La cifra se calculó sobre la base de la información disponible más próxima a 2008 (en algunos casos, corresponde a 2006 o 2007).

Se requiere un esfuerzo para lograr que en todas las áreas de la integración se observe un enfoque de beneficio asimétrico, en favor de las economías de menor desarrollo relativo. Este requerimiento ya figuraba de manera prominente en los planteamientos de la CEPAL sobre regionalismo abierto. En particular, es importante: i) fortalecer los esquemas de fondos estructurales orientados a los países de menor desarrollo relativo, a partir de la positiva experiencia del Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM) e iniciativas similares en otros esquemas subregionales; ii) propiciar una mayor apertura de los mercados de los países con economías más grandes a las exportaciones de los países de menor desarrollo relativo, que incluya la reducción no solo de las barreras arancelarias, sino también de las no arancelarias, y iii) redoblar los esfuerzos por construir cadenas subregionales de valor, favoreciendo la presencia en ellas de empresas de países con menor desarrollo relativo.

Quinto, la región tiene que aumentar la cooperación regional en materia de innovación y competitividad. América Latina y el Caribe exhibe un considerable

rezago en materia de competitividad internacional. Así lo demuestran de manera consistente los resultados de diversos índices internacionales. Por ejemplo, solo dos países de la región (Chile y Barbados) se encuentran entre los 50 países mejor puntuados según el índice global de competitividad (IGC), elaborado anualmente por el Foro Económico Mundial. Otro ejemplo es el índice global de innovación (IGI) de 2011, elaborado por la escuela de negocios INSEAD en colaboración con otras instituciones como la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. Los resultados de este índice, que busca reflejar una visión amplia de la innovación, revelan que de los 20 países de la región evaluados (de un total de 125), solamente Chile (puesto 30), Costa Rica (puesto 45) y el Brasil (puesto 47) se encuentran entre los 50 primeros.

Dadas las limitadas capacidades individuales de muchos países de la región para ampliar sustancialmente su gasto en investigación y desarrollo, parece imperativo aunar esfuerzos nacionales y privilegiar un enfoque asociativo. Esto puede hacerse, por ejemplo, integrando a los centros tecnológicos nacionales en actividades

plurinacionales de investigación y de negocios conjuntos, generando sinergias y una masa crítica regional de recursos humanos y financieros. A nivel nacional, este enfoque exige también: i) una mayor coordinación entre los distintos organismos públicos vinculados a la competitividad y ii) la conformación de alianzas público-privadas que permitan compartir información y definir objetivos de común acuerdo. Estos lineamientos generales se pueden traducir en acciones concretas como la creación de un fondo regional de cooperación para la innovación, que permita financiar programas o acciones definidos de común acuerdo por los países de la región.

Sexto, se podría aprovechar mejor el vínculo con Asia y el Pacífico para profundizar la integración regional. Durante 2011, altas autoridades chinas han expresado en diversas ocasiones su voluntad de cooperar en la diversificación de las exportaciones de la región a su país. Por otra parte, la facilitación de las inversiones chinas y del resto de Asia, por medio de una ventana regional única que las promueva y monitoree, representa un desafío crítico para la integración regional. Estas inversiones,

especialmente si se materializan en los ámbitos de la infraestructura, la energía, el transporte y la logística, no solo ayudarían a reforzar los flujos de comercio con Asia y el Pacífico, sino que además generarían externalidades positivas para el propio proceso de integración regional de América Latina y el Caribe.

Asimismo, la región podría elaborar pronto un documento en el que se definan los lineamientos de un acercamiento estratégico a China. Este país ya dio un primer paso en tal sentido en noviembre de 2008, con la elaboración de una propuesta sobre las relaciones con América Latina y el Caribe. La coordinación regional que demandaría la preparación de un documento de respuesta al presentado por China generaría mejores condiciones para aspirar, en los próximos años, a concretar una cumbre de jefes de Estado de China y de América Latina y el Caribe, en la que podría establecerse una agenda compartida de proyectos de comercio e inversión. Parece conveniente que la recientemente constituida Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) recoja este tema en su agenda.

Capítulo I

Crisis y convergencia en el escenario internacional

A. Introducción

La actual coyuntura de la economía mundial se caracteriza por un escenario de distintas velocidades. Mientras las zonas emergentes (el Sur) se recuperaron rápidamente de la crisis y ya crecen a tasas elevadas, los países industrializados (el Norte) siguen en un escenario complicado. De hecho, las principales economías emergentes hace tiempo que recuperaron sus niveles de producto y de comercio previos a la crisis, y varias de ellas crecen en 2011 por encima de su potencial, enfrentando incluso algunos riesgos de sobrecalentamiento. Las economías industrializadas, por el contrario, no solo no recuperan aún los niveles anteriores a la crisis sino que enfrentan desafíos inéditos de consolidación fiscal y de sostenibilidad de su deuda soberana. En tanto no se perciban señales precisas y eficaces de cómo se irán abordando estos desafíos, la economía mundial seguirá marcada por elevadas dosis de volatilidad e incertidumbre.

A tres años de la quiebra de Lehman-Brothers, la economía mundial no consigue dejar atrás las secuelas de la crisis financiera, manteniéndose aún elevados niveles de riesgo e incertidumbre. Crisis de deuda soberana y cuantiosos déficits fiscales siguen amenazando el euro, aún después de un segundo paquete de rescate para la economía griega. En los Estados Unidos, la consolidación fiscal y el límite a la deuda pública mantienen a la economía mundial en vilo y al borde de una posible recesión, si el Congreso no llega pronto a un consenso respecto de cómo lidiar con este desafío. Pese a los ingentes programas monetarios y fiscales de

apoyo a la reactivación económica estadounidense, esta dista de acercarse al patrón típico de recuperación de la posguerra. La inversión privada sigue siendo baja, el desempleo elevado y, por ende, el consumo privado no repunta en las magnitudes esperadas. El Japón, a su vez, sigue afectado por las consecuencias del terremoto de marzo de 2011 y su impacto en la generación eléctrica, lo que complica la frágil recuperación en curso.

Esta situación está acelerando el proceso de convergencia de ingresos a nivel mundial. El ingreso por habitante de muchos países emergentes está creciendo con rapidez y converge hacia el de los países industrializados.

Se observa un cambio estructural en la geografía del crecimiento mundial, destacando en el primer grupo de países las economías de Asia y el Pacífico, encabezadas por China. La brecha de ingresos por habitante sigue siendo considerable; sin embargo, las proyecciones indican que estas brechas se están acortando de forma bastante acelerada a un ritmo que era difícil de imaginar hasta hace pocos años. Como indicadores de esta tendencia fundamental, vale la pena detenerse en las fluctuaciones de diversas variables de la economía mundial y no solo en las magnitudes medias. En efecto, la participación del Sur en el PIB y el comercio mundiales todavía es minoritaria. Sin embargo, su contribución al crecimiento de ambas variables está siendo muy superior al de los países industrializados desde ya hace algunos años.

El acelerado crecimiento de los países emergentes reduce las brechas Norte-Sur en la producción y el consumo mundiales. El Sur todavía tiene un peso minoritario en el comercio de bienes y servicios, pero su papel en esos agregados está creciendo rápidamente. En el caso de la producción y el consumo de varios productos básicos (como aluminio, cereales, cobre, petróleo y soja), el Sur ya tiene una participación mayoritaria. Dentro del grupo de los países emergentes, China se destaca por su alto crecimiento y demanda de productos básicos, su política expansiva en los ámbitos monetario y cambiario y sus inversiones en el mundo. Este país influye de manera creciente en las exportaciones y los precios mundiales de productos básicos, favoreciendo a los países exportadores de esos rubros. Por otra parte, China es un actor cada vez más importante en el mundo empresarial global, que invierte en Europa, Asia, África y América Latina y el Caribe y financia de manera creciente la deuda de los Estados Unidos y de otros países avanzados.

Entre los países emergentes destaca la posición de China. Este país es hoy la segunda economía del mundo, el primer exportador y el segundo importador global de bienes. Para varios países latinoamericanos, asiáticos y africanos, China ya es el primer o segundo destino de exportación y origen de importaciones. Esto otorga creciente relevancia al comercio Sur-Sur. De la misma forma, las inversiones de empresas del Sur empiezan a desplegarse por los diversos continentes, reforzándose particularmente las inversiones del Sur destinadas al mismo Sur. Crece la relevancia de China en la economía mundial, el comercio y las finanzas globales, toda vez que, en plena crisis internacional, consiguió mantener un elevado dinamismo, merced a un vigoroso programa de reactivación apoyado en la expansión del mercado interno. En 2008-2009 China produjo más del 30% del algodón y del arroz mundiales y más del 20% del maíz. Su peso como productor de harina y aceite de soja también superó el 20%. En términos de las importaciones mundiales, China

compró el 53% de las ventas exteriores de granos de soja, el 28% de la harina de soja y el 23% del aceite de soja.

La emergencia de China y el resto del Sur se asocia fuertemente con la fragmentación geográfica de la producción mundial y la gestación de cadenas globales de valor. Las cadenas son una característica clave de la actual organización del comercio internacional. En efecto, pierde presencia relativa la exportación de productos terminados, crece el comercio de insumos y bienes intermedios y se acentúa la especialización en etapas específicas de la producción. El desafío para las empresas de las economías en desarrollo radica no solo en participar en aquellas cadenas más ligadas a sus ventajas comparativas sino fundamentalmente en intentar posicionarse en aquellos segmentos más intensivos en innovación y conocimiento¹. La gobernanza de estas cadenas expresa el grado de control de una o pocas empresas, tanto en relación con sus proveedores (*upstream*) como con sus compradores (*downstream*). En este sentido, las cadenas globales de valor obligan a reflexionar sobre el proceso de internacionalización de las empresas de la región, poniendo énfasis en la calidad de las alianzas internacionales que se puedan gestar en materia de producción, comercio exterior, innovación y cambio tecnológico. Aunque el fenómeno de las cadenas de valor se difundió en particular en China y el resto de Asia oriental, gradualmente se va expandiendo a todas las zonas geográficas. En América Latina y el Caribe, la creciente relevancia de las translatinas es una expresión clara de este fenómeno.

El principal polo y motor de crecimiento en las próximas décadas será el Sur, impulsado por su clase media. En particular, se prevé que en 2030 dos tercios de la clase media mundial se concentren en la región de Asia y el Pacífico. La clase media en China es ya la segunda mayor del mundo, tras la de los Estados Unidos (Kharas, 2010). El aumento del ingreso per cápita previsto para las próximas décadas contribuiría al aumento del poder adquisitivo en esos países, en particular de la clase media. Por ejemplo, la expansión del ingreso por habitante en China, la India y el resto de Asia y el Pacífico —y la diversificación del consumo concomitante a ese proceso— contribuirá a que esa región se convierta en el principal mercado para los productos alimenticios, ámbito en que varias economías latinoamericanas cuentan con notables ventajas comparativas.

Con todo, si bien la coyuntura económica mundial de distintas velocidades acelera la convergencia de ingresos, es poco sostenible. Mientras las zonas emergentes se recuperaron rápidamente de la crisis y crecen a tasas

¹ Esto hace necesario construir una masa crítica de recursos humanos, financieros y tecnológicos, tema que se aborda en el capítulo III del presente documento.

elevadas, los países industrializados siguen con un escenario complicado de elevado desempleo, crecimiento modesto y graves dificultades fiscales y financieras. La crisis marcó una caída generalizada del crecimiento económico y el comercio en la gran mayoría de los países de mayor tamaño del mundo en 2009². Sin embargo, en 2010 y la primera mitad de 2011 se ha registrado una divergencia importante entre los países avanzados y los países emergentes, pese a que el comercio internacional ha apoyado la recuperación en todas las regiones. Los países emergentes se recuperaron de forma acelerada y hacia fines de 2010 ya alcanzaron sus niveles de PIB y comercio previos a la crisis. De hecho, varias de las principales economías emergentes están creciendo por encima de su potencial, provocando algunos riesgos de sobrecalentamiento.

El proceso de convergencia actual está marcado por muchas incertidumbres. Las economías de los Estados Unidos, el Japón y la Unión Europea están estancadas y con graves dificultades fiscales, y el margen disponible para la política monetaria se encuentra prácticamente agotado. Las buenas perspectivas de los países emergentes podrían verse afectadas si los países industrializados no logran resolver esas dificultades. En particular, de persistir la tendencia a un menor crecimiento en el segundo semestre de 2011 y en 2012, las economías de la región con un mayor vínculo exportador con los Estados Unidos —como México, el Caribe y Centroamérica— podrían registrar una desaceleración de las exportaciones a ese mercado así como una disminución del monto de las inversiones extranjeras directas y las remesas de trabajadores. Asimismo, aquellos rubros que la región exporta a la Unión Europea podrían verse afectados si no consiguen redireccionarse hacia mercados más dinámicos. En la medida que la tendencia de crecimiento limitado en los países industrializados se proyecte por varios años, corresponde realizar una reflexión estratégica sobre la diversificación de los mercados de exportación, el aprovechamiento del comercio intrarregional y las mejores formas de beneficiarse del comercio Sur-Sur.

Persiste una marcada volatilidad en los flujos de capital y de inversiones. Durante 2011 la economía mundial se ha enfrentado a diversos problemas: la crisis en el Norte de África y su impacto en los precios del petróleo; el terremoto y tsunami en el Japón y la posterior crisis nuclear, que afectó gravemente a las cadenas globales de suministro en varios rubros de tecnología avanzada en las que el Japón tiene una participación destacada; la agudización de la crisis griega y sus efectos de contagio en Portugal, Irlanda, España e incluso Italia; el incremento

del precio de los alimentos, motivado tanto por razones de mercado como por fenómenos climáticos adversos, y la consiguiente hambruna que afecta a varias zonas del Cuerno de África y, por último, la incapacidad del sistema político estadounidense para lograr una fórmula que permita delinear un sendero sustentable de la deuda y el déficit fiscal. Todo esto ha acentuado un clima de incertidumbre que paraliza las inversiones, los créditos y la dinamización del gasto privado.

El escenario más probable para los próximos años en las economías industrializadas entraña un bajo crecimiento y turbulencias financieras. Las dificultades fiscales y de deuda soberana en Europa y los Estados Unidos permiten proyectar un escenario de crecimiento mediocre, desempleo elevado y lentitud en la recomposición de las carteras crediticias de empresas y familias. Por ahora, los capitales se refugian en monedas como el franco suizo o en el oro, se invierten en productos básicos, lo que acentúa la volatilidad de los precios de esos productos, o buscan altas tasas de retorno en los mercados emergentes que resistieron la crisis financiera y mantienen elevados ritmos de crecimiento. Estas tendencias están nuevamente aumentando los desequilibrios mundiales. Durante la crisis de 2008-2009 se empezaron a corregir los desequilibrios globales (elevados déficits en cuenta corriente en los Estados Unidos y superávits en China, en las economías emergentes y en las petroleras); sin embargo, una vez desaparecido el riesgo de una depresión en la economía mundial, se retomó la tendencia a profundizar los desequilibrios, que fueron la causa de esa crisis. En este contexto de alta incertidumbre, se deben privilegiar las posiciones prudentes y promover los esfuerzos de cooperación internacional para resolver los complejos dilemas de la economía mundial de forma coordinada.

La insuficiencia en la gobernabilidad mundial dificulta la coordinación de políticas. Los cambios en la estructura económica mundial se aceleraron tras la crisis de 2008-2009 y requieren ajustes en las instituciones de gobernanza económica. El mayor peso de los países emergentes en las variables macroeconómicas justifica un mayor espacio y participación de estos en esas instituciones. Aunque existen algunos pasos en esa dirección, todavía no se ha reconocido su peso en los foros mundiales³. Un mayor papel del Sur en la gobernabilidad internacional con aportes sustantivos facilitaría la solución de los retos globales.

² El 81% del crecimiento de los países que registraron un desempeño positivo en 2009 corresponde a China, la India e Indonesia.

³ A partir de 2005, el antiguo G-7 incluyó a un grupo de países emergentes, lo que dio forma al actual Grupo de los Veinte (G-20). En la Organización Mundial del Comercio (OMC), el antiguo G-4 se transformó en un G-6, y los BRICS (Brasil, Federación de Rusia, China e India) aumentan su importancia como bloque (con la excepción de la Federación de Rusia, que aún se encuentra negociando su ingreso como miembro pleno a la OMC).

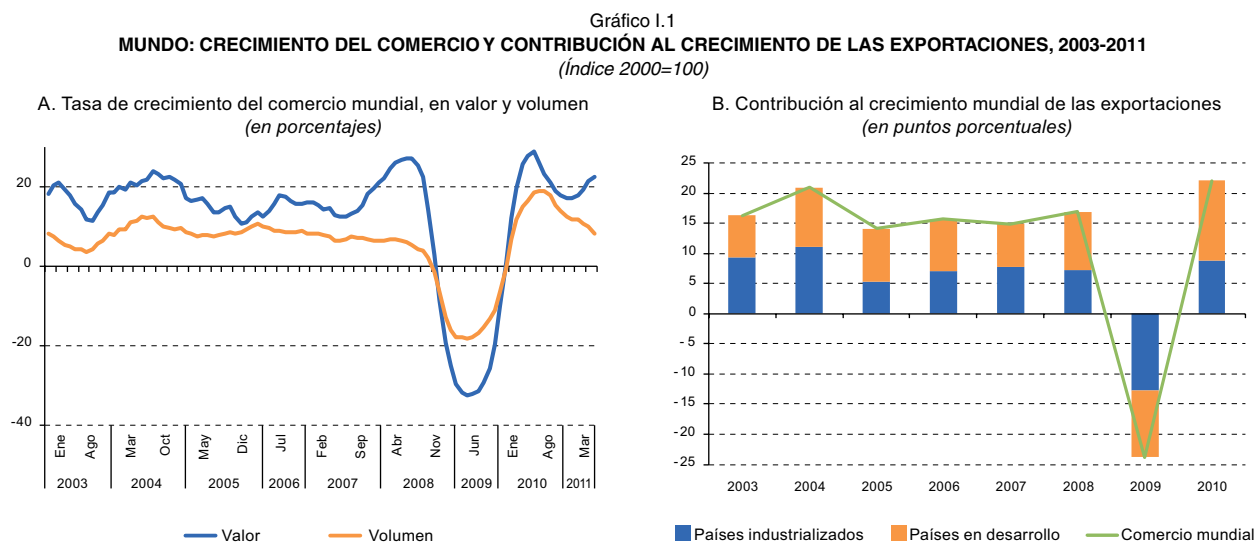
B. El comercio internacional apoyó la salida de la crisis

1. Recuperación del comercio impulsada desde el Sur

El comercio internacional ha contribuido de manera importante a la recuperación de las economías después de la crisis económica y financiera de 2008-2009. El comercio y los mercados abiertos impidieron un empeoramiento de la crisis y posteriormente transmitieron con fluidez las señales de la recuperación de la demanda final. El importante aporte del comercio internacional al crecimiento del producto interno bruto se explica en parte por varios efectos que incrementan temporalmente la elasticidad del comercio con respecto al producto⁴. También se puede destacar que el sistema de comercio internacional fue capaz de contener los excesos proteccionistas en el marco de la crisis internacional más profunda de los últimos ochenta años. Los acuerdos del

Grupo de los Veinte (G-20) desde 2008 para contener las medidas proteccionistas contribuyeron a este resultado.

El comercio internacional repuntó fuertemente después de la crisis, en 2010, sobre todo en las zonas emergentes. De hecho, ese año el volumen del comercio creció a su mayor tasa registrada (15%) desde el inicio de la contabilización de estas cifras hace 60 años. Este repunte compensó con creces la caída del 12% del año anterior (véase el gráfico I.1). El comercio mundial aumentó en valor un 22% en 2010 si se compara con el año anterior, en parte gracias a la recuperación de los precios de los productos básicos y la depreciación del dólar frente las principales monedas (OMC, 2011a; CPB, 2010).



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

⁴ Primero, la demanda de bienes duraderos (como equipos de transporte y maquinaria) se recuperó más que la demanda de otros bienes no duraderos (como alimentos y vestuario), generando un efecto de composición. Un segundo factor fue la normalización de las condiciones financieras que reabrieron el acceso al crédito y reforzaron el efecto de composición, dado que

el mayor crédito incrementa la adquisición de bienes duraderos y de capital producidos en cadenas internacionales de valor. Tercero, frente a la recuperación de la demanda, las empresas aumentaron sus inventarios, lo cual aumentó la demanda y la producción de unidades productivas al inicio de la cadena (efecto látigo).

El comercio Sur-Sur, encabezado por China y el resto de los países emergentes de Asia, es el principal motor del crecimiento del comercio mundial. China fue el país emergente con una mayor tasa de recuperación del comercio en 2010. Las exportaciones crecieron un 28% en volumen, lo que supone una impresionante reversión de la caída del -10% registrada en 2009, y casi duplica la tasa de crecimiento mundial de ese mismo año. Sin embargo, este dinamismo no se limitó únicamente a China. De hecho, el volumen de las exportaciones de los países en desarrollo creció un 17% en 2010, comparado con el 13% de los países industrializados y el promedio mundial del 15%. Por su parte, las importaciones de los países en desarrollo crecieron un 18% en 2010, frente al 11% registrado en los países industrializados. En suma, el valor de las exportaciones e importaciones de los países emergentes ya superó sus niveles previos a la crisis hacia finales de 2010. Dichas regiones emergentes explicaron casi un 60% del crecimiento del valor de las exportaciones mundiales de 2005 a 2008 y en 2010, mientras que representaron una proporción menor de la

caída en 2009. De tal forma, las economías industrializadas se están beneficiando de una demanda externa dinámica de los países en desarrollo, mientras que su demanda interna todavía está debilitada.

El dinamismo de las importaciones chinas favoreció sobre todo a los exportadores de productos básicos de África, América Latina y, en menor medida, Asia. Dichos países se beneficiaron de una fuerte recuperación de la demanda de productos como alimentos, hidrocarburos, metales y minerales. Estos productos contribuyeron en más de un tercio al crecimiento de las importaciones en 2010. El valor de las importaciones desde África y América Latina aumentó a tasas del 55% y el 41%, respectivamente (véase el cuadro I.1). África se consolidó como un proveedor clave de petróleo para China, lo que se refleja en varios acuerdos energéticos y de inversiones en países como Angola, el Gabón, Kenya, Níger, Nigeria y el Sudán. Sudáfrica también se convirtió en un importante proveedor de metales y otras materias primas. En América Latina, sobre todos los países de América del Sur aprovecharon la alta demanda china de alimentos, metales y petróleo.

Cuadro I.1
CHINA: CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES Y CONTRIBUCIÓN A LAS EXPORTACIONES DE PAÍSES Y AGRUPACIONES, 2009 Y 2010
(En porcentajes y puntos porcentuales)

Países y agrupaciones	Importaciones de China		Exportaciones a China	
	Crecimiento por país de origen, 2010	Estructura por país de origen, 2009	Participación de China en las exportaciones, 2009	Contribución de China al crecimiento de las exportaciones, 2010 ^a
	<i>(en porcentajes)</i>		<i>(en porcentajes)</i>	
Norte	36,7	40,0	5,1	12,0
Estados Unidos	32,1	7,8	6,7	10,3
Canadá	23,7	1,2	3,1	4,3
Unión Europea	31,9	12,8	2,6	8,1
Alemania	33,4	5,6	4,6	14,5
Resto de la Unión Europea	30,7	7,2	1,9	5,5
Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)	102,9	1,0	2,6	5,7
Japón	35,0	13,1	19,0	21,2
Australia y Nueva Zelandia	53,3	4,2	20,3	34,6
Sur	39,6	60,0	10,7	20,2
África	55,2	4,1	6,7	22,3
Países en desarrollo de Asia	36,1	40,7	13,0	21,8
América Latina y el Caribe	41,1	6,4	7,4	11,8
Oriente Medio	54,2	5,6	3,2	22,0
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	35,7	3,1	6,1	12,7
Mundo	38,5	100,0	9,6	17,1

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) y la Organización Mundial del Comercio (OMC).

^a La contribución de China al crecimiento de las exportaciones en 2010, se calculó como el cociente de la variación absoluta de las exportaciones de cada país o agrupación a China entre 2010 y 2009, y el total de la variación de las exportaciones mundiales en 2010.

Otros beneficiarios de la vigorosa demanda china son los vendedores de partes, piezas y bienes de capital. Muchos de esos proveedores de Asia, Alemania y los Estados Unidos participan en las cadenas globales

de valor concentradas en China. Esos países venden piezas y componentes a China, que a su vez realiza el ensamblaje final del producto. Después de la crisis, esta “fábrica Asia” se benefició de la modesta recuperación

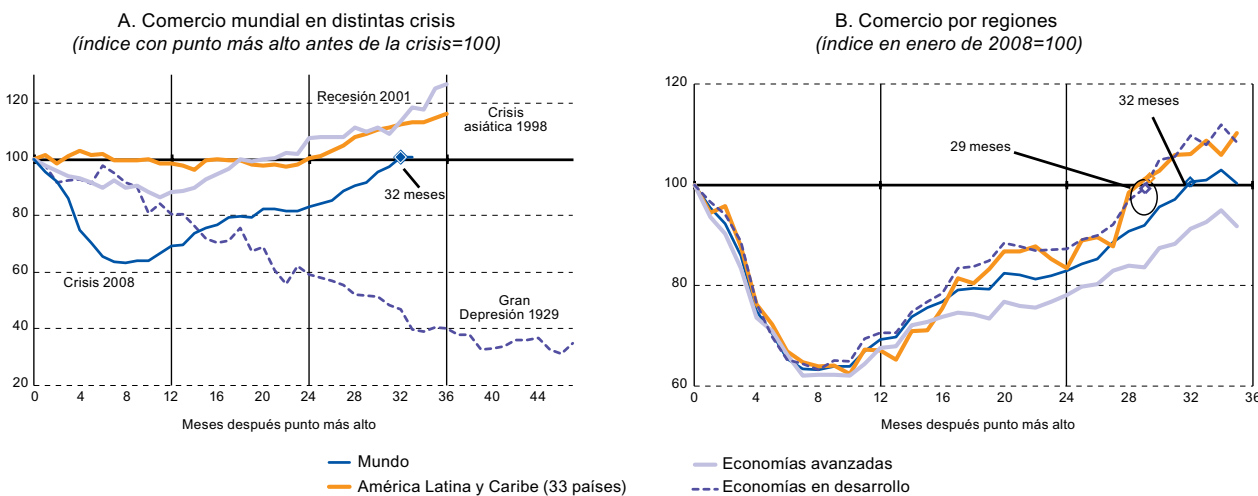
de la demanda de los Estados Unidos y Europa y de un consumo de productos duraderos más dinámico en China y otros países emergentes, que aumentó —por lo menos temporalmente— la producción y el comercio para reajustar los inventarios de los productos. Al mismo tiempo, Alemania, que vende principalmente maquinaria pesada y equipamientos eléctricos a China, se benefició del incremento de la demanda provocada por el programa de estímulo para obras de infraestructura iniciado en 2008.

El dinamismo de las importaciones chinas hace que su aporte al crecimiento de las exportaciones de sus socios (la variación marginal) sea mayor que su peso absoluto (el promedio) en las canastas de exportaciones de estos. En la tercera columna del cuadro I.1 se aprecia que el peso del mercado chino en las exportaciones en 2009 era solo del 5% para los países industrializados (Norte) y del 11% para los países en desarrollo (Sur). Sin embargo, el aporte de la demanda china al crecimiento de las exportaciones en 2010 de cada socio fue más del doble, como lo muestra la última columna. En algunos casos como el de Alemania, el resto de la Unión Europea y África, dicho aporte fue más de tres veces superior al peso absoluto. Esta mayor

presencia marginal está anticipando cambios importantes en los promedios futuros.

El comercio mundial se recuperó con mayor lentitud que en crisis recientes. El comercio mundial (exportaciones más importaciones) inició su caída en julio de 2008. Tras ocho meses de descenso, en marzo de 2009 el valor del comercio tocó su nivel mínimo con una reducción de casi el 37% con respecto a su máximo nivel antes de la crisis. La subsiguiente recuperación completa tomó dos años, es decir, más tiempo que en la crisis asiática (1998) y la recesión global de 2001, lo que se explica en parte por la menor profundidad de las dos crisis anteriores. No obstante, en el caso de la crisis de 1929, cuya intensidad fue similar a la de la crisis reciente, el período de recuperación fue más largo. Como se muestra en el gráfico I.2, en la reciente crisis el comercio disminuyó más rápido que en la crisis de 1929, pero esta tendencia se logró revertir en marzo de 2009, gracias a las amplias medidas contracíclicas adoptadas —sobre todo en los países del G-20— así como al acuerdo de esos países de no aplicar medidas proteccionistas y, no menos importante, al renovado dinamismo de China y Asia (véase el gráfico I.2).

Gráfico I.2
MUNDO: RECUPERACIÓN DEL COMERCIO (EN VALOR) DESPUÉS DE LA CRISIS



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos del Centraal Planbureau (CPB), Netherlands Bureau of Economic Policy Analysis, Sociedad de las Naciones, *Statistical Yearbook of the League of Nations*, 1932-33, Ginebra, 1933 y *Monthly Statistical Bulletin*, Ginebra.

América Latina y el Caribe recuperó su nivel de comercio en diciembre de 2010, un mes antes que el conjunto de las regiones emergentes y mucho antes que las economías avanzadas. La región se caracterizó por una mayor caída del comercio que en el conjunto de las economías emergentes, como resultado de reducciones

en los volúmenes y los precios de los productos básicos exportados. Las economías avanzadas, por su parte, no habían alcanzado a julio de 2011 el nivel de comercio previo a la crisis, lo que está fuertemente relacionado con el estado todavía comprometido de sus economías que afecta tanto su demanda interna como externa.

2. Dinamismo por grupos de productos y regiones

Tras la rápida recuperación del comercio de las zonas emergentes, existe una gran heterogeneidad en su interior. Aquellos que exportan productos primarios registraron aumentos menores en volumen, en particular América Latina y el Caribe y África. Por el contrario, exportadores de productos manufactureros como China y otras economías emergentes de Asia lograron tasas de crecimiento en volumen superiores (véase el cuadro I.2).

Cuadro I.2
PAÍSES Y AGRUPACIONES SELECCIONADAS: EXPORTACIONES DE BIENES EN VOLUMEN, 2000 A 2010
(Tasas de crecimiento anual)

	2008	2009	2010	2000-2010	2005-2010
África Subsahariana	1,3	-2,6	2,4	4,0	2,8
América Latina y el Caribe	0,6	-8,3	11,1	2,9	1,4
ASEAN (5) ^a	1,9	-5,0	16,5	4,3	3,2
China	8,3	-11,0	33,8	16,7	11,3
Estados Unidos	6,3	-12,0	14,7	3,0	3,9
Japón	-1,8	-26,0	24,1	12,0	2,5
Unión Europea ^b	1,5	-12,5	10,4	2,3	1,7

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), World Economic Outlook Database [en línea] www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28, 2011 y para la Unión Europea, Naciones Unidas, Global Economic Outlook Data, 2010.

^a Incluye a Filipinas, Indonesia, Malasia, Tailandia y Viet Nam.

^b El cálculo se realizó sobre toneladas exportadas.

Los países industrializados también mostraron una gran heterogeneidad en la velocidad de recuperación de su comercio. Los Estados Unidos registraron una tasa de crecimiento del volumen de exportaciones e importaciones cercana al promedio mundial. La Unión Europea registró un desempeño menor, en parte como resultado de su lenta recuperación y de la posición fiscal y de deuda soberana complicada de varios países de la zona euro. Esto no solo deprime la demanda interna y las importaciones, sino también el crecimiento de las exportaciones, dado que su mercado regional corresponde a dos tercios de sus exportaciones totales. Además, sus dos principales mercados extrarregionales (Estados Unidos y Japón) han mostrado una débil reactivación económica. Una excepción en la Unión Europea es Alemania, cuyo PIB y comercio aumentaron a ritmos superiores. Ello se explica por el vínculo comercial acrecentado de ese país con China, lo que estimuló notablemente sus exportaciones. Finalmente, durante 2010 el Japón destacó con las mayores tasas de crecimiento de exportaciones e importaciones de los países avanzados. Esto se debe, entre otros factores, a la

significativa caída de su comercio el año anterior y a su vínculo comercial cada vez más estrecho con China. El terremoto y tsunami de abril de 2011 han tenido un alto impacto humano y social pero las consecuencias sobre el comercio han sido limitadas.

El comercio mundial de manufacturas sigue privilegiando los rubros de mayor intensidad tecnológica. El comercio de manufacturas registró un mayor crecimiento en volumen pero un menor aumento en valor que el de los productos básicos. Hacia fines de 2010, las exportaciones de manufacturas casi recuperaron su máximo nivel registrado antes de la crisis (véase el cuadro I.3). No obstante, algunas categorías, como los productos de tecnología media (por ejemplo, la industria del automóvil) y los productos manufacturados basados en recursos naturales como el hierro y el acero, seguían estando por debajo de los niveles previos a la crisis. En el caso de la industria del automóvil, esto se debe en parte a que este fue el sector que mayor caída registró durante la crisis (-51%). Sin embargo, el comercio mundial de productos de alta tecnología, como los equipos de oficina y telecomunicaciones, disminuyó menos que otros productos y su recuperación ha sido más que proporcional. Dentro de los productos de baja tecnología, el comercio mundial de textiles y prendas de vestir fluctuó menos que el de otros productos en 2009 (con una disminución del 14%) y en 2010 (con un aumento del 11%).

Cuadro I.3
MUNDO: EXPORTACIONES TOTALES POR TIPO DE PRODUCTO EN VALOR, 2000 A 2010
(Tasas de crecimiento anual)

	2007	2008	2009	2010 ^a	2000-2005	2000-2010
Total	13,7	15,3	-22,1	20,9	10,0	8,8
Recursos naturales	8,2	36,6	-29,0	22,8	11,9	10,8
Manufacturas	14,6	12,0	-20,8	20,6	9,8	8,5
Basadas en recursos naturales	15,8	17,6	-25,5	22,5	11,9	10,1
De tecnología baja	16,6	9,6	-20,1	19,3	9,1	7,8
De tecnología media	17,4	11,2	-25,7	28,2	10,5	8,7
De tecnología alta	8,6	6,1	-13,0	22,2	7,9	7,6

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), Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT) y fuentes nacionales.

^a Las tasas de crecimiento de 2010 se construyeron a partir de información del 85% del comercio mundial (77,5% de COMTRADE; 7,5% de EUROSTAT (Austria, España, Letonia, Malta, Países Bajos y Polonia)). Para los casos en que no se contó con países informantes, se utilizaron estadísticas espejo, completando las relaciones bilaterales faltantes con la información de estructura de 2009 y la tasa de crecimiento reportada por la Organización Mundial del Comercio (OMC). Este es el caso de la India, Filipinas, la República de Corea y Singapur. Igual procedimiento se siguió en el caso de los países de América Latina, con la información de fuentes nacionales para 2010.

El comercio mundial de servicios creció un 8% en 2010 respecto de su valor en 2009. Esta menor tasa de crecimiento en comparación con la recuperación del comercio de bienes corresponde en buena medida a la menor caída del comercio de servicios durante la crisis en 2009. El transporte fue la categoría de servicios más

dinámica, lo cual no resulta sorprendente dada su estrecha relación con el comercio de bienes, cuya recuperación fue notable. El comercio mundial de los viajes turísticos y de negocio creció a un ritmo similar al del comercio de los servicios en general, mientras que el de otros servicios registró un dinamismo menor que el promedio.

C. El complicado escenario de los países industrializados

Las economías industrializadas siguen sufriendo las repercusiones de la crisis financiera, con bajas tasas de crecimiento económico y situaciones fiscales complicadas. En 2010 y la primera parte de 2011 los Estados Unidos crecieron más que la zona euro pero menos que el Japón (véase el gráfico I.3). Las proyecciones para 2011 de los Estados Unidos y el Japón están siendo revisadas a la baja por distintas razones. La tríada comparte otros rasgos comunes: elevados déficits fiscales y niveles de deuda pública sobre producto, un sistema financiero con vulnerabilidades (en particular en la zona euro), una lenta recuperación del crédito (sobre todo en los Estados Unidos y la Unión Europea)

y políticas monetarias todavía expansivas. Además, en los tres casos el espacio de política económica que resta es pequeño. Las exportaciones de todos los países industrializados mostraron una recuperación en 2010, cuya intensidad dependió en gran parte de la magnitud de la caída en 2009. Para 2011 se anticipa una desaceleración del crecimiento de las exportaciones, sobre todo en el Japón. Aunque el aumento de los precios de los productos básicos ejerció una presión inflacionaria en estos países, las tasas siguen siendo controladas dado que las economías crecen por debajo de su nivel potencial y los costos laborales no aumentan en un contexto de altos niveles de desempleo.

Gráfico I.3
ESTADOS UNIDOS, JAPÓN, REINO UNIDO Y ZONA EURO: PIB, DÉFICIT FISCAL, INFLACIÓN Y EXPORTACIONES DE BIENES, 2008-2011

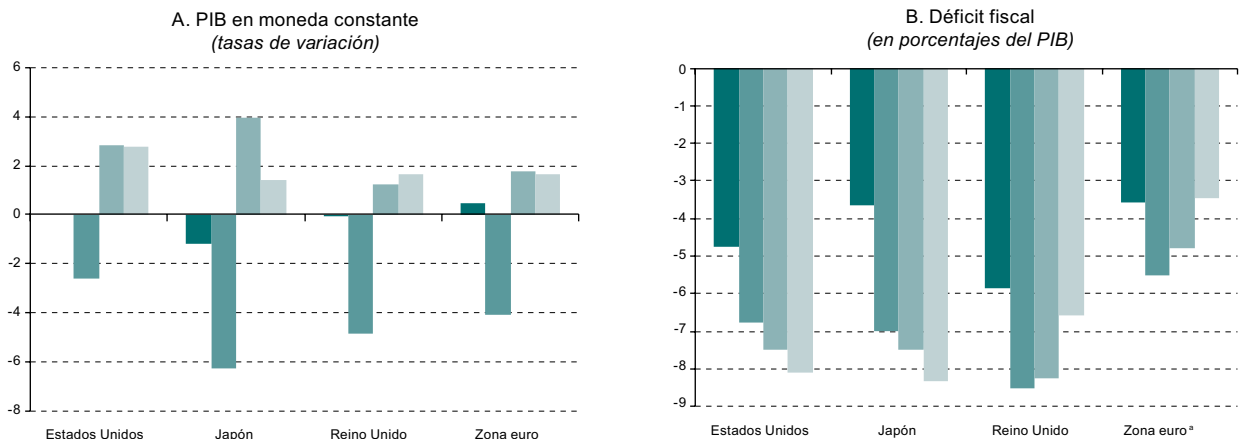
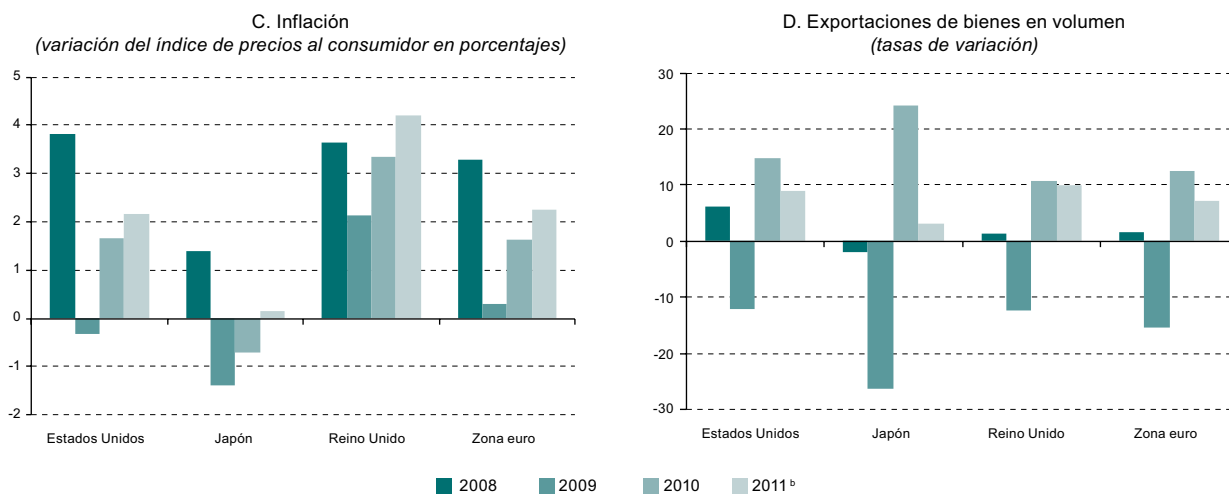


Gráfico I.3 (conclusión)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), World Economic Outlook Database [en línea] www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28, 2011.

^a Promedio simple de sus estados miembros, excluyendo a Estonia y Luxemburgo por ausencia de datos.

^b Proyecciones.

1. Estados Unidos

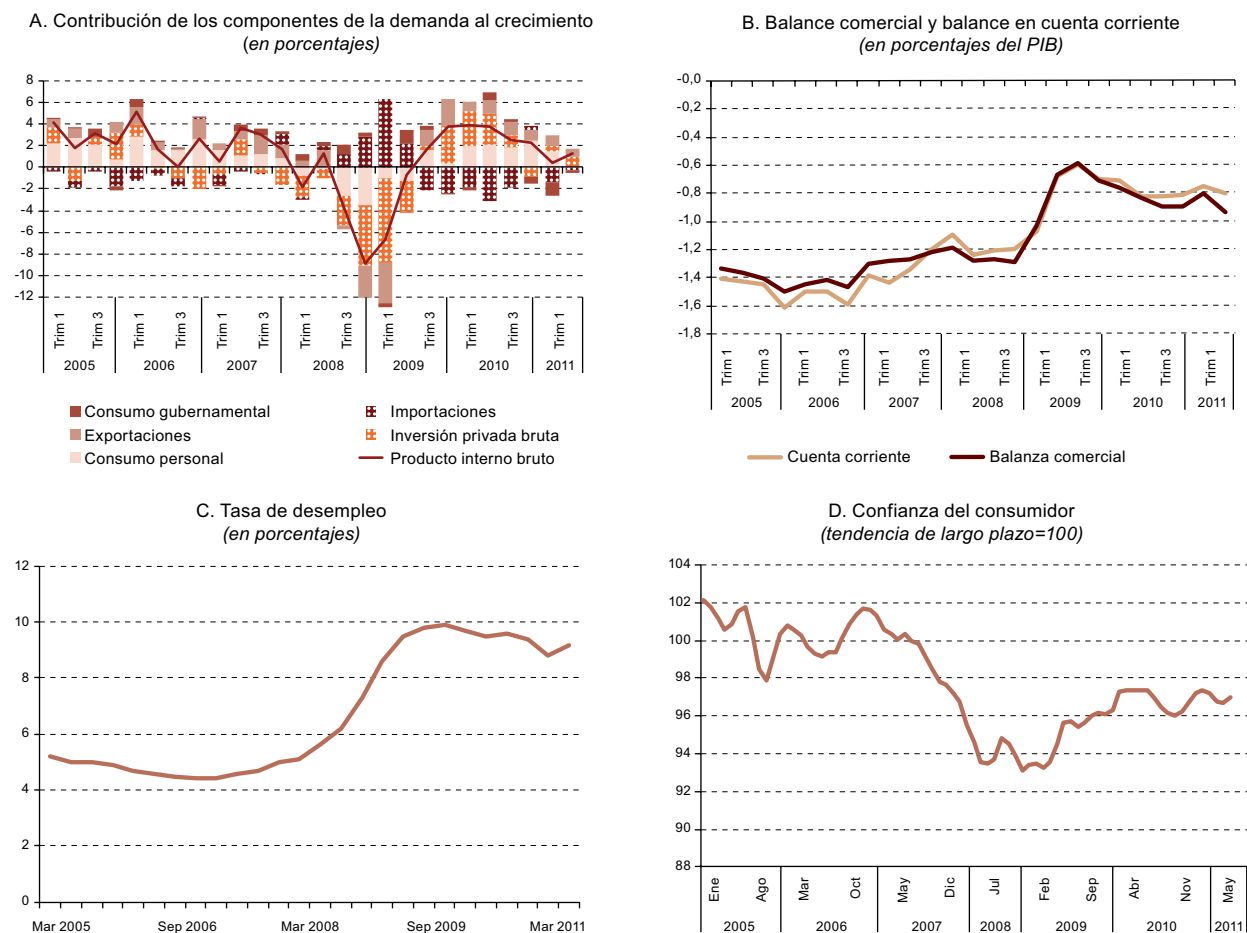
La recuperación de los Estados Unidos parecía algo más fuerte que la de la Unión Europea, pese a la existencia de niveles de desempleo elevados, un mercado inmobiliario estancado y perspectivas poco alentadoras en el ajuste fiscal. En 2010 la economía estadounidense creció un 3%, impulsada por el repunte de la inversión en equipos y *software* (15%), mientras que el consumo privado no se recuperó con mucho vigor en un contexto de persistente nivel de desempleo (alrededor del 9%) (BEA, 2011), un mercado inmobiliario estancado con numerosas viviendas por vender e ingresos familiares pocos dinámicos. El gasto público solo se expandió un 1% debido a la frágil situación fiscal. De hecho, el déficit federal en 2010 ascendió al 7,5% del PIB, y para 2011 se espera que llegue al 10% (OCDE, 2011).

Las exportaciones netas frenaron el crecimiento en 2010. Mientras que las exportaciones crecieron un 12% en volumen, las importaciones lo hicieron un 13%. El crecimiento de ambos flujos representó una clara recuperación respecto de 2009 —cuando cayeron a tasas del -12% y el -14%, respectivamente— y su contribución neta al producto fue positiva (BEA, 2011). En 2010 las exportaciones e importaciones crecieron más rápido con China y el resto de los países en desarrollo de Asia y América Latina y el Caribe, mientras que las exportaciones e importaciones con Europa crecieron a una tasa menor. En suma, después de una mejora de la balanza comercial hasta finales de 2009, se observa una nueva tendencia hacia un mayor déficit (véase el gráfico I.4).

La Reserva Federal de los Estados Unidos ha mantenido una política monetaria expansiva, en un contexto de debilitamiento de la recuperación. Debido a la lentitud de la recuperación, la Reserva Federal mantuvo la tasa de referencia de la política monetaria en niveles históricamente bajos y podría adoptar próximamente, una tercera fase de relajación cuantitativa (*Quantitative Easing*) para hacer frente a la débil recuperación. Las dos fases de relajación cuantitativa anteriores se dieron en 2009 y entre noviembre de 2010 y junio de 2011. Estas operaciones se realizan mediante la compra de bonos del Tesoro sin esterilización. En el caso de la segunda fase de este ajuste, la compra de bonos apoyó los valores de la deuda y de activos y se estima que agregó 0,6 puntos porcentuales al crecimiento del PIB (Mufteeva y Julien, 2011).

Sin embargo, hacia mediados de 2011, el debilitamiento de la economía estadounidense está siendo superior a lo previsto. A inicios de 2011, se proyectaba una tasa de crecimiento para el año cercana al 3,5%. Los datos revisados del primer semestre indican un crecimiento inferior al 1%. Este magro crecimiento se da en un contexto de elevados estímulos fiscales y monetarios. La construcción continúa debilitada y su recuperación plena requerirá de dos a tres años adicionales. Con respecto al mercado de trabajo, la leve tendencia a la disminución del desempleo durante 2010 parece haberse estancado a partir de marzo de 2011 (véase el gráfico I.4).

Gráfico I.4
ESTADOS UNIDOS: PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS, 2005-2011



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Oficina de Análisis Económicos (BEA), para balanza de pagos y descomposición del PIB; Oficina de Estadísticas Laborales para tasa de desempleo; Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), *Factbook 2010, París, 2010* y *Main Economic Indicators*, vol. 2011, N° 6, junio 2011 para confianza del consumidor.

Justo antes del plazo final del 2 de agosto de 2011, las autoridades llegaron a un acuerdo para aumentar el límite de la deuda soberana en 2,4 billones de dólares en dos etapas, lo que permitiría al gobierno financiar sus gastos por lo menos hasta finales de 2012. El acuerdo implica que el techo de la deuda, que actualmente es de 14,3 billones de dólares, aumentaría 900.000 millones de dólares hasta febrero 2012 y 1,5 billones hasta finales de 2012. La contraparte de este aumento de la deuda es una reducción del déficit y del gasto público por el mismo monto. De esta suma, 917.000 millones de dólares de ahorros ya fueron acordados, mientras que los recortes pendientes de 1,2 billones de dólares a 1,5 billones serán definidos por un Súper Comité Fiscal, constituido por un número igual de miembros de los partidos Demócrata y Republicano, antes de finales de 2011 (Steinhauer, 2011).

Este acuerdo podría frenar la débil recuperación de la economía estadounidense con consecuencias

importantes para las economías latinoamericanas. El PIB ha mostrado bajas tasas de crecimiento en los últimos trimestres y es probable que los recortes del gasto público debiliten aún más la economía y su crecimiento futuro, con consecuencias negativas para los ingresos fiscales.

El difícil debate político sobre el aumento del techo de la deuda puso de relieve la dificultad del Gobierno de los Estados Unidos para implementar políticas de recuperación económica. Principalmente por este motivo Standard and Poor's rebajó la calificación del riesgo soberano de los bonos del Tesoro de AAA a AA+ en agosto de 2011. Esta fue la primera vez en la historia que se rebajó la calificación de riesgo del país⁵. No obstante, la reacción del mercado no fue la esperada: las

⁵ Moody's y Fitch Ratings mantuvieron la calificación de los bonos de Tesoro en AAA en agosto de 2011, basándose en la esperada recuperación en 2012 y 2013 y una estabilización de la deuda en el mediano plazo.

tasas de interés de los bonos del Tesoro bajaron a niveles similares a los de la crisis en 2008-2009. Esta fuga hacia la calidad revela que las políticas de austeridad ponen en riesgo la recuperación en los países industrializados y que la probabilidad de una segunda recesión es grande.

A su vez, los países de la región cuyas exportaciones dependen fuertemente de los Estados Unidos (México,

Centroamérica y el Caribe) podrían verse afectados. Entre otros posibles impactos del menor dinamismo estadounidense cabe destacar la baja de los precios de los productos básicos, la desaceleración o reducción de la inversión extranjera directa de los Estados Unidos en América Latina y el Caribe y la disminución de las remesas y los flujos migratorios.

2. Zona euro

La situación europea es más frágil que la de los Estados Unidos. Al contrario que los bonos soberanos europeos, los bonos del Tesoro de los Estados Unidos siguen siendo refugio ante las crisis, de modo que, aun en esta especial coyuntura de rebaja en su calificación de deuda, las tasas de mediano plazo de estos títulos siguen cayendo. La situación de la banca en los Estados Unidos es menos comprometida que en Europa, ya que el país ha ganado en solvencia y menor exposición al riesgo. Las empresas, por su parte, han obtenido importantes ganancias y han acumulado efectivo, toda vez que las decisiones de inversión siguen rezagadas. Por el contrario, Grecia y Portugal siguen en recesión; las economías europeas en delicado trance se están endeudando a tasas que hacen prácticamente impagables esos compromisos; hay un número importante de bancos europeos comprometidos con las economías en crisis, y la lentitud de la institucionalidad comunitaria agrega incertidumbre al escenario.

La recuperación en la zona euro ha sido anémica, en parte debido a un intenso proceso de consolidación fiscal, aunque con realidades distintas entre sus 17 países miembros. Después de masivas intervenciones públicas para rescatar al sector financiero y apoyar la

demanda interna en 2009 y 2010, los países miembros están ahora en un proceso de consolidación fiscal para llevar el déficit fiscal y la deuda pública a una trayectoria más sostenible en el largo plazo. Los gobiernos introdujeron drásticas medidas de recorte de gastos.

En el caso de Grecia y algunos otros países europeos, estas medidas no están resolviendo el problema de la deuda pública y, por tanto, para evitar el incumplimiento (default) probablemente se requiera un mayor aporte de las economías europeas, los organismos multilaterales y la banca acreedora. Los países con situaciones más críticas son Grecia, Irlanda y Portugal. Estos países se caracterizan por déficits fiscales estructurales y bajos niveles de ahorro interno, producto de un crecimiento continuo de la deuda pública y un déficit permanente de la cuenta corriente. Las agencias calificadoras de riesgo han reducido la calificación de la deuda de dichos países, debido a las dudas sobre su sostenibilidad. Para evitar la cesación de pagos, un nuevo Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (FEEF), junto con el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Central Europeo (BCE) y bancos privados, impulsaron nuevas medidas de rescate en julio de 2011 (véase el recuadro I.1).

Recuadro I.1

CRONOLOGÍA DE LA CRISIS FISCAL EN LOS PAÍSES PERIFÉRICOS DE LA ZONA EURO, DE 2009 A 2011

A finales de 2009, Grecia duplica la previsión de su déficit presupuestario del 6% al 13% del PIB. En consecuencia, las agencias calificadoras rebajan la nota de la deuda soberana griega. En febrero de 2010 este país adopta un riguroso plan de austeridad.

Entre enero y marzo de 2010, España y Portugal también anuncian sus planes de reestructuración cuando se conocen sus previsiones de déficits récord, mientras que Irlanda anuncia un plan de rescate de su sector bancario.

En mayo de 2010, la zona euro, con participación del Fondo Monetario Internacional (FMI), crea el Fondo Europeo

de Estabilidad Financiera (FEEF) para facilitar la resolución de las crisis fiscales en los países periféricos. También se anuncian nuevos recortes presupuestarios en España y Portugal.

Ese mismo mes la Unión Europea y el FMI aprueban un primer plan de rescate de 110.000 millones de euros para Grecia, a cambio de un compromiso del gobierno de ahorrar 30.000 millones de euros.

En noviembre de 2010, la Unión Europea y el FMI acuerdan rescatar a Irlanda con un plan de 85.000 millones de euros, de los cuales los bancos aportan 35.000 millones.

En mayo de 2011, se anuncia un acuerdo de rescate para Portugal por 78.000 millones de euros, a cambio de promesas de recortes en los gastos públicos.

En julio de 2011, en una reunión de emergencia de alto nivel, se define un segundo plan de rescate para Grecia, por un total de 158.000 millones de euros. Este plan contará con una participación sustancial de los bancos y de otros acreedores privados. Además se prevé alargar los plazos de vencimiento y reducir las tasas de interés. La zona euro también decide flexibilizar las condiciones del FEEF, por ejemplo, para utilizar los fondos para préstamos precautorios y para recapitalizar bancos.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *Wall Street Journal* "Europe's debt crisis" [en línea] <http://online.wsj.com/public/page/europe-debt.html> 2011 [fecha de consulta: 2 de agosto].

Tras el segundo paquete de apoyo a la economía griega, no se ha conseguido eliminar la percepción de incumplimiento en Grecia ni la amenaza de contagio a otras economías europeas de mayor tamaño. Dos semanas después de ese paquete de apoyo, las primas de riesgo en España e Italia se acercan a los niveles que llevaron a rescatar a Grecia, Irlanda y Portugal⁶. Peor aún, la ineficacia de esas medidas se ve agravada por su lentitud, ya que aún deben ser aprobadas por varios parlamentos europeos, por lo que será difícil que entren en vigor antes de octubre.

Dentro de la Unión Europea, Alemania y los países nórdicos parecen estar en una mejor posición y crecen por encima del promedio de la región. Alemania registró la mayor tasa de crecimiento de la zona euro en 2010, en gran parte gracias a su dinámico sector exportador que está aprovechando la alta y persistente demanda de sus productos por parte de China y otros países. La inversión y la demanda privada también están creciendo como resultado de la reducción de la tasa de desempleo a niveles inferiores a los registrados antes de la crisis. Impulsado por el dinamismo de su economía, el país está consolidando sus finanzas públicas y registra el menor déficit fiscal de los países del G-7. No obstante, los datos para el segundo trimestre de 2011 muestran un estancamiento de su economía y las proyecciones son poco optimistas.

En 2010, las exportaciones de la Unión Europea crecieron a una tasa del 18%, impulsadas por la alta

demanda china. Los destinos más dinámicos fueron China (39%), el Japón (21%), seis países de la propia región, la Federación de Rusia y los Estados Unidos (18%). Las exportaciones más dinámicas fueron las de petróleo crudo y refinado, equipos de transporte, productos químicos, gomas y plásticos. El destino más dinámico en el caso del petróleo refinado fue México y en el de los equipos de transporte y los químicos, el Brasil. Por otro lado, las importaciones crecieron un 18%, siendo los orígenes más dinámicos la Federación de Rusia (40%), China (32%), cuatro países de la Unión Europea, dos del resto de Europa y la República de Corea (20%). Los productos importados más dinámicos fueron el petróleo refinado y crudo, los productos electrónicos, los productos químicos y los equipos electrónicos.

Es posible que los planes de rescate no logren evitar la reestructuración de la deuda de los países afectados. Los planes de austeridad acordados con la comunidad internacional probablemente no basten para asegurar la sostenibilidad de su deuda. Varios expertos han sugerido reestructurar la deuda con el objetivo de reducir la carga de su servicio y aumentar las probabilidades de cumplimiento. Una solución de este tipo se ve dificultada por la resistencia de los acreedores privados a aceptar un plan que reduciría su patrimonio y por los posibles efectos de contagio a otros países con altos niveles de endeudamiento (CEPAL, 2011a).

3. Japón

El Japón fue uno de los países industrializados que más sufrió los efectos de la crisis, pero registró una recuperación importante en 2010. De hecho, el crecimiento del Japón ese año fue del 4%, uno de los más rápidos entre las economías industrializadas. Este repunte fue impulsado por un considerable estímulo fiscal y una fuerte recuperación de las exportaciones.

Sin embargo, en marzo 2011 el Japón se vio gravemente afectado por el terremoto, el tsunami y las interrupciones en la generación de energía nuclear. El terremoto de 9.0Mw de magnitud y el posterior maremoto que azotaron el Japón el 11 de marzo de 2011

tuvieron graves consecuencias humanas y económicas. Por esta y otras causas, se revisó a la baja la tasa de crecimiento para 2011.

Existen múltiples estimaciones sobre los efectos económicos del desastre. Según las Naciones Unidas, las pérdidas serían cercanas al 5% del producto interno bruto (Naciones Unidas, 2011a). El Gobierno del Japón estimó que la zona afectada por la catástrofe representa solo el 2,5% de la economía del país. Asimismo, las Naciones Unidas redujeron su proyección de crecimiento del PIB del Japón de un 1,1% (Naciones Unidas, 2011b) a un 0,7% (Naciones Unidas, 2011a), en tanto que el FMI disminuyó el crecimiento esperado para ese país del 1,6% en enero de 2011 al 1,4% en abril y finalmente al -0,7% en junio de ese mismo año. No obstante la gran diferencia entre las proyecciones de ambos organismos para 2011, ambos concuerdan en que 2012 será un año de importante recuperación y proyectan un crecimiento cercano al 3%.

⁶ Las drásticas caídas en Wall Street y en las bolsas europeas inmediatamente después del acuerdo legislativo sobre el límite de la deuda en los Estados Unidos, llevaron a que el BCE, modificando su conocida postura, interviniese comprando bonos de países bajo fuerte presión, entre ellos España e Italia, lo que ayudó a reducir estas primas de riesgo.

Como consecuencia del desastre, las exportaciones de algunos productos japoneses cayeron en abril y mayo de 2011 (respecto del mismo período del año anterior), aunque el impacto agregado fue limitado⁷.

Se espera que el reciente desastre reduzca el volumen de las exportaciones japonesas entre un 0,5% y un 1,6% en 2011 en su conjunto y que las importaciones aumenten entre un 0,4% y 1,3% durante ese mismo año (Escaith y otros, 2011). La disminución de las exportaciones en el corto plazo afectó en particular a los productos médicos, materiales plásticos, maquinaria eléctrica (computadores, televisores, aparatos de audio, teléfonos, y sus partes) y a los equipos de transporte. Estas caídas de las exportaciones japonesas afectaron a las cadenas de valor que utilizan sus insumos como partes en la elaboración de productos más complejos. Asimismo, la expansión de las importaciones necesarias para la reconstrucción se dio particularmente en los sectores de los alimentos, combustibles, minerales y textiles (Ministerio de Finanzas del Japón, 2011), áreas donde la región latinoamericana y caribeña tiene amplias ventajas que debería aprovechar.

El gran tamaño de la economía del Japón y su papel crítico en las cadenas de abastecimiento globales repercutieron inevitablemente en la economía global (Altomonte y Ottaviano 2009). Desde las décadas de 1970 y 1980, el Japón se desarrolló como un centro

clave para las cadenas de producción asiáticas en el caso de algunos productos globales. Como consecuencia del desastre, la región japonesa afectada tuvo que interrumpir el suministro de insumos a esas cadenas. De hecho, en abril y mayo de 2011 las exportaciones japonesas de varias piezas y componentes bajaron entre un 7% y un 33%, al igual que los semiconductores y los componentes para aparatos audiovisuales. Las ventas en el exterior de productos finales también disminuyeron, como en el caso de los automóviles (-33%), los autobuses y camiones (14%) y los televisores y reproductores de imagen (-18%) (JETRO, 2011).

Como era de esperar, el esfuerzo de las empresas que participan en las cadenas de valor por sustituir los insumos japoneses provocó un aumento de los precios de varias partes y componentes⁸. Sirviéndose de una matriz de oferta y utilización internacional que mide la intensidad de los encadenamientos hacia delante, Escaith y otros (2011) indican que las más afectadas por el aumento de precios son las economías pequeñas y profundamente integradas en las cadenas como las de Malasia, Tailandia y la provincia china de Taiwán. Por el contrario, los efectos son menores en economías más grandes como las de China e Indonesia, aunque algunas industrias sí sentirían el impacto. Los Estados Unidos son el país menos afectado debido a su tamaño y la predominancia del mercado interno como fuente de consumo intermediario.

4. Rebalanceo de la economía mundial

La recuperación revirtió la reducción de los desequilibrios mundiales durante la crisis, principalmente entre el país con el mayor superávit (China) y el país con el mayor déficit (Estados Unidos). En la crisis de 2009, el superávit del primero y el déficit del segundo en la cuenta corriente se redujeron de manera significativa (-31% y -43%, respectivamente), como resultado de la crisis económica y financiera. Superada la mayor urgencia de la crisis, los saldos retomaron direcciones

equivocadas, con nuevos aumentos en 2010 del 3% en el superávit de China y del 24% en el déficit de los Estados Unidos. Como porcentaje del total, el superávit de China representa el 21% del total mundial. En 2000, China contribuía solamente el 4% de los balances positivos en cuenta corriente. Al mismo tiempo, el déficit en la cuenta corriente de los Estados Unidos representa el 40% del total mundial. Es notable que esta proporción haya bajado de su nivel del 71% en 2002, en parte debido a la depreciación del dólar frente al yuan. La evolución esperada de la economía mundial para el resto de 2011 permite prever que los desequilibrios en la cuenta corriente se mantendrán en estos preocupantes niveles (veáse el cuadro I.4).

⁷ La reducción de las exportaciones se puede atribuir a numerosos factores entre los que se incluyen la pérdida de vidas que inevitablemente afecta los recursos humanos de las empresas, la destrucción de capital físico asociado al sector exportador, y el daño en infraestructura pública como carreteras, trenes y telecomunicaciones, que puede crear problemas en las cadenas de abastecimiento y limitar la producción y las exportaciones. Por otro lado, el alza de las importaciones responde a la necesidad de materiales del exterior para la reconstrucción.

⁸ Por ejemplo, el precio de algunos modelos específicos de memoria flash para pantallas planas aumentó un 20% después del desastre (Escaith y otros, 2011).

Cuadro I.4
MUNDO: PAÍSES CON SUPERÁVIT Y CON DÉFICIT EN CUENTA CORRIENTE, AGRUPADOS POR REGIÓN, 2000-2010^a
 (En porcentajes del superávit o déficit mundial)

	Superávit					Déficit				
	2000	2005	2008	2009	2010	2000	2005	2008	2009	2010
Mundo (miles de millones de dólares) ^b	506,9	1 197,2	1 798,0	1 238,5	1 466,0	-681,8	-1 165,1	-1 564,7	-1 012,1	-1 182,4
Estados Unidos						-61,1	-64,2	-42,7	-37,4	-39,8
Unión Europea ^c	12,0	21,0	20,3	22,0	21,2	-21,5	-22,7	-34,0	-30,9	-28,2
Asia y el Pacífico (16 países)	41,6	36,6	40,8	52,4	47,6	-0,4	-0,8	-0,8	-0,8	-0,5
América Latina y el Caribe ^d	2,8	4,3	3,0	1,6	1,8	-9,2	-1,3	-5,4	-4,4	-7,0
China	4,0	13,4	24,3	24,0	20,9					
Japón	23,6	13,8	8,7	11,4	13,3					
Otras economías avanzadas	22,9	17,5	10,4	19,5	18,3	-3,1	-4,6	-4,1	-8,4	-7,1
Otros	34,7	29,9	33,3	21,4	24,6	-5,1	-6,5	-12,5	-17,8	-17,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de Fondo Monetario Internacional (FMI), World Economic Outlook Database, 2011 [en línea] www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28.

^a Las regiones y agrupaciones se refieren a aquellos países con un superávit o un déficit en la cuenta corriente dentro de las respectivas regiones y agrupaciones.

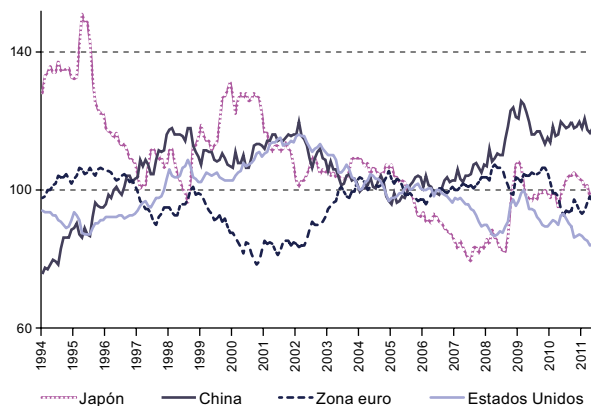
^b El superávit mundial de la cuenta corriente debería ser idéntico al déficit mundial y la suma debería ser cero. Sin embargo, en la realidad se produce una diferencia debida a varios factores, sobre todo a los desfases en el registro de las exportaciones y las importaciones entre los países debido al tiempo de traslado de las mercancías, la subestimación de los ingresos por inversión, la valorización asimétrica de las exportaciones e importaciones y la calidad de los datos.

^c Los países con superávit en 2010 fueron: Alemania, Países Bajos, Suecia, Dinamarca, Austria, Finlandia, Bélgica, Luxemburgo, Hungría, Letonia, Estonia, Lituania. Los demás países de la Unión Europea registraron un déficit en 2010.

^d Los países con superávit en 2010 fueron: Venezuela (República Bolivariana de), Chile, Trinidad y Tabago, Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Uruguay y Suriname. Los demás países de la región registraron un déficit en 2010.

El desequilibrio entre las cuentas corrientes de las principales economías y sus socios comerciales tiene una estrecha relación con los tipos de cambio reales de los países. En los Estados Unidos existe desde fines de 2001 una tendencia sostenida a la desvalorización del dólar. En China, la tasa de cambio siguió la evolución del dólar hasta octubre de 2005. A partir de esa fecha, las autoridades definieron un camino de apreciación paulatino del yuan frente al dólar (véase el gráfico I.5). De hecho, entre junio de 2006 y mayo de 2011, el dólar perdió un 23% de su valor frente al yuan.

Gráfico I.5
AGRUPACIONES Y PAÍSES SELECCIONADOS: TASA DE CAMBIO EFECTIVO REAL, 1994-2011
 (2005=100)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Pagos Internacionales, "BIS effective exchange rate indices" [en línea] <http://www.bis.org/statistics/eer/index.htm> [fecha de consulta: 17 de junio de 2011].

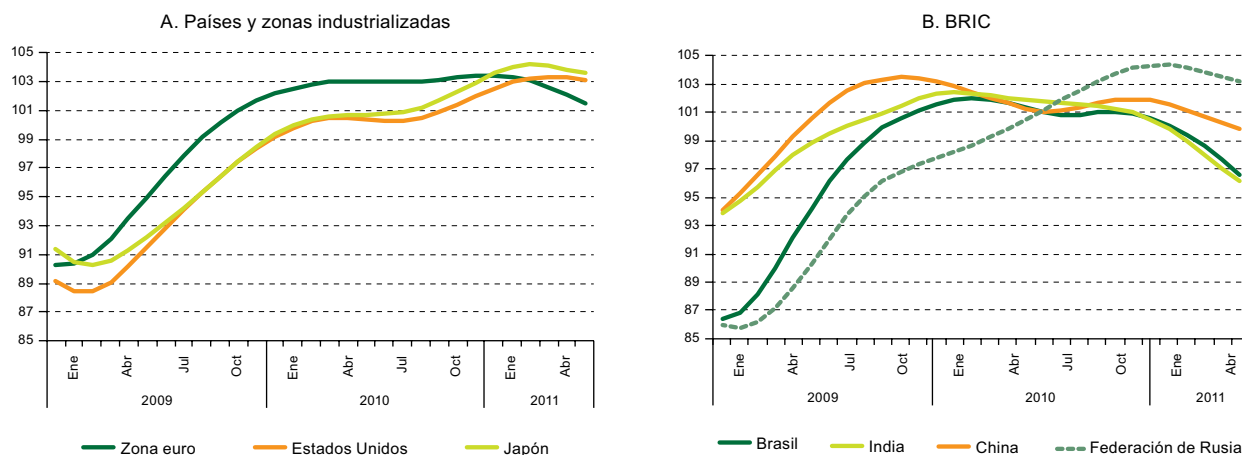
La depreciación efectiva del dólar aumenta la competitividad de las exportaciones estadounidenses mientras que una cierta apreciación del yuan promueve las importaciones chinas, con lo cual los desequilibrios comerciales deberían tender a reducirse. Para conseguir una recuperación mundial menos frágil y una mayor sostenibilidad del crecimiento en la economía global, es necesario reducir los elevados superávits en cuenta corriente de China, Alemania y el Japón. Es decir, estas economías deben estimular su consumo interno e impulsar las importaciones más que las exportaciones, reduciendo así el aporte de las exportaciones netas al crecimiento de sus economías. En la medida que ese mayor gasto en importaciones se refleje, por ejemplo, en mayores exportaciones de los Estados Unidos (la economía de mayor déficit comercial y en cuenta corriente), la recuperación de la economía mundial será más estable y equilibrada.

Los ciclos divergentes entre los países industrializados y los países emergentes requieren diferentes respuestas de política económica. Frente a las preocupaciones sobre los altos niveles de endeudamiento y déficit fiscal en 2011, los gobiernos de los países industrializados dejaron de apoyar la anémica recuperación posterior a la crisis y adoptaron políticas fiscales contractivas. La fragilidad de la demanda interna de los países avanzados debería compensarse, en parte, con mayores exportaciones netas hacia los países emergentes. Sin embargo, las economías de estos últimos muestran ya signos de sobrecalentamiento con aumento en las expectativas de inflación. Frente a esta situación, las autoridades monetarias están elevando las tasas de interés, mientras que retiran los paquetes de estímulos fiscales introducidos durante la crisis.

En este mundo a dos velocidades surge nuevamente el debate sobre el desacoplamiento. El dinamismo de los mercados emergentes durante 2010 y 2011 sugiere que están algo más desacoplados de los países industrializados que en años anteriores. El mayor desacoplamiento que se ha producido recientemente, sobre todo en China, la India y el resto de los países en desarrollo de Asia, se debe en

parte al mayor peso de la demanda interna y la menor dependencia del comercio internacional en el crecimiento. Sin embargo, hacia mediados de 2011, los indicadores líderes de los BRIC (Brasil, Federación de Rusia, India y China) muestran claras señales de desaceleración, lo que sugiere que el estancamiento de los países industrializados los está afectando (véase el gráfico I.6).

Gráfico I.6
PRINCIPALES PAÍSES Y ZONAS INDUSTRIALIZADAS Y EMERGENTES: INDICADORES LÍDERES, ENERO DE 2009-JULIO DE 2011^a
(Tendencia de largo plazo=100)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), "OECDStat", [en línea] <http://stats.oecd.org/Index.aspx> [fecha de consulta: 17 de agosto de 2011].

^a El objetivo de los indicadores líderes compuestos (ILC) es anticipar los movimientos y particularmente, los puntos de inflexión del ciclo de actividad de los países. Los ILC incluyen tanto indicadores cuantitativos como cualitativos, entre los cuales se cuentan el índice bursátil, el comercio exterior, los pedidos a empresas manufactureras, la base monetaria, la tasa de interés y la confianza de los consumidores.

Entre los países emergentes, aquellos con mayor flexibilidad cambiaria y apertura de cuenta de capital contribuyeron en mayor medida al rebalanceo de la demanda a nivel mundial. Las altas entradas de capital a estas economías favorecieron esta tendencia. Por ejemplo, en 2010 ingresaron 266.000 millones de dólares a las siete economías más grandes de América Latina, lo que es más de cinco veces el promedio registrado entre 2000 y 2005. Además, la proporción de capital especulativo en los flujos de entrada subió desde el 37% del total en 2006 hasta el 69% en 2010 (Izquierdo y Talvi, 2001). Como consecuencia, se produjo una fuerte aceleración del crecimiento de estas economías por encima de su nivel potencial.

El aporte de los países emergentes para corregir estos desequilibrios ha sido reducido, en particular en aquellas economías asiáticas que presentan una menor flexibilidad cambiaria y cuentas de capital relativamente cerradas. China es el principal ejemplo, con una moneda todavía subvalorada respecto a sus fundamentos de mediano y largo plazo. El alto superávit comercial de China ha contribuido a su enorme acumulación de reservas, lo que a su vez obstaculiza el rebalanceo de la demanda mundial. El principal motivo de esta acumulación es prevenir una apreciación acelerada del yuan.

En este contexto, el desafío de la gobernanza global en el G-20 es fuerte. La reaparición de los desequilibrios globales amenaza la economía mundial y aumenta la necesidad para el G-20 de buscar soluciones que permitan conciliar la diversidad de intereses nacionales distintos y la divergencia en los ciclos económicos de sus miembros. En las economías emergentes con grandes superávits externos, la apreciación de la moneda sería bienvenida para mejorar el equilibrio interno, frenando así la presión inflacionaria y el crecimiento excesivo del crédito y ayudando a reequilibrar de la demanda mundial. Los instrumentos prudenciales y los controles de capital pueden desempeñar un papel complementario útil, pero no pueden servir como sustitutos del ajuste macroeconómico.

Aunque estas propuestas de política macroeconómica fueron muy bien recibidas en la reunión del G-20 celebrada en Seúl en noviembre de 2010, la voluntad política de cooperar comenzó a disminuir después del punto de inflexión de la crisis. Es necesario que las economías avanzadas implementen su ajuste fiscal, mientras que las economías emergentes con superávit eliminen las distorsiones que están frenando el reequilibrio de la demanda global.

D. Otras tendencias que afectan el comercio internacional

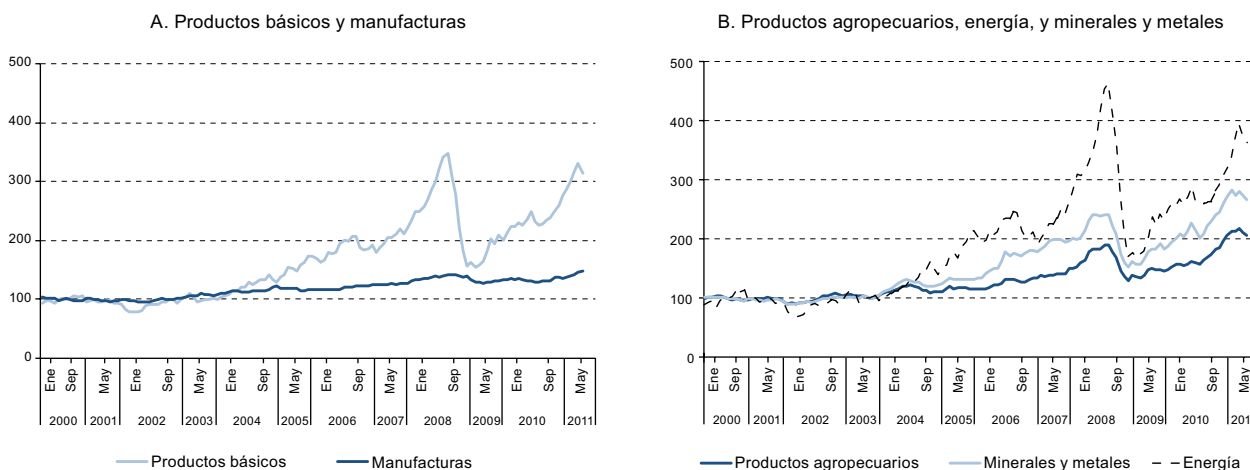
1. Auge de los precios de los productos básicos

Desde comienzos de 2009 se observa una nueva fase de auge de los precios de los productos básicos que se aceleró a partir del segundo semestre de 2010, llevando a muchos productos a superar incluso los niveles alcanzados antes de la crisis. El fuerte incremento experimentado por estos precios en los últimos años contrasta con el comportamiento de los precios de las manufacturas, que presentan un leve crecimiento (véase el gráfico I.7A). Si bien en mayo de 2011 el alza de precios de los productos básicos se interrumpe, no puede afirmarse que se trate de un cambio de tendencia, dada la alta volatilidad que caracteriza a estos precios.

Para el conjunto de los productos básicos el aumento de precios acumulado entre enero de 2009 y abril de

2011 alcanza el 105%. Por grupos de productos se destacan los energéticos, cuyos precios registraron los mayores incrementos en este período (alrededor del 120%) tras haber experimentado la caída más pronunciada en el segundo semestre de 2008 (algo más del 60%, frente al 35% en promedio para el resto de los productos básicos). El grupo de minerales y metales presenta variaciones algo más moderadas y acumula un aumento de alrededor del 75%. Los productos agropecuarios son los que registran el menor incremento en la nueva fase de auge (en torno al 60%), aunque su crecimiento se aceleró en el segundo semestre de 2010 (véase el gráfico I.7B).

Gráfico I.7
MUNDO: EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE LOS PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS, ENERO DE 2000-JUNIO DE 2011
(Índices mensuales, promedio 2000=100)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), World Economic Outlook Database [en línea] www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28 [fecha de consulta: 11 de abril de 2011] y CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.

Se observa cierta heterogeneidad en el aumento de los precios de los productos básicos durante el período 2009-2011 comparado con el período 2006-2008.

Dentro del grupo de productos agropecuarios, los precios de las materias primas experimentan una fuerte alza en 2009-2011, mientras que los de los alimentos presentan

una disminución significativa⁹. Por su parte, los precios de los productos energéticos y los minerales y metales registran un aumento algo mayor en este último período.

El nuevo auge de precios de los productos energéticos estuvo determinado principalmente por factores de demanda, a diferencia de lo ocurrido a comienzos de la década de 2000 cuando la insuficiencia de inversión en nueva capacidad de extracción, producción y refinación limitó el crecimiento de la oferta. En el caso del petróleo,

a los determinantes de largo plazo que han incidido también en la evolución de los precios de otros productos básicos (véase el recuadro I.2), se sumó a comienzos de 2011 la inestabilidad política en las regiones productoras de Oriente Medio y el norte de África, que generó temores de cortes de abastecimiento. Asimismo, el incremento de las importaciones de petróleo y gas por parte del Japón tras el terremoto ocurrido en marzo de este año generó presiones al alza en los precios de los productos energéticos.

Recuadro I.2

DETERMINANTES DE LAS ALZAS DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS

En el notable aumento experimentado por los precios de los productos básicos en los últimos años confluyen principalmente dos tipos de factores: por una parte, factores de largo plazo relacionados con cambios estructurales en la oferta y la demanda de estos productos y, por otra, factores vinculados a perturbaciones de oferta y demanda de corto plazo específicas de algunos mercados. Si bien algunos de los factores de este último grupo tienen una historia más reciente, este tipo de determinantes de las alzas de precios ha estado operando en muchos mercados desde el inicio de la década de 2000.

Entre los factores de largo plazo destaca la creciente demanda impulsada por el mayor crecimiento económico de los países emergentes, lo que interactúa con la inelasticidad de corto plazo de la oferta. El fuerte y sostenido crecimiento de China y la India, así como el de otras economías emergentes y en desarrollo, ha estimulado la demanda de materias primas y de energía, presionando al alza sus precios. Asimismo, el aumento del ingreso per cápita y el cambio de los hábitos alimenticios en estos países, combinados con el crecimiento de la población, generaron una demanda creciente de alimentos. Del lado de la oferta, los bajos niveles de inversión en agricultura durante las décadas anteriores se tradujeron en un lento crecimiento de

la productividad agrícola y en un menor aumento de la producción, llevando a una baja de las existencias que hizo más inelástica la oferta. Por otra parte, el alza de los precios del petróleo generó un incremento de los costos de los fertilizantes y el transporte, lo que provocó a su vez un aumento de los costos de producción agrícola.

En el caso de los productos agropecuarios, las tendencias de largo plazo en la oferta y la demanda se han visto exacerbadas por una serie de factores de corto plazo. La fuerte expansión de la producción de biocombustibles, incentivada por los crecientes precios del petróleo y las políticas adoptadas en algunos países avanzados para fomentar la sustitución de combustibles tradicionales, ha generado una mayor presión sobre la demanda de algunos productos agrícolas (en especial, el maíz) y una intensa competencia por la obtención de tierra cultivable. Por el lado de la oferta, fenómenos climáticos extremos cada vez más frecuentes en las áreas productoras (desde sequías hasta inundaciones) han provocado pérdidas de cosechas que han contribuido al alza de precios. Las respuestas de política inadecuadas de algunos países (como prohibición de exportaciones, controles de precios y retenciones de inventarios) han agravado aún más la situación (Lora, Pollew and Tavella, 2011).

En la evolución experimentada por los precios de los productos básicos a lo largo de estos años han incidido también factores de carácter financiero, como movimientos en los tipos de cambio y las tasas de interés, en especial a partir de la crisis que estalló en 2008. Por un lado, la depreciación del dólar —unida a la aceleración de la inflación en los Estados Unidos— llevó a una desvalorización de los activos valuados en dicha moneda y estimuló la recomposición de carteras hacia activos derivados de productos básicos, los cuales pasaron a desempeñar un papel de reserva de valor, alimentando las subas de precios motivadas por otras causas^a. En la misma dirección actúa la reducción de las tasas de interés en los Estados Unidos y otras economías avanzadas, que incentiva los flujos de capital hacia países emergentes donde estos pueden terminar expandiendo la actividad y, por tanto, la demanda de productos básicos. Asimismo, la reducción de las tasas de interés afecta el rendimiento de activos como los bonos, lo que torna atractivos otros activos ligados a los productos básicos, generando presiones al alza en los precios de estos productos. Por otra parte, las bajas tasas de interés reducen el costo de oportunidad de retener inventarios de productos básicos, agregando presión alcista sobre su demanda.

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

^a La depreciación del dólar impacta también sobre los costos de producción y la rentabilidad medidos en esa moneda, por lo que los productores con algún poder de mercado tienden en algunos casos a moderar la oferta y elevar los precios para compensar la reducción de sus ganancias. Por otra parte, para los países consumidores cuyas monedas se aprecian respecto al dólar se verifica un aumento del poder adquisitivo internacional, lo que les permite sostener la demanda de productos básicos y, por tanto, presionar al alza sus precios.

En el caso de los minerales, los metales y los productos agropecuarios, la tendencia de los precios es una combinación de factores de demanda (real y financiera) y oferta. La evolución de los precios de los minerales y metales se explica principalmente por el fuerte crecimiento de la demanda de las economías emergentes

(en particular, China) y la insuficiente respuesta de la oferta, que llevó a una reducción de las existencias mantenidas para amortiguar las turbulencias. Los altos costos de la energía, la relativa debilidad del dólar y las presiones ejercidas por los inversores también incidieron en el aumento de estos precios. En el caso de los productos agropecuarios, los principales responsables del alza de precios iniciada en 2009 fueron el incremento del precio del petróleo, condiciones climáticas adversas en diversas zonas productoras clave y bajos niveles de existencias, junto con el resurgimiento de la demanda en los países emergentes.

⁹ El aumento acumulado del precio de las materias primas durante 2009-2011 alcanza el 90%, frente a menos del 20% en el período comprendido entre enero de 2006 y junio de 2008. En el caso de los alimentos los incrementos acumulados llegan a casi el 80% en 2006-2008 y el 50% en 2009-2011.

Esta fase de auge de los precios de los productos básicos se ha visto interrumpida, como consecuencia de la incertidumbre que han generado las dificultades de deuda soberana en Europa y en los Estados Unidos. La marcada volatilidad de las principales bolsas del mundo y la caída del dólar respecto del oro, el yen y el franco suizo han conducido también a una caída brusca del precio de los productos básicos. El lapso es aún demasiado breve como para sacar conclusiones definitivas respecto de la tendencia de estos precios. En el caso de los productos agropecuarios, la mejora de las condiciones climáticas llevaría a un aumento de la producción en el corto plazo, aliviando así las presiones generadas por la insuficiencia de oferta. No obstante, la desaceleración mundial de las mejoras de rendimiento de varios cultivos importantes continuarían presionando al alza los precios, que se mantendrían en niveles elevados en relación con décadas anteriores (OCDE/FAO, 2011).

Lo que sí está claro es que esto alerta sobre la volatilidad de los precios de los productos básicos y, por tanto, sobre la necesidad de buscar mecanismos globales que atenúen dicha volatilidad. Asimismo, arroja una permanente señal de alerta sobre la conveniencia de limitar la transmisión de estas perturbaciones a la economía interna, sea a través de mecanismos de ahorro de ingresos transitorios, reglas fiscales de comportamiento estructural u otro tipo de instrumentos que privilegien la planeación del gasto público en base a ingresos de mediano plazo.

El fuerte aumento de los precios de los productos básicos registrado en los últimos meses ha generado una aceleración de la inflación mundial. En el caso de los países emergentes y en desarrollo, el mayor peso de los alimentos en las canastas de consumo, el uso más intensivo de energía en la producción y el crecimiento de la demanda interna han llevado a que la aceleración de los precios internacionales se traduzca en presiones inflacionarias cada vez más generalizadas. En las economías avanzadas estas presiones han sido menos intensas, no obstante, existe el riesgo de que las continuas alzas de precios del petróleo y otros productos básicos, sumadas a la lenta recuperación de los niveles de actividad, provoquen episodios de estanflación.

Otro desafío planteado por el aumento de los precios de los productos básicos es su impacto sobre los segmentos más pobres de la población. En la medida que los hogares más pobres gastan una mayor proporción de su ingreso en alimentos, se ven más afectados por los altos precios de estos productos, que reducen significativamente su ya bajo poder adquisitivo. Según estimaciones de organismos como la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) y el Banco Mundial, los altos precios de los alimentos se asocian con mayores niveles de pobreza, lo que se traduce en mayor desnutrición y agrava los problemas relativos a la inseguridad alimentaria (véase el recuadro I.3) (FAO, 2010; Banco Mundial, 2011b).

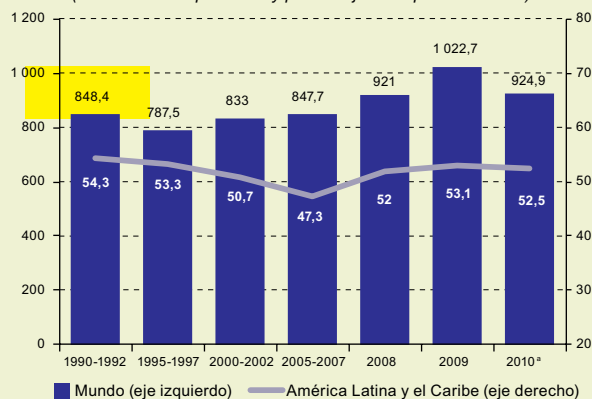
Recuadro I.3 IMPACTOS SOCIALES DEL ALZA DE LOS PRECIOS DE LOS ALIMENTOS

El alza de los precios internacionales de los alimentos desde agosto de 2010, que alcanza su máximo nivel en febrero de 2011, tiene un fuerte impacto sobre la pobreza y el hambre. El incremento de los precios internacionales se transmite a los precios locales, que a su vez afectan a la inflación

y el costo de vida. Como la proporción del ingreso destinada al gasto en alimentos es mayor en los estratos inferiores, el alza de los precios afecta principalmente a la población pobre, reduce su poder adquisitivo y aumenta los niveles de desnutrición. La proporción de personas subnutridas en la

región alcanzó el 53,1% de la población en 2009, lo representa un aumento importante desde el 47,3% registrado en 2005-2007 (véase el gráfico 1). Es importante considerar que en el caso de la desnutrición infantil, las consecuencias se dejarán sentir en el largo plazo.

Gráfico 1
MUNDO Y AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE SUBNUTRIDOS, 1990-2010
(En millones de personas y porcentaje de la población total)

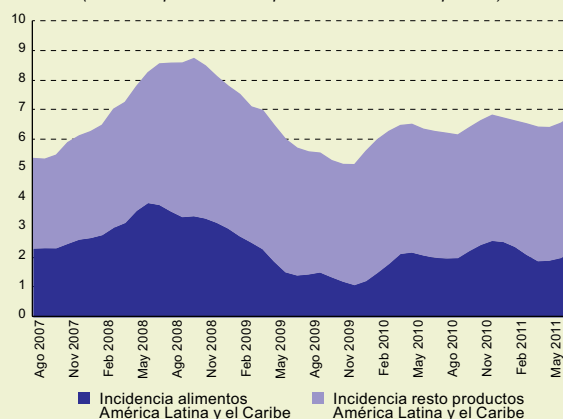


Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), *The State of Food Insecurity in the World 2010. Addressing food insecurity in protracted crisis*, Roma, 2010.

^a Proyecciones.

Recuadro I.3 (conclusión)

Gráfico 2
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INCIDENCIA DE LOS ALIMENTOS EN LA INFLACIÓN PROMEDIO, 2007-2011
 (Variación porcentual respecto a los 12 meses previos)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de los institutos nacionales de estadística.

El alza de los precios de los bienes básicos y los alimentos aumentó el nivel de pobreza en muchos países de la región. En México la población pobre pasó del 44,5% al 46,2% entre 2008 y 2010, lo que representa un incremento de 49 millones de personas a 52 millones. Este aumento se explica principalmente por el impacto de la crisis alimentaria y económica de 2008-2009. El número de personas con carencias en el acceso a los alimentos pasó de 24 millones en 2008 a 28 millones en 2010 (del 21,7% al 24,9%) y la población por debajo de la línea de bienestar (medida por ingresos) aumentó del 49% al 52% (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) [en línea] www.coneval.gob.mx). El alza de

precios de 2010-2011 también tendrá repercusiones. Según las estimaciones del Banco Mundial, la consecuencia a corto plazo del alza de precios será un aumento de la población pobre en los países analizados: el incremento de la tasa de pobreza, en puntos porcentuales, será de 1,5 en Guatemala; 1,15 en Belice; 0,5 en Nicaragua; 0,12 en el Perú; 0,05 en Panamá, y 0,04 en el Ecuador (Ivanic, Martin y Zama, 2011).

Los impactos negativos del alza de los precios de los alimentos sobre los hogares se explican porque en la mayoría de los países de la región predominan los consumidores netos de alimentos. Por ejemplo, Zezza y otros (2008) encontraron que en Guatemala en 2000 solamente el 8,8% de la población era vendedor neto

de los principales alimentos de la dieta básica (maíz, frijol y trigo), proporción que subía al 13,6% en los hogares rurales; en Nicaragua el 9,6% de todos los hogares en 2001 era vendedor neto de alimentos (maíz, arroz y frijol) mientras que el porcentaje se elevaba al 21,5% en los hogares rurales; en Panamá en 2003 el 3,8% de todos los hogares y el 10,3% de los hogares rurales eran vendedores netos de alimentos (trigo, maíz y arroz). Al simular un incremento del 10% en los precios de esos alimentos, estos autores estimaron una pérdida de bienestar para Guatemala y Nicaragua del 1,4% en el caso de los hogares rurales y del 1,0% en el de los hogares urbanos, mientras que para Panamá estimaron pérdidas menores al 1%.

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), Oficina Regional para América Latina y el Caribe; G. Anriquez, S. Daidone y E. Mane, "Rising food prices and undernourishment: a cross-country inquiry", *ESA Working Paper*, N° 10-01, febrero 2010 [en línea] <http://www.fao.org/docrep/012/al054e/al054e00.pdf>; Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), *Panorama de la seguridad alimentaria y nutricional en América Latina y el Caribe*, Roma, 2010; M. Ivanic, W. Martin y H. Zaman, "Estimating the short-run poverty impacts of the 2010-11 surge in food prices", *Policy Research Working Paper*, N° 5633, Banco Mundial, abril 2011; A. Zezza y otros, "The impact of rising food prices on the poor", *ESA Working Papers*, N° 08-07, Roma, 2008 [en línea] [ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/011/aj284e/aj284e00.pdf](http://ftp.fao.org/docrep/fao/011/aj284e/aj284e00.pdf).

Los países del Caribe son más vulnerables que los de Centroamérica a los cambios de los precios de los productos básicos. Los primeros presentan un déficit en el balance comercial de las tres categorías (alimentos y bebidas, minerales y metales, y energía) en relación con su PIB. No ocurre lo mismo con los países de Centroamérica, donde el peso del déficit en el rubro de la energía alcanza más del 4% del PIB en Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, y llega a un 13% en Nicaragua. Asimismo, destaca el elevado peso del déficit comercial en energía en Chile, el Paraguay y el Uruguay.

Lo anterior se contrapone con las ganancias que obtienen la mayoría de los países sudamericanos con el incremento de los precios internacionales de los

productos básicos, entre los que se destacan los alimentos y bebidas para el Paraguay y el Uruguay, los minerales y metales para Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile y el Perú, y la energía para Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia, el Ecuador y Venezuela (República Bolivariana de). En los países centroamericanos, la canasta exportadora está dominada por los productos manufacturados, cuyos precios bajaron debido a los efectos de la recesión global. Como se muestra en el cuadro I.5, esos países experimentaron un deterioro generalizado de sus términos de intercambio en 2010. En el Caribe, las variaciones de los términos de intercambio fueron mixtas, lo que refleja la heterogeneidad de las economías y de sus sectores exportadores.

Cuadro I.5
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: VULNERABILIDAD A LAS FLUCTUACIONES DE LOS PRECIOS INTERNACIONALES
 DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS, PROMEDIO 2009-2010**

	Alimentos y bebidas ^a		Minerales y metales ^b		Energía ^c		Términos de intercambio (2000=100)	
	Saldo comercial (en millones de dólares)	Saldo comercial (en porcentajes del PIB)	Saldo comercial (en millones de dólares)	Saldo comercial (en porcentajes del PIB)	Saldo comercial (en millones de dólares)	Saldo comercial (en porcentajes del PIB)	2005	2010 ^d
América del Sur								
Argentina ^e	9 351	3,0	604	0,2	3 228	1,0	106,9	126,6
Bolivia (Estado Plurinacional de)	41	0,2	1 320	7,4	1 962	11,0	111,8	157,6
Brasil	29 194	1,6	26 127	1,4	-7 660	-0,4	99,2	125,1
Chile ^e	3 597	2,2	28 299	17,3	-8 680	-5,3	139,8	204,0
Colombia	2 048	0,8	-976	-0,4	17 513	6,8	111,0	134,3
Ecuador	2 370	4,4	-1 398	-2,6	4 793	8,9	102,4	120,8
Paraguay	1 086	6,9	-430	-2,7	-1 101	-7,0	97,4	105,0
Perú	1 054	0,7	9 568	6,7	-960	-0,7	119,4	152,5
Uruguay ^e	2 169	6,9	-293	-0,9	-1 610	-5,1	90,7	100,0
Venezuela (República Bolivariana de) ^e	-3 444	-1,1	-1 331	-0,4	52 790	16,2	154,4	215,9
Centroamérica y México								
Costa Rica	1 468	4,6	-609	-1,9	-1 280	-4,0	88,3	81,1
El Salvador	-132	-0,6	-325	-1,5	-1 130	-5,3	96,8	91,3
Guatemala	1 733	4,4	-135	-0,3	-2 024	-5,2	91,3	92,5
Honduras ^e	314	2,2	-300	-2,1	-1 038	-7,2	87,2	84,2
México	125	0,0	-6 230	-0,7	15 897	1,7	103,6	105,4
Nicaragua	648	10,3	-269	-4,3	-824	-13,1	81,4	83,2
Panamá	-262	-1,0	-762	-3,0	-230	-0,9	93,5	88,3
El Caribe								
Bahamas ^e	-328	-4,4	-234	-3,2	-445	-6,0	92,9	98,4
Barbados	-136	-3,7	-68	-1,9	-94	-2,5	117,6	119,9
Dominica	-18	-4,6	-20	-5,2	-37	-9,5	94,9	85,7
Guyana	160	7,5	44	2,1	-362	-17,1	96,4	138,0
Jamaica	-378	-2,8	192	1,4	-1 243	-9,4	86,1	71,5
República Dominicana	-250	-0,5	-735	-1,5	-3 109	-6,3	95,8	98,4
San Vicente y las Granadinas	-29	-4,9	-34	-5,7	-72	-12,1	79,1	114,2
Suriname ^f	-69	-2,9	335	14,1		0,0	128,2	177,9
Trinidad y Tabago ^e	-325	-1,5	-213	-1,0	4 627	21,9	123,7	131,6
América Latina y el Caribe	49 989	1,1%	51 628	1,2	68 913	1,6	108,7	125,3

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); base de datos CEPALSTAT [en línea] <http://www.cepal.org/estadisticas> y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), "UNCTADStat" [en línea] <http://unctadstat.unctad.org/> [fecha de consulta: 1 de agosto de 2011].

Nota: Los rectángulos sin sombreado representan los cinco países con los mayores superávits en cada grupo de productos (expresados como porcentaje del PIB). Los rectángulos sombreados representan los cinco países con los mayores déficits en cada grupo de productos, también expresados como porcentaje del PIB.

^a Incluye las categorías 01, 02, 04, 05, 06 y 07 de la CUCI Rev.3.

^b Incluye las categorías 28, 66, 67, 68 y 69.

^c Incluye el grupo 3. No se cuenta con datos para Antigua y Barbuda, Belice, Cuba, Haití, Saint Kitts y Nevis y Santa Lucía.

^d Datos preliminares.

^e Solo 2009.

^f Solo 2010. Las cifras correspondientes a minerales y metales se calcularon a partir de estadísticas espejo.

Los altos precios de los productos básicos, en especial de los alimentos, y su elevada volatilidad han generado preocupación en los líderes del G-20.

En una declaración de junio de 2011 los ministros de agricultura del grupo acordaron un plan de acción con cinco grandes objetivos:

- Elevar la producción y la productividad agrícola para responder al crecimiento de la demanda, favoreciendo en particular a los pequeños productores de países en desarrollo.
- Aumentar la información y la transparencia en los mercados, promoviendo la creación de un banco de datos internacionales sobre producción, consumo y reservas de productos básicos agrícolas.

- Intensificar la coordinación internacional de políticas, mediante la creación de un foro de reacción rápida, para prevenir y atenuar las crisis mundiales de precios de los alimentos.
- Reducir los efectos de la volatilidad de precios, en especial para los países más vulnerables mediante una mejor gestión de los riesgos agrícolas y de seguridad alimentaria.
- Mejorar el funcionamiento de los mercados de derivados de productos básicos.

Si bien esta declaración apunta en la dirección correcta, ya que trata de enfrentar la volatilidad de precios y proteger a los más vulnerables, carece de propuestas específicas que cuenten con un financiamiento preciso.

La conclusión de la Ronda de Doha sería un aporte a la solución de la volatilidad de los precios de los alimentos. En el actual contexto internacional, la reducción de los subsidios agrícolas en los Estados Unidos y la Unión Europea —que impiden el funcionamiento eficiente de los mercados agrícolas— ayudaría a reducir los desequilibrios fiscales en esas economías. En un momento

de precios internacionales elevados, las resistencias políticas de los productores de los países industrializados serían menores. Por otra parte, la eliminación de esos subsidios estabilizaría las condiciones de oferta en las economías en desarrollo, mejorando las perspectivas de empleo y crecimiento en las zonas rurales de estas economías.

2. Las políticas comerciales

El monitoreo periódico de las políticas comerciales nacionales, iniciado por la Organización Mundial del Comercio y otras instituciones a partir de la irrupción de la crisis mundial en 2008, ha continuado después de la crisis. Dicho análisis, que se ha centrado en particular en los países miembros del G-20, arroja dos conclusiones principales. Primero, la adopción de medidas restrictivas del comercio por parte de las principales economías mundiales se mantiene en niveles moderados, con una cobertura potencial inferior al 1% del comercio mundial

de mercancías. Segundo, y sin perjuicio de lo anterior, la adopción de este tipo de medidas aumentó significativamente en el período comprendido entre mediados de octubre de 2010 y abril de 2011 (OMC, 2011). En relación con el período inmediatamente anterior (mediados de mayo a mediados de octubre de 2010), tanto el número de medidas restrictivas como la cobertura de las mismas se duplicaron con creces, pasando de 54 a 122, y de un 0,2% a un 0,5% de las importaciones mundiales de mercancías, respectivamente (véanse los cuadros I.6 y I.7).

Cuadro I.6
MEDIDAS RESTRICTIVAS DEL COMERCIO ADOPTADAS POR LOS MIEMBROS DEL GRUPO DE LOS VEINTE, ABRIL DE 2009 A ABRIL DE 2011

Tipo de medida	Abril a agosto de 2009 (5 meses)	Septiembre de 2009 a febrero de 2010 (6 meses)	Marzo a mediados de mayo de 2010 (2 meses y medio)	Mediados de mayo a mediados de octubre de 2010 (5 meses)	Mediados de octubre de 2010 a abril de 2011 (6 meses y medio)
Medidas de defensa comercial ^a	50	52	24	33	53
Medidas en frontera ^b	21	29	22	14	52
Medidas sobre las exportaciones ^c	9	7	5	4	11
Otras	0	7	5	3	6
Total	80	95	56	54	122

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC), "Report on G20 trade measures (mid-October 2010 to April 2011)", mayo 2011 [en línea] www.wto.org/english/news_e/news11_e/g20_wto_report_may11_e.doc.

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

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

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

Cuadro I.7
IMPORTACIONES ABARCADAS POR LAS MEDIDAS RESTRICTIVAS ADOPTADAS POR LOS MIEMBROS DEL GRUPO DE LOS VEINTE, OCTUBRE DE 2008 A ABRIL DE 2011
(En porcentajes)

	Octubre de 2008 a octubre de 2009 ^a	Noviembre de 2009 a mayo de 2010 ^a	Mayo a octubre de 2010 ^b	Mediados de octubre de 2010 a abril de 2011
Importaciones mundiales	0,8	0,4	0,2	0,5
Importaciones del Grupo de los Veinte	1,0	0,5	0,3	0,6

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC), "Report on G20 trade measures (mid-October 2010 to April 2011)", mayo 2011 [en línea] www.wto.org/english/news_e/news11_e/g20_wto_report_may11_e.doc.

^a Basado en las cifras de importaciones de 2008.

^b Basado en las cifras de importaciones de 2009.

Casi la totalidad de las medidas restrictivas del comercio introducidas por los miembros del Grupo de los Veinte (G-20) entre octubre de 2010 y abril de 2011 corresponde a medidas de defensa comercial

(principalmente el inicio de investigaciones antidumping) y a medidas en frontera sobre las importaciones (como los aumentos de aranceles y las licencias no automáticas de importación). Sin embargo, existe

una preocupación creciente ante el aumento que han experimentado las restricciones a la exportación. Estas comprenden tanto los derechos de exportación como las restricciones cuantitativas, ya sean cuotas o prohibiciones. La aplicación de este tipo de medidas se concentra en los productos alimenticios y en ciertos minerales. En el caso de los primeros, las restricciones serían una respuesta al alza que han registrado los precios de varios productos básicos, con el objeto de garantizar la disponibilidad de alimentos para la población del país exportador (así como para sus industrias procesadoras). En el caso de los segundos, la principal motivación sería garantizar el suministro de dichos minerales para las industrias locales que los utilizan como insumos.

Sin perjuicio de la validez de las motivaciones por las cuales los gobiernos deciden introducir restricciones a las exportaciones, cabe señalar que estas pueden tener impactos negativos sobre otros países, en particular en aquellos dependientes de las importaciones de alimentos. Estos riesgos se ven acrecentados por el hecho de que las normas de la OMC sobre restricciones a la exportación son considerablemente más laxas que las relativas a las restricciones a la importación. Por ejemplo, se permite la introducción temporal de prohibiciones u otras restricciones a la exportación para prevenir o remediar una escasez aguda de productos alimenticios o de otros productos esenciales en el país exportador, pero no se establece ningún criterio para determinar cuándo existe tal escasez (ni cuándo esta ha dejado de existir). Los debates en torno a la necesidad de

fortalecer las disciplinas multilaterales sobre las restricciones a la exportación se han intensificado en los últimos meses en el contexto de una mayor volatilidad de los precios de los alimentos (FAO y otros, 2011) y figuran hoy en la agenda del propio G-20.

En una perspectiva de mediano plazo, subsisten en la economía mundial importantes factores de riesgo que pueden acentuar el incremento de las restricciones comerciales observado desde fines de 2010. Entre ellos cabe destacar la persistencia de los desequilibrios globales entre países superavitarios y deficitarios; los altos niveles de desempleo de la mayoría de las economías industrializadas; el fuerte proceso de consolidación fiscal que está teniendo lugar en Europa y que afecta de manera particularmente intensa a economías como Grecia y Portugal; las turbulencias políticas en varios de los países exportadores de petróleo, y la volatilidad de los precios de los alimentos (OMC, 2011b). Asimismo, los elevados flujos de capital que se están dirigiendo a las economías emergentes pueden generar en ellas una creciente presión proteccionista, ya que las apreciaciones cambiarias que estos inducen pueden aumentar la competitividad de las importaciones frente a la producción local (CEPAL, 2010a).

En este contexto de alta incertidumbre, la conclusión de la Ronda de Doha de la OMC contribuiría de manera importante a cerrar espacios a un deterioro mayor del entorno en que se conduce el comercio internacional. Sin embargo, las perspectivas de la propia Ronda son hoy en día altamente inciertas (véase el recuadro I.4).

Recuadro I.4

LA RONDA DE DOHA DE LA OMC: SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS

Tras más de nueve años y medio de negociaciones, la Ronda de Doha de la OMC se encuentra en una coyuntura crítica. Durante la mayor parte de ese tiempo, los principales desacuerdos se relacionaron con las negociaciones sobre la agricultura, y en particular con la magnitud de la reducción de los subsidios agrícolas en los países industrializados. Sin embargo, actualmente las principales divergencias se refieren a la liberalización del comercio de productos manufactureros. Específicamente, los Estados Unidos demandan que algunas de las principales economías emergentes (en particular el Brasil, China y la India) participen, junto con

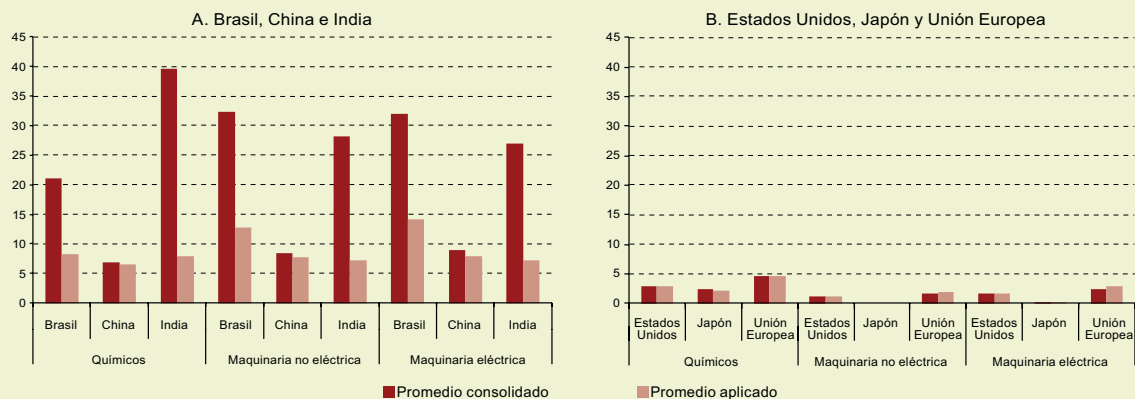
los países industrializados, en acuerdos sectoriales para la eliminación de los aranceles en los sectores químico, de la maquinaria industrial y de la electrónica. Tanto el Brasil como China y la India rechazan dichas demandas, argumentando el acuerdo previamente alcanzado sobre el carácter voluntario de la participación en iniciativas sectoriales de eliminación de aranceles. Todos ellos han manifestado su disposición a hacer en estos sectores un esfuerzo de liberalización adicional al que resultaría si solamente se aplicara la fórmula de reducción arancelaria ya acordada, pero no al punto de eliminar la mayoría de sus aranceles.

Los niveles medios de protección arancelaria de los tres sectores mencionados en el Brasil, China y la India son más altos que en los países industrializados, por lo cual un acuerdo de eliminación de aranceles supone un esfuerzo mayor para los primeros. La principal diferencia entre el Brasil y la India, por un lado, y China, por el otro, es que los dos primeros tienen aranceles aplicados muy inferiores a los consolidados en la OMC, mientras que en el caso de China la diferencia es generalmente mínima, como resultado de su negociación de ingreso a la OMC en 2001 (véase el gráfico siguiente).

Recuadro I.4 (conclusión)

MIEMBROS SELECCIONADOS DE LA OMC: ARANCELES MEDIOS CONSOLIDADOS Y APLICADOS EN LOS SECTORES QUÍMICO Y DE MAQUINARIA ELÉCTRICA Y NO ELÉCTRICA, 2009

(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC), *Perfiles arancelarios en el mundo 2010*, Ginebra, 2010.

El Director General de la OMC, Pascal Lamy, reconoció en abril de 2011 que las diferencias señaladas en materia de productos industriales aparecían como insalvables, poniendo en riesgo los avances alcanzados en todas las demás áreas de la Ronda de Doha. Ello se debe a que esta se negocia bajo la modalidad del compromiso único, en la cual los resultados en todas las áreas de negociación forman un todo único e indivisible.

Diversos analistas han señalado que si la Ronda de Doha no se concluye en 2011, será muy difícil finalizarla en 2012, ya que varios de los principales actores—como los Estados Unidos, Francia y la India—celebrarán elecciones ese año (véase Baldwin y Evenett, 2011). Sin embargo, los miembros de la OMC ya han reconocido que resultará imposible concluir la Ronda en 2011, dada la magnitud de las diferencias. Por ello, se espera que las discusiones sobre el futuro

de la Ronda Doha dominen la octava Conferencia Ministerial de la OMC, que se celebrará en Ginebra del 15 al 17 de diciembre de 2011.

Más allá de las ganancias comerciales que dejarían de percibirse si las negociaciones de Doha se abandonan o se posponen indefinidamente, podrían surgir consecuencias sistémicas de gran amplitud. En primer lugar, se reduciría la credibilidad de la OMC como foro para negociar en los próximos años asuntos de interés mundial, como la relación entre el comercio y el cambio climático y las restricciones a las exportaciones de productos básicos. En segundo lugar, se erosionaría la capacidad de la OMC de desempeñar otras de sus funciones básicas, como la solución de controversias entre sus miembros y el monitoreo de sus políticas comerciales (función esta última a la cual se atribuye un importante papel en la contención de las presiones

proteccionistas durante la reciente crisis económica mundial). En tercer lugar, se acentuaría la ya marcada tendencia a la proliferación de acuerdos preferenciales, con el consecuente aumento de los costos de transacción y fragmentación de los flujos internacionales de comercio. Asimismo, cuando estos acuerdos son de tipo Norte-Sur, se hace más difícil alcanzar resultados balanceados para los países en desarrollo. Finalmente, si Doha se convirtiera en la primera ronda multilateral fracasada, se sentaría un precedente negativo para la posibilidad de alcanzar acuerdos multilaterales en otros ámbitos, como el cambio climático o la reforma de la arquitectura financiera internacional. En definitiva, se estaría dando paso a un escenario en el cual los países más poderosos podrían optar crecientemente por el unilateralismo, con los consiguientes riesgos para los países más pobres y pequeños.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de R. Baldwin y S. Evenett (eds.) (2011), *Why World Leaders Must Resist the False Promise of Another Doha Delay*, Londres, Centro de investigación sobre políticas económicas, abril de 2011.

3. Tendencias recientes en los acuerdos regionales

Ante el relativo estancamiento de las negociaciones multilaterales de comercio, se ha acelerado la búsqueda de acuerdos regionales en distintas partes del mundo.

Esta tendencia se acelera también por las apremiantes necesidades de asegurar un flujo constante, rápido y seguro de mercaderías, servicios e inversiones que plantea la difusión de las cadenas de valor en el ámbito del comercio internacional. Estos acuerdos regionales tienen en su mayoría un carácter de integración profunda, ya que consideran tanto el comercio de mercaderías (por lo general sin exclusiones) como el de servicios, y otras áreas del comercio como las compras públicas, la propiedad intelectual y la política de competencia. En este sentido, y teniendo en cuenta la amplia difusión de las cadenas de valor en Asia y el Pacífico, es en esa región donde se concentran los esfuerzos hacia una mayor integración entre sus miembros.

a) Asia y el Pacífico

La principal iniciativa que se ha venido desarrollando en Asia y el Pacífico desde 2010 es la ampliación del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (AETAE). Se trata de un acuerdo comercial que entró en vigor en 2006 entre Brunei Darussalam, Chile, Nueva Zelandia y Singapur. Las negociaciones para su ampliación se iniciaron en marzo de 2010, a instancias de los Estados Unidos, y a ellas se han incorporado también Australia, Malasia, el Perú y Viet Nam (véase la sección C del capítulo II).

Por otra parte, la India firmó acuerdos comerciales con Malasia y el Japón. Estos complementan la estrategia de acercamiento al Asia oriental y sudoriental iniciada por la India con el acuerdo firmado en 2009 con los países de la ASEAN.

Por último, en enero de 2011 entró en vigor un acuerdo entre Nueva Zelandia y Hong Kong (Región Administrativa Especial de China). Este acuerdo complementa el firmado previamente por Nueva Zelandia con China, permitiendo el uso de Hong Kong (Región Administrativa Especial de China) como base para empresas que deseen hacer negocios en China. El acuerdo confirma asimismo la intención de Nueva Zelandia de seguir un proceso de creciente integración económica y comercial con sus socios comerciales de Asia, el cual ya se ha plasmado en acuerdos con Singapur, los restantes miembros del AETAE (Brunei

Darussalam, Chile y Singapur), Tailandia, China, Malasia y los países de la ASEAN en su conjunto. Nueva Zelandia también negocia actualmente acuerdos de libre comercio con la India, la República de Corea y la Federación de Rusia, además de formar parte del proceso de expansión del AETAE.

b) La Unión Europea y sus socios extrarregionales

En julio de 2011 entró en vigor un acuerdo entre la Unión Europea y la República de Corea. Este acuerdo es el primero que la Unión Europea celebra con un país asiático. La República de Corea es el segundo socio comercial de la Unión Europea en Asia, después de China. Se estima que este acuerdo podría generar 250.000 empleos en el largo plazo (BBC, 2011). En tres años, se eliminará el 96% de los aranceles sobre bienes de la Unión Europea, y el 99% de los aplicables a los productos surcoreanos. Para evitar desequilibrios, el acuerdo contempla una eliminación progresiva de aranceles y se reserva la aplicación de medidas temporales de salvaguardia a las que podrán recurrir ambas partes, para evitar un alza desmesurada de importaciones de los productos en sus respectivos mercados. Entre las exportaciones de la República de Corea a la Unión Europea que quedan exentas de aranceles se encuentran los componentes de automoción, los celulares y los refrigeradores. En tres años la exención se ampliará a los autos grandes y medianos, y en cinco a los autos compactos, las cámaras fotográficas y los televisores. A su vez, la República de Corea no eliminará por el momento los aranceles aplicables a los productos agroalimentarios, por lo que la carne de cerdo de la Unión Europea tendrá que esperar entre cinco y diez años para estar exenta de aranceles y los quesos, entre tres y diez años.

En los últimos años, la Unión Europea se ha mostrado muy activa en las negociaciones comerciales con América Latina y el Caribe. En este sentido, la Unión Europea y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) retomaron en 2010 las rondas de negociaciones, que se habían suspendido en 2004. Asimismo, la Unión Europea y el Ecuador mantienen conversaciones para retomar las negociaciones bilaterales. En caso de prosperar todos estos contactos, la Unión Europea podría disponer hacia 2012-2013 de una vinculación comercial preferencial con 30 países de la región (véase el capítulo II).

E. La crisis aceleró el aumento de la participación del Sur en el mundo

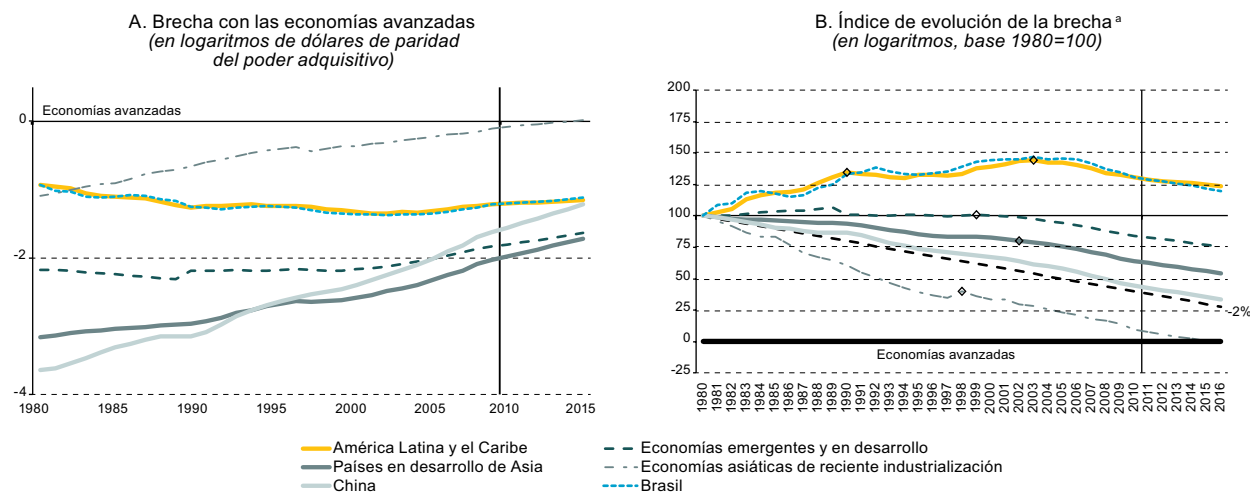
1. La convergencia del ingreso por habitante

La reciente crisis financiera y económica global y las distintas sendas de las economías emergentes y las economías industrializadas en el período poscrisis causó una aceleración de los patrones de convergencia de ingresos entre ambos grupos de países. El continuo crecimiento de las economías emergentes, lideradas por China, frente a la crisis en los países industrializados adelantó la convergencia productiva, tecnológica e industrial entre los países en desarrollo y los industrializados. Mientras en 2009 el mundo enfrentaba su peor crisis económica en ocho décadas, las economías emergentes y en desarrollo continuaron creciendo a una tasa del 2,7%, gracias al impresionante desempeño de los países en desarrollo de Asia, y de China en particular, que crecieron a tasas del 7,2% y el 9,1%, respectivamente. De este modo, en plena crisis, las economías emergentes mejoraron su gravitación en la economía mundial. Los crecientes vínculos comerciales entre los países en desarrollo permitieron un cierto desacoplamiento de estas economías respecto del ciclo

adverso de las economías avanzadas de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).

En el período de auge del crecimiento mundial de 2003 a 2008 y en los dos años poscrisis, América Latina y el Caribe logró reducir la brecha entre su nivel de ingreso per cápita y el de los países industrializados. Entre 1980 y 2010, la región muestra tres períodos con tendencias distintas. Durante la década perdida de 1980, se observa una divergencia importante, cuando la brecha entre los ingresos per cápita de la región y las economías avanzadas aumentaba a un ritmo de 3,5 puntos porcentuales por año, en promedio (véanse el gráfico I.8.B y el cuadro I.8). Entre 1991 y 2003, este proceso de divergencia continuó, pero a una tasa considerablemente menor, de 0,8 puntos porcentuales por año. Por el contrario, de 2004 a 2008, la región redujo su brecha de ingresos con respecto a las economías avanzadas a una tasa anual media de 2,1 puntos porcentuales por año. La evolución de la mayor economía de América Latina y el Caribe, el Brasil, es similar al promedio regional (véase el gráfico I.8).

Gráfico I.8
PAÍSES Y REGIONES EMERGENTES Y EN DESARROLLO: BRECHA CON LAS ECONOMÍAS AVANZADAS EN TÉRMINOS DEL INGRESO PER CÁPITA, 1980-2015



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), World Economic Outlook Database [en línea] www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28 [fecha de consulta: 11 de abril de 2011].

^a Las líneas corresponden a la evolución de la brecha. Una pendiente positiva muestra un aumento de la brecha (divergencia), mientras que una pendiente negativa indica una reducción de la brecha (convergencia).

Cuadro I.8
PAÍSES Y REGIONES SELECCIONADOS: REDUCCIÓN DE LA BRECHA CON LAS ECONOMÍAS AVANZADAS EN TÉRMINOS DEL INGRESO PER CÁPITA, 1980-2010^a

(Tasa de convergencia media de cada período, en puntos porcentuales anuales)

	1980-1990	1991-2003	2004-2008	2009-2010
Economías emergentes y en desarrollo	0,1	-0,3	-1,9	-1,9
Brasil	3,3	1,0	-1,9	-3,4
China	-1,3	-1,9	-2,4	-2,7
India	-0,2	-0,6	-1,6	-2,4
Federación de Rusia	0,7	-7,3	-0,6	0,1
Países en desarrollo de Asia	-0,6	-1,2	-1,9	-2,5
América Latina y el Caribe	3,5	0,8	-2,1	-1,8
Oriente Medio y Norte de África	4,2	0,2	-0,6	-1,3
África subsahariana	1,4	0,7	-0,6	-0,9

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), World Economic Outlook Database [en línea] www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28 [fecha de consulta: 11 de abril de 2011].

^a Un número positivo demuestra un aumento en la brecha (divergencia). Un número negativo demuestra una reducción en la brecha (convergencia).

La experiencia de la región contrasta considerablemente con el desempeño de China y de los países asiáticos de reciente industrialización. Estos últimos (Hong Kong (Región Administrativa Especial de China), provincia china de Taiwán, República de Corea y Singapur) lograron un proceso constante de convergencia en todo el período considerado. China, por su parte, desde el inicio de las reformas económicas, también muestra una tendencia constante de cierre de la brecha.

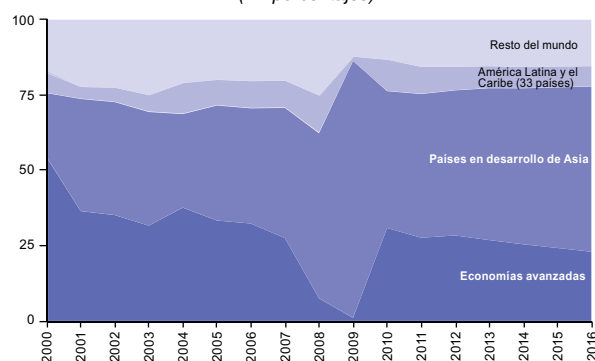
En varios casos, el ritmo de reducción de la brecha de ingresos per cápita se aceleró en los años poscrisis. En 2010 y 2011, en un contexto de estancamiento de los países avanzados y de crecimiento elevado y continuo de la mayoría de las economías emergentes, casi todos los países de este último grupo aceleraron el ritmo de cierre de su brecha con las economías industrializadas en términos del PIB per cápita.

2. El aumento del peso de los países emergentes en la producción y el consumo mundial

a) Producción mundial

Los países en desarrollo contribuyen con una proporción cada vez mayor al crecimiento de la economía mundial. El aporte de los países industrializados a ese crecimiento cayó de dos tercios en 2000 a un cuarto en 2009 y a casi cero en 2008 y 2009. Hacia 2016 se proyecta que la contribución de las economías avanzadas representaría solamente la cuarta parte del crecimiento mundial total. En otras palabras, su contribución se reduce a la mitad en 15 años (véase el gráfico I.9). Dentro del grupo de los países emergentes y de manera general en el mundo, China ocupa un lugar central (véase el recuadro I.5).

Gráfico I.9
REGIONES SELECCIONADAS: CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO DEL PIB MUNDIAL, 2000-2016^a
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), World Economic Outlook Database [en línea] www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28 [fecha de consulta: 11 de abril de 2011].

^a Los datos de 2011 a 2016 se basan en proyecciones.

Recuadro I.5
EL LUGAR DE CHINA EN EL MUNDO, PRESENTE Y FUTURO

China es hoy la segunda economía del mundo, la primera exportadora y la segunda importadora mundial de bienes.

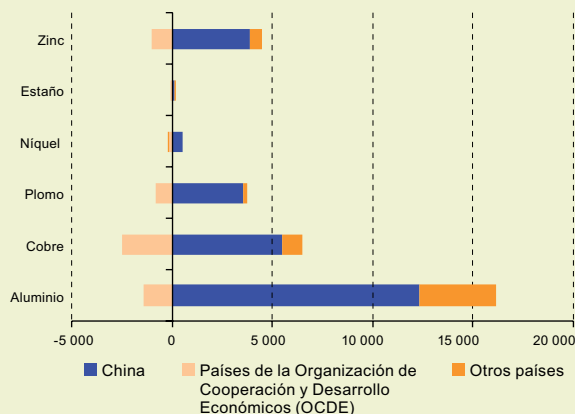
El aumento de su peso en la economía, el comercio y las finanzas globales se inició hace un par de décadas, pero sin duda se ha acelerado desde la reciente crisis económica y financiera, ya que logró mantener su elevado dinamismo mientras los países industrializados se estancaban. Todo

indica que esta divergencia de desempeño se prolongará en el tiempo, permitiendo incluso que el PIB de China sobrepase al de los Estados Unidos en 2016 (FMI, 2011).

La creciente demanda china se aceleró más en términos de metales y petróleo que de alimentos. En los últimos siete años, el crecimiento medio anual de las importaciones de metales y petróleo del país fue del 34% y el de los alimentos

ascendió al 21%. En 2008-2009, China produjo más del 30% del algodón y del arroz, y más del 20% del maíz a nivel mundial. Su producción de harina y aceite de soja también superó el 20% del total mundial. Sin embargo, sus importaciones también fueron considerables, ya que representaron el 53% de las ventas externas mundiales de granos de soja, el 28% de la harina de soja y el 23% del aceite de soja.

Gráfico 1
CRECIMIENTO MUNDIAL DEL CONSUMO DE METALES, 2001-2010
 (En miles de toneladas)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Oficina Mundial de Estadísticas del Metal.

En materia de metales y petróleo, su dependencia externa es aún mayor.

El peso de China como importador es muy elevado en los casos del cobre, el níquel y el hierro. En 2010, la participación del país en el consumo mundial de plomo, níquel, estaño, zinc y aceros primarios alcanzó el 40%, superior a la registrada en 2009. China consumió un 10% del petróleo crudo a nivel mundial en 2010. Se estima que hacia 2014 su demanda de acero aumentará un 22% y la de energía, un 50%, lo que tendría un efecto favorable en los países exportadores de productos como hierro, petróleo y cobre.

El dinámico crecimiento del consumo interno presenta magnitudes

inéditas, las que incluso podrían acelerarse en el futuro próximo. En los últimos cinco años, China construyó el equivalente al total de viviendas de Europa; cada dos semanas construye un número de viviendas equivalente a todas las viviendas de Roma, es decir, 2.000 millones de metros cuadrados por año. La inversión inmobiliaria en China llegaría en 2020 a quintuplicar el PIB del Reino Unido. Entre 2011 y 2020, la población urbana aumentará un 26% y su ingreso per cápita se elevará 2,6 veces. En consecuencia, existe un enorme espacio para el crecimiento de sectores como la infraestructura, el comercio minorista y los servicios, particularmente en las ciudades intermedias.

En 2010, el PIB de China representó el 9,5% del producto mundial, casi el doble del 5% que alcanzó en 2005. Según el Fondo Monetario Internacional (FMI), la economía china crecería un 9,6% en 2011 y un 9,5% en 2012. En el más largo plazo, el Banco Mundial estima que si continuara creciendo al 8% anual, duplicaría el tamaño de la economía de los Estados Unidos en 2030, mientras en ese mismo año su ingreso per cápita alcanzaría a la mitad del de ese país. Si estas proyecciones se cumplen, entraríamos a un escenario internacional especial, toda vez que la principal economía mundial tendría un ingreso per cápita relativamente bajo, ya que continuaría siendo una economía en desarrollo.

Recuadro I.5 (conclusión)

Gráfico 2
CHINA: EVOLUCIÓN DE INDICADORES ECONÓMICOS Y DE COMERCIO SELECCIONADOS, 2006-PRIMER SEMESTRE DE 2011
 (En porcentajes de variación anual)



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

Con respecto a su peso financiero, las reservas chinas superaron los 3 billones de dólares en marzo de 2011. El fondo soberano de riqueza de

China estudia utilizar las reservas para establecer nuevos fondos con propósitos especiales relativos a la energía, los metales preciosos y la estabilización

cambiaría. El fondo recibirá 200.000 millones de dólares adicionales del gobierno, de los cuales ya asignó 110.000 millones para inversiones en el exterior.

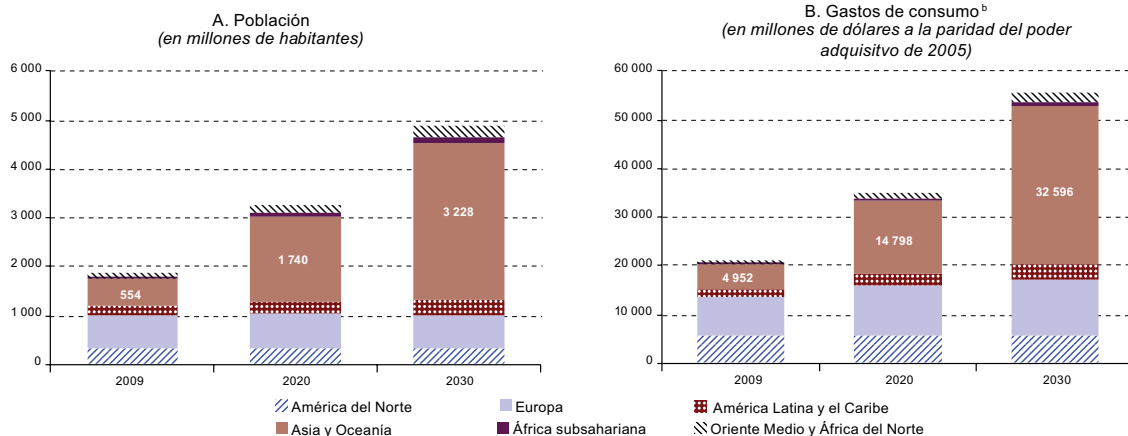
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

b) Consumo mundial

Se prevé que la región de Asia y el Pacífico representará dos tercios de la clase media mundial en 2030. La clase media de China, constituida por 157 millones de habitantes, ya es la segunda mayor del mundo, luego de la de los Estados Unidos (Kharas, 2010). China ya desplazó a este país como el mayor mercado mundial de automóviles, y es también el principal mercado mundial de teléfonos celulares. Si bien la clase media china representa menos del 12% de la población total del país, el aumento del ingreso

per cápita previsto para las próximas décadas contribuirá al aumento de su poder adquisitivo. La dinámica expansión de la clase media en China y la India podría compensar en parte el estancamiento esperado en América del Norte y Europa (véase el gráfico I.10). Esta situación resulta además consistente con el mayor énfasis que las autoridades chinas están gradualmente otorgando a la demanda interna (y dentro de esta, al consumo) en el crecimiento futuro, en parte como respuesta a la necesidad de reducir los desequilibrios entre las zonas rurales y las urbanas y entre la dinámica zona de la costa este y el interior, más atrasado.

Gráfico I.10
PRINCIPALES REGIONES DEL MUNDO: POBLACIÓN Y GASTOS DE CONSUMO DE LA CLASE MEDIA, 2009, 2020 Y 2030^a



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Homi Kharas, "The emerging middle class in developing countries", Working Paper, N° 285, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), enero de 2010.

^a Las cifras de 2020 y 2030 son proyecciones.

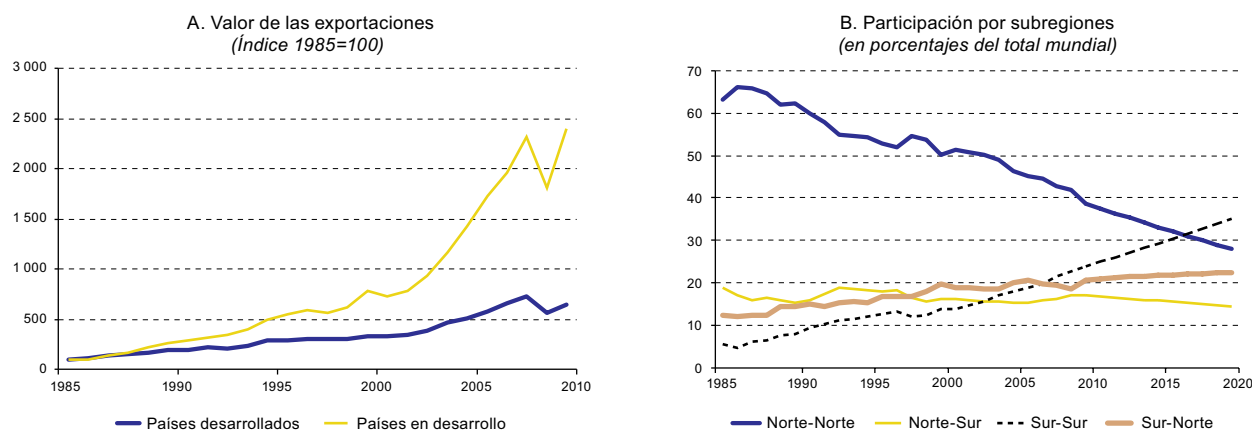
^b Los gastos de consumo se calcularon sobre la base de la paridad del poder adquisitivo (PPA).

3. El comercio Sur-Sur

Entre 1985 y 2010, las economías emergentes lograron un dinamismo del comercio superior al de los países industrializados. En 2010, el peso de las economías del Sur en las exportaciones mundiales superó el 40%, en tanto que el de las del Norte se redujo al 56%. Asimismo, los intercambios entre las economías del Sur ya representan casi una cuarta parte de las exportaciones mundiales (véase el gráfico I.11.B). De continuar esta tendencia, alrededor de 2017 la proporción del comercio Sur-Sur en el comercio mundial llegaría a ser superior a la del comercio Norte-Norte.

La tendencia de mayor dinamismo de las exportaciones originadas en el Sur se manifiesta desde finales de la década de 1980, pero se acentuó marcadamente en la década de 2000. Durante este período, las exportaciones originadas en los países del Sur aumentaron a tasas anuales cercanas al 10%. La reciente crisis, pese a provocar una reducción del nivel de las exportaciones del Sur en 2009, no parece haber afectado esta tendencia de largo plazo. Más aún, en 2010, las exportaciones originadas en los países en desarrollo experimentaron nuevamente una considerable expansión y superaron su máximo histórico de 2008 (véase el gráfico I.11.A)¹⁰.

Gráfico I.11
PAÍSES DESARROLLADOS Y EN DESARROLLO: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES, 1985-2020^a



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

^a Los datos de 2010 corresponden a información sobre el 75% del comercio mundial.

Entre 2000 y 2010, la participación del comercio Sur-Sur en el comercio mundial pasó del 14% al 23%. En el mismo período, la cuota del comercio Sur-Norte creció apenas un punto porcentual, mientras que la participación del comercio Norte-Norte registró una baja pronunciada. Esta tendencia obedece a varios fenómenos. Primero, se observa un desplazamiento de una parte significativa de la producción manufacturera desde los países industrializados hacia países en desarrollo, con el objetivo de ahorrar costos y optimizar cadenas mundiales de producción y de valor. Segundo, la liberalización unilateral, bilateral y multilateral del comercio facilitó los intercambios entre los países. Tercero, varios países en desarrollo lograron un crecimiento considerable que resultó en un incremento de su participación en el comercio internacional (véase el cuadro I.9).

Cuadro I.9
MATRIZ DEL COMERCIO MUNDIAL SEGÚN GRANDES REGIONES ECONÓMICAS, 2000 Y 2010
(En porcentajes de las exportaciones totales)

Destino \ Origen	2000			2010		
	Norte	Sur	Mundo	Norte	Sur	Mundo
Norte	50,9	16,3	67,2	39,3	17,1	56,4
Sur	19,1	13,7	32,8	20,3	23,3	43,6
Mundo	70,0	30,0	100,0	59,6	40,4	100,0

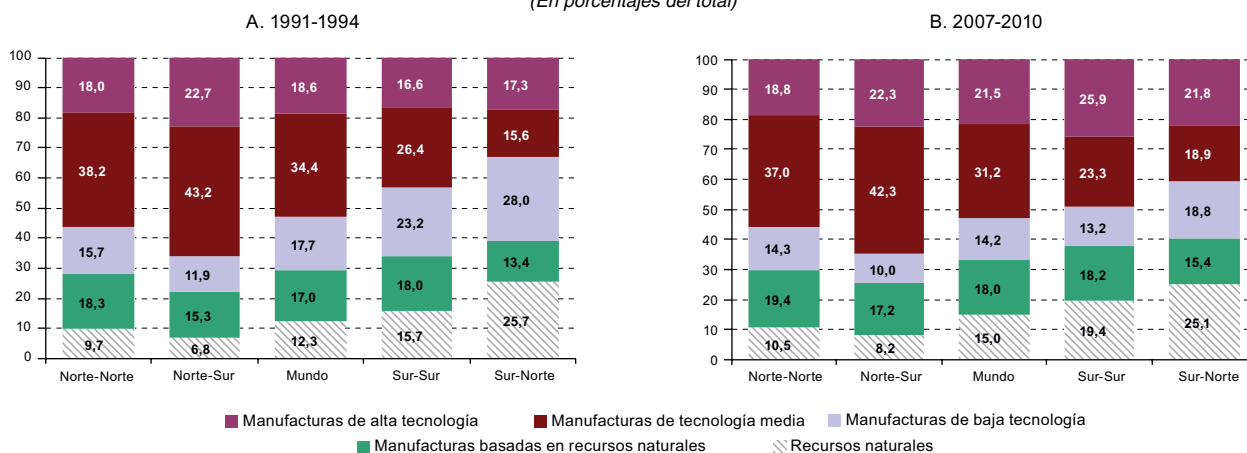
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

¹⁰ Por el contrario, las exportaciones originadas en los países desarrollados, pese a la recuperación registrada en 2010, aún no alcanzan su nivel máximo de 2008.

En los últimos años, el comercio entre los países en desarrollo se caracteriza por un mayor contenido de productos manufactureros que el comercio entre el Sur y el Norte (véase el gráfico I.12). Además, los países del Sur intercambian más productos manufactureros de media y alta tecnología en comparación con el comercio Sur-Norte.

A través del tiempo, la composición de la canasta del comercio entre países del Sur registró algunos cambios importantes: la participación de los productos manufactureros de baja tecnología tuvo un descenso pronunciado, mientras que se observó un aumento de la cuota de productos básicos y de productos manufactureros de alta tecnología.

Gráfico I.12
PAÍSES DESARROLLADOS Y PAÍSES EN DESARROLLO: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES SEGÚN ORIGEN Y DESTINO Y CATEGORÍA DE INTENSIDAD TECNOLÓGICA, 1991-1994 Y 2007-2010
(En porcentajes del total)



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

El rápido crecimiento del comercio Sur-Sur es, en gran parte, el resultado del mayor intercambio comercial entre los países en desarrollo de Asia, donde China ocupa un lugar central. Casi el 60% del total del comercio Sur-Sur registrado de 2008 a 2010 corresponde al comercio entre países en desarrollo de Asia. En gran parte, eso se debe al fuerte vínculo comercial de China con las economías vecinas, las que han registrado tasas de crecimiento del comercio superiores a dos dígitos durante más de una década. El comercio entre los países en desarrollo de Asia y las demás zonas emergentes representa un 26% del comercio Sur-Sur. El mayor intercambio comercial de los países en desarrollo de Asia se realiza

con el Oriente Medio (como exportadores, un 5% del total del comercio Sur-Sur y como importadores, un 6% del total) y con América Latina (como exportadores, un 5% del total del comercio Sur-Sur y como importadores, un 3% del total). En otras palabras, estos países constituyen el principal motor del comercio Sur-Sur y el principal ejemplo de la complementariedad productiva en el mundo (véase el recuadro I.6). El comercio intrarregional de América Latina corresponde a solo el 5% del total del comercio Sur-Sur. Sin embargo, esta proporción es superior a la del comercio intrarregional de las otras zonas emergentes, excepto los países en desarrollo de Asia (véase el cuadro I.10).

Cuadro I.10
COMERCIO SUR-SUR: DESCOMPOSICIÓN DEL COMERCIO INTRARREGIONAL, 2008-2010
(En porcentajes de las exportaciones totales del Sur)

Origen	Destino					
	África	Países en desarrollo de Asia	América Latina y el Caribe	Oriente Medio	Comunidad de Estados Independientes	Sur-Sur
África	1,3	1,9	0,4	0,4	0,1	4,1
Países en desarrollo de Asia	3,5	58,7	4,6	4,6	2,1	73,5
América Latina y el Caribe	0,5	3,2	5,0	0,4	0,3	9,4
Oriente Medio	0,5	6,1	0,1	1,3	0,1	7,6
Comunidad de Estados Independientes	0,3	1,9	0,2	0,4	2,6	5,4
Comercio Sur-Sur	6,1	72,0	10,3	7,1	5,1	100,0

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), Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT) y fuentes nacionales.

Recuadro I.6

PATRONES DE COMERCIO Y CADENAS MUNDIALES DE VALOR EN EL ESTE DE ASIA

Una nueva característica del comercio internacional es que los países se van especializando cada vez más en etapas específicas de la producción, y, en consecuencia, se reduce el peso de la exportación de productos terminados. La posibilidad de optimizar las actividades de la cadena de valor entre varias empresas y localidades dio origen al concepto de “cadenas mundiales de valor”, que integran factores de oferta y de demanda. La gobernanza de las cadenas de valor se refiere al grado de control de una empresa tanto en relación con sus proveedores como de sus compradores. Esta fragmentación geográfica de la producción ha creado una nueva realidad comercial que profundiza la interdependencia entre países.

El fenómeno de las cadenas de valor se difundió en particular en el este de Asia, por una conjunción de factores políticos, técnicos e institucionales. Uno de ellos es que la gran apertura de los países de Asia al comercio internacional hace que los aranceles aplicados a las importaciones, especialmente de manufacturas, no sean generalmente elevados.

La difusión de la fragmentación de las cadenas de valor incrementó los flujos de comercio de productos intermedios, especialmente los manufacturados. Estos productos se han constituido en la categoría más dinámica del comercio internacional, representando más del 50% del comercio mundial (excluidos los combustibles). Este comercio de partes, piezas y componentes incentiva la especialización de las diferentes economías y conduce a la división del comercio en tareas, que agrega valor a lo largo de la cadena de producción. En este sentido, la especialización ya no se basa en el saldo de ventajas comparativas de un país en la producción de un bien final, sino más bien en la ventaja comparativa de llevar a cabo tareas en etapas específicas del proceso productivo.

Los cambios de la estructura de producción son una respuesta a los cambios de la demanda, en especial los relativos al *marketing* de masas y las modificaciones de la estructura del consumo en los Estados Unidos. Esta estrecha relación de la oferta y la demanda entre los Estados Unidos y Asia originó una reestructuración en esta

última región, en función de las ventajas comparativas de cada país. A la larga, ello condujo a la aglomeración de actividades productivas radicadas en varios países, de acuerdo con sus interconexiones industriales, lo que terminó por facilitar una mayor integración regional más favorable a los intercambios dentro de las cadenas de valor.

El sector manufacturero es solo una parte de las cadenas de valor. Los servicios, representados por los transportes, las comunicaciones y otros servicios comerciales, también son elementos cada vez más centrales de estas redes mundiales de producción. Los servicios comerciales y de infraestructura, por ejemplo, son fundamentales para la operación fluida de las cadenas mundiales de valor. En este ámbito, Singapur y Hong Kong (Región Administrativa Especial de China) han adquirido importancia distintiva en materia de distribución y logística, en tanto que Filipinas y la India se han desarrollado como importantes proveedores de servicios, sobre todo en materia de tecnologías de la información y procesos comerciales de negocios.

La expansión del comercio de productos intermedios produjo en Asia altos ingresos de inversión extranjera directa (IED), con lo que se duplicó su participación en los flujos mundiales de estos recursos. Inicialmente, estos se concentraron en China, pero gradualmente la India está incrementando su importancia como país receptor. No obstante, en porcentajes del PIB, la IED es superior en Hong Kong (RAE de China), Singapur y Viet Nam. Las empresas multinacionales emplean la IED como parte de su estrategia de comercio intrafirma y, aunque muchos flujos de IED se dirigen hacia sectores de servicios no transables, estos servicios son fundamentales para el desarrollo de las cadenas mundiales de valor.

Existen diversos aspectos específicos de las cadenas de valor en Asia. Uno de ellos se refiere a la diversidad estructural y la complementariedad entre Asia y los Estados Unidos. A partir de la reorganización de los sistemas de producción, los países asiáticos vienen avanzando tanto en la convergencia hacia

perfiles industriales más similares como en crecientes grados de complementariedad productiva, lo que a su vez refuerza las oportunidades para el comercio intraindustrial y la interdependencia económica entre ellos. La integración productiva de Asia se ha movido desde el Japón hacia China. Otro elemento que facilita la interpretación de las cadenas de valor en Asia es el análisis de la evolución de las redes de producción en esta región y en los Estados Unidos, que indica una interconexión entre las economías de Asia y entre estas y el mercado estadounidense. En este sentido, se debe considerar que en 1985 solo había cuatro actores principales en la región: Indonesia, el Japón, Malasia y Singapur. En la década de 1990, la provincia china de Taiwán, la República de Corea y Tailandia también se unieron a este grupo en las redes de producción, al tiempo que el Japón expandía sus redes de suministro y en los Estados Unidos se iniciaba la contratación de servicios externos. Después de 2000, el surgimiento de China alteró la red regional, y desde 2005 el epicentro de la red se movió hacia este país. Las cadenas de suministro de China presentan un alto grado de sofisticación que refleja no solo los bajos precios de producción, sino también la complejidad de los productos intermedios importados desde otros países, sean asiáticos o del resto del mundo.

Otro desafío que enfrentan los analistas para entender el funcionamiento de las cadenas de valor alude a las formas de medición de este comercio. En este sentido, por ejemplo, atribuir el valor solamente al último paso en la cadena de producción genera distorsiones marcadas en el análisis, que pueden tener efectos significativos en las políticas comerciales y las negociaciones. El cálculo del valor agregado es una solución para este problema, dado que permite una mirada clara sobre la integración vertical del sector exportador, y sobre el verdadero valor de los flujos bilaterales de comercio. Por ejemplo, si se emplea el valor agregado, el déficit comercial de los Estados Unidos con China se reduce un 42% en 2008.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC)/Instituto de las Economías en Desarrollo de la Organización de Comercio Exterior de Japón (IDE-JETRO), *Trade Patterns and Global Value Chains in East Asia: from Trade in Goods to Trade in Tasks*, Ginebra, junio de 2011.

En el comercio de las regiones del Sur, se observa una gran heterogeneidad con respecto a la importancia de otros países del Sur como mercados de destino.

Entre 2008 y 2010, el Sur exportaba en conjunto un 54% de sus productos al resto del Sur, mientras que el 46% los destinaba a las regiones del Norte. La crisis reciente aceleró la tendencia de aumento del comercio Sur-Sur, que fue solo del 34% en 2000-2002 y se elevó al 43% en 2005-2008. Con respecto a las regiones individuales, entre 2008 y 2010, el Sur tenía un peso de alrededor del 60% para los países en desarrollo de Asia y el Oriente Medio, más de la mitad para América

Latina y el Caribe sin incluir a México y casi el 40% para África, América Latina y el Caribe y la Comunidad de Estados Independientes.

El comercio Sur-Sur representa una proporción creciente del comercio de América Latina y el Caribe.

El Sur como destino representa el 38% de las exportaciones totales de la región y el 53% si se excluye a México. El principal destino es la misma región (un 20% de las exportaciones). El segundo destino son los países en desarrollo de Asia, con un 13% de participación. Los otros destinos tienen poca relevancia para la región (véase el cuadro I.11).

Cuadro I.11
COMERCIO SUR-SUR: PARTICIPACIÓN DE OTRAS REGIONES, 2008-2010^a
(En porcentajes de las exportaciones totales de cada región)

Origen	Destino					
	África	Países en desarrollo de Asia	América Latina y el Caribe	Oriente Medio	Comunidad de Estados Independientes	Sur-Sur
África	12,2	18,4	4,0	3,9	0,5	39,0
Países en desarrollo de Asia	2,8	47,6	3,7	3,8	1,7	59,6
América Latina y el Caribe	2,1	13,2	20,3	1,6	1,1	38,3
América Latina y el Caribe (sin incluir a México)	3,2	17,5	28,0	2,5	1,6	52,8
Oriente Medio	4,6	51,5	1,1	10,8	0,8	63,8
Comunidad de Estados Independientes	2,1	13,3	1,2	2,7	18,1	37,4
Comercio Sur-Sur	3,3	39,0	5,6	3,9	2,8	54,1

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), Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT) y fuentes nacionales.

^a Los resultados se obtuvieron sobre la base de matrices bilaterales de comercio anuales del trienio. Los datos de 2010 se construyeron con las cifras del 85% del comercio mundial (un 77,5% de COMTRADE y un 7,5% de EUROSTAT (Austria, España, Letonia, Malta, Países Bajos y Polonia)). La información del resto de los países se obtuvo mediante estadísticas espejo. En los casos particulares de comercio bilateral sin países informantes, se utilizó la estructura de 2009 y la tasa de crecimiento informada por la Organización Mundial del Comercio (OMC) (Filipinas, la India, República de Corea y Singapur). Igual procedimiento se siguió en el caso de los países de América Latina con la información de fuentes nacionales para 2010.

China se está convirtiendo en una plataforma de exportación, junto con varios países vecinos de Asia.

Si bien América Latina continúa siendo proveedor de China de productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales, en el caso de estas últimas, el nivel de exportaciones es muy inferior al de sus competidores (América Latina compite en el mercado chino con los países de la ASEAN, Australia, los Estados Unidos, la India y Nueva Zelandia en los productos primarios y con el Japón y la República de Corea en las manufacturas basadas en recursos naturales (CEPAL, 2010b)).

a) Vínculos de América Latina y el Caribe con Asia

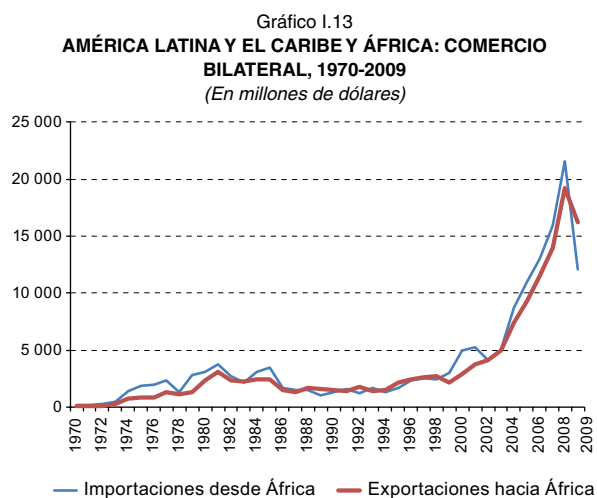
Los países de América Latina y el Caribe aspiran a formar parte de la “fábrica de Asia” articulada en torno a China y a integrarse en las cadenas de valor

y de suministro asiáticas y mundiales. Esta inserción requeriría mayores esfuerzos por parte de los empresarios latinoamericanos para fortalecer los nexos birregionales entre el comercio y las inversiones mediante distintas formas de asociación empresarial.

En los últimos años, el comercio de la región con Asia ha crecido mucho más que con los otros socios principales. Este resultado ha estado fuertemente determinado por el dinamismo de las exportaciones a China. Las importaciones regionales desde Asia y el Pacífico, y especialmente desde China, también tuvieron un crecimiento más significativo que las importaciones totales. La relevancia de Asia y el Pacífico como socio comercial de la región es mayor en términos de importaciones, lo que ha generado un creciente déficit comercial con esa región (véanse mayores detalles en el capítulo II).

b) Vínculos de América Latina y el Caribe con África

Desde la perspectiva de la región, el comercio con el continente africano tiene poca relevancia en relación con otras regiones. En 2009, África representaba el 2,5% del total de las exportaciones de la región y el 1,8% de las importaciones. Si bien este porcentaje es bajo, se mantuvo una tendencia creciente a lo largo de la década (véase el gráfico I.13).



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).

Un aspecto destacado de este comercio bilateral es que se concentra en pocos países y pocos productos. A nivel de países, el principal socio comercial es el Brasil, que concentra más de la mitad del total del comercio de la región con este continente. El Brasil tiene fuertes raíces históricas y culturales comunes con las antiguas colonias portuguesas de África. En esta última década, el comercio se concentró en menos países, lo que implica una menor profundización de las relaciones entre las regiones. Sin embargo, es interesante observar la irrupción de nuevos socios comerciales (como Belice y Trinidad y Tabago) que empiezan a ser relevantes. A nivel de productos, la región exporta a África materias primas agrícolas (como soja y azúcar), cobre y petróleo y bienes manufacturados de México. Las importaciones desde ese continente comprenden petróleo, gas y fertilizantes (Brun, 2009). Dada la similitud de la canasta exportadora de ambas regiones hacia China, existe cierta competencia, sobre todo en los casos de petróleo crudo y algunos minerales.

c) Vínculos entre Asia y África

Las relaciones comerciales entre China y África se han intensificado, sobre todo en la última década. De hecho, el comercio bilateral pasó de 10.600 millones de dólares en 1990 a más de 100.000 millones en 2010,

lo que representa una tasa de crecimiento anual superior al 30%. En consecuencia, China se ha transformado en el principal socio comercial de África. Estos mayores flujos se deben en gran parte a la mayor demanda de productos básicos por parte de China y a las ventajas comparativas de África en esos productos.

Otro factor que contribuyó es la mayor cooperación entre ambos continentes, resultante de la creación del Foro de Cooperación entre China y África (FOCAC). Entre 2000 y 2009, el FOCAC se ha reunido en cuatro oportunidades y estableció metas ambiciosas, entre ellas, alcanzar un nivel anual de 100.000 millones de dólares en comercio. Esta meta se cumplió antes de la fecha preestablecida. A pesar del controvertido debate sobre el papel de China en África, no cabe duda de que este país se ha convertido en un actor fundamental en la región y ha impactado fuertemente en un gran número de países africanos. El Gobierno de China ha apoyado el desarrollo de áreas como la infraestructura, la energía y la agricultura, entre otras. En el marco del FOCAC, hasta fines de 2009, se han incrementado las actividades de negocios chinos en África: se establecieron más de 2.000 empresas en distintos países de la región, se crearon más de 300.000 empleos y se alcanzó una inversión directa de 1.440 millones de dólares (en contraste con solo 200 millones en 2000).

Gracias a una serie de iniciativas del Gobierno de China, se ha podido equilibrar la balanza comercial con África, cuyas exportaciones a ese país pasaron de 6.000 millones de dólares en 2000 a 43.000 millones en 2009. Asimismo, desde julio de 2010 el Gobierno de China eliminó el arancel de importación para el 60% de las exportaciones de 26 países africanos de menor desarrollo que mantienen relaciones diplomáticas con China, porcentaje que alcanzará el 95% en 2013 (MOFCOM, 2011).

Esta dinámica relación comercial se ha caracterizado por las importaciones de recursos naturales por parte de China, y por sus exportaciones de diversos bienes manufacturados. Las tres cuartas partes de las importaciones chinas desde África se concentran en recursos minerales, en tanto que sus exportaciones al África están mucho más diversificadas y se componen de cinco categorías principales de productos: vestuario, calzado, productos plásticos, maquinaria y equipos de transporte.

Una característica particular de esta relación comercial es que las importaciones chinas desde África están geográficamente mucho más concentradas que sus exportaciones a ese continente. Más específicamente, las importaciones chinas provienen, en sus dos terceras partes, de tres países africanos: Angola, Sudáfrica y el Sudán¹¹. En contraste, sus exportaciones se destinan principalmente a países con un alto número de población o elevado PIB per cápita, principalmente Nigeria, Sudáfrica y países del norte.

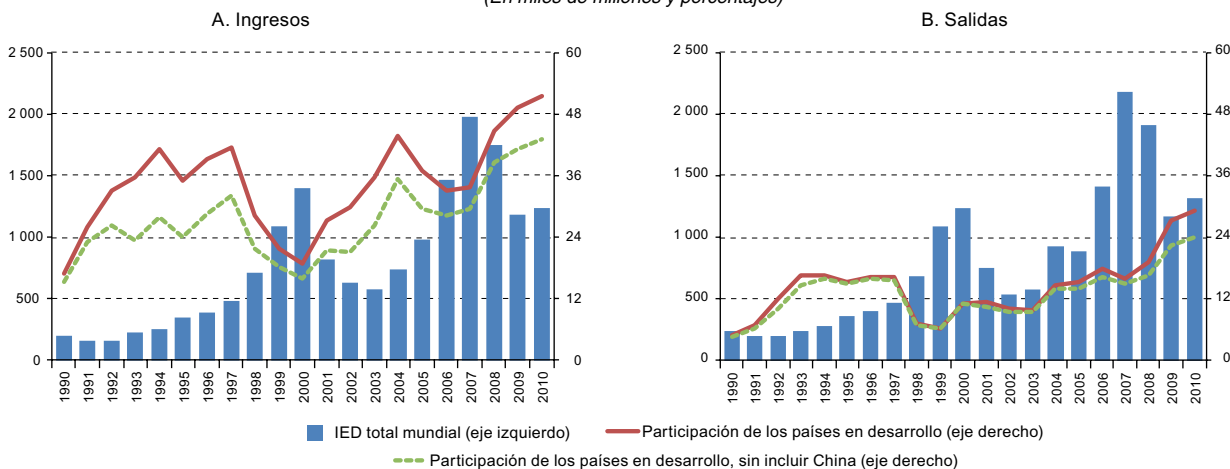
¹¹ La referencia al Sudán incluye el territorio que actualmente conforma la República de Sudán del Sur.

4. La inversión extranjera directa y las empresas multinacionales del Sur

En 2010, las corrientes de IED hacia los países en desarrollo y en transición representaron, por primera vez, más de la mitad de los flujos globales. Mientras que a nivel mundial la IED creció un 5% en 2010, el nivel de inversión sigue un 15% por debajo de su nivel promedio previo a la crisis (2005-2007) (UNCTAD, 2011a). La débil recuperación se debe en parte a la caída de los flujos de inversión desde y hacia los países industrializados, que siguen sufriendo los efectos de una débil recuperación y de la crisis de la deuda soberana, en el caso de Europa. En particular, la IED en los países en desarrollo aumentó un 10% y en los países desarrollados se redujo un 7%. Como resultado, por primera vez, la mitad de los flujos de IED se dirigieron hacia países en desarrollo. En el marco de esa tendencia, la IED en América Latina y el Caribe aumentó un 40% respecto del año anterior (CEPAL, 2010b).

La crisis de 2009 podría haber dado inicio a una tendencia de largo plazo, con mayor peso de las economías emergentes (el Sur) como receptoras de los flujos mundiales de IED. Entre 1970 y 2007, la proporción del Sur en el total ha variado en general entre un cuarto y un tercio, con valores entre un 10% y un 45% (en 1982, justo antes de la crisis de la deuda). Sin embargo, es posible que la crisis financiera haya contribuido a un cambio importante en los flujos de IED desde países industrializados hacia economías emergentes (véase el gráfico I.14). De hecho, datos de 2007 a 2010 muestran que la participación del Sur como receptor de IED aumentó del 27% al 47%. Entre las economías emergentes, se duplicó la participación de los países en desarrollo de Asia (del 16% al 30%), así como la de América Latina y el Caribe (del 5% al 10%), mientras que la participación de África se mantuvo estable, entre un 3% y un 4%.

Gráfico I.14
PAÍSES EN DESARROLLO: PARTICIPACIÓN EN LOS FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED), 1990-2010
(En miles de millones y porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), base de datos UNCTADstat, [en línea] <http://unctadstat.unctad.org>.

El origen de los flujos de IED continúa concentrado en los países desarrollados, aunque sobresale el aumento de la participación de los países en desarrollo y en transición, a la par de la creciente importancia de estos en la economía global y en el comercio. Durante la última década, se duplicó su participación en los flujos de IED y en 2010 alcanzó un 22% del total. Al igual que

su crecimiento como destino de la IED, América Latina y el Caribe ha sido la región más dinámica en 2010 como fuente de inversiones. Este avance gradual pero continuo de los países en desarrollo será una de las características centrales de los flujos de IED en los próximos años. Asia y América Latina son las principales regiones de procedencia de los flujos de inversión de las economías emergentes.

a) Empresas translatinas

Para comprender la evolución de la IED en América Latina y el Caribe, es fundamental considerar el comportamiento de las empresas transnacionales latinoamericanas (translatinas). Si bien es cierto que los Estados Unidos siguen siendo el primer inversor, seguido por los Países Bajos y China, la cuarta posición la ocupa América Latina. En la última década, las empresas que más se internacionalizaron en la región fueron las del Brasil, Chile y México y, más recientemente, las de Colombia. El proceso de internacionalización se dio sobre todo en las industrias básicas (hidrocarburos, minería, cemento, celulosa y papel, y siderurgia), las manufacturas de consumo masivo (alimentos y bebidas) y algunos servicios (energía, telecomunicaciones, transporte aéreo y comercio minorista).

En 2010, las principales translatinas eran de México, seguido por el Brasil, Chile, Colombia, Venezuela (República Bolivariana de) y la Argentina.

Las principales empresas translatinas son América Móvil y Cemex (México); Petrobras, Vale e Itaú-Unibanco (Brasil); Cencosud (Chile), y PDVSA (Venezuela (República Bolivariana de)). De este modo, durante 2010, el aumento de las salidas de IED obedece a las mayores inversiones de empresas de México, el Brasil, Chile y Colombia, que representan más del 90% de los flujos. Una característica de las inversiones directas en el exterior cuyo origen está en América Latina es que muchas de ellas se dirigen a los países vecinos: un 47% de las fusiones y adquisiciones realizadas por empresas latinoamericanas en 2010 tuvieron como destino a la propia región.

La inversión de los países de la región se concentra en los países vecinos y en sectores industriales y de servicios. Estos sectores generan más empleo, al contrario del sector de las materias primas, donde se concentra la inversión de la mayoría de los países asiáticos. Por ejemplo, la inversión de Chile en el exterior en los últimos 20 años sumó 56.789 millones de dólares, se concentró en un 85% en países de la región (un 83% de América Latina y un 50% del MERCOSUR) y su distribución sectorial fue: el 40% en servicios, el 28,8% en energía, el 23,1% en industria y solo el 4,8% en minería. Estas inversiones generaron un empleo asociado de unos 196.000 empleos directos y unos 135.000 indirectos (DIRECON, 2011).

b) Empresas transasiáticas

La participación de los países asiáticos en los flujos salientes de IED ha aumentado en el tiempo. Entre 1993 y 1997, el 13% de los flujos mundiales de IED provenía de los países asiáticos en desarrollo, de los cuales el 80% se originaba en las denominadas economías de reciente

industrialización o “tigres asiáticos” (Hong Kong (Región Administrativa Especial de China), República de Corea, Singapur y provincia china de Taiwán). En ese período, China y la India representaron solo el 5% de dichos flujos. Sin embargo, en el período 2004-2008, la participación de estos dos países aumentó al 20%.

De esta manera, China y la India se han transformado en actores relevantes respecto de su contribución a los flujos globales de inversión extranjera, particularmente hacia economías emergentes y en desarrollo, tanto en Asia como en África y América Latina. Para asegurar la sustentabilidad de su crecimiento económico, China y la India necesitan disponer del abastecimiento de materias primas y conquistar nuevos mercados externos para el desarrollo de su industria interna, sobre la base de las fortalezas que cada una de sus economías posee. Lo anterior ha ido acompañado de una creciente participación de su comercio de bienes y servicios en la composición de su economía.

Los flujos de inversiones chinas hacia economías en desarrollo se han caracterizado por su concentración en la extracción de recursos naturales, principalmente hidrocarburos y minería. Sin embargo, la proporción de estos flujos en el total de las inversiones de China en el exterior tiende a disminuir, producto de la creciente competencia que estas mismas economías en desarrollo mantienen con este país, con menores costos en algunos factores de producción. Esto obliga a China a participar en etapas más altas de las cadenas de valor, en las que empieza a competir con economías desarrolladas, moviendo sus inversiones en estos países por medio de adquisiciones o empresas conjuntas en áreas que incorporan mayor valor y que permiten transferirle tecnología.

A diferencia de China, la India ha materializado su inversión extranjera por medio de fusiones y adquisiciones, en áreas de servicios o manufactura de mayor valor agregado. Lo anterior implica que los principales destinos de sus inversiones sean los países desarrollados, principalmente el Reino Unido y los Estados Unidos, por un volumen de 80.000 millones de dólares entre 2000 y 2010. Entre 2009 y 2010, el 48% de la inversión india en el extranjero se efectuó en Singapur e Isla Mauricio (IBEF, 2011).

En este sentido, las inversiones indias están más orientadas a ganar mercados que a asegurar materias primas para abastecer a su industria local. Por otra parte, las empresas indias enfrentan barreras internas para efectuar inversiones locales, consistentes sobre todo en precios más elevados de los factores de producción, con la consecuente mayor inflación y tasas de interés, y un marco regulatorio que ha sido lento e inestable para facilitar las inversiones.

La creciente importancia de las empresas y de las inversiones transasiáticas tiene lugar en una serie de ámbitos. Una expresión clara de ello es su posicionamiento en las calificaciones mundiales de empresas en los últimos años. Uno de los *rankings* más conocidos, *Fortune 500*, que analiza las 500 principales empresas mundiales, en 2005 calificó a 16 empresas chinas entre las de mayores ingresos; en 2010, se incluyeron 48 empresas chinas en esta clasificación. En el caso de la India, las empresas en esta situación pasaron de 5 a 8 en el mismo período (CNNMoney, 2011). En el marco de una evolución muy dinámica, la última actualización de 2011 (del 22 de julio) muestra a 69 empresas chinas entre las primeras 500 del mundo. Cinco empresas asiáticas se ubicaron entre las 10 empresas con mayores ingresos del mundo, siendo chinas 3 de ellas. Además, se ha producido un efecto de sustitución en las empresas asiáticas, por ejemplo, en 2005 las 5 primeras empresas asiáticas eran japonesas; en 2011, las 3 primeras del rubro energético son chinas, y desplazan de esa posición a las grandes empresas automovilísticas del Japón. También comienzan a aparecer empresas de Malasia, la Federación de Rusia y la República de Corea entre las principales.

Si se analizan las empresas latinoamericanas, se obtiene que en 2005 cinco empresas se encontraban entre

las 500 principales del mundo (3 brasileñas y 2 mexicanas).

En 2007 ya eran 11, en su mayoría vinculadas a la energía y a la banca. PDVSA, la petrolera estatal venezolana (con ingresos de 126.364 millones de dólares y ganancias de 7.451 millones de dólares) lideraba la lista ocupando el lugar 27. Le seguían Petróleos Mexicanos (PEMEX), en el lugar 31 (ingresos de 119.235 millones de dólares) y la brasileña Petrobras, en la posición 34 (en alza respecto del lugar 63 de 2006), con una facturación de 118.257 millones de dólares. México tenía 4 compañías en la lista: PEMEX, América Móvil (en el lugar 273), la Comisión Federal de Electricidad (en el puesto 370) y la cementera Cemex, la tercera más grande del mundo (en el lugar 421). Ese año, además de Petrobras, figuran otras empresas brasileñas: tres bancos (Bradesco, Itaú y Banco do Brasil), el gigante de la minería CVRD y la metalúrgica Gerdau.

En 2011, son 13 las empresas latinoamericanas que se ubican entre las 500 principales del mundo, destacándose las empresas brasileñas. La petrolera venezolana bajó al lugar 66, superada por las petroleras Petrobras y PEMEX, que se ubicaron entre las 50 empresas con mayores ingresos del mundo, ya que obtuvieron ingresos por más de 100.000 millones de dólares. Los datos de las diez principales empresas latinoamericanas de 2011 pueden verse en el cuadro I.12.

Cuadro I.12
ASIA Y AMÉRICA LATINA: PRINCIPALES EMPRESAS SEGÚN INGRESOS, 2011

Empresas asiáticas	Posición mundial	País	Ingresos (en miles de millones de dólares)	Empresas latinoamericanas	Posición mundial	País	Ingresos (en miles de millones de dólares)
Sinopec Group	5	China	273	Petrobras	34	Brasil	120
China National Petroleum Corporation (CNPC)	6	China	240	PEMEX	49	México	102
State Grid	7	China	226	PDVSA	66	Venezuela (Rep. Bol. de)	88
Toyota Motor Corporation	8	Japón	222	Banco do Brasil	117	Brasil	63
Japan Post Holdings	9	Japón	204	Banco Bradesco	156	Brasil	53
Samsung Electronics	22	República de Corea	134	América Móvil	172	México	48
Nippon Telegraph and Telephone	31	Japón	120	Valle	186	Brasil	45
Gazprom	35	Federación de Rusia	119	JBS	307	Brasil	31
Hitachi	40	Japón	109	Itaúsa-Investmentos Itaú	360	Brasil	27
Honda Motor	45	Japón	104	Ultrapar Holdings	400	Brasil	24
Nissan Motor	48	Japón	102	Ecopetrol	445	Colombia	22
Panasonic	50	Japón	101	CFE	483	México	20

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de CNNMoney, "Global 500" [en línea] http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2011/full_list/index.html [fecha de consulta: 29 de julio de 2011].

F. Perspectivas y riesgos

Los niveles de volatilidad e incertidumbre vuelven a rangos preocupantes. Tras el acuerdo en el Congreso de los Estados Unidos sobre el límite de la deuda pública y el segundo paquete de apoyo europeo y del FMI a Grecia, una marcada volatilidad se ha apropiado de las principales plazas bursátiles, con caídas parecidas a importantes crisis financieras previas, seguidas por repuntes considerables.

Se prevé un horizonte de lento crecimiento para las economías industrializadas en los próximos años.

En el transcurso de 2011, las tasas de crecimiento de esas economías se revisaron en forma sistemática a la baja. La política económica en esos países parece seguir mal orientada, apuntando a la reducción del déficit fiscal y no a la recuperación del empleo y del crecimiento. La brusca y adversa reacción de los mercados financieros después del acuerdo sobre el límite de la deuda pública no responde a temores de insolvencia o amenazas de inflación, sino a las malas perspectivas de crecimiento. A fines del primer semestre de 2011, el nivel de actividad económica sigue siendo más bajo que el de 2007, en tanto que las cifras de empleo de junio de 2011 muestran que el porcentaje de población ocupada sigue siendo inferior al de junio de 2009, fecha del fin oficial de la recesión (Krugman, 2011).

El legado de elevada deuda pública que la crisis deja en Europa y en los Estados Unidos acompañará a estas economías durante varios años. Como resultado de la crisis, las cuentas fiscales se han deteriorado de un modo inédito en esas economías. El acervo de deuda pública en las economías industrializadas pasó de un 77% del PIB en 2007 a un 104% en 2010. Las proyecciones indican que, aun suponiendo un gradual endurecimiento en la política fiscal, esa relación podría ascender a un 126% del PIB en 2020 (Deutsche Bank, 2011). En ausencia de cambios de política, esa relación podría llegar al 150% del PIB (un 134% en el caso de los Estados Unidos). Este panorama significa varios años de crecimiento inferior al potencial, elevadas tasas de desempleo y amenazas financieras latentes, pues se tratará de equilibrios bastante inestables, en un escenario de mercados financieros alterados.

La incapacidad de las autoridades políticas para coordinar salidas fiables y sustentables a los problemas fiscales y de deuda soberana agrega un componente adicional de incertidumbre. La complejidad del ajuste fiscal en ciernes en Europa y en los Estados Unidos requerirá un proceso prolongado de consolidación fiscal, el que difícilmente podrá abordarse sin un amplio apoyo político que abarque varios gobiernos.

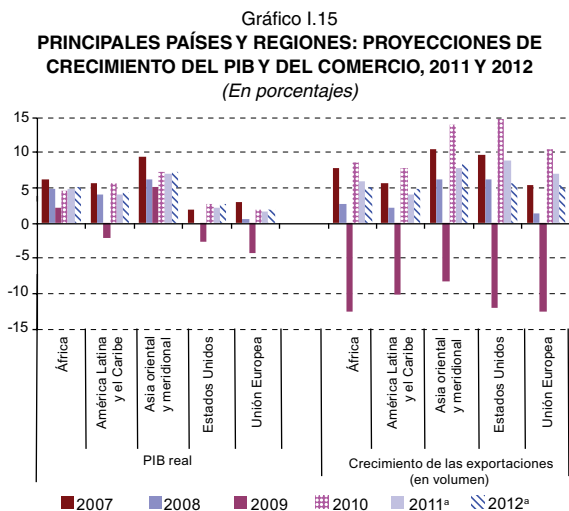
Parecería que ha llegado el momento de aplicar fórmulas innovadoras, que apuesten a una mayor integración europea. Parece difícil que Europa supere la actual crisis sin reforzar los mecanismos solidarios y de cooperación regional. El gran debate consiste en decidir si la crisis se resolverá con más o menos integración. Un escenario de invariabilidad de las actuales políticas podría conducir a una crisis grave del euro, con efectos sustanciales en las perspectivas del propio proceso de integración. Más temprano que tarde, la recuperación del crecimiento demandará evaluar seriamente la compra masiva de deuda por parte del BCE o la emisión de deuda europea que sustituya a las deudas nacionales, en conjunto con compromisos creíbles de consolidación fiscal. En tal escenario, la prima de riesgo caería sustantivamente para las economías más afectadas, y se abrirían espacios que hoy no están disponibles para las reformas estructurales que permitan restaurar los niveles de competitividad. Por cierto, este último escenario supone más cesión de soberanía, esta vez en la esfera fiscal, y probablemente un nuevo tratado comunitario.

En este contexto, Alemania y Francia hicieron una propuesta en agosto de 2011 para formar un gobierno económico regional y tomar medidas disciplinarias en caso de incumplimiento de reglas predefinidas para los países de la zona del euro. Con esta propuesta se busca reforzar la gobernanza y la integración de la zona del euro, con el fin de evitar una nueva crisis. Los pilares de este plan son: i) la formación de un comité económico regional de jefes de Estado que se reunirá dos veces por año para coordinar políticas; ii) la incorporación en las constituciones de los países de la obligación de equilibrar los presupuestos fiscales cada año; iii) la promoción de la igualdad mediante un impuesto único a partir de 2013; iv) la introducción de un impuesto a las transacciones financieras para contener la especulación, y v) la promoción de una integración política y fiscal con el objetivo final de emitir eurobonos (*El Mercurio*, 2011).

El actual escenario mundial limita el espacio político para acuerdos sustantivos en torno a la gobernanza del proceso de globalización. Un ambiente de turbulencias económicas y de desempleo elevado en las economías industrializadas resulta propicio para tentaciones proteccionistas y, por otra parte, reduce el espacio para iniciativas relevantes en torno a los principales desafíos que plantea la globalización. Por ejemplo, la Ronda de Doha no ha conseguido establecer los acuerdos mínimos

que permitan concluir, luego de diez años de infructuosas negociaciones. Los anuncios iniciales del Grupo de los Veinte (G-20) sobre la reforma del sistema financiero internacional parecen haber desaparecido de su agenda. Las sucesivas cumbres sobre cambio climático tampoco dan muestras de poder abordar el tema con la urgencia requerida. A su vez, el creciente peso de las economías emergentes en las principales variables de la economía global tiende a reflejarse más bien en temores y actitudes defensivas por parte de las economías industrializadas.

En el caso de las economías emergentes de Asia, se anticipa que su crecimiento se desacelerará solo ligeramente con relación a los altos niveles del año pasado. Las interrupciones en las redes de producción regional, debido a restricciones de oferta del Japón, parecen controladas, aunque algunos sectores, especialmente el automotriz y la electrónica, podrían experimentar dificultades durante todo el verano boreal. América Latina se verá impulsada por las exportaciones y la demanda interna, pero el ritmo disminuirá en algunas economías (en particular el Brasil) donde se están aplicando políticas más restrictivas.



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, *World Economic Situation and Prospects 2011*, Nueva York, enero. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.11.II.C.2 y Fondo Monetario Internacional (FMI), *World Economic Outlook Database* [en línea] www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28, 2011.

* Proyecciones.

Los importantes flujos de capital privado hacia las economías en desarrollo, que aprovechan los mayores niveles de actividad y tasas de interés más elevadas, pueden acentuar presiones inflacionarias y tienen el potencial de desestabilizar las monedas y los mercados financieros. En particular, las economías emergentes que crecen por encima de su potencial deben preservar su equilibrio macroeconómico y acentuar la vigilancia prudencial sobre los agregados macroeconómicos y el comportamiento del sector financiero.

Un dólar más débil puede resultar en una desventaja competitiva para los países emergentes y en nuevas medidas de protección comercial. Un posible tercer conjunto de medidas de relajación cuantitativa (QE3) y el anuncio de una tasa de interés cercana a cero para los próximos dos años en los Estados Unidos acentuarán la liquidez del dólar en los mercados financieros, en un contexto de marcada debilidad de las economías industrializadas. Ello significa que las divergencias de ciclos monetarios entre las economías industrializadas y las emergentes tenderán a acentuarse, generando presiones adicionales a la revaluación de las monedas de estas últimas.

Las elevadas entradas de flujos de capital en América Latina presionan los tipos de cambio reales y operan como un incentivo para la especialización en la producción y exportación de bienes primarios, que se benefician de los altos precios. Esto aumenta la vulnerabilidad de las economías de la región a los choques externos y provoca una mayor volatilidad de los agregados macroeconómicos internos, como la inversión, lo que afecta de manera negativa la capacidad de las economías de crecer, generar empleo productivo y disminuir la desigualdad. Las autoridades de la región han reaccionado a estos complejos dilemas de política macroeconómica implementando un conjunto de medidas que, en distintas proporciones, combinan intervenciones en los mercados de cambio, controles de distinto tipo a la entrada de capitales y regulaciones financieras, cuyo objetivo es aliviar las presiones sobre las cotizaciones de las monedas (CEPAL, 2011).

Crece los riesgos a la baja del crecimiento económico, en función del potencial deterioro de la confianza en la periferia de la zona del euro. Desde la perspectiva de América Latina y el Caribe, la desaceleración del crecimiento de la economía internacional, una gradual disminución de la liquidez global, y un aumento del componente de riesgo de los activos financieros, especialmente de algunas deudas soberanas europeas, podría extender el proceso de “huida hacia la calidad”. Esto implicaría, como ya ocurrió en la reciente crisis, un crecimiento de la demanda de activos en dólares y una reversión súbita de los flujos de capitales (CEPAL, 2011a).

El aumento de precios de los alimentos y la energía también crea riesgos más directos para el crecimiento económico, por sus efectos en el valor real de los ingresos de los consumidores y, en algunos países, porque fomenta la agitación social. El riesgo de un alza considerable de los precios es probablemente mayor en el área de la energía, debido a la profundización de la crisis política en algunos de los principales países productores de petróleo.

La próxima reunión del G-20 en Francia, en noviembre 2011, será clave para abordar distintos temas urgentes. Primero, los países miembros tienen que

definir su postura y coordinación en el corto plazo para reducir la probabilidad de que la economía global caiga nuevamente en una recesión y, en el mediano plazo, para dinamizar sus economías. El segundo tema a tratar es la manera de amortiguar la gran volatilidad de los flujos de capital, en particular las masivas entradas y salidas de capital en los países emergentes. Otros asuntos por tratar son la sostenibilidad de la deuda soberana de varios países industrializados y el impacto de las decisiones de las agencias calificadoras de riesgo sobre ella¹².

En resumen, 2012 asoma como un año de gran incertidumbre y las economías latinoamericanas deben asegurarse de tener políticas macroeconómicas prudentes. La volatilidad financiera está afectando a aquellas economías regionales con mayor profundización financiera y bursátil; la desaceleración en Europa y los Estados Unidos limitará la expansión de las exportaciones, lo que afectará sus precios, en tanto las nuevas medidas de relajación monetaria en los Estados Unidos podrían acentuar presiones para la revaluación en los países que ya enfrentan importantes ingresos de capital. En este sentido, las economías de América Latina y el Caribe deberían vigilar la sustentabilidad de sus cuentas fiscales

y externas, y fortalecer las medidas macroprudenciales, rigiéndose más bien por el comportamiento permanente de las principales variables económicas. En algunos casos, esto puede significar la regulación de las entradas de capitales excesivas, particularmente cuando estos son la principal fuente de presiones para la revaluación.

La gestión macroeconómica prudente debe complementarse con mayores esfuerzos de cooperación regional (véase el capítulo III). Un compromiso adicional con las tareas de integración y cooperación regional permitiría amortiguar los impactos de un eventual empeoramiento del escenario internacional, con un mayor apoyo al comercio intrarregional, y preservar los logros macroeconómicos y sociales alcanzados por medio de avances en la conformación de un mercado regional ampliado. En este sentido, hay un amplio espacio para iniciativas de facilitación del comercio y mayor cooperación en infraestructura física, transporte, logística, normas aduaneras, innovación y tecnología. Estas iniciativas no solo abrirían un campo interesante para las exportaciones de las pymes, más intensivas en manufacturas, sino que también reforzarían el atractivo de la región como socio comercial y destino de la IED.

¹² Las agencias de calificación de riesgo tuvieron un papel importante en la producción de la burbuja de los mercados financieros que generó la crisis en 2008. Al calificar los instrumentos financieros creados a partir de deudas hipotecarias de alto riesgo (*sub-prime*), las agencias dieron la impresión de que el riesgo sistémico de esta metodología era bajo, y que los activos eran más líquidos y seguros de lo que realmente eran. Además, no lograron calificar los riesgos de las instituciones financieras que tenían estos activos en su cartera. Por ejemplo, Standard & Poor's calificó a Lehman Brothers con un grado AAA apenas un mes antes de su quiebra.

Bibliografía

- Altomonte, Carlo y Gianmarco Ottaviano (2009), “Resilient to the crisis? Global supply chains and trade flows”, Vox [en línea] www.voxeu.org/index.php?q=node/4289.
- Banco Mundial (2011), “Alerta sobre precios de los alimentos”, febrero [en línea] <http://www.bancomundial.org/temas/preciosalimentos/alerta-sobre-precios-2011.htm>.
- Baldwin, Richard y Simon Evenett (2011), *Why World Leaders Must Resist the False Promise of Another Doha Delay*, Londres, Centro de investigación sobre políticas económicas, abril.
- BBC (2011), “South Korea backs EU trade deal”, 5 de mayo.
- BEA (Oficina de Análisis Económicos de los Estados Unidos) (2011), “Gross domestic product: second quarter 2011 (advance estimate)”, *National Income and Product Accounts*, N° BEA 11-38, julio.
- Brun, Elodie (2009), “Las relaciones entre América Latina y África: ¿potenciales o ilusorias?”, *Documentos de proyectos*, N° 239 (LC/W.239), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2011a), *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2010-2011*, documento informativo, Santiago de Chile.
- (2011b), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2010* (LC/G.2447-P), Santiago de Chile, mayo. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.11.II.G.4.
- (2010a), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2009-2010* (LC/G.2467-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.10.II.G.5.
- (2010c), *La República Popular China y América Latina y el Caribe: Hacia una relación estratégica* (LC/L.3224), Santiago de Chile.
- CNNMoney (2011), “Fortune 500 2011: top 500 American companies” [en línea] http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/2011/full_list/index.html [fecha de consulta: 29 de julio].
- CPB (Netherlands Bureau for Economic Analysis) (2010), “World Trade Monitor” [en línea] www.cpb.nl/en/world-trade-monitor [fecha de consulta: 30 de mayo].
- Deutsche Bank (2011), “A scenario analysis of public debt by 2020”, *Global Economic Perspectives*, 6 de julio.
- DIRECON (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales) (2011), *La inversión directa de capitales chilenos en el mundo*, Santiago de Chile, Ministerio de Relaciones Exteriores, enero.
- El Mercurio* (2011), “Mayor integración económica en la eurozona: Las cinco medidas disciplinarias que quieren imponer Merkel y Sarkozy”, 17 de agosto.
- Escaith, Hubert y otros (2011), “Japan’s earthquake and tsunami: global supply chain impacts”, Vox [en línea] www.voxeu.org/index.php?q=node/6430 [fecha de consulta: 31 de mayo].
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura) (2010), *The State of Food Insecurity in the World 2010. Addressing Food Insecurity in Protracted Crises*, Roma.
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura) y otros (2011), *Price Volatility in Food and Agricultural Markets: Policy Responses*, junio.
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (2011), World Economic Outlook Database [en línea] www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28 [fecha de consulta: 11 de abril].
- IBEF (India Brand Equity Foundation) (2011), “Indian investments abroad” [en línea] www.ibef.org/india/economy/indianinvestmentsabroad.aspx [fecha de consulta: 3 de agosto].
- Ivanic, M., W. Marti y H. Zaman (2011), “Estimating the short-run poverty impacts of the 2010–11 surge in food prices”, *Policy Research Working Paper*, N° 5633, Banco Mundial, abril.
- Izquiero, Alejandro y Ernesto Talvi (coords.) (2011), *One Region, Two Speeds? Challenges of the New Global Economic Order for Latin America and the Caribbean*, Washington, D.C, Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- JETRO (Organización de Comercio Exterior del Japón) (2011), “Japan earthquake recovery briefing” [en línea] www.jetro.go.jp/en/earthquake/ [fecha de consulta: 3 de agosto].
- Kharas, Homi (2010), “The emerging middle class in developing countries”, *Working Paper*, N° 285, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), enero.
- Krugman, Paul (2011), “The wrong worries”, *The New York Times*, 4 de agosto.

- Lora, Eduardo, Andrew Pollew y Pilar Tavella (2011), “¿Qué efecto inflacionario tendrá el shock de precios de los alimentos en América Latina?”, *Resumen de políticas*, N° IDB-PB-120, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), abril.
- Ministerio de Finanzas del Japón (2011), “Trade statistics data for Japan” [en línea] www.e-stat.go.jp/SG1/estat/OtherListE.do?bid=000001008802&cycode=1 [fecha de consulta: 3 de agosto].
- MOFCOM (Ministerio de Comercio de China) (2011), “China-Africa common economic development” [en línea] <http://english.mofcom.gov.cn/aarticle/subject/minister/lanmub/201102/20110207420940.html> [fecha de consulta: 20 de julio].
- Morgan, Sarah (2010), “America’s vulnerable half-speed recovery”, *SmartMoney*, 11 de enero.
- Mufteeva, Inna y Thomas Julien (2011), “QE2: Efficiency of monetary policy transmission channels”, *Flash Economics*, N° 114, Natixis, febrero.
- Naciones Unidas (2011a), *World Economic Situation and Prospects 2011: Update as of mid-2011*, mayo.
- (2011b), “World economic situation and prospects”, *Monthly Briefing*, N° 30, abril.
- (2011c), *World Economic Situation and Prospects 2011*, Nueva York, enero. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.11.II.C.2.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (2011a), “OECDStat” [en línea] <http://stats.oecd.org/Index.aspx> [fecha de consulta: 17 de agosto].
- (2011b), *OECD Economic Outlook*, París, mayo.
- OCDE/FAO (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos/Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura) (2011), *OECD-FAO Agricultural Outlook 2011-2020*, junio.
- OMC (Organización Mundial del Comercio) (2011a), “El comercio mundial en 2010 y perspectivas para 2011. El crecimiento del comercio se atenuará en 2011 pero, a pesar del aumento sin precedentes de 2010, los efectos de la crisis se siguen dejando sentir”, *Comunicado de prensa*, N° Press/628, Ginebra, abril.
- (2011b), “Report on G20 trade measures (mid-October 2010 to April 2011)”, mayo [en línea] www.wto.org/english/news_e/news11_e/g20_wto_report_may11_e.doc.
- OMC/IDE-JETRO (Organización Mundial del Comercio/ Instituto de las Economías en Desarrollo de la Organización de Comercio Exterior del Japón) (2011), *Trade Patterns and Global Value Chains in East Asia: from Trade in Goods to Trade in Tasks*, Ginebra, junio.
- Steinhauer, Jennifer (2011), “Debt bill is signed, ending a fractious battle”, *The New York Times*, 2 de agosto.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2011a), *World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development* (UNCTAD/WIR/2011), julio. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.11.II.D.2.
- (2011b), “UNCTADStat” [en línea] <http://unctadstat.unctad.org/> [fecha de consulta: 1 de agosto].
- Wall Street Journal* (2011), “Europe’s debt crisis” [en línea] <http://online.wsj.com/public/page/europe-debt.html> [fecha de consulta: 2 de agosto].
- Zeza A. y otros (2008), “The impact of rising food prices on the poor”, *ESA Working Papers*, N° 08-07, Roma [en línea] <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/011/aj284e/aj284e00.pdf>.

Capítulo II

Las relaciones entre América Latina y el Caribe y sus principales socios extrarregionales

A. Introducción

En este capítulo se examinan las principales tendencias observadas, especialmente durante la última década, en las relaciones de comercio e inversión entre la región y sus tres principales socios extrarregionales: los Estados Unidos, la Unión Europea y la región de Asia y el Pacífico. Para ello se analiza la evolución de los flujos comerciales y de inversión, tanto en términos globales como de sectores y productos. Asimismo, se pasa revista a los aspectos estratégicos de la vinculación con cada socio, incluidas las negociaciones comerciales y las iniciativas de cooperación económica.

Luego de esta introducción, en la sección B se abordan sucintamente los grandes agregados de la vinculación comercial de la región con los Estados Unidos, la Unión

Europea y la región de Asia y el Pacífico. En las secciones C, D y E, respectivamente, se profundiza el análisis de la vinculación con cada uno de estos socios.

B. Panorama de las relaciones comerciales de la región con sus principales socios

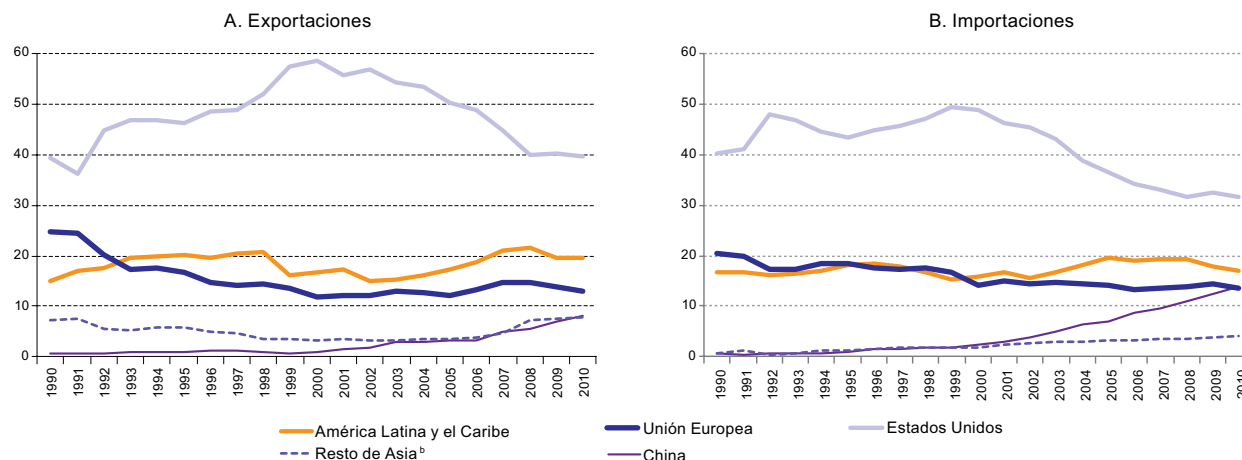
Durante la década pasada aumentó notablemente la importancia relativa de China en el comercio exterior de América Latina y el Caribe, en contraste con la

caída de la participación de los Estados Unidos y el estancamiento de la Unión Europea. Aunque los Estados Unidos continúan siendo el principal socio

comercial de la región, la participación de este país en el comercio exterior de América Latina y el Caribe se ha reducido drásticamente. En efecto, su participación en las exportaciones regionales pasó de un 58% en 2000 a un 40% en 2010, mientras que en el caso de las importaciones cayó de un 49% a un 32% entre los mismos años. La Unión Europea, segundo socio comercial más importante para la región, experimentó

en la pasada década una leve alza de su participación en las exportaciones regionales, de un 12% a un 13%, mientras que su participación en las importaciones se mantuvo estable, en un 14%. En cambio, China pasó de absorber un 1% de las exportaciones regionales en 2000 a un 8% en 2010. En el mismo período, pasó de suministrar el 2% de las importaciones regionales a un 14% de las mismas (véase el gráfico II.1).

Gráfico II.1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE SOCIOS SELECCIONADOS EN LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LA REGIÓN, 1990-2010^a
(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); base de datos CEPALSTAT [en línea] <http://www.cepal.org/estadisticas> y Direction of Trade Statistics database (DOTS) para China, 1980 y 1983.

^a Los datos corresponden a estadísticas espejo, pesadas en el total de la balanza de pagos de la región. Por ello, pueden no coincidir con los datos nacionales de los países de América Latina y el Caribe, en los que se basan los cuadros II.1 y II.2.

^b Incluye a Filipinas, Indonesia, el Japón, Malasia, la República de Corea, Singapur y Tailandia.

El análisis por países confirma el crecimiento experimentado por Asia y el Pacífico como destino de las exportaciones regionales en la década pasada.

Entre 2000 y 2010, la participación de Asia y el Pacífico en el total exportado aumentó para todos los países de la región excepto el Ecuador, Guatemala y algunos países del Caribe. En contrapartida, se observa una caída de la participación de los Estados Unidos en el total exportado para todos los países de América Latina. La participación de dicho país registra alzas solo en el caso de algunos países del Caribe (véase el cuadro II.1).

Una tendencia análoga se observa en el caso de las importaciones. En efecto, durante la pasada década Asia y el Pacífico aumentó sensiblemente su participación en las importaciones de todos los países de la región, excepto tres países del Caribe. Por su parte, los Estados Unidos redujeron considerablemente su participación en las importaciones de todos los países, excepto Cuba, el Ecuador y el Uruguay (véase el cuadro II.2).

Durante la mayor parte de la década pasada, el comercio de bienes de la región con los Estados Unidos y la Unión Europea registró un superávit y el comercio con China y el resto de Asia un déficit. En los dos últimos casos, esos resultados responden al patrón diferenciado que ha ido emergiendo en la vinculación entre la región y Asia. Por una parte, varias economías sudamericanas muestran una marcada orientación exportadora a ese continente, sobre todo de materias primas y manufacturas basadas en recursos naturales. Por otra parte, México, los países centroamericanos (excepto Costa Rica y Panamá) y la gran mayoría de los países caribeños (excepto Cuba) destinan una porción muy baja de sus exportaciones a Asia. Al mismo tiempo, la participación de Asia en las importaciones totales de estos países se ha incrementado notablemente en la última década, lo que ha arrojado fuertes déficits comerciales con esa región (véase el gráfico II.2). Este patrón diferenciado se aborda en mayor detalle en la sección E de este capítulo.

Cuadro II.1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE SOCIOS SELECCIONADOS EN LAS EXPORTACIONES TOTALES, 2000 Y 2010 ^a
(En porcentajes)

	Asia y el Pacífico ^b		Estados Unidos		Unión Europea		América Latina y el Caribe		
	2000	2010	2000	2010	2000	2010	2000	2010	
América del Sur	Argentina	9,4	18,2	12,0	5,2	18,0	16,6	48,1	41,8
	Bolivia (Estado Plurinacional de)	1,4	16,3	24,0	9,4	17,3	9,8	44,2	60,5
	Brasil	10,3	28,2	24,3	9,6	28,0	21,4	24,8	23,1
	Chile	26,1	49,7	16,5	9,9	25,2	17,2	21,9	18,2
	Colombia	2,6	8,6	50,4	42,5	13,9	12,5	28,9	18,2
	Ecuador	10,9	6,4	37,9	34,8	12,9	12,9	31,5	41,2
	Paraguay	2,0	4,9	3,9	1,4	13,6	9,2	74,5	67,9
	Perú	16,9	26,5	28,0	16,3	22,0	17,8	18,1	17,1
	Uruguay	8,3	9,0	8,3	2,9	16,3	14,8	54,2	42,8
	Venezuela (República Bolivariana de)	1,9	16,4	59,6	49,5	5,8	10,0	19,6	15,6
Centroamérica	Costa Rica	5,5	13,4	52,0	36,7	22,1	17,8	19,0	28,5
	El Salvador	0,4	1,8	65,5	48,3	5,7	4,3	27,8	42,9
	Guatemala	3,6	3,6	44,0	39,6	10,9	5,6	35,6	42,3
	Honduras	1,6	6,5	79,3	36,5	4,5	23,7	6,0	29,8
	México	1,4	4,0	88,2	80,1	3,5	4,9	3,6	7,0
	Nicaragua	0,8	4,6	57,2	30,6	16,4	11,7	23,4	44,1
	Panamá	2,0	14,1	45,9	29,2	21,7	21,8	23,2	20,7
Países del Caribe	Bahamas	2,4	20,2	48,3	37,2	29,8	18,0	1,5	13,6
	Barbados	0,7	2,8	13,5	9,9	18,5	7,7	16,2	73,1
	Belice	0,8	5,1	45,0	32,1	27,8	29,4	30,6	21,0
	Cuba	9,8	28,8	-	0,0	38,5	14,8	10,5	22,1
	República Dominicana	1,4	4,6	91,1	58,7	6,3	10,7	4,2	22,9
	Dominica	0,0	42,4	10,9	0,9	56,9	7,0	28,8	34,7
	Granada	3,1	0,7	7,4	12,8	56,2	7,4	24,4	54,3
	Guyana	6,6	3,4	20,5	25,9	48,5	18,6	10,3	17,5
	Haití	1,2	2,4	83,0	80,7	12,5	4,9	6,5	4,8
	Jamaica	1,0	3,0	28,4	35,1	31,8	16,3	5,1	10,4
	Saint Kitts y Nevis	3,3	0,7	61,3	57,9	34,2	9,2	3,8	8,2
	Santa Lucía	0,1	3,6	16,6	19,4	68,9	24,7	8,7	50,5
	San Vicente y las Granadinas	0,0	2,1	10,6	1,5	54,6	60,7	34,0	29,9
	Suriname	6,2	1,4	11,8	12,3	38,3	22,6	6,3	6,5
	Trinidad y Tabago	1,4	4,7	53,9	46,8	9,0	14,8	18,0	27,9
América Latina y el Caribe	5,3	17,2	59,7	39,6	11,6	12,9	16,0	19,3	

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE); información oficial de los países y Fondo Monetario Internacional (FMI), Direction of Trade Statistics database (DOTS). Los datos de 2000 corresponden a COMTRADE y los de 2010 a fuentes nacionales. Los datos para el Caribe corresponden (con excepción de la República Dominicana) a Direction of Trade Statistics database (DOTS).

^a En 2000 se han incluido las exportaciones de maquila en el total de los países del Mercado Común Centroamericano, adjudicándoseles a los Estados Unidos; en 2010 se utilizó el reporte propio de los países.

^b Incluye a Australia, Brunei Darussalam, Camboya, China, Filipinas, la India, Indonesia, el Japón, Malasia, Myanmar, Nueva Zelanda, la República de Corea, la República Democrática Popular Lao, Singapur, Tailandia y Viet Nam.

Cuadro II.2
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE SOCIOS SELECCIONADOS EN LAS IMPORTACIONES TOTALES, 2000 Y 2010
(En porcentajes)

	Asia y el Pacífico ^a		Estados Unidos		Unión Europea		América Latina y el Caribe		
	2000	2010	2000	2010	2000	2010	2000	2010	
América del Sur	Argentina	13,9	21,4	18,9	10,7	23,5	17,2	34,3	40,3
	Bolivia (Estado Plurinacional de)	10,6	19,3	22,0	13,2	11,7	9,1	49,6	56,5
	Brasil	13,6	31,7	23,3	14,9	26,0	21,5	21,3	16,9
	Chile	16,3	32,3	19,7	16,7	17,4	13,2	35,8	28,7
	Colombia	11,8	18,6	33,2	25,8	16,7	13,8	27,1	26,5
	Ecuador	8,5	20,7	25,6	27,3	12,6	8,9	43,7	41,1
	Paraguay	19,1	40,7	7,3	4,3	12,0	5,3	56,0	46,1
	Perú	16,1	32,1	23,4	19,4	14,1	10,6	38,4	31,5
	Uruguay	7,8	19,2	9,8	9,9	18,8	11,3	51,7	48,8
	Venezuela (República Bolivariana de)	8,6	13,3	37,8	25,0	19,4	17,1	25,0	29,2
Centroamérica	Costa Rica	5,5	13,3	52,0	28,0	22,1	6,8	19,0	22,5
	El Salvador	0,4	12,5	65,5	36,9	5,7	6,9	27,8	38,2
	Guatemala	3,6	12,9	44,0	37,0	10,9	6,9	35,6	34,6
	Honduras	1,6	9,0	79,3	42,5	4,5	4,3	6,0	41,1
	México	9,7	32,5	71,2	48,2	8,4	10,8	2,6	4,3
	Nicaragua	0,8	17,6	57,2	21,8	16,4	6,7	23,4	52,8
	Panamá	9,4	14,7	33,1	27,5	8,8	6,6	30,9	21,4
Países del Caribe	Bahamas	7,6	9,0	33,7	27,2	20,9	10,9	21,8	44,7
	Barbados	25,4	34,5	38,1	25,1	19,0	11,4	5,1	20,7
	Belice	3,2	7,9	57,9	37,4	15,6	9,2	17,2	37,6
	Cuba	14,6	17,4	0,1	4,3	35,3	19,7	36,5	11,9
	República Dominicana	1,4	16,1	91,1	39,0	6,3	9,3	4,2	31,3
	Dominica	9,5	60,3	33,1	14,1	23,0	4,7	24,7	18,4
	Granada	10,3	4,4	30,6	21,1	21,5	5,7	28,2	53,8
	Guyana	6,7	17,8	29,9	25,6	23,8	9,7	16,4	38,2
	Haití	8,4	13,6	57,9	36,2	11,5	7,6	6,8	31,6
	Jamaica	6,9	9,5	48,5	35,0	11,4	6,9	20,4	39,9
	Saint Kitts y Nevis	3,9	3,7	52,8	42,0	25,4	21,4	11,7	26,7
	Santa Lucía	10,0	0,7	45,4	11,6	25,7	1,3	12,5	85,7
	San Vicente y las Granadinas	5,6	38,8	36,5	15,2	26,5	16,4	24,7	21,2
	Suriname	4,9	18,7	40,1	28,0	30,3	25,9	16,9	23,5
	Trinidad y Tabago	6,4	12,0	40,9	29,2	16,8	8,8	21,0	22,7
	América Latina y el Caribe	10,6	27,2	50,4	29,1	14,2	13,7	15,3	22,7

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); información oficial de los países y Fondo Monetario Internacional (FMI), Direction of Trade Statistics database (DOTS). Los datos de 2000 corresponden a COMTRADE, los de 2010 a fuentes nacionales. Los datos para el Caribe corresponden (con excepción de la República Dominicana) a Direction of Trade Statistics database (DOTS).

^a Incluye a Australia, Brunei Darussalam, Camboya, China, Filipinas, la India, Indonesia, el Japón, Malasia, Myanmar, Nueva Zelandia, la República de Corea, la República Democrática Popular Lao, Singapur, Tailandia y Viet Nam.

Gráfico II.2
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y SALDO COMERCIAL CON SOCIOS SELECCIONADOS, 2000-2010^a
 (En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE); Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT) para la Unión Europea en 2010; datos nacionales para la India y la República de Corea en 2010.

^a Se utilizaron estadísticas espejo, que pueden no coincidir con el dato reportado por los países de América Latina y el Caribe.

^b Incluye a la India, el Japón y la República de Corea.

Las exportaciones de la región hacia sus tres principales mercados extrarregionales aumentaron su concentración por productos en la pasada década.

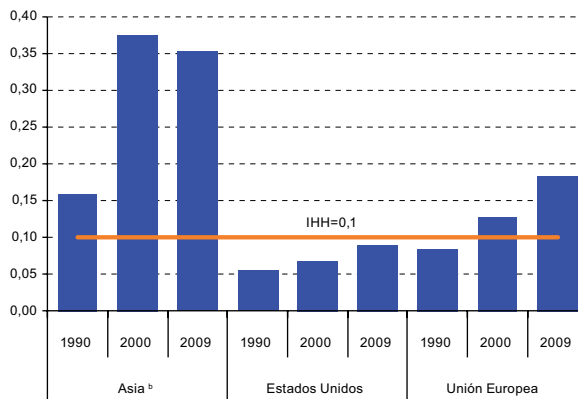
Ello refleja la tendencia a una reprimarización, inducida por los altos precios registrados por las materias primas durante la mayor parte de ese período. El aumento de la concentración fue particularmente notorio en el caso de Asia, región hacia la cual las exportaciones de América Latina y el Caribe ya estaban muy concentradas a comienzos de la década pasada (véase el gráfico II.3). Esto obedece a la mayor presencia de materias primas y manufacturas basadas en recursos naturales en las exportaciones de la región dirigidas a Asia que en las destinadas a Europa y los Estados Unidos.

Las exportaciones de América Latina y el Caribe hacia la propia región y los Estados Unidos tienen una mayor presencia de manufacturas que aquellas destinadas a la Unión Europea y Asia.

En efecto, mientras que en 2009 los productos primarios y las manufacturas basadas en recursos naturales representaron en conjunto un 75% de las exportaciones de la región a la Unión Europea y un 85% de las destinadas a China, en el caso de los Estados Unidos su participación fue del 46% (similar a la que tienen en el comercio intrarregional). Sin embargo, cabe señalar que incluso en el caso de las exportaciones a los Estados Unidos se observa un marcado incremento de la participación de los productos primarios y las manufacturas basadas en recursos naturales desde comienzos de la década pasada (véase el gráfico II.4).

Ninguno de los mercados extrarregionales se acerca al intrarregional en el número de productos exportados por América Latina y el Caribe. En la última década, la región logró aumentar considerablemente el número de productos exportados a todos sus principales mercados. Sin embargo, el orden de estos últimos se mantuvo inalterable. Al final de la década, América Latina y el Caribe exportaba en promedio a la propia región un número de productos un 70% superior al de los enviados a los Estados Unidos y que duplicaba con creces el número de los destinados a la Unión Europea. La diferencia es mucho más marcada en el caso de los mercados asiáticos: en promedio, América Latina y el Caribe exporta a la propia región diez veces el número de productos que exporta a China y más de cuatro veces el número de productos exportados al resto de Asia (véase el cuadro II.3). Esto viene a confirmar la importancia del mercado regional para las exportaciones latinoamericanas y caribeñas de manufacturas y para el desarrollo de cadenas regionales de valor, temas que se abordan en el capítulo III.

Gráfico II.3
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ÍNDICE DE HERFINDAHL-HIRSCHMAN DE LAS EXPORTACIONES A ASIA, LOS ESTADOS UNIDOS Y LA UNIÓN EUROPEA, 1990-2009^a
(Calculado según la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional, Revisión 2 a 3 dígitos)



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

^a El índice de Herfindahl-Hirschman mide el nivel de concentración de las exportaciones de un país a otro. Si su valor es inferior a 0,10, se considera que las exportaciones están diversificadas. Si se ubica entre 0,10 y 0,18, se considera que están moderadamente concentradas. Si es mayor que 0,18, se considera que están altamente concentradas. Los datos fueron tomados con estadísticas espejo a fin de homogeneizar la comparación y pueden no coincidir con los datos nacionales de los países de América Latina y el Caribe.

^b Incluye a China, Filipinas, la India, Indonesia, el Japón, Malasia, la República de Corea, Singapur y Tailandia.

Gráfico II.4
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DESGLOSE DE LAS EXPORTACIONES A SOCIOS SELECCIONADOS POR INTENSIDAD TECNOLÓGICA, 1990-2009^a
(En porcentajes)

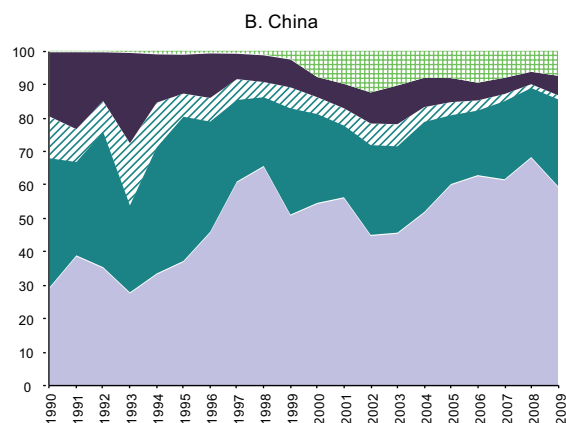
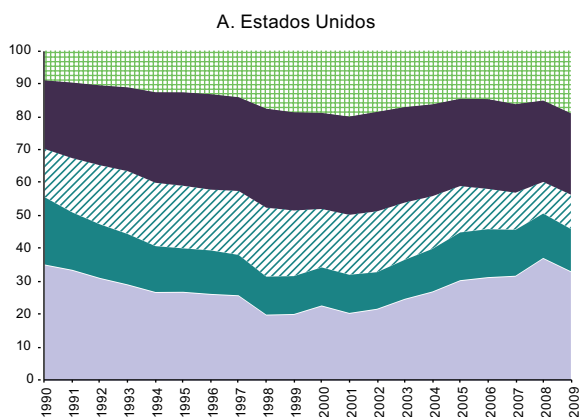
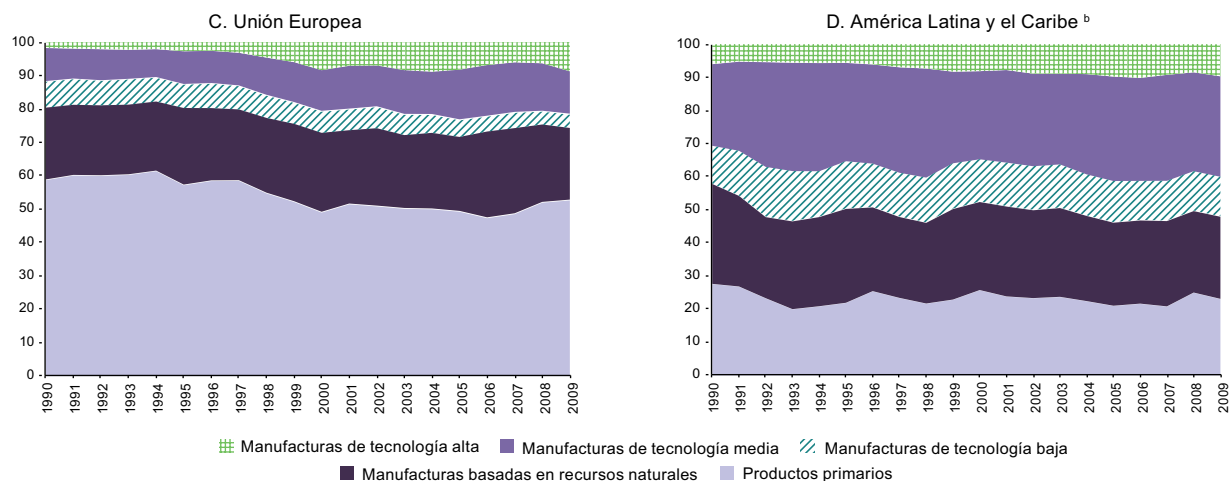


Gráfico II.4 (conclusión)



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

^a Los gráficos fueron elaborados utilizando estadísticas espejo a fin de homogeneizar los datos, por lo que pueden no coincidir con el reporte de los países de América Latina y el Caribe.

^b Corresponde a los datos disponibles en COMTRADE para el comercio intrarregional.

Cuadro II.3
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: NÚMERO DE PRODUCTOS EXPORTADOS A DESTINOS SELECCIONADOS,
PROMEDIOS 2001-2002 Y 2008-2009**

(Calculado a 6 dígitos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías)

	Estados Unidos		Unión Europea ^a		América Latina y el Caribe		China		Resto de Asia ^b	
	2000-2001	2008-2009	2000-2001	2008-2009	2000-2001	2008-2009	2000-2001	2008-2009	2000-2001	2008-2009
Argentina	1 912	1 667	2 051	2 207	3 780	3 726	327	519	1 019	1 469
Bolivia (Estado Plurinacional de)	339	345	220	344	825	668	14	40	97	137
Brasil	2 739	2 773	2 796	3 036	3 984	3 868	716	1 158	2 174	2 529
Chile	1 436	1 336	1 258	1 423	3 085	3 026	189	307	595	701
Colombia	1 615	1 753	999	1 293	3 065	3 217	44	156	320	610
Costa Rica	1 006	1 482	318	749	1 928	2 482	33	175	186	411
Ecuador	605	1 014	375	750	1 057	1 747	26	67	115	246
El Salvador	712	991	164	340	2 037	2 423	9	36	71	163
Guatemala	661	1 479	241	859	2 535	3 249	27	182	94	518
Honduras	454	978	75	375	810	1 804	5	99	29	241
México	4 140	3 990	2 185	2 724	3 594	3 786	354	1 113	1 695	2 101
Nicaragua	287	858	91	162	796	1 758	8	38	29	130
Panamá	196	1 014	57	716	356	2 643	10	100	33	359
Paraguay	136	224	155	317	483	986	14	61	49	91
Perú	1 205	1 686	875	1 542	1 940	2 832	75	245	461	767
Uruguay	346	426	461	739	1 360	1 446	52	112	163	277
Venezuela (República Bolivariana de)	900	525	898	895	2 175	2 092	35	112	329	382
El Caribe	460	760	185	289	484	896	11	49	32	84
América Latina y el Caribe (promedio simple)	835	1 120	521	809	1 336	1 895	77	195	262	455

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

^a Unión Europea de 15 miembros en 2000-2001 y de 27 miembros en 2008-2009.

^b Incluye al Afganistán, la Arabia Saudita, Armenia, Azerbaiyán, Bahrein, Bangladesh, Bhután, Brunei Darussalam, Camboya, los Emiratos Árabes Unidos, Filipinas, Georgia, Hong Kong (Región Administrativa Especial de China), la India, Indonesia, Irán (República Islámica del), el Iraq, Israel, el Japón, Jordania, Kazajistán, Kirguistán, Kuwait, el Líbano, Macao (Región Administrativa Especial de China), Malasia, Maldivas, Mongolia, Myanmar, Omán, el Pakistán, la provincia china de Taiwán, Qatar, la República Árabe Siria, la República de Corea, la República Democrática Popular Lao, la República Federal Democrática de Nepal, Singapur, Sri Lanka, Tailandia, Tayikistán, Timor-Leste, Turkmenistán, Turquía, Uzbekistán, Viet Nam y el Yemen.

C. Las relaciones comerciales de la región con los Estados Unidos

1. Comercio

América Latina y el Caribe es un socio comercial de creciente importancia para los Estados Unidos. En las dos últimas décadas, el comercio de este país con la región ha crecido más rápidamente que con todos sus principales socios, excepto China. En 2010, América Latina y el Caribe absorbió el 23% de las exportaciones

estadounidenses de bienes, lo que la convierte en su principal mercado de exportación, superando ligeramente a Asia. En el mismo año, la región fue el origen del 18% de las importaciones estadounidenses de bienes, participación equivalente a la de la Unión Europea y algo inferior a la de China (véase el cuadro II.4).

Cuadro II.4
ESTADOS UNIDOS: PARTICIPACIÓN DE REGIONES Y PAÍSES SELECCIONADOS EN SU COMERCIO EXTERIOR (1980-2010)
Y VARIACIÓN ANUAL DEL COMERCIO (1990-2010)
(En porcentajes del total y tasas de crecimiento anuales)

	Región/país	1980	1990	2000	2010	Variación anual 1990-2010
Exportaciones	Canadá	16,0	21,1	22,6	19,4	5,6
	América Latina y el Caribe	17,1	13,3	21,6	23,2	9,0
	Unión Europea	28,7	26,6	21,6	18,8	4,2
	Asia	19,6	24,5	21,9	22,4	5,6
	China	1,7	1,2	2,1	7,2	15,9
	Japón	9,4	12,4	8,4	4,7	1,1
	Resto del mundo	18,5	14,4	12,2	16,2	6,7
Importaciones	Canadá	16,6	18,1	18,5	14,5	5,6
	América Latina y el Caribe	14,2	12,9	16,9	18,8	8,8
	Unión Europea	17,2	20,2	18,7	16,7	5,7
	Asia	21,9	31,7	31,9	34,2	7,2
	China	0,5	3,1	8,6	19,1	16,8
	Japón	13,0	18,1	12,0	6,3	1,2
	Resto del mundo	30,1	17,1	14,1	15,9	5,8
Comercio total	Canadá	16,3	19,6	20,6	16,9	5,6
	América Latina y el Caribe	15,7	13,1	19,3	21,0	8,9
	Unión Europea	22,9	23,4	20,1	17,7	5,0
	Asia	20,7	28,1	26,9	28,3	6,4
	China	1,1	2,2	5,3	13,1	16,4
	Japón	11,2	15,3	10,2	5,5	1,2
	Resto del mundo	24,3	15,8	13,2	16,0	6,3

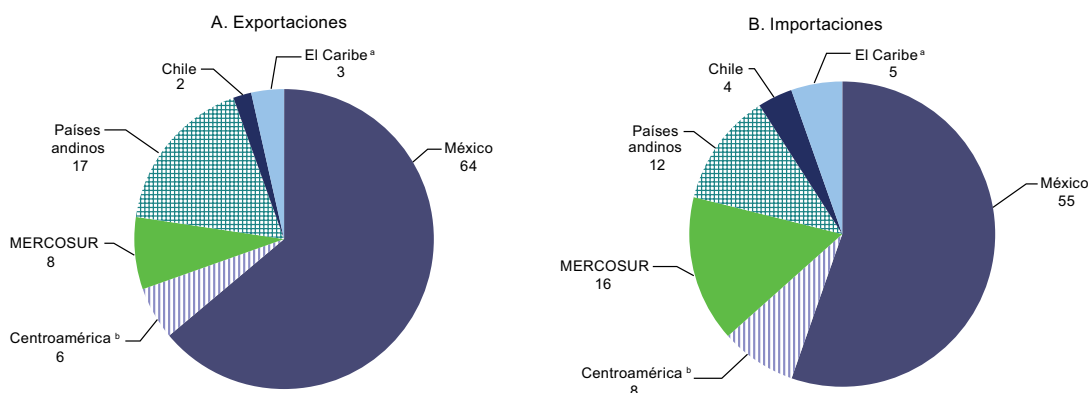
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE) y de cifras de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC).

El comercio de América Latina y el Caribe con los Estados Unidos se concentra en pocos países.

México por sí solo representó en 2010 casi dos tercios de las exportaciones de la región a dicho mercado y más de la mitad de sus importaciones. En el caso de las exportaciones, los países andinos son el segundo proveedor de los Estados Unidos en la región y, junto con los países

del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), representaron un cuarto del valor exportado a ese país en 2010. Este orden se invierte en el caso de las importaciones, con el MERCOSUR como segundo mercado más importante de la región para los Estados Unidos, seguido por los países andinos (véase el gráfico II.5).

Gráfico II.5
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: COMPOSICIÓN DEL COMERCIO CON LOS ESTADOS UNIDOS POR SOCIOS SELECCIONADOS, 2010
(En porcentajes del total)



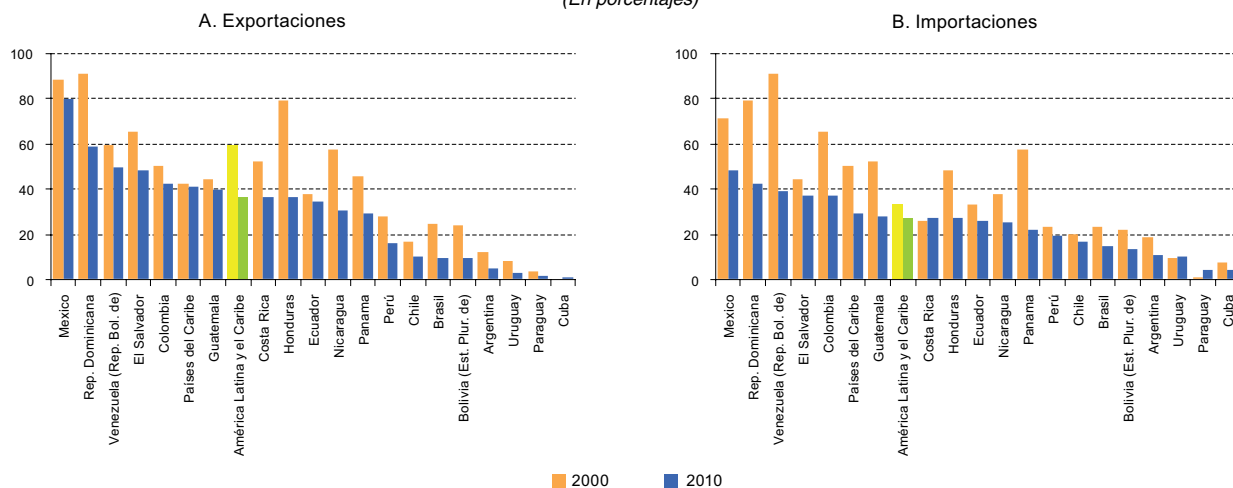
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC).
^a Incluye a los Estados miembros de la Comunidad del Caribe (CARICOM), Cuba y la República Dominicana.
^b Incluye a Panamá.

La importancia del comercio con los Estados Unidos varía ampliamente en la región.

En un extremo se ubica México, para el cual los Estados Unidos representaron en 2010 un 80% de sus exportaciones y un 48% de sus importaciones de bienes. El comercio exterior de las economías de Centroamérica y del Caribe también está

sumamente orientado al mercado estadounidense, tanto en términos de exportaciones como de importaciones. Esta orientación es menor en el caso de América del Sur y particularmente de los países miembros del MERCOSUR y de Bolivia (Estado Plurinacional de) (véase el gráfico II.6).

Gráfico II.6
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS EN SU COMERCIO EXTERIOR, 2000 Y 2010
(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); institutos nacionales de estadística; bancos centrales nacionales y Direction of Trade Statistics database (DOTS).

El superávit comercial que la región registra en su comercio con los Estados Unidos se explica fundamentalmente por los saldos favorables que logran México y, en menor medida, Venezuela (República Bolivariana de). De hecho, el superávit mexicano es por sí solo superior al que obtiene la región como un

todo. Por el contrario, el MERCOSUR en su conjunto viene registrando desde 2007 un déficit comercial creciente con dicho país. El aumento del déficit ha sido especialmente marcado en el caso de las dos mayores economías del MERCOSUR, el Brasil y la Argentina (véase el cuadro II.5).

Cuadro II.5
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: BALANZA DEL COMERCIO DE BIENES CON LOS ESTADOS UNIDOS, 2006-2010
(En millones de dólares)

Agrupación/país	2006	2007	2008	2009	2010
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	-211	-1 788	-3 447	773	2 411
Costa Rica	-288	-638	-1 744	897	3 521
El Salvador	-301	-269	-236	-197	-226
Guatemala	-418	-1 044	-1 271	-763	-1 234
Honduras	25	-551	-808	-60	-677
Nicaragua	771	713	611	896	1 026
Países andinos	38 143	34 949	45 836	21 282	26 234
Bolivia (Estado Plurinacional de)	147	85	122	73	171
Colombia	2 557	881	1 654	1 862	3 603
Ecuador	4 336	3 199	5 598	1 345	2 003
Perú	2 949	1 087	-328	-733	-1 657
Venezuela (República Bolivariana de)	28 153	29 697	38 790	18 735	22 114
Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	5 538	-1 669	-6 348	-9 573	-17 533
Argentina	-801	-1 360	-1 716	-1 670	-3 607
Brasil	7 161	1 008	-2 451	-6 101	-11 439
Paraguay	-852	-1 169	-1 532	-1 296	-1 749
Uruguay	30	-149	-649	-505	-738
Comunidad del Caribe (CARICOM)	2 256	2 193	1 171	-535	-412
Otros	63 715	69 705	53 312	38 130	53 901
Chile	2 770	692	-3 905	-3 415	-3 871
México	64 092	74 258	64 376	47 539	66 334
Panamá	-2 328	-3 374	-4 536	-4 054	-5 690
República Dominicana	-819	-1 871	-2 624	-1 941	-2 872
Total	109 441	103 390	90 523	50 076	64 601

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC).

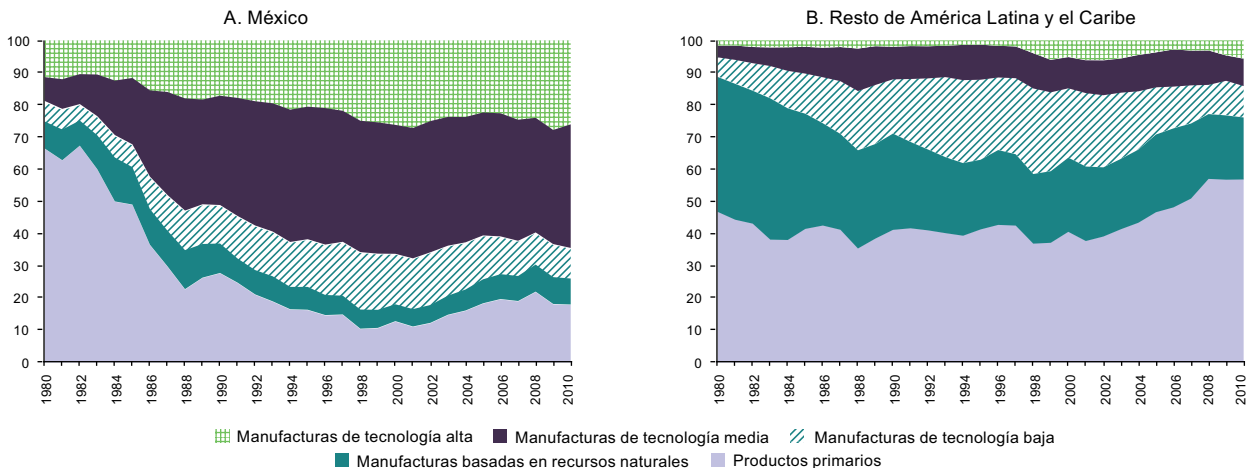
La participación relativamente baja de los productos primarios y las manufacturas basadas en recursos naturales en las exportaciones de la región a los Estados Unidos se explica fundamentalmente por la alta presencia de manufacturas en las exportaciones mexicanas. Este es particularmente el caso de las manufacturas de tecnología media y alta (véase el gráfico II.7A). Si se excluye a México, la composición de las exportaciones de la región a los Estados Unidos se hace más semejante a la de sus exportaciones a destinos como China (véase el gráfico II.7B).

Incluso si se excluye a México, la composición de las exportaciones de la región a los Estados Unidos muestra

una importante heterogeneidad por agrupaciones.

Las exportaciones de los países centroamericanos y la República Dominicana muestran la mayor incidencia de manufacturas, principalmente de baja tecnología (entre las cuales se destacan los textiles y el vestuario). En una situación intermedia se encuentran las exportaciones de los países del MERCOSUR y del Caribe, mientras que las de los países andinos corresponden casi totalmente a materias primas y —en mucha menor medida— manufacturas basadas en recursos naturales (véase el gráfico II.8). Ello se explica fundamentalmente por las ventas de petróleo crudo, principal producto exportado a los Estados Unidos por Colombia, el Ecuador y Venezuela (República Bolivariana de).

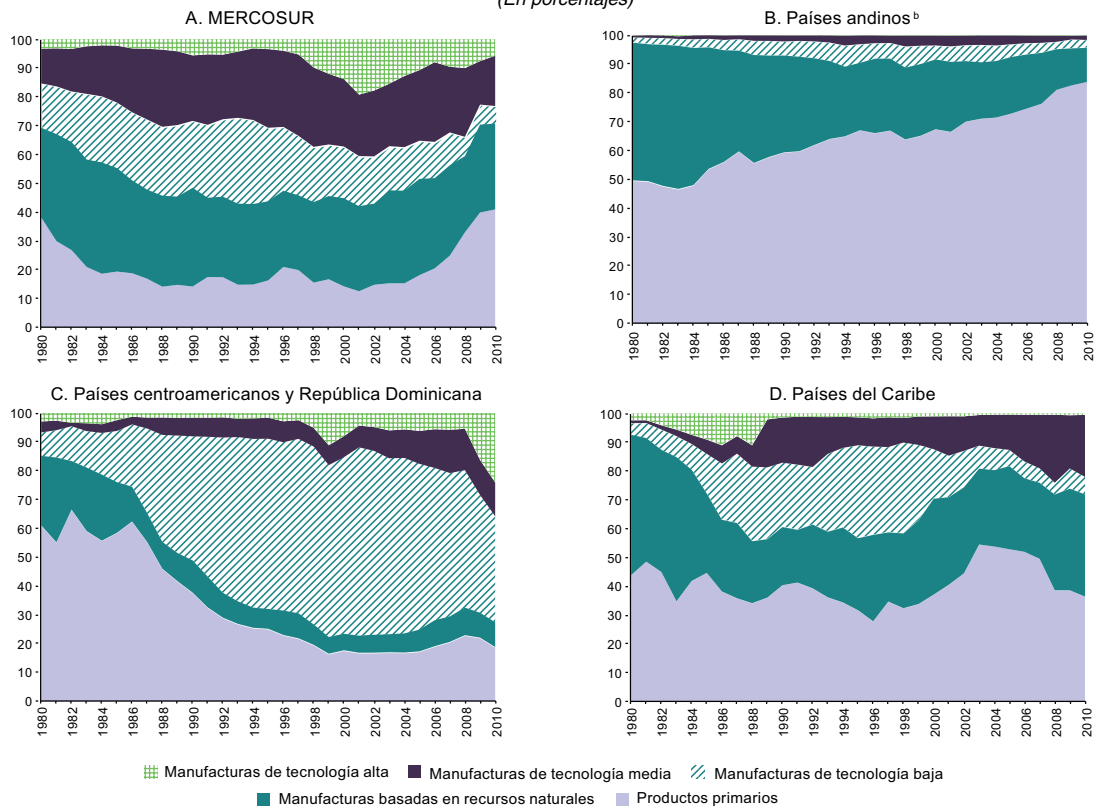
Gráfico II.7
MÉXICO Y RESTO DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DESGLOSE DE LAS EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS POR INTENSIDAD TECNOLÓGICA, 1990-2010^a
 (En porcentajes)



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).

^a Los gráficos fueron elaborados utilizando estadísticas espejo a fin de homogeneizar los datos, por lo que pueden no coincidir con el reporte de los países de América Latina y el Caribe.

Gráfico II.8
AGRUPACIONES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DESGLOSE DE LAS EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS POR INTENSIDAD TECNOLÓGICA, 1990-2010^a
 (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).

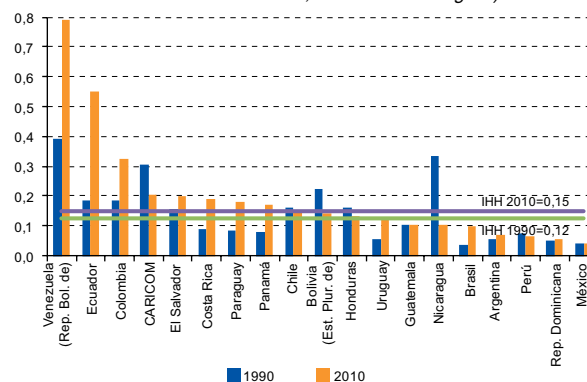
^a Los gráficos fueron elaborados utilizando estadísticas espejo a fin de homogeneizar los datos, por lo que pueden no coincidir con el reporte de los países de América Latina y el Caribe.

^b Incluye a Venezuela (República Bolivariana de).

En las últimas dos décadas, las exportaciones de la región como un todo hacia los Estados Unidos se han vuelto algo más concentradas. Así lo revela la evolución que ha tenido el índice de Herfindahl-Hirschman entre 1990 y 2010, al pasar de 0,12 a 0,15. Sin perjuicio de lo anterior, existe una elevada heterogeneidad entre países (véase el gráfico II.9). Los menores niveles de concentración corresponden a aquellas economías que exportan un mayor número de productos a los Estados Unidos, como México, la República Dominicana, el Perú, la Argentina y el Brasil. En el otro extremo se ubican aquellos países cuyas exportaciones a los Estados Unidos están dominadas por un número muy reducido de productos, generalmente primarios. Este es el caso de Venezuela (República Bolivariana de), el Ecuador y Colombia (véase el cuadro II.6).

Gráfico II.9
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ÍNDICE DE HERFINDAHL-HIRSCHMAN DE LAS EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS, 1990 Y 2010^a

(Calculado según la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional, Revisión 2 a 3 dígitos)



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

^a El gráfico se construyó utilizando estadísticas espejo a fin de homogeneizar los datos, por lo que las cifras pueden no coincidir con las reportadas por los países de América Latina y el Caribe.

Cuadro II.6
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE LOS PRIMEROS CINCO PRODUCTOS EN LAS EXPORTACIONES TOTALES A LOS ESTADOS UNIDOS, PROMEDIO 2008-2010^a
(En porcentajes)

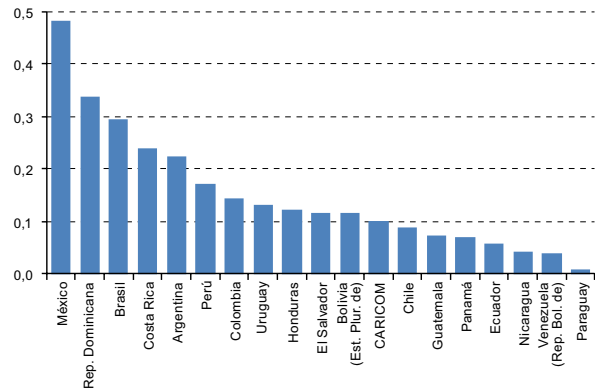
País	Primer producto	Segundo producto	Tercer producto	Cuarto producto	Quinto producto	Cinco principales productos
Argentina	Petróleo (23,3)	Aluminio (7,19)	Otros productos químicos (7,0)	Vino (5,9)	Perfiles de hierro (5,2)	48,6
Bolivia (Estado Plurinacional de)	Petróleo (22,8)	Estaño (18,9)	Joyas de metales preciosos (12,8)	Plata (9,2)	Nueces (5,0)	68,9
Brasil	Petróleo (28,6)	Fundición especular (4,4)	Café sin tostar (3,5)	Aeronaves (3,4)	Pasta química de madera (3,2)	43,1
Chile	Cobre (26,8)	Uvas (11,3)	Frutas (7,7)	Filetes de pescado (6,8)	Vino (3,7)	56,5
Colombia	Petróleo (50,9)	Hulla (9,8)	Oro no monetario (7,5)	Café sin tostar (5,8)	Flores y follaje (4,9)	78,9
Costa Rica	Partes de máquinas (31,0)	Microconjuntos (14,9)	Aparatos de medicina (9,7)	Frutas (8,0)	Bananas (5,2)	68,7
República Dominicana	Aparatos de medicina (14,1)	Aparatos para circuitos eléctricos (7,49)	Cigarros (7,3)	Joyas de metales preciosos (7,0)	Oro no monetario (4,9)	40,9
Ecuador	Petróleo (74,1)	Bananas (6,2)	Crustáceos congelados (4,9)	Flores y follaje cortados (2,2)	Bienes no clasificados (1,9)	89,4
El Salvador	Camisetas (23,4)	Suéteres y análogos (13,6)	Ropa interior masculina (6,2)	Ropa interior femenina (4,6)	Café sin tostar (4,5)	52,4
Guatemala	Bananas (15,0)	Suéteres y análogos (14,4)	Café sin tostar (9,7)	Petróleo (7,9)	Camisetas (5,5)	52,6
Honduras	Suéteres y análogos (17,5)	Camisetas (15,0)	Conductores eléctricos (7,4)	Bananas (5,1)	Ropa interior femenina (5,0)	50,1
México	Petróleo (14,9)	Receptores de televisión (8,1)	Vehículos para personas (6,4)	Partes para automotores (4,8)	Vehículos de mercancías (4,0)	38,3
Nicaragua	Suéteres y análogos (17,5)	Conductores eléctricos (11,6)	Camisetas (11,4)	Ropa (8,4)	Café sin tostar (7,7)	56,8
Panamá	Bienes no clasificados (30,8)	Oro no monetario (13,9)	Pescado (13,6)	Crustáceos congelados (8,3)	Azúcar (5,0)	71,8
Paraguay	Otros azúcares (36,4)	Madera terciada (10,5)	Materiales de origen animal (9,6)	Piezas de carpintería (7,9)	Madera de no coníferas (5,0)	69,5
Perú	Cobre (14,4)	Oro no monetario (10,2)	Petróleo (7,8)	Estaño (6,9)	Legumbres (6,3)	45,7
Uruguay	Carne bovina, congelada (26,0)	Bienes no clasificados (12,9)	Cueros bovinos depilados (6,3)	Carne bovina, refrigerada (4,7)	Despojos de carne (4,6)	54,6
Venezuela (República Bolivariana de)	Petróleo l (94,7)	Aluminio (1,04)	Fundición especular (0,7)	Alcoholes monohídricos (0,6)	Abonos (0,3)	97,4
CARICOM	Gas natural licuado (21,5)	Bases inorgánicas (18,8)	Alcoholes monohídricos (14,4)	Petróleo (12,1)	Fundición especular (5,2)	72,1

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).

^a El cuadro se construyó utilizando estadísticas espejo a fin de homogeneizar los datos, por lo que las cifras pueden no coincidir con las reportadas por los países de América Latina y el Caribe. Las denominaciones de los productos fueron adaptadas por necesidad de espacio.

El comercio de México con los Estados Unidos es, a gran distancia con los demás países de la región, el que presenta un mayor componente intraindustrial. Así se desprende del elevado valor que adquiere el índice de Grubel-Lloyd en el comercio bilateral entre ambos países (véase el gráfico II.10)¹. Este tipo de comercio es particularmente marcado en industrias como las de autopartes y maquinaria eléctrica. Otros países con una alta incidencia de comercio intraindustrial con los Estados Unidos son el Brasil (en los sectores automotor y químico, entre otros) y la República Dominicana (en los sectores electrónico, de los plásticos y del papel). En el otro extremo se ubican los países cuyas exportaciones a los Estados Unidos están dominadas por productos primarios y aquellos cuyas manufacturas, si bien tienen una presencia fuerte en sus exportaciones a dicho mercado, corresponden a industrias distintas de las que prevalecen en sus importaciones. Esto se aplica a la mayoría de los países centroamericanos, cuyas exportaciones a los Estados Unidos corresponden en gran medida a productos de la industria textil y de vestuario.

Gráfico II.10
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PAÍSES SELECCIONADOS):
COMERCIO INTRAINDUSTRIAL CON LOS
ESTADOS UNIDOS, 2008-2010^a
(Medido por el Índice de Grubel-Lloyd)



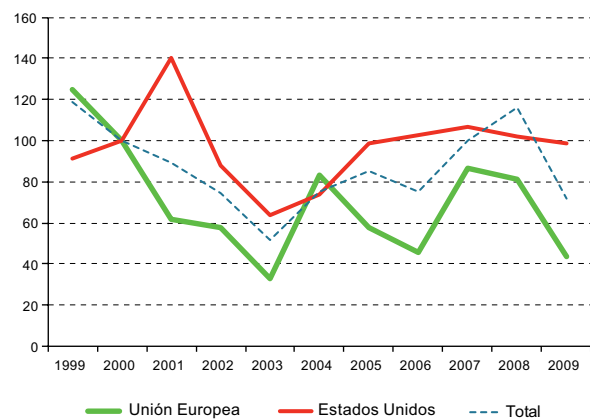
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

^a El gráfico se construyó utilizando estadísticas espejo a fin de homogeneizar los datos, por lo que las cifras pueden no coincidir con las reportadas por los países de América Latina y el Caribe.

2. Inversión

En la década pasada, los flujos de inversión extranjera directa procedentes de los Estados Unidos han sido más estables que los procedentes de la Unión Europea, la otra fuente principal de inversiones en la región (véase el gráfico II.11). Las economías de la región más orientadas al mercado de los Estados Unidos son también aquellas para las que la inversión extranjera directa proveniente de ese país es relativamente más importante. Esto se aplica sobre todo a México y los países de Centroamérica y el Caribe. En cambio, la inversión extranjera directa procedente de la Unión Europea tiende a ser dominante en los países del MERCOSUR (véase el gráfico II.12). La región en su conjunto representó en 2009 un 8% del acervo de inversión extranjera directa de los Estados Unidos en el exterior, cifra que se eleva a un 19% si se añaden los centros financieros del Caribe (véase el cuadro II.7).

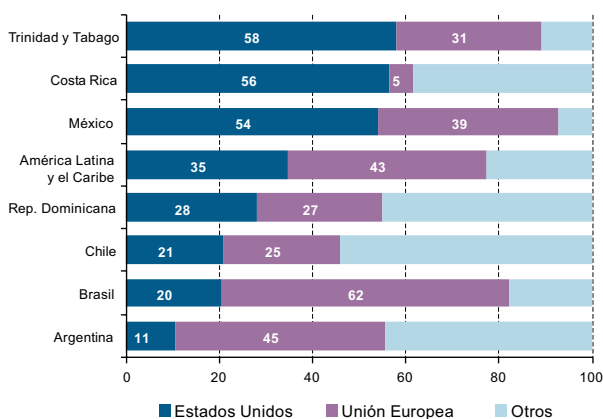
Gráfico II.11
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: FLUJOS NETOS DE INVERSIÓN
EXTRANJERA DIRECTA, 1999-2009
(Números índices 2000=100)



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

¹ Se considera que existe comercio intraindustrial entre dos países cuando estos se exportan mutuamente productos del mismo sector. Se mide mediante el índice Grubel-Lloyd: un valor superior a 0,33 indica una elevada incidencia de comercio intraindustrial y un valor comprendido entre 0,10 y 0,33 indica la existencia de un comercio intraindustrial potencial.

Gráfico II.12
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PAÍSES SELECCIONADOS):
 DISTRIBUCIÓN DE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA
 DIRECTA ACUMULADA, 1999-2009**
 (En porcentajes)



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

Cuadro II.7
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y OTRAS ECONOMÍAS DEL
 HEMISFERIO OCCIDENTAL: PARTICIPACIÓN EN EL
 ACERVO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
 DE LOS ESTADOS UNIDOS, 2005-2009**
 (En porcentajes)

	2005	2006	2007	2008	2009
América Latina y el Caribe y otras economías del hemisferio occidental	17	17	19	18	19
América Latina y el Caribe	7,7	7,6	7,6	7,2	7,7
América del Sur	3,3	3,2	3,5	3,1	3,6
Argentina	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4
Brasil	1,4	1,4	1,6	1,4	1,6
Chile	0,5	0,4	0,5	0,5	0,6
Colombia	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Ecuador	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Perú	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2
Venezuela (República Bolivariana de)	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
México	3,3	3,3	3,0	2,8	2,8
Centroamérica	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5
El Caribe	0,8	0,6	0,7	0,8	0,8
Otras economías del hemisferio occidental ^a	9,2	9,3	10,9	11,2	11,7

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Oficina de Análisis Económicos de los Estados Unidos.

^a Incluye a Aruba, las Bermudas, Curaçao, las Islas Vírgenes Británicas y San Martín, entre otros territorios.

3. Aspectos estratégicos de la relación bilateral

Desde 2007 no ha habido grandes novedades en materia de negociaciones comerciales entre los Estados Unidos y la región. En ese año se suscribió el acuerdo de libre comercio entre los Estados Unidos y Panamá, aunque aún no se ha presentado al Congreso estadounidense para su aprobación. Lo mismo ocurre con el acuerdo de libre comercio suscrito en 2006 entre los Estados Unidos y Colombia. Esta situación contrasta con el dinamismo de las negociaciones que diversos países latinoamericanos y caribeños han sostenido en años recientes con socios europeos y asiáticos (véanse las secciones D y E, respectivamente).

El examen de las prioridades actuales de la política comercial estadounidense revela la inexistencia de una visión estratégica de la región. Esta escasamente se menciona en la agenda de política comercial que el Presidente de los Estados Unidos presentó al Congreso en marzo de 2011. Las referencias existentes se relacionan fundamentalmente con la administración de los acuerdos ya en vigor (sobre todo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)), la intención del gobierno del Presidente Obama de iniciar en 2011 el proceso de aprobación parlamentaria de los acuerdos con Colombia

y Panamá, y su interés en expandir y diversificar las relaciones económicas con el Brasil². Asimismo, desde febrero de 2011 se encuentran suspendidos programas de preferencias arancelarias de gran importancia para las exportaciones de algunos países de la región a los Estados Unidos, como los beneficios otorgados con arreglo a la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA) y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). En ambos casos, la suspensión obedece a las presiones de intereses proteccionistas en el Congreso de los Estados Unidos.

A juzgar por algunos acontecimientos recientes, en 2011 el Congreso de los Estados Unidos podría aprobar los acuerdos con Colombia y Panamá. Por una parte, los

² Véase "2011 Trade Policy Agenda and 2010 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program" [en línea] http://www.ustr.gov/2011_trade_policy_agenda [fecha de consulta: 9 de mayo de 2011]. Durante la visita del Presidente Obama al Brasil en marzo de 2011, ambos países suscribieron un acuerdo de comercio y cooperación económica, cuyo programa de trabajo incluye la facilitación y liberalización del comercio y las inversiones bilaterales. Véase [en línea] http://www.sice.oas.org/whatsnew_pending/ATEC_Brazil_US_p.pdf [fecha de consulta: 26 de mayo de 2011].

Gobiernos de los Estados Unidos y Colombia acordaron en abril de 2011 un Plan de acción sobre derechos laborales, mediante el cual este último país adoptó una serie de compromisos orientados a fortalecer la protección de esos derechos en su territorio. Esto ha sido permanentemente planteado como una condición para aprobar el acuerdo por sectores del Congreso de los Estados Unidos. Por otra parte, el Gobierno de Panamá ha implementado desde 2010 diversas modificaciones a su régimen laboral y se ha comprometido a aumentar la transparencia de su régimen tributario, también en respuesta a las demandas planteadas por el Congreso de los Estados Unidos. Como consecuencia, en mayo de 2011 la administración del Presidente Obama informó oficialmente que estaba en condiciones de iniciar las discusiones técnicas necesarias para presentar al Congreso los acuerdos pendientes con Colombia y Panamá, así como con la República de Corea.

Sin embargo, la vinculación entre la aprobación de los acuerdos pendientes y la del programa de Asistencia al Ajuste Comercial puede suponer un nuevo rezago en la entrada en vigor de los acuerdos con Colombia y Panamá. En mayo de 2011, la administración del Presidente Obama indicó que los tres acuerdos pendientes solo se presentarían al Congreso una vez alcanzado un acuerdo político bipartidista para renovar el programa de Asistencia al Ajuste Comercial. Este programa, creado en 1974, tiene por objeto asistir a los trabajadores que han perdido su empleo debido a la mayor competencia generada por el comercio internacional. La cobertura del programa se amplió sustancialmente en 2009. Sin embargo, esa ampliación solo se aplicó hasta febrero de 2011, fecha en la que la cobertura volvió a ser la misma que antes de la reforma de 2009. La renovación de los beneficios contenidos en dicha reforma es una demanda fundamental del Partido Demócrata, varios de cuyos congresistas han condicionado a ello la aprobación de los acuerdos comerciales pendientes.

Los acuerdos comerciales entre los Estados Unidos y la región son de tipo radial (*hub and spokes*), desaprovechándose así las oportunidades que podrían derivarse si estuvieran conectados. En la arquitectura actual los Estados Unidos se sitúan en el centro y los socios latinoamericanos y caribeños en los distintos radios (véase el gráfico II.13), por lo que no se materializan las ganancias que podrían surgir de la acumulación de origen. Por ejemplo, si esta fuera posible, un producto exportado por el Perú a los Estados Unidos podría incorporar sin limitación insumos procedentes de otros países de la región con los que el Perú y los Estados Unidos tienen una situación de libre comercio (como Chile), sin perder por ello la calidad de originario del Perú y, por lo tanto, el acceso a las preferencias arancelarias negociadas bilateralmente.

Gráfico II.13
ESTADOS UNIDOS: RED DE ACUERDOS COMERCIALES CON PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, JULIO DE 2011



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

a Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

b Acuerdos aún no vigentes.

c Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos.

A la fecha, la principal iniciativa de la administración del Presidente Obama en materia de negociaciones comerciales es la ampliación del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (AETAE). Este acuerdo fue suscrito en 2005 entre Brunei Darussalam, Chile, Nueva Zelandia y Singapur. Las negociaciones para su ampliación se iniciaron en marzo de 2010 y a ellas se han incorporado —además de los Estados Unidos— Australia, Malasia, el Perú y Viet Nam. Otros países de Asia y América, entre ellos el Canadá, Colombia, el Japón y la República de Corea, han manifestado su interés en sumarse a este proceso o están evaluando la conveniencia de hacerlo.

Las motivaciones de los Estados Unidos para ingresar al AETAE no apuntan principalmente a la búsqueda de nuevos mercados en el corto plazo. Esto se debe a que las economías participantes son todas relativamente pequeñas y, además, los Estados Unidos ya tienen acuerdos de libre comercio vigentes con cuatro de ellas (Australia, Chile, Perú y Singapur). Se trata, por el contrario, de una apuesta estratégica por convertir el AETAE en un vehículo para alcanzar la integración económica y comercial transpacífica (Herreros, 2011). En este contexto, las autoridades estadounidenses han señalado su intención de convertir el AETAE en un acuerdo del siglo XXI, que fije un alto estándar tanto en los aspectos comerciales como en los vinculados a la protección laboral y medioambiental, y al cual se puedan incorporar progresivamente otros países de la cuenca del Pacífico.

En cuanto al acceso preferencial a nuevos mercados, las negociaciones del AETAE ofrecen hoy un atractivo muy limitado a los dos participantes latinoamericanos. Por una parte, Chile —miembro original del AETAE— cuenta además con acuerdos de libre comercio vigentes con los Estados Unidos, Australia y el Perú, suscribió

otro con Malasia en noviembre de 2010 y concluyó exitosamente las negociaciones para un acuerdo con Viet Nam en junio de 2011. El Perú, por su parte, tiene acuerdos de libre comercio vigentes con los Estados Unidos, Chile y Singapur, y los otros cinco participantes (Australia, Brunei Darussalam, Malasia, Nueva Zelandia y Viet Nam) representaron en conjunto solo un 0,6% de sus exportaciones totales en 2010.

No está claro si el resultado de las actuales negociaciones del AETAE contemplará la posibilidad de acumular origen entre todos los participantes. Los Estados Unidos han optado por negociar los aspectos de acceso al mercado exclusivamente de manera bilateral y solo con aquellos países con los que no cuentan con acuerdos comerciales. Por ello, el atractivo comercial del AETAE para los países de la región depende de que se incorporen a las negociaciones nuevas economías, sobre

todo asiáticas. Sin embargo, en el corto plazo esto parece altamente incierto.

Además de oportunidades, la ampliación del AETAE plantea también riesgos para los países de la región que participen en dicho proceso. Los Estados Unidos desean aprovechar el AETAE para fijar estándares más altos que los reflejados en sus acuerdos previos en temas como la propiedad intelectual y las cláusulas laborales y medioambientales. Asimismo, desean establecer estándares elevados en otros temas no incorporados en acuerdos previos, como la denominada coherencia regulatoria. Para aquellos países de la región que, como Chile y el Perú, ya negociaron varios de estos temas en sus respectivos acuerdos con los Estados Unidos, existe el riesgo de tener que asumir obligaciones aun más onerosas en áreas de gran sensibilidad política y que tienen relación con una vasta gama de políticas públicas.

4. Conclusiones y recomendaciones

Pese al dinamismo económico registrado en América Latina y el Caribe desde la década pasada, los Estados Unidos han carecido en los últimos años de una estrategia comercial global en la región. El origen de esta situación se remonta al estancamiento y posterior abandono de las negociaciones para constituir el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Dicha situación puso de manifiesto la heterogeneidad de los intereses comerciales de la región. En ese contexto, los Estados Unidos adoptaron una nueva estrategia de vinculación por subregiones, e incluso a nivel bilateral, con aquellos socios de la región más dispuestos a profundizar su relación comercial con ese país. Sin embargo, los Estados Unidos han enfrentado crecientes dificultades para lograr la aprobación parlamentaria de sus acuerdos comerciales, incluidos los establecidos con países de la región. Esta situación obedece a la alta sensibilidad política que el tema del comercio ha ido adquiriendo en los Estados Unidos en los últimos años.

En este contexto, la CEPAL ha propuesto una nueva alianza hemisférica entre los Estados Unidos y la región para abordar desafíos comunes con miras a lograr una mejor inserción en la economía internacional. En el recuadro II.1 se presentan las principales propuestas de la CEPAL en materia de comercio, establecimiento de un diálogo estratégico y cooperación económica.

La posibilidad de establecer la acumulación de origen entre los Estados Unidos y aquellos países de la región con los cuales tiene acuerdos comerciales resulta especialmente pertinente. Esto es así por dos

motivos: primero, se trata en su mayoría de países cuya estructura de comercio exterior está fuertemente orientada al mercado estadounidense y, segundo, estas economías están en general muy integradas entre sí, tanto de facto como mediante acuerdos comerciales. Este es el caso de México y los países del Istmo Centroamericano³. En este contexto, la acumulación de origen ampliaría el rango de abastecedores al cual los productores de la región podrían recurrir sin perder acceso a las preferencias arancelarias en el mercado estadounidense, generando ganancias no solo de eficiencia sino también mediante la creación de cadenas subregionales de valor⁴. En suma, mediante la acumulación de origen los acuerdos con socios extrarregionales —en este caso los Estados Unidos— podrían hacerse más consistentes con las realidades del comercio actual, reforzando al mismo tiempo la propia integración latinoamericana y caribeña.

³ Esta integración se vería reforzada por las negociaciones actualmente en curso entre México y los países del Mercado Común Centroamericano, que buscan reemplazar los tres tratados de libre comercio que actualmente los vinculan (México-Costa Rica, México-Nicaragua y México-Triángulo del Norte Centroamericano) por un solo acuerdo de asociación.

⁴ A la fecha esta posibilidad solo existe —de manera limitada— entre los Estados Unidos, México, los países centroamericanos y la República Dominicana. En efecto, se ha acordado que los Estados Unidos otorguen acceso libre de aranceles a determinados productos de vestuario manufacturados en un país de Centroamérica o la República Dominicana con insumos mexicanos. Por su parte, México hará lo propio para determinados productos de vestuario manufacturados en un país de Centroamérica o la República Dominicana con insumos estadounidenses.

Recuadro II.1
**PROPUESTAS DE LA CEPAL PARA UNA NUEVA ALIANZA ECONÓMICA Y COMERCIAL ENTRE
 AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y LOS ESTADOS UNIDOS**

Comercio

- Compromiso común para apoyar la recuperación económica mundial sin imponer nuevas barreras comerciales, en la línea del adoptado inicialmente por los miembros del Grupo de los Veinte en diciembre de 2008.
- Reincorporación de Bolivia (Estado Plurinacional de) a los beneficios de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA).
- Pronta renovación (durante 2011) del ATPDEA y el Sistema Generalizado de Preferencias, por un período lo suficientemente prolongado que permita contar con un plazo estable a los países beneficiarios de América Latina y el Caribe.
- Aprobación durante 2011 por parte del Congreso de los Estados Unidos de los acuerdos de libre comercio pendientes con Colombia y Panamá.
- Solución definitiva a la controversia sobre la prohibición de acceso de camiones mexicanos al territorio de los Estados Unidos.^a
- Reducción sustancial o eliminación de los aranceles estadounidenses sobre el etanol, como contribución a un mayor uso de energías limpias y la lucha contra el cambio climático.^b
- Acumulación de origen entre todos los acuerdos de libre comercio de los Estados Unidos con otros países de América, a fin de promover una integración productiva y el desarrollo de cadenas de valor regionales.
- Promoción de la adhesión a las negociaciones del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica

(AETAE) de aquellos países de América que estén interesados.

- Garantía, en las negociaciones del AETAE, de un equilibrio entre los resultados que se alcancen en los nuevos asuntos (propiedad intelectual, inversión, servicios, normativa laboral y medioambiental y coherencia regulatoria) y los de las áreas tradicionales y otras de particular interés para los países en desarrollo participantes (entre ellas, antidumping, acceso a los mercados para los productos agrícolas, movimiento de personas físicas y servicios de transporte).
- El fomento de la acumulación de origen entre todos los participantes en el AETAE.

Diálogo estratégico

Establecer un diálogo periódico entre los Estados Unidos y los demás países americanos representados en el Grupo de los Veinte, a fin de debatir y coordinar enfoques ante cuestiones de importancia sistémica (por ejemplo, reforma de la arquitectura financiera internacional, reequilibrio de la economía mundial, lucha contra el cambio climático y modo de hacer frente a la volatilidad en los precios de los productos básicos).

Cooperación económica

Establecer un programa hemisférico de cooperación económica integrado, patrocinado por gobiernos nacionales, bancos de desarrollo regional y otras fuentes (como la iniciativa Ayuda para el Comercio de la Organización Mundial del Comercio). Este programa podría beneficiarse de la experiencia adquirida desde 2008 con la iniciativa Caminos hacia la prosperidad en

las Américas, si bien debería incluir a toda la región. La cobertura de este programa debería considerar los siguientes aspectos:

- Desarrollo de la infraestructura de transporte y logística en América (puertos, aeropuertos y carreteras).
- Facilitación del comercio para reducir las trabas burocráticas en los países de América Latina y el Caribe y ayudarles a cumplir los requisitos de seguridad estadounidenses.
- Ayuda a la implantación en América Latina y el Caribe de programas orientados a la asistencia y el reciclaje profesional de los trabajadores que puedan haber perdido sus empleos debido a la competencia de las importaciones, aprovechando la experiencia estadounidense con el programa de Asistencia al Ajuste del Comercio.
- Mejora de la disponibilidad y calidad de la información sobre las oportunidades y requisitos asociados a los acuerdos de libre comercio.
- Ayuda a las empresas de América Latina y el Caribe a cumplir las normas de calidad y de otro tipo, como las técnicas y sanitarias, que se aplican en los Estados Unidos.
- Internacionalización de empresas: fomento de alianzas entre empresas de los países de América Latina y el Caribe y de los Estados Unidos, en particular las pymes, mediante su incorporación a cadenas regionales de valor.
- Financiamiento estable y suficiente para el comercio, sobre todo a países de la región con acceso limitado a fuentes privadas.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Aspectos destacados de la economía y el comercio entre los Estados Unidos y América Latina y el Caribe 2009-2010* (LC/G.2489), 2011, Santiago de Chile, mayo; Representante de Comercio de los Estados Unidos (RCEU), "USTR Kirk on reduction of tariffs on U.S. exports. Resolution of U.S.–Mexico cross-border trucking dispute", comunicado de prensa, 8 de julio de 2011; Inside U.S. Trade's, *Senators Reach Deal on Ethanol; Would Kill Credit, Tariff by August*, 8 de julio de 2011.

^a A comienzos de julio de 2011 los Estados Unidos y México suscribieron un memorando de entendimiento que daría finalmente solución a esta controversia. En vista de lo anterior, México redujo un 50% los aranceles que había aplicado como retaliación desde marzo de 2009 a una lista de 89 productos provenientes de los Estados Unidos.

^b A comienzos de julio de 2011 se alcanzó un acuerdo en el Senado de los Estados Unidos en virtud del cual se eliminaría el arancel a la importación de etanol a partir de agosto de 2011, sustituyéndolo por ciertos subsidios para los productores estadounidenses de etanol elaborado a partir de maíz.

La principal prioridad actual de los Estados Unidos en materia de negociaciones comerciales es Asia y el Pacífico. Así lo evidencia el liderazgo que este país ha asumido en las negociaciones para la ampliación del AETAE. Dada la actual configuración de participantes, estas negociaciones ofrecen un atractivo muy limitado en términos de acceso a nuevos mercados para los dos países latinoamericanos que participan en ellas (Chile y Perú). Asimismo, la ampliación del AETAE plantea riesgos para

los países de la región que participen en dicho proceso, asociados a la posibilidad de tener que asumir compromisos onerosos en ámbitos como la propiedad intelectual y la regulación laboral y medioambiental.

Más allá de lo técnico, la participación de países de la región en el AETAE puede tener implicancias en sus relaciones con China y el resto de Asia y el Pacífico que es preciso sopesar adecuadamente. En efecto, el liderazgo que los Estados Unidos han

asumido en las negociaciones para ampliar el AETAE responde en parte a un interés por contrapesar las iniciativas de integración que China estaría liderando en Asia. Por otra parte, cabe señalar que los países de la región, especialmente aquellos con costas en el Océano Pacífico, disponen de otros formatos institucionales para establecer aproximaciones conjuntas a la región de Asia y el Pacífico. Este es el caso del Foro del Arco del

Pacífico Latinoamericano y de la reciente iniciativa para establecer un Acuerdo de Integración Profunda entre Chile, Colombia, México y el Perú (véase el capítulo III). Si bien estos esquemas no son mutuamente excluyentes con el AETAE, al estar integrados exclusivamente por países de la región podrían responder más adecuadamente a los intereses y prioridades de esta en su aproximación a Asia y el Pacífico.

D. Las relaciones comerciales de la región con la Unión Europea

1. Comercio

América Latina y el Caribe representa una fracción baja del comercio exterior de la Unión Europea.

Cerca de dos tercios de dicho comercio corresponden a transacciones entre los propios miembros de la Unión Europea, proporción que ha crecido durante las últimas tres décadas. Lo contrario ha ocurrido con la participación de América Latina y el Caribe,

que actualmente es inferior al 3% tanto en el caso de las exportaciones comunitarias como de las importaciones (véase el cuadro II.8). Si se excluye del cálculo el comercio entre los propios miembros de la Unión Europea, la región pasa a representar un 5% del comercio exterior de esta, tanto en términos de exportaciones como de importaciones.

Cuadro II.8
UNIÓN EUROPEA: PARTICIPACIÓN DE SOCIOS EN EL COMERCIO, 1980-2010
(En porcentajes)

		1980 ^a	1990 ^a	2000	2010
Exportaciones	América Latina y el Caribe	2,7	1,5	2,2	2,3
	Asia	3,0	5,0	5,3	7,2
	China	0,4	0,5	1,0	2,9
	Japón	0,9	2,0	1,7	1,1
	Estados Unidos	5,1	6,7	9,0	6,2
	Unión Europea	60,1	66,0	65,6	65,3
	Resto del mundo	29,1	20,7	17,9	18,9
Importaciones	América Latina y el Caribe	3,2	2,3	2,0	2,4
	Asia	4,7	7,7	11,0	12,8
	China	0,4	0,9	2,9	7,1
	Japón	2,5	4,3	3,7	1,6
	Estados Unidos	7,7	6,9	8,0	4,3
	Unión Europea	53,4	63,7	60,7	62,2
	Resto del mundo	31,0	19,3	18,3	18,3
Comercio total	América Latina y el Caribe	3,0	1,9	2,1	2,3
	Asia	3,9	6,4	8,2	10,0
	China	0,4	0,7	1,9	5,0
	Japón	1,7	3,2	2,7	1,4
	Estados Unidos	6,4	6,8	8,5	5,3
	Unión Europea	56,6	64,9	63,2	63,8
Resto del mundo	30,1	20,0	18,1	18,6	

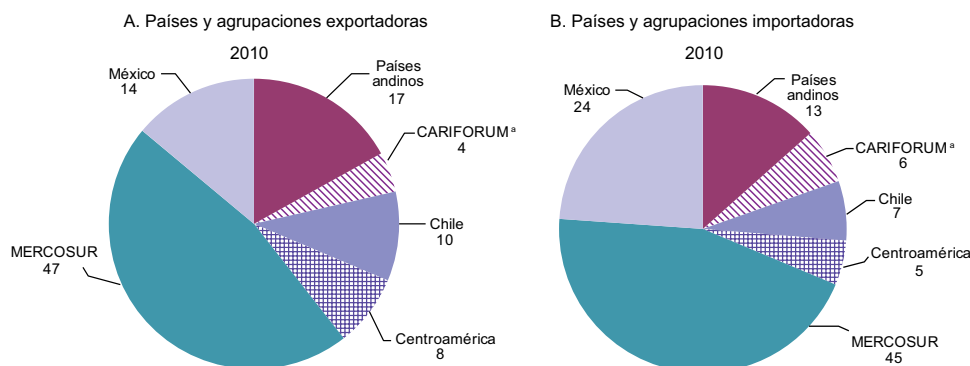
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE); Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT) para la Unión Europea en 2010.

^a No incluye a Bulgaria, Eslovenia, Estonia, Letonia, Lituania y Rumania.

El comercio de la región con la Unión Europea se concentra en pocos países y el MERCOSUR representa casi la mitad del total. Si se agrega México, los cinco países representaron en 2010 el 61% de las exportaciones

regionales a la Unión Europea y el 69% de las importaciones (véase el gráfico II.14). La participación de los distintos socios de la región en el comercio con la Unión Europea se mantuvo bastante estable durante la última década.

Gráfico II.14
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN EN EL COMERCIO CON LA UNIÓN EUROPEA, 2010
(En porcentajes)



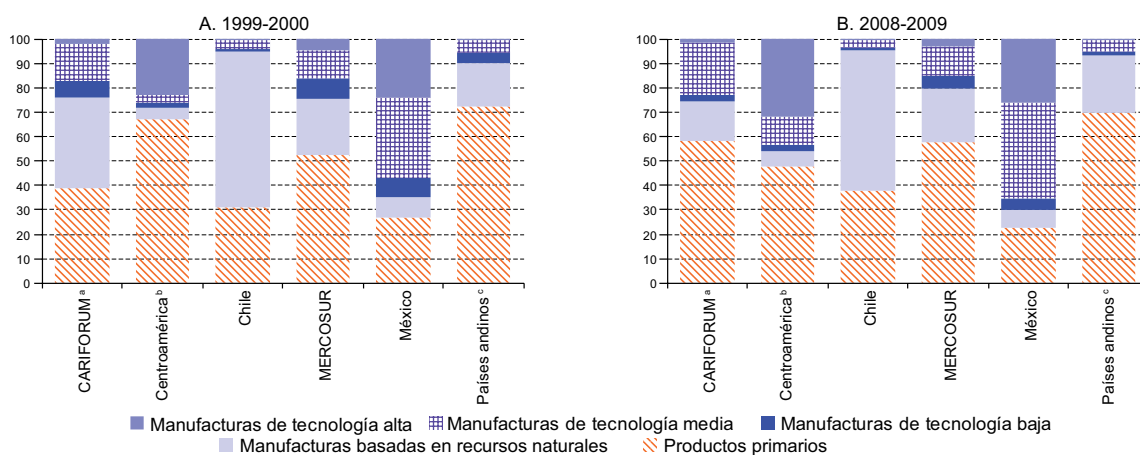
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de EUROSTAT.

^a Foro del Caribe del Grupo de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico.

Salvo en el caso de México, las exportaciones de todos los países y agrupaciones latinoamericanas a la Unión Europea están dominadas por recursos naturales o manufacturas basadas en ellos. Estas dos categorías son las más importantes en las exportaciones de Chile (cobre bruto y refinado) y los países andinos (productos energéticos, con o sin refinación), mientras que en el MERCOSUR y el Foro del Caribe del Grupo de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico (CARIFORUM) también representan más del 70% de las

ventas a la Unión Europea. Solo en el caso de México y, en menor medida, Centroamérica los productos de tecnología media y alta representan más del 40% de las ventas a la Unión Europea. El patrón tecnológico de las exportaciones regionales no marcó mayores cambios en los últimos diez años, excepto por el aumento de la importancia de los productos primarios en las exportaciones de los países del Caribe y de las manufacturas de tecnología media y alta en las exportaciones de los países centroamericanos (véase el gráfico II.15).

Gráfico II.15
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PAÍSES Y AGRUPACIONES SELECCIONADAS): DESGLOSE DE LAS EXPORTACIONES A LA UNIÓN EUROPEA POR INTENSIDAD TECNOLÓGICA, 1999-2000 Y 2008-2009
(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).

^a Foro del Caribe del Grupo de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico.

^b Incluye a Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.

^c Incluye a Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia, el Ecuador, el Perú y Venezuela (República Bolivariana de).

Las exportaciones latinoamericanas a la Unión Europea están muy concentradas en los productos básicos, como banano, café, carbón, carne de bovino, cobre, gas, hierro, acero, petróleo y soja. Solo en los

casos de México y Costa Rica existe más de un producto manufacturado dentro de los cinco productos principales exportados al mercado europeo (véase el cuadro II.9).

Cuadro II.9
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN A LA UNIÓN EUROPEA, PROMEDIO 2007-2009^a
(En porcentajes del total)

País	Primer producto	Segundo producto	Tercer producto	Cuarto producto	Quinto producto	Cinco principales productos
Argentina	Soja (36)	Carne bovina (4)	Maíz (4)	Cobre y concentrados (3)	Maníes sin tostar (3)	52,7
Bolivia (Estado Plurinacional de)	Nueces (14)	Estaño y aleaciones (14)	Plomo y concentrados (11)	Zinc y concentrados (11)	Alcoholes monohídricos (8)	61,3
Brasil	Hierro y concentrados (10)	Soja (9)	Tortas de soja (7)	Café sin tostar (4)	Pasta química de madera (4)	36,3
Chile	Cobre (42)	Cobre y concentrados (12)	Vinos (5)	Pasta química de madera (4)	Frutas (4)	69,3
Colombia	Hulla (42)	Bananas (21)	Café sin tostar (10)	Ferroaleaciones (6)	Flores y follaje cortados (2)	83,3
Costa Rica	Partes para máquinas de oficina (46)	Bananas (20)	Frutas (16)	Circuitos integrados (3)	Instrumentos médicos (1)	88,6
Ecuador	Bananas (43)	Pescado preparado (16)	Crustáceos congelados (13)	Flores y follaje cortados (4)	Cacao en grano (3)	81,6
El Salvador	Café sin tostar (41)	Pescado preparado (27)	Camisetas (9)	Condensadores eléctricos (6)	Alcoholes monohídricos (3)	89,0
Guatemala	Café sin tostar (35)	Alcoholes monohídricos (7)	Flores y follaje cortados (6)	Tabaco (5)	Pescado preparado (4)	58,9
Honduras	Café sin tostar (53)	Frutas (8)	Crustáceos congelados (7)	Aceite de palma (4)	Camisetas (3)	76,5
México	Petróleo (20)	Vehículos para personas (18)	Instrumentos médicos (7)	Partes de teléfonos (3)	Semiterminados de hierro (2)	52,2
Nicaragua	Café sin tostar (47)	Crustáceos congelados (22)	Maníes sin tostar (6)	Alcoholes monohídricos (5)	Otras legumbres (2)	84,0
Panamá	Buques y embarcaciones (45)	Bananas (29)	Frutas (7)	Pescado congelado (5)	Crustáceos congelados (2)	89,8
Paraguay	Soja (61)	Otros (10)	Leña (5)	Tortas de soja (3)	Cueros bovinos (1)	83,2
Perú	Cobre y concentrados (20)	Cobre (13)	Zinc y concentrados (10)	Café sin tostar (7)	Despojos de carne (6)	58,0
República Dominicana	Ferroaleaciones (20)	Bananas (19)	Instrumentos médicos (10)	Aguardientes (9)	Cacao en grano (7)	66,6
Uruguay	Carne bovina congelada (12)	Carne bovina fresca (12)	Pasta química de madera (8)	Cueros bovinos (7)	Madera en astillas (6)	46,9
Venezuela (República Bolivariana de)	Petróleo (64)	Ferroaleaciones (6)	Hulla (4)	Betún de petróleo (4)	Hierro y concentrados (2)	82,2
El Caribe ^b	Gas natural licuado (24)	Buques y embarcaciones (11)	Alúmina (9)	Petróleo (9)	Azúcar (6)	61,3

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).
^a Se excluyen transacciones especiales y productos no clasificados. La denominación de productos ha sido adaptada al espacio disponible.

^b Incluye a Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Cuba, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Suriname y Trinidad y Tabago.

La Unión Europea podría disponer hacia 2012-2013 de una vinculación comercial preferencial con unos 30 países de la región. La estrategia comunitaria ha privilegiado la negociación de acuerdos de asociación bloque a bloque con los cuatro principales esquemas subregionales de integración. De este modo, se han concluido acuerdos de asociación con el Caribe (CARICOM más la República Dominicana, agrupados en el denominado CARIFORUM) en 2008 y con los miembros del Mercado Común Centroamericano (más Panamá) en 2010. También se concluyó en 2010 un acuerdo de libre comercio con Colombia y el Perú. En este último caso, la Unión Europea optó temporalmente por la vía bilateral ante las dificultades registradas en las

negociaciones con la Comunidad Andina (CAN) iniciadas en 2007. Sin embargo, se mantiene el objetivo de alcanzar un acuerdo bloque a bloque con la CAN.

Se espera que los acuerdos con Centroamérica y con Colombia y el Perú entren en vigor durante 2012, sumándose a los ya vigentes con Chile, México y el CARIFORUM. Por otra parte, en junio de 2010 se reanudaron las negociaciones para la suscripción de un acuerdo de asociación entre la Unión Europea y el MERCOSUR, que se encontraban interrumpidas desde 2004 (véase el cuadro II.10). Sin embargo, los avances han sido escasos debido principalmente a las sensibilidades de la Unión Europea en materia agrícola y del MERCOSUR en el ámbito industrial (ICTSD, 2011).

Existen importantes diferencias entre los acuerdos de asociación que la Unión Europea ha negociado con la región y los acuerdos de libre comercio que esta ha negociado con otros socios extrarregionales. Además del ámbito del libre comercio, los primeros incluyen los pilares de cooperación y de diálogo político, que son fundamentales para promover una relación virtuosa entre la concertación política, el desarrollo comercial

y económico y la cohesión social. En definitiva, estos acuerdos representan una visión más integral del desarrollo que los acuerdos de carácter estrictamente comercial. Otra diferencia importante entre los acuerdos negociados por la región con la Unión Europea y los suscritos con otros socios es que los primeros tienen como objetivo explícito fortalecer los esquemas subregionales de integración latinoamericanos y caribeños.

Cuadro II.10

UNIÓN EUROPEA: ACUERDOS COMERCIALES CON AGRUPACIONES Y PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, JUNIO DE 2011

	Vigentes	Firmados/Iniciados	En negociación
CARIFORUM ^a	X		
Mercado Común Centroamericano		X	
MERCOSUR			X
Chile	X		
Colombia		X	
México	X		
Panamá ^b		X	
Perú		X	
Total países	17	8	4 ^c

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

^a Incluye a 14 países miembros de la CARICOM y la República Dominicana.

^b Parte del acuerdo de asociación entre la Unión Europea y el Mercado Común Centroamericano.

^c Serían cinco países cuando se oficialice el ingreso de Venezuela (República Bolivariana de) como miembro pleno del MERCOSUR.

2. Inversión

En la década de 2000 la participación de la región —incluidos los centros financieros— en los flujos de inversión extranjera directa proveniente de la Unión Europea superó a la de Asia, al tiempo que la Unión Europea pasó a ser la principal fuente de inversión extranjera directa de la región. En el contexto de la aplicación de diversas reformas económicas desde los años noventa, América Latina y el Caribe experimentó una notable expansión en el ingreso de flujos de inversión extranjera directa (IED). Estos provinieron especialmente de países europeos, aprovechando los procesos de privatización de activos públicos en áreas como la banca, las telecomunicaciones y otros servicios. Si bien la inversión estadounidense también creció, lo hizo a un menor ritmo, lo que determinó una recomposición de los flujos acumulados por origen, pasando a ser la Unión Europea la principal fuente de estos flujos en la última

década, con un 43% del total de los flujos acumulados (véanse el cuadro II.11 y el gráfico II.16).

Se destacan las inversiones de capital en empresas o sociedades de cartera internacionales de propiedad europea (principalmente luxemburguesa, británica y neerlandesa), realizadas con el fin de aprovechar las ventajas fiscales de algunos países centroamericanos y caribeños (antiguas Antillas Neerlandesas, Bahamas, Bermudas, Islas Caimán e Islas Vírgenes Británicas, entre otros). En algunos casos, estos centros financieros son a su vez el origen de nuevas inversiones en México o América del Sur. Sin considerar los centros financieros del Caribe, el acervo de IED del conjunto de la Unión Europea en América Latina y el Caribe se concentra en pocos países. Las tres mayores economías de la región (Brasil, México y Argentina) recibieron el 80% del total de flujos acumulados en 2000-2009 (véase el gráfico II.17).

Cuadro II.11

UNIÓN EUROPEA: DISTRIBUCIÓN DE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA SEGÚN DESTINO, 2000-2009

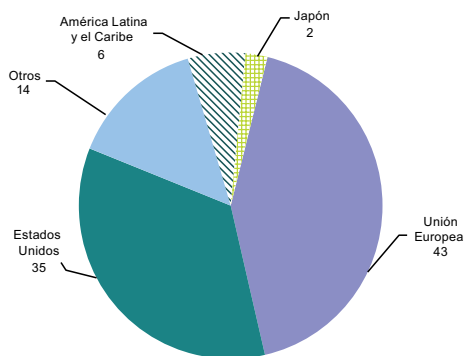
(En porcentajes del total de IED de la Unión Europea al mundo)

	2000-2002	2003-2005	2006-2008	2009	2000-2009
Unión Europea	62,0	64,1	59,2	38,7	59,4
Estados Unidos	14,0	7,4	14,1	17,3	12,4
Asia	5,7	7,1	5,2	6,1	6,0
América Latina y el Caribe ^a	7,1	4,5	6,0	15,4	6,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT).

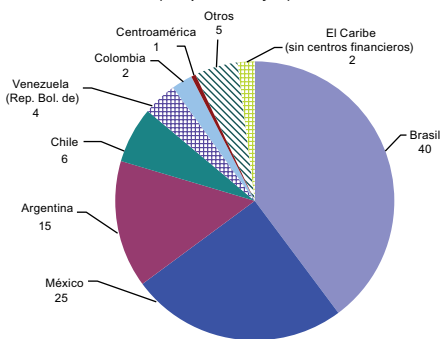
^a Incluye los centros financieros.

Gráfico II.16
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: FLUJOS ENTRANTES DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA SEGÚN ORIGEN, 2000-2009
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *En busca de una asociación renovada entre América Latina y el Caribe y la Unión Europea*, Santiago de Chile, abril de 2011.

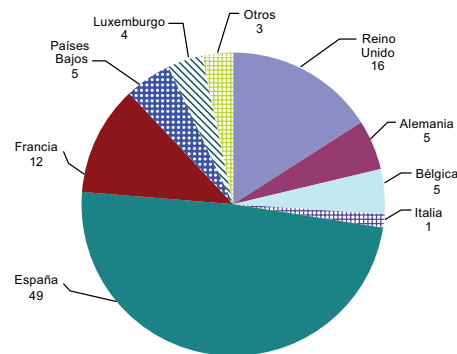
Gráfico II.17
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (SIN CENTROS FINANCIEROS): FLUJOS ACUMULADOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA PROVENIENTES DE LA UNIÓN EUROPEA SEGÚN DESTINO, 2000-2009
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), International Direct Investment Statistics database.

Entre los factores que determinaron el auge de las inversiones procedentes de la Unión Europea, junto a la liberalización comercial, la desregulación financiera y la mencionada política de privatizaciones, se destaca el proceso de internacionalización de muchos grupos empresariales europeos, especialmente de origen español. De hecho, la inversión española sigue constituyendo cerca de la mitad de la inversión europea en América Latina, seguida muy de lejos por el Reino Unido (véase el gráfico II.18).

Gráfico II.18
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (SIN CENTROS FINANCIEROS): INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA RECIBIDA DESDE LA UNIÓN EUROPEA SEGÚN ORIGEN, 2000-2009
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), International Direct Investment Statistics database.

Varias empresas europeas están invirtiendo en energías renovables en América Latina y el Caribe. Las empresas europeas, varias de las cuales son líderes mundiales en esta área, invierten sobre todo en la generación de energía eólica, aunque también existen iniciativas en otras energías no convencionales como los biocombustibles y la energía fotovoltaica (véase el cuadro II.12).

3. Aspectos estratégicos y de cooperación

Desde 1999 las cumbres bienales de jefes de Estado de América Latina y el Caribe y la Unión Europea han servido para profundizar la integración birregional y la cooperación estratégica entre ambas regiones. La asociación estratégica entre América Latina y el Caribe y la Unión Europea se inició en la cumbre presidencial de Río de Janeiro de 1999. Desde entonces, dichas cumbres bienales han sido importantes para identificar áreas prioritarias en materia de integración y cooperación. Un tema constante en este sentido ha sido la integración económica y comercial, plasmada en los acuerdos entre la Unión Europea y el CARIFORUM, Chile, México,

Centroamérica, Colombia y el Perú. Estas reuniones también han apoyado la cooperación en numerosas otras áreas clave para el desarrollo económico y social, entre las que destacan la democracia y los derechos humanos; el fortalecimiento del enfoque multilateral para fomentar la paz, la estabilidad y el respeto por el derecho internacional; la lucha contra el terrorismo, las drogas y la delincuencia organizada; el medio ambiente; la energía; el crecimiento y el empleo; la lucha contra la pobreza, la desigualdad y la exclusión social; la cooperación para el desarrollo y la financiación internacional; la migración, y el intercambio de conocimientos y la capacitación (véase el cuadro II.13).

Cuadro II.12
EMPRESAS EUROPEAS CON INVERSIONES EN ENERGÍAS RENOVABLES EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y PRINCIPALES ÁREAS DE INVERSIÓN, 2011

Empresa	Países	Inversiones realizadas y programadas
ABENGOA	Brasil	Producción de bioetanol a partir de caña de azúcar (capacidad instalada anual 200 millones de litros) y cogeneración de energía eléctrica utilizando como materia prima el bagazo de la caña de azúcar (capacidad instalada 70 MW).
ACCIONA	México	Producción de energía eólica con una potencia total instalada de 250 MW y tres nuevos parques eólicos en construcción con una capacidad total de 306 MW.
ENDESA	Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Perú	Generación de energía eléctrica en plantas hidráulicas, térmicas y eólicas, con una potencia instalada total de alrededor de 15.000 MW (58% hidráulica, 41% térmica y algo menos del 1% eólica).
IBERDROLA	Brasil y México	Generación de energía eólica, con una potencia total instalada de 166 MW.
ENEL	Brasil, Chile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, México y Panamá	Plantas de generación de energía hidroeléctrica, geotérmica y eólica, con una capacidad total de algo más de 800 MW (75% hidráulica, 23% geotérmica y 2% eólica).
GDF SUEZ (Gaz de France)	Brasil	Generación de energía hidroeléctrica, termoeléctrica, eólica y a partir de biomasa, con una capacidad instalada total de 6.500 MW.
GRUPO GUASCOR	Brasil	Producción de energía fotovoltaica y eólica.
MAINSTREAM RENEWABLE POWER	Chile	Cuatro plantas de generación de energía eólica en desarrollo, con una capacidad total que alcanzará casi 1.000 MW.
SOWITEC	Argentina, Brasil, Chile, México, Perú y Uruguay	Proyectos en desarrollo para la instalación de diversos parques de generación de energía eólica, con una capacidad total potencial de 35.000 MW.
VESTAS	Argentina, Brasil, Chile, Jamaica, México y Uruguay	Generación de energía eólica con una capacidad total instalada de 350 MW y nuevos parques en construcción con una capacidad total prevista de 400 MW.

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

Cuadro II.13
CUMBRES UNIÓN EUROPEA-AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y PRINCIPALES RESULTADOS EN MATERIA DE INTEGRACIÓN BIRREGIONAL, 1999-2010

Lugar	Fecha	Principales resultados
Río de Janeiro	1999	Establecimiento del objetivo de asociación estratégica interregional, definición de objetivos y de un plan de acción en torno a temas comunes, y lanzamiento de las negociaciones para alcanzar acuerdos de asociación entre la Unión Europea y Chile y la Unión Europea y el MERCOSUR.
Madrid	2002	Reafirmación de la asociación estratégica, conclusión de negociaciones del acuerdo entre la Unión Europea y Chile, reimpulso de las negociaciones con el MERCOSUR y compromisos de negociación de acuerdos de cooperación entre la Unión Europea y la Comunidad Andina y la Unión Europea y Centroamérica.
Guadalajara	2004	Concertación política en los temas de la agenda, avance en la evaluación para una futura asociación entre la Unión Europea y Centroamérica y la Unión Europea y la Comunidad Andina y lanzamiento del programa EUROsociAL.
Viena	2006	Lanzamiento oficial de las negociaciones para un acuerdo de asociación entre la Unión Europea y Centroamérica y la Unión Europea y la Comunidad Andina, incorporación de nuevos actores al diálogo oficial y celebración de la Cumbre Empresarial y la Cumbre Alternativa.
Lima	2008	Lanzamiento del programa EUroCLIMA para la cooperación en la mitigación del cambio climático y anuncio del establecimiento de una asociación estratégica entre la Unión Europea y México.
Madrid	2010	Anuncio del término exitoso de las negociaciones de la Unión Europea con Centroamérica, Colombia y el Perú.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Carlos M. Jarque, María Salvadora Ortiz y Carlos Quenan (eds.), *América Latina y la diplomacia de cumbres*, Madrid, Secretaría General Iberoamericana (SEGIB), 2009.

La cooperación de la Unión Europea con América Latina se define por una estrategia de mediano plazo de 2007 a 2013 en torno a la cohesión social y territorial, la integración regional y la enseñanza superior. América Latina se ve beneficiada por un importante programa de cooperación con la Unión Europea de mediano plazo (2007-2013) que asciende a 556 millones de euros. Más de la mitad de este monto se dedica a la cohesión social y territorial y la integración regional. Dentro de este último tema, la cooperación europea promueve la

internacionalización de las pymes y el desarrollo de la sociedad de la información. En 2010 la Facilidad de Inversión en América Latina retomó la promoción de esos programas (véase el recuadro II.2). Los demás fondos de cooperación buscan mejorar la calidad de la enseñanza superior en América Latina mediante vínculos con sus pares en la Unión Europea. Por otro lado, existen varias redes de cooperación entre universidades y centros tecnológicos de ambas regiones con respecto a la transferencia de tecnologías medioambientales (véase el cuadro II.14).

Recuadro II.2
LA FACILIDAD DE INVERSIÓN EN AMÉRICA LATINA

En 2009 la Unión Europea creó la Facilidad de Inversión en América Latina (*Latin American Investment Facility* (LAIF)) como mecanismo para promover la cohesión social y territorial y la integración regional. Entre 2007 y 2010 la promoción de estos temas se hizo mediante programas independientes. Este mecanismo tiene como objetivo movilizar financiación adicional, estimulando a los gobiernos beneficiarios y las instituciones públicas a realizar inversiones cruciales que sin el apoyo de LAIF no podrían ser financiadas independientemente por el mercado financiero o por los organismos financieros de desarrollo.

El objetivo de este mecanismo es apoyar la estrategia regional de la Unión Europea para América Latina. En particular, los tres objetivos estratégicos interrelacionados son: a) mejorar la interconectividad en los países latinoamericanos y entre ellos, en especial estableciendo mejores infraestructuras energéticas y de transporte; b) mejorar la protección del medio ambiente y apoyar la mitigación y adaptación al cambio climático, y c) promover el desarrollo socioeconómico equitativo y sostenible a través de la mejora de la infraestructura de servicios sociales y el apoyo a las pymes. El presupuesto para el período 2009-2013 es de 125 millones de euros.

El mecanismo ofrece distintas operaciones, entre ellas: subvenciones para cofinanciar inversiones en proyectos de infraestructuras públicas; financiación de las garantías del préstamo; ayudas para la bonificación de intereses financieros; asistencias técnicas, y operaciones de capital riesgo. Las instituciones financieras elegibles son instituciones financieras europeas de desarrollo multilateral o nacional y las instituciones financieras latinoamericanas donde los estados miembros de la Unión Europea participan en el capital.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *En busca de una asociación renovada entre América Latina y el Caribe y la Unión Europea*. Santiago de Chile, abril de 2011.

Cuadro II.14
PROYECTOS DE COOPERACIÓN EN ENERGÍAS LIMPIAS ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Proyecto	Objetivo general	Países participantes	Período	Monto (millones de euros)
BIOTOP	Identificar oportunidades técnicas y de investigación para América Latina en el sector de los biocombustibles, y crear y apoyar actividades de cooperación específicas de investigación y desarrollo tecnológico entre la región y la Unión Europea.	América Latina: Argentina, Brasil, Chile y México Unión Europea: Austria, Dinamarca, España y Países Bajos	2008-2010	1,29
SETATWORK	Promover el uso de tecnologías eficientes en sectores industriales relacionados con los mercados de carbón.	América Latina: Chile Unión Europea: Alemania, Bulgaria, Dinamarca, Eslovaquia, Italia, Polonia, Portugal, Reino Unido y Suecia	2008-2010	1,21
JELARE	Fomentar propuestas innovadoras educacionales y de investigación orientadas al mercado en el sector de las energías renovables en instituciones de educación superior latinoamericanas y europeas.	América Latina: Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile y Guatemala Unión Europea: Alemania y Letonia	2009-2011	(...)
CANEBIOFUEL	Crear un proceso innovador, rentable y viable desde el punto de vista industrial para la conversión de biomasa de caña de azúcar en etanol.	América Latina: Brasil Unión Europea: Suecia	2009-2011	2,49
DIBANET	Desarrollar tecnologías para la producción sostenible de biocombustibles diésel a partir de desechos y residuos orgánicos en la Unión Europea y América Latina.	América Latina: Argentina, Brasil y Chile Unión Europea: Dinamarca, Grecia, Hungría, Irlanda y Reino Unido	2009-2012	4,84
BABETHANOL	Desarrollar nuevos procesos sostenibles para la producción de etanol a partir de residuos agroindustriales (lignocelulosa).	América Latina: Costa Rica y México Unión Europea: España, Finlandia, Francia e Italia	2009-2013	4,39
CELA	Mejorar la calidad de la investigación y la transferencia de tecnología de las universidades latinoamericanas, fortalecer su papel en el desarrollo socioeconómico sostenible, y fomentar la cooperación entre instituciones de educación superior de América Latina y la Unión Europea en investigación aplicada y transferencia de tecnología en el área del cambio climático.	América Latina: Bolivia (Estado Plurinacional de), Guatemala, Nicaragua y Perú Unión Europea: Alemania y Estonia	2011-2013	(...)

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Servicio de Información Comunitario sobre Investigación y Desarrollo (CORDIS), Comisión Europea.

4. Conclusiones y recomendaciones

En las tres últimas décadas, la participación de la Unión Europea en el comercio latinoamericano ha seguido una tendencia descendente. Aunque se mantiene como el segundo socio comercial de la región, la Unión Europea podría perder ese lugar frente a China hacia mediados de la presente década (véase la sección E). Por su parte, América Latina y el Caribe representa menos del 3% del comercio total de la Unión Europea.

El comercio entre ambas regiones se caracteriza por su gran asimetría. América Latina y el Caribe importa desde la Unión Europea sobre todo productos manufacturados y exporta principalmente productos primarios. La proporción de exportaciones de este tipo de productos a la Unión Europea es mayor que la dirigida a otros destinos, como la propia región y los Estados Unidos. Además, las exportaciones latinoamericanas y caribeñas a la Unión Europea se concentran en pocos productos.

En los últimos años, América Latina y el Caribe y la Unión Europea han tratado de dar un nuevo impulso a sus relaciones económicas. Estos esfuerzos se han plasmado en los acuerdos de asociación concluidos por la Unión Europea con los países centroamericanos (incluido Panamá) y con el Caribe (CARICOM más la República Dominicana), así como en el acuerdo de libre comercio alcanzado con Colombia y el Perú. A ello se suma la reanudación de las negociaciones con el MERCOSUR en junio de 2010.

Existe una ventana de oportunidad para dinamizar la alianza estratégica entre América Latina y el Caribe y la Unión Europea. En un contexto de bajo crecimiento en Europa y de mayor dinamismo en América Latina y el Caribe, la región adquiere un atractivo creciente para los exportadores e inversionistas europeos. Por su parte, la Unión Europea sigue siendo un destino muy importante para los exportadores latinoamericanos y caribeños, por tratarse del mayor mercado integrado del mundo y registrar un alto ingreso per cápita. Además, la Unión Europea produce múltiples bienes y servicios que son insumos importantes en los procesos productivos de la región e incrementan la competitividad de sus productores. De esta forma, se constituye en un socio clave en la transferencia de tecnologías y conocimiento para la región.

La Unión Europea es un líder mundial en protección del medio ambiente, lucha contra el cambio climático y responsabilidad social empresarial, todos ellos elementos que contribuyen a un desarrollo integral e inclusivo. En efecto, entre un 30% y un 38% del total de patentes otorgadas en el mundo entre 2004 y 2006 en distintas categorías de tecnologías

medioambientales correspondieron a la Unión Europea (CEPAL, 2011c). Asimismo, las instituciones comunitarias han venido promoviendo desde hace más de una década la incorporación sistemática del concepto de la responsabilidad social empresarial en las estrategias de las empresas europeas. Desde esta óptica, reforzar las alianzas empresariales entre la región y Europa podría contribuir al logro de los objetivos de crecimiento con igualdad y de una competitividad menos intensiva en carbono, que deben orientar las políticas públicas de América Latina y el Caribe en los próximos años.

En este contexto de gran complementariedad entre ambas regiones, existe un potencial importante para reforzar sus vínculos económicos. Específicamente, se recomiendan las siguientes iniciativas:

- Concluir lo antes posible las negociaciones entre el MERCOSUR y la Unión Europea.
- Promover la acumulación de origen entre todos los acuerdos de la Unión Europea con países de América Latina y el Caribe, como se ha hecho en los acuerdos de la Unión Europea con los países mediterráneos. Ello promovería la integración productiva en la región y el desarrollo de cadenas de valor regionales y transregionales.
- Continuar el apoyo que la Unión Europea ha venido prestando a la consolidación de los distintos esquemas subregionales de integración de América Latina y el Caribe. La experiencia y cooperación comunitarias pueden ser especialmente valiosas en ámbitos como la libre circulación de bienes, la armonización de normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias y la eliminación de barreras no arancelarias al comercio intrarregional.
- La Unión Europea podría implementar programas de cooperación orientados a ayudar a los exportadores latinoamericanos y caribeños a adaptarse a las nuevas exigencias de los gobiernos y empresas comunitarias en relación con el cambio climático y la inocuidad de los productos alimenticios.
- En la misma línea, la Unión Europea podría reforzar sus programas para asistir a los exportadores latinoamericanos en el cumplimiento de las exigencias comunitarias en materia de calidad, especificaciones técnicas y aspectos sanitarios y fitosanitarios.
- Promover la creación y el fortalecimiento de alianzas y redes empresariales birregionales en temas como las tecnologías de energías renovables, de la información y las comunicaciones y de la

microbiología. En este sentido, podrían reforzarse iniciativas como el Foro Empresarial MERCOSUR-Unión Europea y el Foro empresarial de la SEGIB, así como fortalecer la cooperación entre cámaras de comercio de ambas regiones.

- En definitiva, se trata de intensificar la cooperación para: profundizar la integración en la propia región; mejorar la calidad de su oferta exportadora para

poder aprovechar de manera óptima los espacios creados por los acuerdos de asociación; vincular de mejor forma la inserción internacional de las economías con la internacionalización de las pymes, y avanzar hacia un crecimiento con igualdad, como lo viene promoviendo la CEPAL desde su trigésimo tercer período de sesiones, realizado en Brasilia en junio de 2010.

E. Las relaciones comerciales de la región con Asia y el Pacífico

1. Comercio

En la última década, el comercio de la región con Asia y el Pacífico ha crecido mucho más que con sus otros socios principales. Entre 2006 y 2010 la tasa de crecimiento de las exportaciones de América Latina y el Caribe a Asia y el Pacífico triplicó con creces la de sus exportaciones al mundo. Este resultado ha estado fuertemente determinado por el dinamismo de las exportaciones a China, que se expandieron a una tasa que quintuplicó la de las exportaciones totales de la región. El crecimiento de las importaciones regionales desde Asia y el Pacífico,

y especialmente desde China, también ha sido superior al de las importaciones totales. La relevancia de Asia y el Pacífico como socio comercial de la región es mayor en las importaciones, lo que ha generado un creciente déficit comercial con esa región. El comercio de la región con China superó el umbral de los 100.000 millones de dólares en 2007 y alcanzó los 183.000 millones de dólares en 2010, por lo que ese país representa ya la mitad del intercambio comercial que América Latina y el Caribe realiza con Asia y el Pacífico (véase el cuadro II.15).

Cuadro II.15
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: COMERCIO CON EL MUNDO Y SOCIOS SELECCIONADOS, 2006-2010
(En millones de dólares y porcentajes)

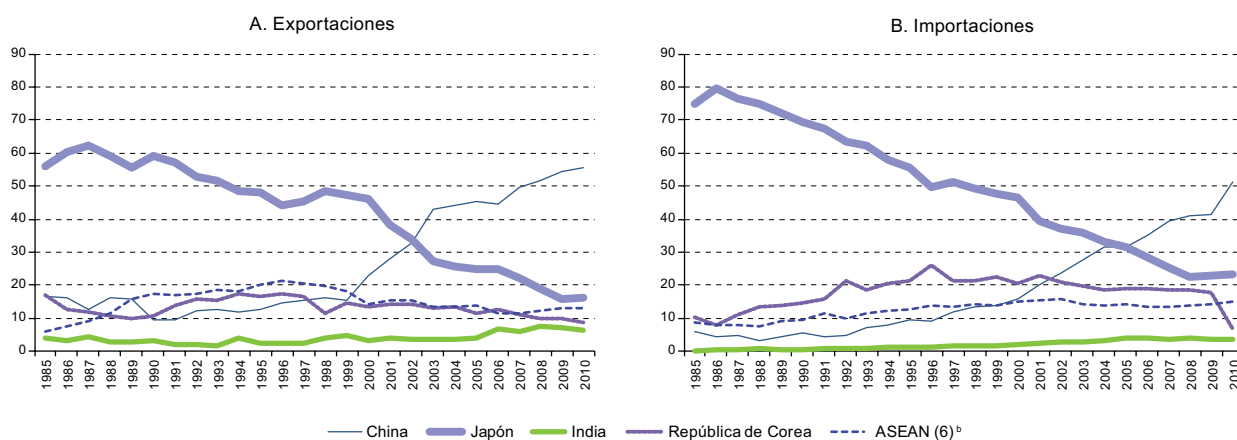
	2006	2007	2008	2009	2010	Tasa de crecimiento anualizada 2006-2010	
Exportaciones	Mundo	670 749	758 143	878 981	679 195	865 095	6,6
	Estados Unidos	335 437	350 171	380 736	281 762	354 395	1,4
	Unión Europea	92 978	110 262	128 387	92 226	110 404	4,4
	Asia y el Pacífico	65 397	86 997	106 920	103 013	144 109	21,8
	China	22 175	34 786	42 806	47 612	71 840	34,2
	Otros países de Asia	43 223	52 211	64 114	55 401	72 269	13,7
	América Latina y el Caribe	115 394	138 219	172 374	128 018	163 361	9,1
	Resto del mundo	61 542	72 494	90 565	74 176	92 827	10,8
Importaciones	Mundo	583 308	697 940	852 694	638 498	837 015	9,4
	Estados Unidos	203 267	227 369	264 649	200 234	255 432	5,9
	Unión Europea	82 300	100 119	122 658	94 164	117 059	9,2
	Asia y el Pacífico	128 736	161 291	199 265	157 829	224 265	14,9
	China	49 088	67 355	89 197	75 464	111 646	22,8
	Otros países de Asia	79 648	93 936	110 068	82 365	112 619	9,0
	América Latina y el Caribe	119 597	142 963	180 280	132 055	164 695	8,3
	Resto del mundo	49 409	66 198	85 841	54 215	75 565	11,2

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras de los institutos nacionales de estadística y bancos centrales de los países de la región.

La importancia relativa de los distintos socios en el comercio de la región con Asia y el Pacífico ha sufrido cambios significativos en el último cuarto de siglo, destacándose el peso decreciente del Japón y la creciente importancia de China. El Japón, que en 1985 recibía el 50% de las exportaciones de América Latina y el Caribe dirigidas a Asia y el Pacífico y constituía el origen del 70% de las importaciones latinoamericanas y caribeñas, ha visto reducirse de manera sostenida su participación en ambos flujos. Por el contrario, China ha aumentado continuamente su participación en las exportaciones regionales a Asia

y el Pacífico (desde mediados de los años noventa) y en las importaciones (desde comienzos de esa década). Producto de lo anterior, durante la primera mitad de la década de 2000, China desplazó al Japón como primer socio comercial de América Latina y el Caribe en Asia y el Pacífico (véase el gráfico II.19). La India, pese a su fuerte dinamismo económico en las últimas dos décadas, representa solo un 6,4% de las exportaciones de la región a Asia y el Pacífico y un 3,4% de sus importaciones. Estas cifras la sitúan por debajo de la República de Corea como socio comercial de la región.

Gráfico II.19
ASIA Y EL PACÍFICO (PAÍSES Y AGRUPACIONES SELECCIONADAS): PARTICIPACIÓN EN EL COMERCIO CON AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1985-2010^a
 (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); y Direction of Trade Statistics database (DOTS) para Viet Nam (1985-1996) y Filipinas, Singapur y Viet Nam (2010).

^a Las estadísticas fueron tomadas de los países asiáticos, por lo que pueden no coincidir con las reportadas por los países de América Latina y el Caribe.

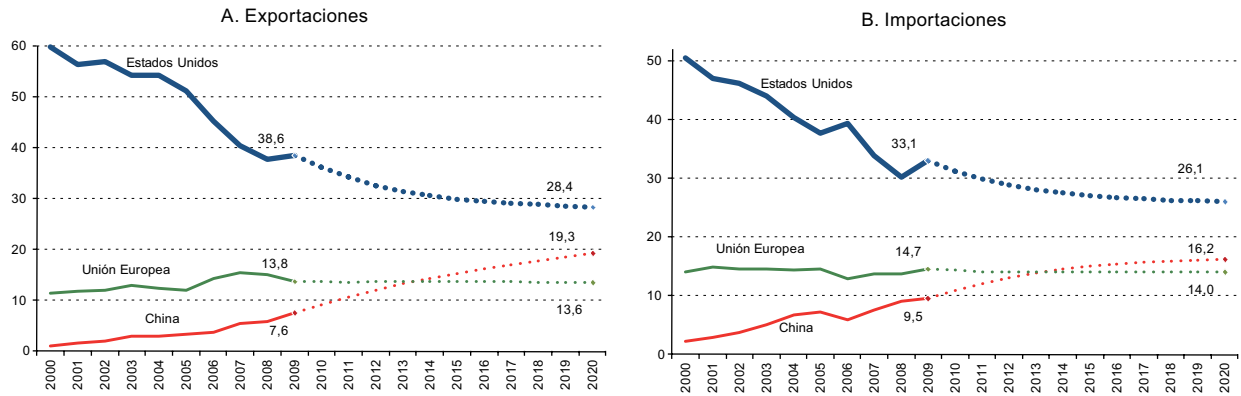
^b Incluye a Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia y Viet Nam.

China podría desplazar a la Unión Europea como segundo socio comercial de la región a mediados de la presente década. Si se mantiene el actual ritmo de crecimiento de la demanda de productos de la región en los Estados Unidos, la Unión Europea y el resto del mundo, y la demanda de China crece solo a la mitad del ritmo registrado en la década pasada, este país superaría a la Unión Europea en 2014 y pasaría a ser el segundo mayor mercado para las exportaciones de la región. En el caso de las importaciones, con un comportamiento similar, se prevé que China supere a la Unión Europea en 2015 (véase el gráfico II.20).

La importancia de Asia como mercado de exportación varía notablemente entre los países de América Latina y el Caribe. Si bien esta recibe

en promedio algo más del 16% de las exportaciones regionales, su participación es cercana al 50% en el caso de Chile, al 30% en Cuba, y supera el 25% en el Brasil y el Perú. En el otro extremo, Asia representa el 5% o menos de las exportaciones totales en México, los países centroamericanos (excepto Costa Rica) y la mayoría de los países del Caribe. Una situación análoga ocurre con China. Este país se ha convertido en un mercado de exportación clave para, en orden decreciente, Cuba, Chile, el Brasil, el Perú, la Argentina y Venezuela (República Bolivariana de). Por otra parte, el Paraguay, el Ecuador, México, los países centroamericanos (excepto Costa Rica) y la mayoría de los países del Caribe destinan el 3% o menos de sus exportaciones a China (véase el cuadro II.16).

Gráfico II.20
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (16 PAÍSES): PARTICIPACIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS, LA UNIÓN EUROPEA
 Y CHINA EN EL COMERCIO EXTERIOR, 2000-2020^a**
 (En porcentajes del total)



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

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

Cuadro II.16
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: COMERCIO CON PAÍSES Y AGRUPACIONES SELECCIONADAS DE ASIA, 2010
 (En porcentajes de las exportaciones e importaciones totales)

		Exportaciones						Importaciones					
		China ^a	India	Japón	República de Corea	ASEAN ^b	Total grupo	China ^a	India	Japón	República de Corea	ASEAN ^b	Total grupo
Como Sur	Argentina	9,4	2,0	1,2	1,1	4,8	18,4	14,4	1,0	2,1	1,7	3,3	22,6
	Brasil	17,0	1,7	3,5	1,9	3,3	27,4	16,2	2,3	3,8	4,6	3,7	30,7
	Chile	27,4	2,5	10,7	5,8	1,7	48,0	17,2	0,7	5,7	5,9	1,9	31,3
	Paraguay	1,0	1,6	0,9	0,1	1,5	5,0	34,8	0,6	3,5	1,5	1,5	41,9
	Uruguay	6,3	0,2	0,1	0,3	2,0	9,0	14,5	0,6	1,1	1,2	1,9	19,2
Países andinos	Bolivia (Estado Plurinacional de)	3,1	0,1	6,7	5,3	0,0	15,2	10,6	1,0	5,8	0,8	1,1	19,3
	Colombia	5,6	0,9	1,3	0,9	1,4	10,1	14,5	1,7	2,8	2,3	2,1	23,4
	Ecuador	2,0	0,1	2,3	0,1	1,1	5,5	9,4	0,6	3,4	4,4	2,1	19,9
	Perú	16,5	0,6	5,1	2,6	1,0	25,8	18,3	1,7	4,6	3,5	2,5	30,6
	Venezuela (República Bolivariana de)	9,1	5,7	0,1	0,0	4,4	19,3	9,8	0,5	1,6	0,0	0,7	12,6
México y Centroamérica	Costa Rica	8,6	0,2	0,9	0,4	2,6	12,9	8,1	0,8	3,6	1,1	1,3	14,9
	El Salvador	0,5	0,1	0,4	0,4	0,3	1,7	7,5	0,4	1,8	1,0	1,0	11,7
	Guatemala	1,0	0,5	1,7	0,9	0,9	5,1	8,8	1,0	2,0	2,8	1,3	16,0
	Honduras	3,0	0,2	0,9	2,3	0,0	6,4	5,0	0,5	1,3	0,8	1,3	8,9
	México	1,7	0,3	0,6	0,3	0,4	3,4	17,1	0,6	5,0	4,2	4,3	31,3
	Nicaragua	2,2	1,0	0,8	0,3	0,0	4,4	9,2	1,1	2,8	3,4	1,7	18,3
Panamá	0,8	0,1	0,9	0,2	0,3	2,3	32,0	0,6	3,0	2,5	14,0	52,1	
El Caribe	Antigua y Barbuda	0,1	0,0	0,1	11,8	5,4	17,4	44,1	0,1	0,5	0,1	23,9	68,7
	Bahamas	0,0	0,0	0,0	0,0	20,0	20,1	4,9	8,0	7,1	12,0	5,8	37,8
	Barbados	1,4	0,3	0,0	0,1	0,5	2,2	5,6	0,8	3,6	1,0	2,0	13,0
	Belice	0,1	0,1	2,5	0,3	0,7	3,7	5,3	0,4	1,1	0,8	0,6	8,2
	Cuba	28,2	0,0	0,5	0,4	0,4	29,6	12,5	0,3	0,4	0,7	3,8	17,7
	Dominica	1,4	0,3	39,5	0,6	0,2	42,1	7,9	0,7	47,0	2,5	2,7	60,8
	República Dominicana	3,1	0,9	0,2	0,0	0,6	4,8	11,0	0,6	2,1	0,9	1,6	16,2
	Granada	0,0	0,1	0,0	0,0	0,6	0,7	1,6	0,2	1,6	0,6	0,5	4,4
	Guyana	2,3	0,3	0,9	0,1	1,3	4,9	6,4	1,7	3,6	0,8	1,6	14,1
	Haití	1,1	0,2	0,2	0,1	0,8	2,4	7,0	1,1	1,8	0,5	2,5	12,9
	Jamaica	0,4	0,0	1,8	0,1	0,2	2,6	5,3	0,5	2,0	0,4	1,3	9,6
	Saint Kitts y Nevis	0,3	0,0	0,1	0,0	0,0	0,5	0,8	0,5	1,8	0,4	0,5	3,9
	Santa Lucía	0,1	0,6	0,0	0,0	0,3	1,1	0,3	0,0	0,3	0,1	0,1	0,9
	San Vicente y las Granadinas	0,2	0,0	0,0	0,0	0,3	0,5	5,7	0,2	2,3	0,3	0,6	9,0
	Suriname	1,0	0,1	0,5	0,0	0,0	1,7	9,3	1,6	5,8	0,9	2,1	19,6
Trinidad y Tabago	0,7	0,5	0,4	3,1	0,2	4,9	4,7	2,8	2,5	0,7	2,1	12,8	
América Latina y el Caribe	9,3	1,4	2,4	1,3	2,0	16,4	15,4	1,2	3,9	3,6	3,5	27,6	

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), estadísticas nacionales para la Argentina, Chile, Honduras y el Uruguay; y Fondo Monetario Internacional (FMI), Direction of Trade Statistics database (DOTS) para Antigua y Barbuda, Bahamas, Belice, Cuba, Dominica, Granada, Jamaica, Saint Kitts y Nevis, Jamaica, Suriname, Trinidad y Tabago y Venezuela (República Bolivariana de).

^a Incluye a la República Popular China, las Regiones Administrativas Especiales de Hong Kong y Macao, y la provincia china de Taiwán.

^b Asociación de Naciones del Asia Sudoriental.

La importancia de Asia como origen de las importaciones de América Latina y el Caribe es mayor que como mercado de exportación, aunque estos datos fluctúan ampliamente entre países. Su participación en las importaciones totales iguala o supera el 20% en el caso de los países sudamericanos (excepto Venezuela (República Bolivariana de)) y México, siendo en general menor en los países centroamericanos y caribeños. Un patrón similar se observa en el caso particular de China (véase el cuadro II.16).

Por su parte, durante la segunda mitad de la década pasada, América Latina y el Caribe fue el socio comercial más dinámico de China y el segundo más dinámico del Japón. En el período 2005-2010, las tasas de crecimiento de las exportaciones de China hacia América Latina y el Caribe y de sus importaciones desde la región casi duplicaron las de sus exportaciones e importaciones totales (véase el cuadro II.17). La participación de la región en el comercio con China ha aumentado gradualmente, desde una base muy baja, hasta alcanzar en 2010 un 6% tanto de las exportaciones como de las importaciones totales de ese país (véase el gráfico II.21). En el caso del Japón, sus exportaciones hacia América Latina y el Caribe crecieron más rápidamente que hacia todos los demás destinos, mientras que sus importaciones desde la región solo fueron superadas en dinamismo por las provenientes de la Comunidad de Estados Independientes (véase el cuadro II.18).

En la última década, América Latina registró un balance deficitario en su comercio con Asia debido al creciente déficit comercial de México y Centroamérica. Como ya se indicó, estos países destinan una baja fracción de sus exportaciones a Asia, la cual es sin embargo el origen

de una proporción cada vez mayor de sus importaciones. Como resultado, se han registrado crecientes déficits comerciales tanto con China como con el resto de Asia (véase el gráfico II.22B). En contraste, las economías de América del Sur, varias de las cuales destinan una alta proporción de sus exportaciones a Asia, muestran un balance comercial bastante equilibrado tanto con China como con el resto de Asia en los últimos diez años (véase el gráfico II.22A). En ello ha sido determinante el aumento de los precios de las materias primas exportadas por los países sudamericanos a Asia durante gran parte de la pasada década.

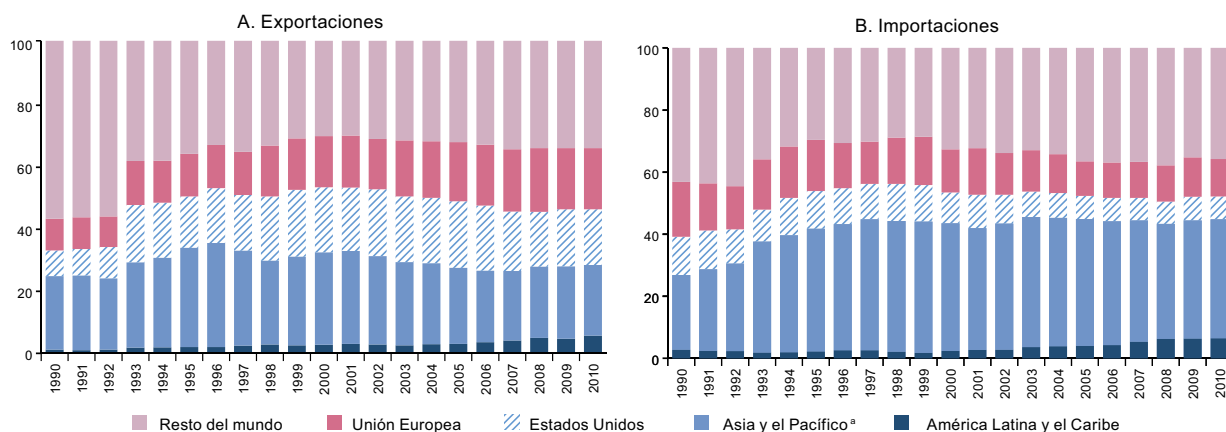
Cuadro II.17
CHINA: VARIACIÓN MEDIA ANUAL DEL COMERCIO CON SOCIOS SELECCIONADOS, 1990-2010
(En porcentajes)

	Exportaciones			
	1990-1995	1995-2000	2000-2005	2005-2010
América Latina y el Caribe	32,2	17,8	26,8	31,4
Asia y el Pacífico ^a	26,5	9,3	20,3	13,9
Estados Unidos	36,7	16,1	25,6	11,7
Unión Europea	26,3	15,0	28,8	16,4
Resto del mundo	8,6	7,1	26,6	17,0
Mundo	19,1	10,9	25,0	15,7
	Importaciones			
	1990-1995	1995-2000	2000-2005	2005-2010
América Latina y el Caribe	14,5	12,7	37,6	27,9
Asia y el Pacífico ^a	32,4	12,2	23,9	14,7
Estados Unidos	19,7	6,8	16,8	16,1
Unión Europea	18,2	7,6	18,8	17,9
Resto del mundo	11,2	13,4	26,8	15,7
Mundo	19,9	11,3	24,0	16,2

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

^a Incluye a Australia, el Japón, Nueva Zelanda, la República de Corea y la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN).

Gráfico II.21
CHINA: PARTICIPACIÓN DE SOCIOS SELECCIONADOS EN SU COMERCIO EXTERIOR, 1990-2010
(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).

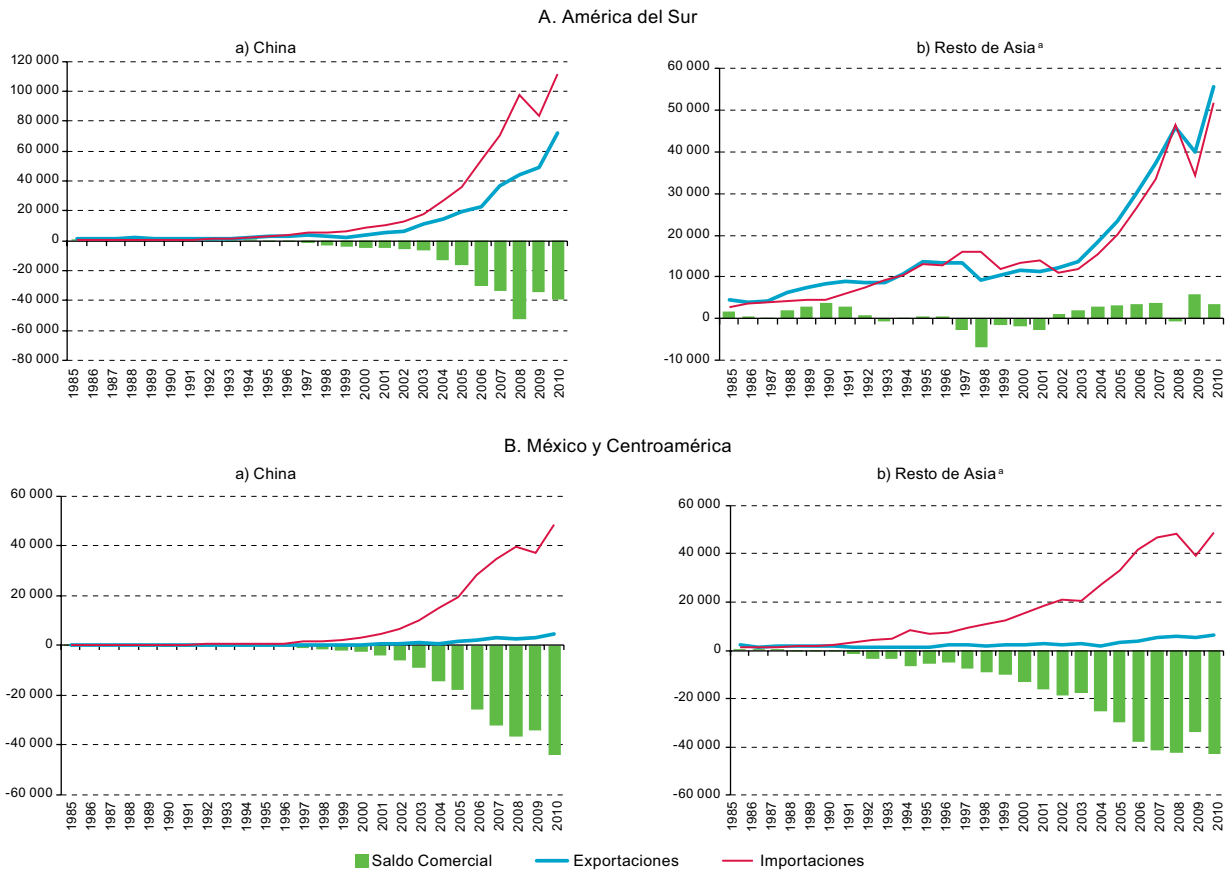
^a Incluye a Australia, el Japón, Nueva Zelanda, la República de Corea y la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN).

Cuadro II.18
JAPÓN: COMERCIO CON SOCIOS SELECCIONADOS, 2005 Y 2010
 (En millones de dólares)

Exportaciones	2005	2010	Incremento anual (en porcentajes)
América Latina y el Caribe	23 322	42 118	12,5
Asia	289 661	430 499	8,2
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	5 191	9 157	12,0
Oriente Medio	16 575	25 182	8,7
África	8 253	12 001	7,8
América del Norte	143 762	127 484	-2,4
Europa	93 952	98 372	0,9
Importaciones	2005	2010	Incremento anual (en porcentajes)
América Latina y el Caribe	14 774	26 761	12,6
Asia	230 383	313 185	6,3
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	6 825	17 167	20,3
Oriente Medio	87 667	118 009	6,1
África	9 934	11 749	3,4
América del Norte	73 543	78 151	1,2
Europa	65 974	75 517	2,7

Fuente: Base de datos de la Organización de Comercio Exterior de Japón (JETRO) [en línea] www.jetro.go.jp.

Gráfico II.22
**AMÉRICA DEL SUR Y MÉXICO Y CENTROAMÉRICA: EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y SALDO COMERCIAL
 CON CHINA Y EL RESTO DE ASIA, 1985-2010**
 (En millones de dólares)



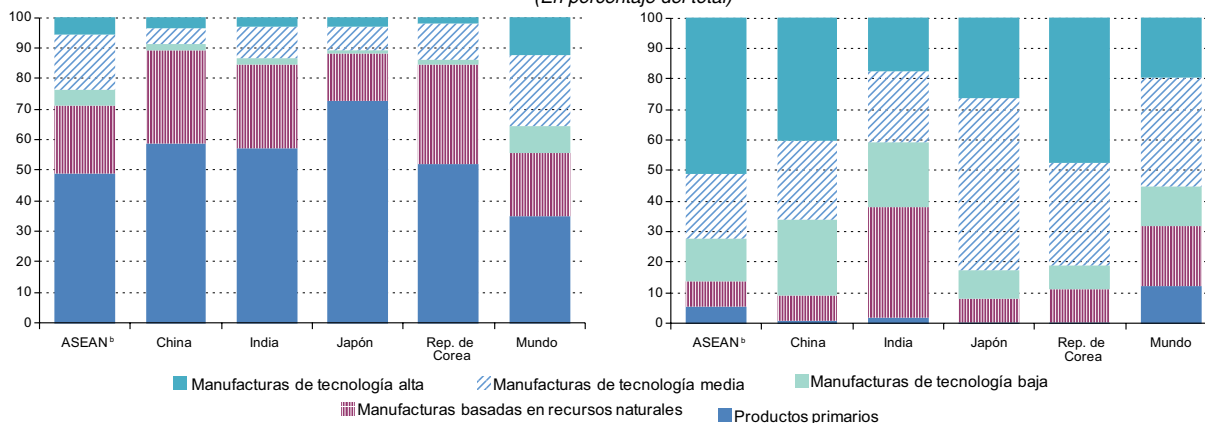
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE), información oficial de los países y Fondo Monetario Internacional (FMI), Direction of Trade Statistics database (DOTS).

^a Incluye a la India, el Japón, la República de Corea y la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN).

Las exportaciones de la región a Asia se caracterizan por un patrón más concentrado que las dirigidas a sus otros mercados principales. Los productos primarios y las manufacturas basadas en recursos naturales (principalmente productos minerales procesados) predominan fuertemente en las exportaciones de la región a China, la India, el Japón y la República de Corea. Los productos manufacturados solo registran

una presencia algo mayor en las exportaciones a los países de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) (véase el gráfico II.23). La creciente demanda china ha sido un factor determinante en el retorno del protagonismo de las materias primas en la estructura exportadora regional, contribuyendo al proceso de reprimarización del sector exportador de la región en los últimos años (CEPAL, 2010b).

Gráfico II.23
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ESTRUCTURA DEL COMERCIO CON SOCIOS SELECCIONADOS SEGÚN INTENSIDAD TECNOLÓGICA, PROMEDIO 2007-2009^a
(En porcentaje del total)



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

^a No se incluye a Cuba ni Haití. Los datos de Antigua y Barbuda corresponden solo a 2007 y los de Venezuela (República Bolivariana de) a 2008; Honduras no incluye datos de 2008; Belice, la República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, Suriname y Granada (solo exportaciones) no incluyen datos de 2009.

^b Asociación de Naciones del Asia Sudoriental.

Las canastas exportadoras de los países de la región a los países asiáticos siguen concentradas en algunos productos básicos, con la excepción de Costa Rica y México. En casi todos los países de la región, excepto México, los tres principales productos exportados representan más del 80% del valor de las exportaciones totales a los principales destinos de Asia. Cabe señalar que en los casos de Costa Rica, El Salvador y México, los principales productos exportados incluyen algunas manufacturas de alta tecnología (véase el cuadro II.19). Resulta particularmente destacada —aunque excepcional— la inserción lograda por Costa Rica en las cadenas de valor asiáticas del sector electrónico. Según cifras de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el comercio de partes y piezas asociado a este tipo de cadenas entre Costa Rica y China pasó de representar un 2,2% del comercio bilateral en 1995 a un 47% en 2008 (OMC, 2011b).

Si bien generalmente no figuran entre los tres principales productos de exportación, Asia está comenzando a importar nuevos productos desde la región. Entre ellos se incluyen la carne de aves, los aceites vegetales, las frutas frescas, el pescado congelado, los crustáceos y moluscos, los jugos de frutas y vegetales, el vino y las maderas procesadas. Aunque algunos de

estos productos pertenecen a la categoría de productos primarios, no se consideran *commodities* por cuanto pueden alcanzar cierto grado de diferenciación por calidad. En la medida en que el ingreso familiar siga aumentando en Asia y su patrón de consumo se acerque gradualmente al occidental, la demanda asiática de estos productos podría expandirse de manera muy significativa en el futuro cercano. Al respecto, un reciente estudio de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) indica que entre 2009 y 2030 la región de Asia y el Pacífico concentraría un 85% del crecimiento de la clase media mundial, con lo cual en ese último año dos tercios de los habitantes de clase media del mundo se ubicarían en dicha región (Kharas, 2010)⁵. Según dicho estudio, este dinamismo estaría impulsado principalmente por la expansión de la clase media china, aunque la India podría seguir una senda similar, producto de las reformas económicas implementadas desde 1991, el aumento de los niveles de inversión, el dinamismo de los sectores manufacturero y de servicios, y los beneficios del alto crecimiento en China y otras partes de Asia.

⁵ En el estudio se define la clase media global como los hogares con gastos diarios per cápita entre 10 y 100 dólares estadounidenses, medidos en paridad de poder adquisitivo.

Cuadro II.19
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN A ASIA Y EL PACÍFICO, POR ORIGEN Y DESTINO, PROMEDIO 2008-2010^a
(En porcentajes)

	China	Japón	República de Corea ^b	ASEAN (5)				
Argentina	Semillas y frutos oleaginosos (60.7); aceites vegetales fijos (19.6); petróleo crudo (6.9)	87.3	Minerales de cobre (21.2); aluminio (16.1); maíz (12.4)	49.9	Minerales de cobre (36.1); aceites vegetales fijos (25.3); pienso para animales (20.7)	82.4	Pienso para animales (62.6); maíz (10.6); semillas y frutos oleaginosos (7.8)	81.1
Bolivia (Estado Plurinacional de)	Minerales de metales comunes (37.1); estaño (26.1); madera trabajada simplemente (10.3)	73.6	Minerales de metales comunes (92.9); semillas y oleaginosos (3.3); estaño (1.5)	97.7	Mineral de metales comunes (95.3); mineral de cobre (1.4); madera, trabajada (0.7)	97.5	Mineral de metales comunes (33.5); químicos (19.4); piedras preciosas (10.7)	63.9
Brasil	Mineral de hierro (47.5); semillas y frutos oleaginosos (23.6); petróleo crudo (8.0)	79.3	Mineral de hierro (48.3); despojos comestibles de carnes (11.9); aluminio (5.7)	66.0	Mineral de hierro (29.5); formas primarias de hierro (16.9); pienso para animales (8.0)	54.4	Pienso para animales (11.5); formas primarias de hierro (10.5); semillas y oleaginosos (10.2)	32.3
Chile	Cobre (58.2); minerales de cobre (22.1); pasta y desperdicios de papel (6.0)	86.3	Minerales de cobre (62.1); pescado (13.2); madera en astillas o partículas (6.9)	72.3	Cobre (43.9); minerales de cobre (27.3); minerales de metales comunes (7.7)	79.0	Cobre (29.7); mineral de hierro (21.2); pasta y desperdicios de papel (14.0)	65.0
Colombia	Petróleo crudo (54.8); ferroaleaciones (23.5); hulla sin aglomerar (9.78)	88.1	Café y sucedáneos (68.8); otros productos vegetales (12.8); ferroaleaciones (8.78)	90.5	Café y sucedáneos (33.8); ferroaleaciones (28.8); chatarra de metales comunes (25.3)	86.1	Petróleo, derivados (56.6); petróleo, crudo (7.02); insecticidas (5.40)	69.1
Costa Rica	Microconjuntos (87.1); otros aparatos eléctricos (0.8); aparatos para circuitos eléctricos (0.7)	98.6	Microconjuntos (67.9); partes para máquinas de datos (11.7); café y sucedáneos (6.5)	86.1	Microconjuntos (74.1); partes para máquinas de datos (10.4); chatarra ferrosa (5.3)	89.9	Microconjuntos (53.4); partes para máquinas de datos (36.1); bienes no clasificados (4.7)	94.2
Cuba	Mineral de níquel (63.7); azúcares, melaza y miel (25.9); mineral de metales comunes (7.5)	97.2	Crustáceos, moluscos e invertibrados (44.7); tabaco, manufacturado (28.7); café y sucedáneos (11.0)	84.5	Petróleo, derivados (45.3); motores de combustión interna (18.7); chatarra de metales comunes (16.0)	80.2	Petróleo, crudo (40.4); tabaco, manufacturado (25.7); medicamentos (9.1)	75.3
Ecuador	Petróleo crudo (92.2); madera trabajada (2.6); chatarra de metales comunes (1.6)	96.4	Petróleo, crudo (22.9); pienso para animales (18.6); frutas y nueces (17.7)	59.3	Chatarra ferrosa (24.4); pescado (3.8); chatarra ferrosa (2.6)	79.7	Petróleo, crudo (72.6); chatarra ferrosa (3.0); cacao (2.5)	78.2
El Salvador	Otros aparatos eléctricos (68.7); chatarra de metal común (31.4); prendas de vestir (3.6)	93.8	Café y sucedáneos (85.1); otros aparatos eléctricos (6.2); otras prendas de vestir (3.5)	94.8	Chatarra ferrosa (30.4); prendas de vestir (23.5); chatarra de metales comunes (15.0)	69.1	Azúcares, melaza y miel (41.8); otros aparatos eléctricos (27.1); pescado (17.7)	86.7
Guatemala	Azúcares y miel (51.3); desechos de plásticos (19.3); chatarra de metal común (17.4)	88.2	Café y sucedáneos (80.5); semillas y frutos oleaginosos (10.0); especias (3.2)	93.8	Azúcares y miel (85.7); chatarra de metales comunes (6.2); chatarra ferrosa (2.6)	94.5	Azúcares y miel (53.4); especias (29.1); café y sucedáneos (8.4)	90.9
Honduras	Mineral de metales comunes (58.8); mineral de hierro (14.2); chatarra de metal común (13.9)	87.1	Café y sucedáneos (66.3); prendas de vestir (6.72); ropa masculina, no de punto (7.0)	82.1	Café y sucedáneos (57.9); mineral de metales comunes (29.8); prendas de vestir (4.5)	92.4	Chatarra ferrosa (23.2); otros productos químicos (11.1); chatarra de metales comunes (8.9)	43.3
México	Microconjuntos (14.7); minerales de cobre (11.4); equipos de telecomunicaciones (7.9)	34.1	Equipos de telecomunicaciones (9.0); despojos comestibles de carnes (8.3); otros aparatos de medicina (8.2)	25.5	Equipos de telecomunicaciones (15.3); cobre (9.5); chatarra de metales comunes (5.9)	30.7	Equipos de telecomunicaciones (21.8); microconjuntos (8.5); máquinas de procesamiento de datos (7.9)	38.3
Nicaragua	Desechos de plásticos (28.7); chatarra de metal común (24.2); madera, trabajada (12.7)	65.8	Café y sucedáneos (57.6); semillas y oleaginosos (11.2); despojos de carnes (7.8)	76.7	Chatarra ferrosa (56.2); chatarra de metales comunes (19.7); café y sucedáneos (6.9)	82.9	Azúcares y miel (87.1); chatarra ferrosa (5.4); otros aparatos y equipos fotográficos (1.1)	93.7
Panamá	Embarcaciones y estructuras flotantes (42.1); pienso para animales (15.1); cuero (14.6)	72.0	Embarcaciones y estructuras flotantes (55.5); bienes no clasificados (39.6); pescado (1.1)	96.3	Embarcaciones (92.9); petróleo crudo (4.3); petróleo, derivados (1.3)	98.6	Embarcaciones (68.6); petróleo, derivados (8.3); chatarra ferrosa (6.9)	83.7
Paraguay	Cuero (47.7); madera trabajada simplemente (22.4); chatarra de metales comunes (11.0)	81.2	Semillas y oleaginosos (98.3); legumbres (0.3); otros productos vegetales (0.2)	98.9	Frutas, en conserva o preparadas (46.9); azúcares, melaza y miel (20.1); maíz (9.6)	76.8	Cuero (64.2); pienso para animales (16.0); algodón (9.2)	89.5
Perú	Mineral de cobre (33.9); mineral de metales comunes (21.0); pienso para animales (16.5)	71.5	Mineral de cobre (58.8); mineral de metales comunes (10.1); pienso para animales (7.9)	77.0	Mineral de metales comunes (49.9); mineral de cobre (32.2); petróleo, derivados (6.3)	88.5	Mineral de cobre (28.6); mineral de metales comunes (23.2); pienso para animales (18.5)	70.4
República Dominicana	Minerales de cobre (35.6); ferroaleaciones (25.8); chatarra de metales comunes (13.4)	74.9	Aparatos para usos médicos (20.4); ferroaleaciones (20.0); catzajo (17.0)	57.5	Ferroaleaciones (67.1); chatarra ferrosa (8.3); otros aparatos eléctricos (6.8)	82.3	Chatarra ferrosa (26.5); otros aparatos de medicina (25.5); aparatos de electricidad (13.5)	65.7
Uruguay	Semillas y oleaginosos (48.3); pasta y desperdicios de papel (27.0); lana (11.1)	86.6	Aceites esenciales (55.5); madera en astillas o partículas (20.4); otros químicos (6.0)	81.9	Queso (34.6); pasta y desperdicios de papel (19.5); preparados comestibles (13.0)	67.3	Otros preparados comestibles (28.0); cuero (25.7); carne de ganado bovino (10.9)	64.8
Venezuela (República Bolivariana de)	Petróleo crudo (52.3); petróleo, derivados (33.2); mineral de hierro (8.9)	94.5	Aluminio (33.5); mineral de hierro (28.2); ferroaleaciones (19.5)	81.3	Ferroaleaciones (61.5); chatarra de metales comunes (13.2); aluminio (10.3)	85.2	Petróleo, derivados (96.1); petróleo, crudo (3.2); otros hidrocarburos (0.3)	99.5
CARICOM	Alcoholes y sus derivados halogenados (24.4); gas natural (12.5); madera en bruto (12.0)	49.1	Gas natural (53.2); embarcaciones (22.3); café y sucedáneos (7.1)	82.8	Gas natural (44.5); petróleo, derivados (3.6)	92.9	Petróleo, derivados (80.3); ferroaleaciones (6.3); chatarra ferrosa (6.2)	92.9

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).

^a A nivel de 3 dígitos de la Clasificación Uniborme para el Comercio Internacional (CUCI) Revisión 3.

^b Corresponde a 2007-2009.

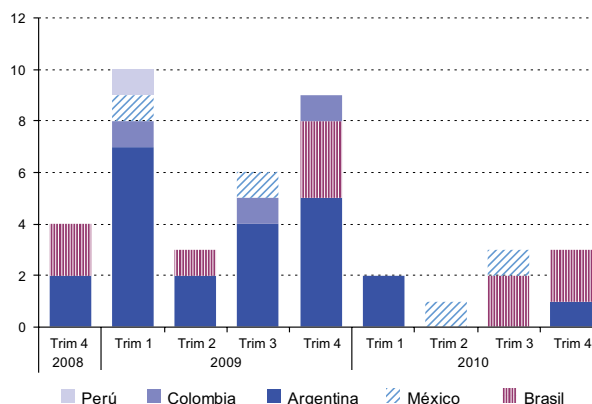
La región enfrenta competencia en los mercados de Asia y el Pacífico, incluso de las propias economías asiáticas. Si bien varios países de América Latina son importantes proveedores de recursos naturales para China, esta ha diversificado considerablemente sus fuentes de abastecimiento, reduciendo el poder de negociación de la región. Concretamente, la región compite en varios sectores de recursos naturales con algunas economías desarrolladas, como las de Australia, el Canadá, los Estados Unidos y Nueva Zelandia, así como con los propios países en desarrollo de Asia (en particular los países de la ASEAN) y algunos países africanos (véase el cuadro II.20).

No obstante, dicha competencia, afrontada con una visión estratégica, puede abrir espacio a interesantes alianzas comerciales, productivas y tecnológicas. Si el Brasil compite con Australia en la venta de hierro al mercado chino, si Chile lo hace con el Japón en cátodos de cobre o si el Perú lo hace con los Estados Unidos y Australia en plomo, por citar algunos ejemplos, puede haber espacio para inversiones conjuntas y alianzas estratégicas en temas comerciales y tecnológicos que, con mutuo beneficio, permitan atender mejor la demanda china y del resto de Asia.

Desde la irrupción de la reciente crisis económica mundial, las importaciones procedentes de China han sido con frecuencia objeto de investigaciones antidumping en el mundo y también en América Latina y el Caribe. No obstante, en 2010 se observó en la región una marcada disminución del inicio de investigaciones de ese tipo contra China con respecto a 2009 (véase el gráfico II.24). Esto es probablemente atribuible en buena medida a la recuperación de la demanda en la región, la cual habría implicado una competencia menos acentuada entre productores locales y sus competidores extranjeros. Todas las investigaciones *antidumping* iniciadas en América Latina y el Caribe durante 2010 en relación con las importaciones chinas tuvieron lugar en tres países: Argentina, Brasil y México. Se trata precisamente

de los tres países de la región con un mayor sector manufacturero, cuya producción compite en varios segmentos con las importaciones chinas.

Gráfico II.24
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INVESTIGACIONES ANTIDUMPING A CHINA, CUARTO TRIMESTRE DE 2008 A CUARTO TRIMESTRE DE 2010
(Número de investigaciones iniciadas)



Fuente: Chad P. Bown, "Global Antidumping Database" [en línea] http://www.brandeis.edu/~cbown/global_ad/.

Mención especial merece el caso de México, donde la penetración de las importaciones chinas ha generado fuerte resistencia entre los sectores productivos afectados. La presión ejercida por estos sectores hizo que México concluyera en junio de 2008 un acuerdo comercial de transición con China, en virtud del cual se prorrogaron hasta diciembre de 2011 las denominadas cuotas compensatorias para 204 partidas arancelarias, principalmente de los sectores textil, del vestuario y el calzado. De este modo, México puede imponer a las importaciones chinas abarcadas en esas cuotas aranceles superiores a los consolidados en la Organización Mundial del Comercio. La próxima expiración de las cuotas compensatorias pone de relieve la necesidad de que ambas partes convengan mecanismos para evitar nuevas tensiones en el comercio bilateral⁶.

⁶ Estos temas, incluyendo la búsqueda de mecanismos para disminuir el déficit comercial mexicano con China, se abordaron en la segunda ronda del diálogo estratégico China-México, celebrada en Beijing en julio de 2011.

Cuadro II.20
CHINA: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y PARTICIPACIÓN DE LOS CINCO PRINCIPALES PROVEEDORES, 2010
(En porcentajes del total importado de cada producto)

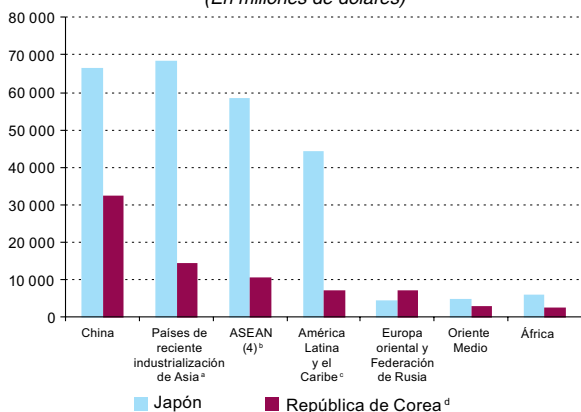
Código del Sistema Armonizado 2002	Producto	Participación en las importaciones desde América Latina y el Caribe	Primer proveedor	Segundo proveedor	Tercer proveedor	Cuarto proveedor	Quinto proveedor
1	Hierro sin aglomerar	21,2	Australia (45,1)	Brasil (22,1)	India (14,8)	Sudáfrica (5,4)	Irán (República Islámica del) (2,3)
2	Porotos de soja	15,2	Estados Unidos (45,1)	Brasil (32,4)	Argentina (19,8)	Uruguay (2,4)	Canadá (0,1)
3	Cátodos de cobre	12,2	Chile (46,5)	Japón (8,4)	Kazajistán (6,3)	Zambia (5,1)	Australia (4,3)
4	Petróleo crudo	11,4	Arabia Saudita (18,9)	Angola (16,8)	Irán (República Islámica del) (8,9)	Omán (6,7)	Federación de Rusia (6,5)
5	Concentrado de cobre	7,4	Chile (30,2)	Perú (15,3)	Australia (10,3)	Mongolia (7,0)	México (5,8)
6	Circuitos integrados	4,1	Provincia china de Taiwán (26,4)	República de Corea (22,1)	Malasia (16,5)	Japón (10,0)	Estados Unidos (5,6)
7	Otros aceites de petróleo	2,2	República de Corea (23,3)	Singapur (19,0)	Malasia (10,9)	Federación de Rusia (10,8)	Venezuela (República Bolivariana de) (9,8)
8	Madera no de coníferas	1,8	Brasil (39,7)	Indonesia (22,3)	Uruguay (9,2)	Estados Unidos (8,5)	Chile (5,0)
9	Hierro aglomerado	1,7	Brasil (30,4)	Kazajistán (14,0)	Ucrania (10,2)	Australia (8,9)	Canadá (7,0)
10	Harina de pescado	1,4	Perú (57,9)	Chile (13,9)	Estados Unidos (7,3)	Federación de Rusia (5,6)	Tailandia (4,1)
11	Aceite de soja en bruto	1,0	Brasil (67,3)	Estados Unidos (21,2)	Argentina (11,3)	República de Corea (0,1)	
12	Concentrado de plomo	1,0	Perú (29,1)	Australia (15,9)	Estados Unidos (15,6)	Federación de Rusia (5,8)	México (4,3)
13	Cobre sin refinar	0,9	Zambia (42,8)	Chile (25,4)	República Democrática del Congo (14,8)	Pakistán (3,9)	Perú (1,9)
14	Despojos de carne, congelados	0,9	Brasil (57,6)	Argentina (24,9)	Estados Unidos (14,0)	Chile (2,9)	Francia (0,5)
15	Azúcar de caña	0,8	Brasil (64,3)	Cuba (29,3)	Australia (3,1)	Guatemala (2,7)	Myanmar (0,4)
16	Concentrado de zinc	0,8	Australia (32,6)	Perú (31,0)	India (3,9)	Mongolia (3,8)	Turquía (3,8)
17	Vehículos de entre 1 500 y 3 000 cm ³	0,7	Alemania (42,7)	Japón (25,5)	Estados Unidos (9,7)	República de Corea (7,0)	México (3,7)
18	Desechos de cobre	0,7	Estados Unidos (15,5)	Australia (14,1)	España (13,6)	Alemania (9,7)	Malasia (7,1)
19	Madera de coníferas	0,6	Canadá (35,2)	Estados Unidos (20,4)	Chile (16,2)	Federación de Rusia (12,3)	Finlandia (8,2)
20	Productos intermedios del níquel	0,5	Cuba (66,2)	Indonesia (23,2)	Canadá (7,9)	Alemania (1,2)	Australia (0,3)

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).

2. Inversión

La región ha adquirido gradualmente una mayor importancia como receptora de la inversión extranjera directa originaria del Japón y la República de Corea. Según datos oficiales, el acervo de la IED del Japón en la región a fines de 2010, excluyendo a los centros financieros del Caribe, superó los 44.000 millones de dólares. Esta es la mayor IED acumulada por el Japón en economías emergentes fuera de Asia. Por su parte, la República de Corea tenía, a marzo de 2011, un acervo de IED en la región —también excluyendo a los centros financieros del Caribe— superior a los 7.100 millones de dólares. Esta cifra es equivalente al acervo de IED coreana en Europa oriental y la Federación de Rusia, y supera los montos invertidos en el Oriente Medio y África (véase el gráfico II.25). La participación de la región en el acervo total de IED de estos dos países alcanza el 5% y el 4%, respectivamente.

Gráfico II.25
JAPÓN Y REPÚBLICA DE COREA: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ACUMULADA EN CHINA Y EN REGIONES Y AGRUPACIONES EMERGENTES HASTA FINES DE 2010
(En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Organización de Comercio Exterior de Japón (JETRO) [en línea] www.jetro.go.jp y de la base de datos sobre inversión extranjera directa del Korea Eximbank [en línea] www.koreaexim.go.kr.

^a Incluyen a Hong Kong (Región Administrativa Especial de China), la provincia china de Taiwán, la República de Corea y Singapur. En el caso de la República de Corea, este grupo incluye a Hong Kong (Región Administrativa Especial de China), la provincia china de Taiwán y Singapur.

^b Incluye a Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia.

^c No incluye a los principales centros financieros.

^d Las cifras son a marzo de 2011.

Históricamente, la IED de China en la región ha sido muy baja, sobre todo si se compara con los elevados montos del intercambio comercial. Los casi 125.000 millones de dólares de comercio bilateral en 2009 contrastan con los 255 millones de dólares de IED china que llegaron ese mismo año a las economías de la región, excluyendo a los centros financieros del Caribe (CEPAL, 2010b). Dicha cifra representó el 0,6%

del total de la inversión directa china en el mundo y el 0,3% de los flujos de IED hacia América Latina y el Caribe (CEPAL, 2011a). Del mismo modo, según fuentes oficiales chinas, el acervo de IED china en la región hasta fines de 2009, excluyendo a los centros financieros del Caribe, alcanzaba los 1.958 millones de dólares, un 0,8% del total.

Sin embargo, las inversiones chinas irrumpieron fuertemente en la región en 2010. Ese año las empresas chinas invirtieron más de 15.000 millones de dólares en América Latina y el Caribe (CEPAL, 2011a). Así, China se convirtió en el tercer principal inversionista extranjero en la región, con un 9% de participación, después de los Estados Unidos (17%) y los Países Bajos (13%). La inversión china ha llegado principalmente al Brasil, la Argentina y el Perú, países con una significativa relación comercial con China. Más del 90% de estas inversiones se han dirigido a la extracción de recursos naturales, principalmente al sector de hidrocarburos y, en menor medida, a la minería. Por el contrario, en México y Centroamérica la inversión china es casi irrelevante, con la única excepción de Costa Rica. La suma de las inversiones chinas en la región anunciadas a partir de 2011 alcanza los 22.700 millones de dólares (véase el cuadro II.21). Habrá que esperar un tiempo para saber si se trata de un ciclo transitorio o si, por el contrario, 2010 marcará el inicio de una nueva fase en las relaciones económicas entre China y la región, en la cual el elevado dinamismo del intercambio comercial se verá acompañado por crecientes niveles de inversión (CEPAL, 2011d).

Los tres principales factores que han propiciado la IED de Asia en América Latina en las últimas décadas han sido el acceso a los recursos naturales, la búsqueda de mercados y la mejora de la eficiencia de la producción y la administración (búsqueda de eficiencia). En el sector de las manufacturas, las industrias asiáticas, incluidas las de los textiles, el papel, los automóviles, la electrónica y la tecnología de la información y las comunicaciones, han elegido a México o a los países miembros del MERCOSUR —en particular el Brasil— para establecer su primera base de producción en América Latina. Por un lado, esto supone un primer paso para ingresar y expandirse en los mercados del TLCAN y del propio MERCOSUR. Por el otro, México puede facilitar el acceso no solo a los Estados Unidos, sino también a los países de Centroamérica y el Caribe. Asimismo, el MERCOSUR puede constituir una plataforma de exportación hacia otros países latinoamericanos, aprovechando ventajas como la cercanía geográfica y la red de acuerdos comerciales suscritos por el MERCOSUR dentro de la región.

Cuadro II.21
CHINA: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN ECONOMÍAS SELECCIONADAS DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
 (En millones de dólares)

País	Inversiones confirmadas		Inversiones anunciadas
	1990-2009	2010	A partir de 2011
Argentina	143	5 550	3 530
Brasil	255	9 563	9 870
Colombia	1 677	3	...
Costa Rica	13	5	700
Ecuador	1 619	41	...
Guyana	1 000
México	127	5	...
Perú	2 262	84	8 640
Venezuela (República Bolivariana de)	240
Total	7 336	15 251	22 740

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de Thomson Reuters, fDi Markets [en línea] <http://www.fdimarkets.com/> y entrevistas a los representantes de las compañías.

La IED asiática en la región motivada por la búsqueda de eficiencia ofrece tanto oportunidades como desafíos. En la medida en que continúen aumentando los niveles salariales en los países en desarrollo de Asia, este tipo de IED podría convertirse en una importante plataforma asiática de exportación fuera del país (*offshore*) hacia los mercados estadounidense, europeo e incluso latinoamericano. Las entradas de IED orientada a la búsqueda de eficiencia suelen aumentar las exportaciones de manufacturas del país receptor e incrementar su competitividad internacional mediante la transferencia y asimilación de tecnología extranjera, la capacitación de los recursos humanos, la creación e intensificación de los encadenamientos productivos y el desarrollo empresarial local.

No obstante, este tipo de IED tiene también varias deficiencias como el bajo valor agregado que supone, la concentración en las ventajas comparativas locales estáticas y no en las dinámicas, la alta dependencia de los componentes importados y la ausencia de aglomeraciones industriales. Estas deficiencias se observan en muchos proyectos de IED en América Latina, independientemente de su origen. Por ejemplo, si se comparan las inversiones coreanas en la región con las que este país efectúa en Asia, se observa que las primeras siguen estando limitadas

a funciones relativamente sencillas como asegurar el suministro de recursos naturales, aumentar el acceso a los mercados o establecer plataformas de exportación que emplean componentes importados para suministrar productos finales al mercado de los Estados Unidos.

Por otra parte, últimamente han emergido inversiones latinoamericanas en China, con montos significativos y en distintos sectores. Por ejemplo, entre 2002 y 2007 el Brasil realizó inversiones en China por un monto de 175.000 millones de dólares, entre las que destacan las realizadas en los sectores aeronáutico, eléctrico, las tecnologías de información, la agroindustria y el calzado. En la Argentina destaca el grupo Techint, que ha realizado cuantiosas inversiones en el sector siderúrgico de China (CEPAL, 2010c) y el fabricante de productos alimenticios Arcor, que ha establecido una compleja red de distribución en 50 ciudades del país. Entre las inversiones mexicanas destacan las de Bimbo, la empresa de alimentos más grande del país, y las del Grupo Maseca, también del área alimenticia. Este último abrió una planta en Shanghai con una inversión de aproximadamente 100 millones de dólares en 2006. Por lo tanto, aunque sea de manera muy incipiente, empiezan a aparecer nuevas inversiones latinoamericanas en China, especialmente por parte de las denominadas empresas translatinas.

3. Aspectos estratégicos de la relación comercial birregional

Si bien en Asia y el Pacífico ha predominado tradicionalmente una integración de facto, en los últimos años la integración asiática ha evolucionado hacia una etapa más formal. La ASEAN ha logrado

ubicarse como eje articulador de este proceso de integración de jure, mediante una serie de iniciativas de liberalización comercial con los demás países asiáticos. El gran número de acuerdos comerciales suscritos en

Asia y el Pacífico hace que actualmente casi la mitad de comercio intraasiático esté cubierto por alguna preferencia arancelaria. Paralelamente, por diversas razones —en particular, la de tratar de asegurar un mayor acceso a los mercados— Australia, China, el Japón, la República de Corea, la India y Singapur, entre otras economías de Asia y el Pacífico, han firmado acuerdos de libre comercio y han establecido alianzas estratégicas con América Latina.

El proceso de integración económica de jure en Asia y el Pacífico no ha sido unívoco, y se ha caracterizado por seguir diferentes vías y tener distintas velocidades de implementación. Los efectos en América Latina y el Caribe de la proliferación de acuerdos comerciales en Asia y el Pacífico son difíciles de pronosticar y dependerán, en gran medida, de cómo evolucionen las distintas iniciativas que se están negociando o estudiando actualmente. Entre ellas se destacan el proyecto para conformar un área de libre comercio que incluya a los 10 miembros

de la ASEAN más China, el Japón y la República de Corea (ASEAN+3), al que se considera sumar también a Australia, la India y Nueva Zelanda (ASEAN+6), y las negociaciones en curso para ampliar el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (AETAE)⁷.

Los exportadores latinoamericanos compiten fuertemente en los mercados de China y la India con las economías de la ASEAN. Aunque actualmente China depende más de América Latina y el Caribe que de la ASEAN como abastecedor de productos primarios, la participación de esta última es superior a la de la región en las manufacturas basadas en recursos naturales, área donde el potencial de expansión y diversificación de exportaciones de la región debiera irse manifestando en los próximos años. En el caso de la India, la participación de los países de la ASEAN es superior a la de la región en ambas categorías (véase el cuadro II.22).

Cuadro II.22
CHINA Y LA INDIA: PARTICIPACIÓN DE LA ASEAN Y AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN SUS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES TOTALES, SEGÚN INTENSIDAD TECNOLÓGICA, PROMEDIO 2006-2009
(En porcentajes)

		China		India	
		Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones
Productos primarios	ASEAN ^a	6,8	12,7	7,4	11,8
	América Latina y el Caribe	17,0	1,8	5,9	0,5
Manufacturas basadas en recursos naturales	ASEAN ^a	13,3	11,3	15,3	12,8
	América Latina y el Caribe	9,2	6,0	2,8	3,7
Manufacturas de baja tecnología	ASEAN ^a	6,3	5,7	7,9	3,1
	América Latina y el Caribe	1,8	4,3	0,9	2,9
Manufacturas de tecnología media	ASEAN ^a	6,0	9,6	7,9	12,4
	América Latina y el Caribe	1,1	5,8	1,7	4,5
Manufacturas de alta tecnología	ASEAN ^a	17,0	7,9	11,1	10,6
	América Latina y el Caribe	1,3	3,4	0,6	5,4
Otros	ASEAN	4,2	6,9	2,6	17,2
	América Latina y el Caribe	0,1	1,7	0,3	0,8

Fuente: División de Comercio Internacional e Integración en base a datos COMTRADE de la División de Estadísticas de las Naciones Unidas.

^a Asociación de Naciones del Asia Sudoriental.

A medida que se profundiza el proceso para la reducción de las barreras comerciales entre los países asiáticos, podría producirse una mayor desviación de comercio en perjuicio de América Latina y el Caribe.

China, la India, el Japón y la República de Corea, entre otras economías asiáticas, mantienen altos aranceles aplicados en sectores de interés exportador para la región, como la agricultura, los textiles y prendas de vestir y algunos sectores de maquinaria (véase el cuadro II.23). En consecuencia, la reducción o eliminación preferencial de estos aranceles en el ámbito de los acuerdos ya existentes entre la ASEAN y

cada uno de los cuatro países mencionados, así como de un futuro acuerdo de la ASEAN+3, favorece a los países de la ASEAN frente a los de la región. En este contexto, la desviación de comercio para América Latina podría ser significativa si no se adoptan políticas activas en materia de acuerdos comerciales bilaterales o subregionales que permitan nivelar las condiciones de acceso a los principales mercados asiáticos.

⁷ Este proceso, en el que participan dos países de la región (Chile y Perú), está liderado por los Estados Unidos. En la sección C de este capítulo se presenta un análisis más detallado.

Cuadro II.23
ASIA (PAÍSES SELECCIONADOS): ARANCELES MEDIOS DE NACIÓN MÁS FAVORECIDA, APLICADOS POR GRUPOS DE PRODUCTOS, 2009^a
 (En porcentajes)

	Todos los productos	Productos animales	Productos vegetales y lácteos	Fruitas, vegetales y plantas	Café y té	Cereales y preparaciones	Aceites y grasas vegetales	Azúcares y confitería	Bebidas y tabaco	Algodón	Otros productos agrícolas	Pescado y productos pesqueros	Minerales y metales	Petróleo	Productos químicos	Madera, papel, etc.	Textiles	Vestuario	Cuero, calzado, etc.	Maquinaria no eléctrica	Maquinaria eléctrica	Equipo de transporte	Otras manufacturas
China	9,6	14,8	12,0	14,8	14,7	24,2	10,9	27,4	22,9	15,2	11,5	10,7	7,4	4,4	6,6	4,4	9,6	16,0	13,4	7,8	8,0	11,5	11,9
Filipinas	6,3	21,0	3,9	9,8	15,7	10,9	5,6	16,0	8,2	2,6	3,4	8,1	4,9	2,9	3,8	6,6	9,1	14,9	6,6	2,3	4,0	9,1	4,9
India	12,9	33,1	33,7	30,4	56,3	32,2	18,2	34,4	70,8	12,0	21,7	29,8	7,5	3,8	7,9	9,1	13,6	16,1	10,2	7,3	7,2	20,7	8,9
Indonesia	6,8	4,4	5,5	5,9	8,3	5,8	3,9	8,0	51,8	4,0	4,3	5,8	6,4	0,3	5,2	5,0	9,3	14,4	9,0	2,3	5,8	10,6	6,9
Japón	4,9	12,3	147,5	12,2	15,6	60,8	10,6	23,5	14,2	0,0	5,7	5,5	1,0	0,6	2,2	0,8	5,5	9,2	9,7	0,0	0,2	0,0	1,2
Malasia	8,4	3,9	2,3	3,6	5,7	4,5	1,8	2,5	155,2	0,0	0,6	1,2	11,2	0,7	2,9	10,1	10,3	15,9	13,9	3,6	4,3	11,6	4,8
Provincia de China de Taiwan	6,1	16,7	15,5	20,5	8,5	31,8	18,4	16,1	16,0	0,0	3,3	18,6	2,8	2,6	2,8	0,4	7,4	11,7	5,2	3,1	4,0	8,4	3,3
República de Corea	12,1	22,1	67,5	57,7	53,9	134,5	37,5	17,1	31,7	0,0	16,1	16,0	4,6	4,1	5,7	2,2	9,1	12,6	7,8	6,0	6,2	5,5	6,7
Singapur	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Tailandia	9,9	28,7	24,8	30,5	28,3	18,1	10,0	22,3	41,9	0,0	9,4	11,7	6,0	6,0	3,1	6,9	8,0	29,8	12,4	4,1	7,5	20,3	10,2
Viet Nam	10,9	14,6	12,8	24,4	29,8	21,6	8,6	15,8	50,0	6,0	6,8	25,7	8,6	13,5	4,2	13,5	10,0	19,7	15,4	4,0	10,9	18,9	12,1

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC), *Perfiles arancelarios en el mundo 2010*.

Nota: ■ indica que el arancel se ubica entre el 10% y el 19,9%. ■ indica que el arancel se ubica entre el 20% y el 49,9% y ■ indica que el arancel se ubica entre el 50% o más.

^a Promedios simples.

En este contexto, la lista de acuerdos comerciales transpacíficos se alarga rápidamente. En América Latina y el Caribe los países más activos en esta materia han sido Chile y el Perú, precisamente los dos países de la región para los cuales Asia y el Pacífico representa una mayor fracción de sus exportaciones totales. Más recientemente se han sumado Costa Rica, que ha suscrito acuerdos de

libre comercio con China y Singapur, y Colombia, que está negociando un acuerdo de ese tipo con la República de Corea (véase el cuadro II.24). Este conjunto de iniciativas revela intentos por parte de los países latinoamericanos de abordar la relación con Asia y el Pacífico con criterios de más largo plazo, sin que hasta ahora se pueda hablar de una concepción estratégica compartida.

Cuadro II.24
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PAÍSES Y AGRUPACIONES SELECCIONADAS): ACUERDOS COMERCIALES PREFERENCIALES CON PAÍSES DE ASIA Y EL PACÍFICO, AGOSTO DE 2011

	Acuerdos vigentes	Acuerdos firmados	Acuerdos en negociación
Chile ^a	Australia, República de Corea, China, India, Japón, AETAE ^b	Malasia	Viet Nam ^c , Tailandia
Colombia			República de Corea
Costa Rica	China	Singapur	
El Salvador	Provincia china de Taiwán		
Guatemala	Provincia china de Taiwán		
Honduras	Provincia china de Taiwán		
MERCOSUR	India		
México ^a	Japón		
Nicaragua	Provincia china de Taiwán		
Panamá	Provincia china de Taiwán, Singapur		
Perú ^a	China, Singapur, República de Corea	Tailandia, Japón	AETAE ^b

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

^a Miembro del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).

^b Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica. Sus miembros son Brunei, Chile, Nueva Zelandia y Singapur.

^c Negociaciones concluidas exitosamente en junio de 2011.

La experiencia del Japón en sus acuerdos de asociación económica pone de relieve la importancia que este país asigna al pilar de cooperación como complemento de la liberalización del comercio y las inversiones. El acuerdo de asociación económica suscrito entre el Japón y México incluyó, por primera vez en la historia de este tipo de acuerdos firmados por el Japón, un capítulo específico sobre la cooperación bilateral que comprende nueve áreas: promoción del comercio y la inversión, industrias de soporte, pymes, ciencia y tecnología,

educación técnica y vocacional y capacitación, propiedad intelectual, agricultura, turismo y medio ambiente. En sus seis años de vigencia, el acuerdo ha permitido expandir y profundizar la cooperación del Japón en todas esas áreas. Del mismo modo, la cooperación internacional del Japón en Asia ha complementado y profundizado los esfuerzos de integración económica en esa región (CEPAL, 2009). América Latina y el Caribe trata de emular este enfoque integrado en sus vínculos económicos con otros socios asiáticos, como China y la República de Corea.

4. Conclusiones y recomendaciones

China emerge de la crisis fortalecida en su base productiva, tecnológica y financiera y con vínculos más relevantes con Asia y el Pacífico. Estimaciones recientes sugieren que en 2016 su producto interno bruto, medido en paridad de poder adquisitivo, superaría al de los Estados Unidos, transformándose así en la primera economía

mundial⁸. Esto coincide con un intenso reforzamiento de los vínculos comerciales de China con las economías

⁸ Fondo Monetario Internacional (FMI), World Economic Outlook Database, [en línea] <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/weodata/index.aspx> [fecha de consulta: 4 de julio de 2011].

emergentes y en desarrollo. Las graves repercusiones de la crisis mundial sobre las economías industrializadas, por una parte, y la notable resiliencia mostrada por China, sumada a sus acrecentados vínculos con las economías en desarrollo, por otra, explican la actual recuperación a dos velocidades de la economía mundial.

Siendo Asia y el Pacífico la región más dinámica de la economía mundial, los países de América Latina y el Caribe deberían esforzarse por definir una nueva relación con ella. Considerando los riesgos e incertidumbre que conlleva la actual situación de poscrisis en la economía mundial, los países de la región deberían redoblar sus esfuerzos para identificar y aprovechar las oportunidades que se derivan de una mayor integración con Asia y el Pacífico. Ese esfuerzo sería más fecundo si se realizase de un modo coordinado ya que las iniciativas comerciales y de inversión podrían aprovechar sinergias, economías de escala y acumulación de voluntades políticas, pudiendo así aspirar a metas más ambiciosas.

Las condiciones económicas y comerciales son altamente favorables para avanzar en un nuevo tipo de relación entre ambas regiones. En efecto, las favorables perspectivas de crecimiento de esas dos regiones ofrecen una oportunidad única para sentar las bases de una nueva etapa en sus relaciones comerciales y de inversión. Para ello, es posible y necesario avanzar en: i) la diversificación de las exportaciones dirigidas a Asia y el Pacífico; ii) la creación de alianzas comerciales birregionales; iii) el aumento de los montos de las inversiones mutuas, sobre todo en infraestructura en América Latina y el Caribe y en la presencia en las cadenas asiáticas de valor en dicho continente; iv) un incremento sustantivo de la cooperación en innovación, negocios tecnológicos y capital humano, y v) el establecimiento de instancias regulares de diálogo de alto nivel entre los gobiernos de la región y los de sus principales socios asiáticos. Respecto de este último punto, cabe señalar que la región como un todo ya dispone de dichas instancias con la Unión Europea y los Estados Unidos, pero no así con China.

En este contexto, adquiere particular importancia el Foro de Cooperación América Latina-Asia del Este (FOCALAE). Este Foro, constituido en 1999, reúne a 18 países latinoamericanos y 16 países de Asia y el Pacífico. Entre estos últimos se cuentan todos los principales socios de América Latina en dicha región, excepto la India. Su principal objetivo es promover la intensificación de las relaciones birregionales, no solo en los aspectos económicos, sino también en los políticos y de cooperación. Para este fin se han realizado cinco reuniones ministeriales desde 2001, la última de ellas en la Argentina en agosto de 2011.

Además de mantener un diálogo con el conjunto de la región de Asia y el Pacífico, la heterogeneidad de sus integrantes hace aconsejable la definición de

estrategias individuales para algunos de ellos. Dada la heterogeneidad presente entre los países asiáticos y el diferente grado de interés e importancia de sus relaciones con América Latina y el Caribe, resulta conveniente generar instancias de diálogo y acción diferenciadas, al menos para cuatro grandes actores: China, Japón, República de Corea y la ASEAN.

En el caso particular de China, un tema que deberá ser adecuadamente manejado es el de las inquietudes defensivas que las exportaciones industriales de ese país generan en la región. La industria siderúrgica latinoamericana, por ejemplo, ha manifestado una gran preocupación por la tasa de penetración de las importaciones chinas en este rubro. Según el Instituto Latinoamericano del Fierro y el Acero (ILAFA), esta habría crecido del 3% en 2005 a casi el 30% en 2010⁹. Las inquietudes no surgen solo por la pérdida de posición en los mercados de la propia región, sino también por la amenaza de desplazamiento en terceros mercados. Es posible que en este caso, así como en otros rubros manufactureros, se requiera una mirada más conjunta y de mediano plazo entre productores chinos y latinoamericanos, privilegiando complementariedades y espacios de cooperación. En ausencia de estas modalidades de diálogo, es probable que las diferencias comerciales persistan, reflejándose en nuevas acusaciones antidumping o en otras barreras no arancelarias.

Los notables excedentes de ahorro en China y en otras economías de Asia y el Pacífico convierten a esos países en inversionistas potenciales de primer orden en América Latina y el Caribe. Asia y el Pacífico, sobre todo China, cuenta con fondos que permitirían un financiamiento complementario a relevantes iniciativas de infraestructura, energía, transporte y logística en la región. Dadas las bajas tasas de interés y de crecimiento que se proyectan para las economías industrializadas en los próximos cinco años, las perspectivas de proyectos rentables en el contexto de economías en crecimiento pueden estimular un elevado interés asiático por estas iniciativas en América Latina y el Caribe.

En este contexto, los gobiernos de la región podrían estructurar una cartera consensuada de proyectos de inversión para atraer el interés de la banca, las empresas y el Gobierno de China. La inversión de este país en proyectos de infraestructura y de energía no solo permitiría fortalecer sus relaciones económicas con la región, sino que también generaría externalidades positivas para el propio proceso de integración regional latinoamericano. Los proyectos de infraestructura

⁹ Véase [en línea] <http://www.ilafa.org/noticias/Paginas/ImportacionesSider%C3%B3rgicasRegionales.aspx> [fecha de consulta: 13 de junio de 2011].

definidos en el ámbito de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA) y del Proyecto Mesoamérica aparecen como candidatos naturales en este sentido.

El fortalecimiento de las relaciones económicas con Asia no tiene por qué limitarse al comercio y las inversiones, sino que debería incluir también la agenda de cooperación.

La región puede aprender mucho de Asia y beneficiarse de una mayor cooperación interregional. En este sentido, resulta particularmente positivo el enfoque integrado utilizado por el Japón, basado en la tríada de comercio, inversión y cooperación. La región debería tratar de emular esta aproximación integral en su vinculación con otras contrapartes asiáticas.

Es el momento apropiado para definir, de manera concertada, las prioridades regionales en las relaciones con los países asiáticos, proponiendo una asociación estratégica de beneficio mutuo. Lo más urgente parece ser que los gobiernos de la región avancen en el establecimiento de una agenda regional de comercio,

inversión, infraestructura, logística, turismo e intercambios tecnológicos que pueda motivar un acercamiento estratégico con los países asiáticos, aprovechando el dinamismo de sus economías para inducir en la región un patrón de crecimiento que, además de elevado y estable, sea más sostenible, con mejores repercusiones sociales y más apoyado en la innovación. Por su parte, China podría dar buen uso a sus elevadas reservas internacionales apoyando las inversiones ya sugeridas, así como aprovechando su presencia en la banca multilateral regional para favorecer proyectos destinados a la modernización productiva, tecnológica y exportadora de las pymes latinoamericanas y caribeñas. También podría estimular un intercambio más activo entre universidades y centros tecnológicos, así como un diálogo más intenso a nivel de organizaciones empresariales, con el fin de explorar y promover agendas de intereses mutuos que permitan anticiparse a eventuales controversias comerciales, superándolas por el camino del diálogo y los beneficios compartidos.

Bibliografía

- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2011a), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2010* (LC/G.2447-P), Santiago de Chile, mayo. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.11.II.G.4.
- (2011b), *Aspectos destacados de la economía y el comercio entre los Estados Unidos y América Latina y el Caribe 2009-2010* (LC/G.2489), Santiago de Chile, mayo.
- (2011c), *En busca de una asociación renovada entre América Latina y el Caribe y la Unión Europea*, Santiago de Chile, abril.
- (2011d), *La República Popular China y América Latina y el Caribe: Hacia una nueva fase en el vínculo económico y comercial* (LC/L.3340), Santiago de Chile, junio.
- (2010a), *Espacios de convergencia y de cooperación regional* (LC/L.3201), Santiago de Chile, febrero.
- (2010b), *La República Popular China y América Latina y el Caribe: Hacia una relación estratégica* (LC/L.3234), Santiago de Chile, mayo.
- (2010c), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2009* (LC/G.2447-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.10.II.G.4.
- (2010d), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2009-2010* (LC/G.2467-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.10.II.G.5.
- (2009), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2008-2009* (LC/G.2413-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.09.II.G.62.
- (2008a), *Oportunidades de comercio e inversión entre América Latina y Asia-Pacífico: El vínculo con APEC* (LC/L.2971), Santiago de Chile, noviembre.
- (2008b), *Las relaciones económicas y comerciales entre América Latina y Asia-Pacífico: El vínculo con China* (LC/L.2959), Santiago de Chile, octubre.
- (2008c), *El Arco del Pacífico Latinoamericano y su proyección a Asia-Pacífico* (LC/L.2950), Santiago de Chile, septiembre.
- (2008d), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2007. Tendencias 2008* (LC/G.2383-P), Santiago de Chile, diciembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.08.II.G.36.
- Herreros, Sebastián (2011), “The Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement: a Latin American perspective”, *serie Comercio internacional*, N° 106 (LC/L.3306-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.11.II.G.26.
- ICTSD (Centro Internacional de Comercio y Desarrollo Sostenible) (2011), “EU, MERCOSUR talks struggling to stay alive”, *Bridges Weekly Trade News Digest*, vol. 15, N° 23, 22 de junio.
- Jenkins, Rhys (2011), “El “efecto China” en los precios de los productos básicos y en el valor de las exportaciones de América Latina”, *Revista CEPAL*, N° 103 (LC/G.2487-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), abril.
- JETRO (Organización de Comercio Exterior del Japón) (2010), *2010 JETRO Global Trade and Investment Report. A Global Strategy for Japanese Companies to Open New Frontiers in Overseas Markets*, Tokio, JETRO Overseas Research Department.
- Kharas, Homi (2010), “The emerging middle class in developing countries”, *OECD Development Centre Working Paper*, N° 285, París, enero.
- Ministerio de Comercio de China (2010), *2009 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment*, Beijing.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (2009), *Science, Technology and Industry Scoreboard 2009*, París.
- OMC (Organización Mundial del Comercio) (2011a), “El comercio mundial en 2010 y perspectivas para 2011. El crecimiento del comercio se atenuará en 2011 pero, a pesar del aumento sin precedentes de 2010, los efectos de la crisis se siguen dejando sentir”, *Comunicado de prensa*, N° Press/628, Ginebra, abril.
- (2011b), *World Trade Report, 2011. Preferential trade agreements and the WTO: from co-existence to coherence*, Ginebra, julio.

Capítulo III

Los desafíos de América Latina y el Caribe para mejorar su inserción en la economía mundial

A. Introducción

En el presente capítulo se abordan algunos de los principales desafíos que se presentan para los esfuerzos de integración económica en América Latina y el Caribe, ante el actual proceso de transformaciones de la economía mundial. En la sección B se sintetizan las transformaciones más determinantes para la calidad futura de la inserción internacional de la región, mientras que en la sección C se enumeran los principales activos que esta posee para enfrentarlas. En la sección D se examina la evolución de la integración comercial en la región en función de distintas variables, entre ellas, la participación actual y potencial del comercio intrarregional en el comercio total de la región y en sus exportaciones manufactureras, y la incidencia del comercio de partes y piezas (ampliamente utilizado como indicador de la presencia de cadenas de valor) en el comercio intrarregional. Además, en esa sección se recapitulan los principales argumentos de la necesidad de fortalecer la integración para lograr una mejor inserción internacional de la región. En este sentido, en la sección E se presentan algunos lineamientos de política. Finalmente, en la sección F se ofrecen algunas conclusiones.

B. El contexto internacional

América Latina y el Caribe es a la vez testigo y protagonista de un momento de inflexión en la economía mundial, cuyo centro de gravedad se traslada hacia los denominados países emergentes. Como se documentó en el capítulo I, estos países han adquirido en los últimos años un peso determinante no solo en el producto mundial, sino también en los flujos de comercio y de inversión extranjera directa (IED), en las tenencias de reservas internacionales e incluso en la generación de conocimientos patentables. Es así como en 2010 por primera vez los países emergentes y en transición recibieron más de la mitad de los flujos mundiales de IED. Asimismo, estos países fueron el origen del 29% de esos flujos, su más alta participación histórica. El grueso de la IED originada en países en desarrollo se dirigió a otros países en desarrollo (UNCTAD, 2011). Por otra parte, de mantenerse las actuales tendencias, las economías emergentes pasarían a representar al final de la presente década más de la mitad del producto y más de la mitad de las exportaciones mundiales.

La institucionalidad internacional heredada de Bretton Woods se encuentra rezagada frente a estos intensos cambios y enfrenta dificultades para tratarlos. A medida que crece el peso de las economías emergentes, los foros internacionales en los que se define la gobernanza de la economía mundial han debido comenzar a redefinir sus modalidades de trabajo para reflejar esta realidad. Este proceso, aún en curso, no está exento de conflictos. Así lo demuestran, por ejemplo, las dificultades enfrentadas ante los intentos de reformar la arquitectura financiera internacional y las negociaciones de la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Instancias más recientes como el Grupo de los Veinte y los países denominados BRIC (el Brasil, la Federación de Rusia, la India y China), que procuran dar un mayor poder de decisión a los países emergentes en los grandes debates internacionales, no están aún en condiciones de otorgar una gobernabilidad precisa a las fuerzas de la globalización. No obstante, sí cuentan con el peso necesario para inducir a la creación de espacios de negociación y diálogo con las economías industrializadas. Tales espacios son inéditos y corresponde potenciarlos para que las economías en desarrollo puedan conciliar el crecimiento con la inserción internacional avanzada y mayores logros en términos de igualdad.

La recomposición de la economía mundial está liderada por la región de Asia y el Pacífico, lo que pone de relieve la importancia creciente que esta asumirá para América Latina y el Caribe en las próximas décadas. Esta importancia se desprende no solo de su elevado dinamismo económico (véase el capítulo I), sino también de su peso demográfico. En efecto, Asia representa hoy el 60% de la población mundial. Si bien se proyecta que esa proporción decline gradualmente a lo largo de las próximas cuatro décadas, básicamente a causa de la desaceleración del crecimiento demográfico de China, ello contrasta con el estancamiento esperado de la población de la Unión Europea (véase el cuadro III.1). El marcado crecimiento esperado de la clase media asiática en las próximas décadas (véase el capítulo I) representa una gran oportunidad para que América Latina y el Caribe diversifique sus exportaciones a dicha región. El patrón de consumo de la clase media suele reflejar una demanda de bienes y servicios diferenciados que abre espacios en ámbitos como la agroindustria o el turismo de intereses especiales, por ejemplo.

Todo lo anterior implica que en las próximas décadas la calidad de la inserción económica internacional de la región estará fuertemente determinada por su vinculación con las demás economías emergentes. El principal canal a través del cual opera hoy esta vinculación es el comercio entre la región y otros países en desarrollo (comercio Sur-Sur). Otro canal que ha ido adquiriendo una importancia creciente es el de la inversión, tanto mediante la atracción de IED y otros capitales asiáticos, como por medio de las inversiones materializadas por empresas de la región —en particular las translatinas— en Asia y otras regiones emergentes. Asimismo, existe un amplio espacio para desarrollar alianzas entre compañías de la región y de otras regiones emergentes bajo otras modalidades de producción que están adquiriendo una creciente importancia en el contexto de las cadenas mundiales de valor. Este es el caso, entre otros, de la fabricación por contrato, la subcontratación de servicios, la agricultura por contrato y las franquicias y licencias. La actividad transfronteriza bajo este tipo de modalidades ha tenido un notable crecimiento en los últimos años y es particularmente importante en los países en desarrollo (UNCTAD, 2011).

Cuadro III.1
MUNDO, REGIONES Y PAÍSES SELECCIONADOS: NIVELES Y CRECIMIENTO ESPERADO DE LA POBLACIÓN, 2010-2050
 (En millones de personas y tasas de crecimiento anualizadas)

	2010	2020	2030	2040	2050	Tasa de crecimiento anualizada 2010-2050
América Latina y el Caribe	585,0	647,1	696,5	729,7	746,0	0,6
Centroamérica	42,5	50,5	58,3	65,5	71,6	1,3
América del Sur	392,3	431,2	461,1	479,9	487,6	0,5
El Caribe	36,6	39,2	41,2	42,3	42,3	0,4
México	113,4	125,9	135,4	141,5	143,9	0,6
Asia	4 164,3	4 565,5	4 867,7	5 061,0	5 142,2	0,5
China	1 341,3	1 387,8	1 393,1	1 360,9	1 295,6	-0,1
Asia sudoriental ^a	593,4	655,9	706,0	740,9	759,2	0,6
India	1 224,6	1 386,9	1 523,5	1 627,0	1 692,0	0,8
Resto de Asia	1 004,9	1 134,9	1 245,2	1 332,1	1 395,4	0,8
Estados Unidos	310,4	337,1	361,7	383,5	403,1	0,7
Unión Europea	499,3	509,7	514,5	514,0	510,3	0,1
Mundo	6 895,9	7 656,5	8 321,4	8 874,0	9 306,1	0,8
Participación de Asia en el total	60,4	59,6	58,5	57,0	55,3	

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, *World Population Prospects*, revisión 2010.

^a Se incluye a Brunei Darussalam, Camboya, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, la República Democrática Popular Lao, Singapur, Tailandia, Timor-Leste y Viet Nam.

En el ámbito del comercio, ha crecido la presencia de las economías en desarrollo como destino de las exportaciones de la región. Durante la última década, el peso de las economías industrializadas en las exportaciones de América Latina y el Caribe se redujo del 76% al 61%, en tanto que el de las economías en desarrollo aumentó del 24% al 39%. Esta tendencia es aún más marcada si se excluye a México, país que destina más del 80% de sus exportaciones a los Estados Unidos. En ese caso, se obtiene que las economías en desarrollo ya son el destino de más de la mitad de las exportaciones de la región (véase el cuadro III.2).

El aumento de la importancia de las economías en desarrollo como mercados de exportación es común a casi todas las subregiones y países de América Latina y el Caribe, pero su magnitud varía ampliamente entre estas. Este fenómeno es mucho más marcado entre los miembros del MERCOSUR (para los cuales las economías emergentes representan en promedio dos tercios de sus exportaciones totales) que en los países centroamericanos, los países andinos, México y el Caribe. Esto no hace sino refrendar la existencia en la región de dos patrones exportadores claramente diferenciados. Por una parte,

México, Centroamérica (con la excepción de Costa Rica), el Caribe (con la excepción de Cuba) y algunos países andinos continúan estrechamente vinculados al mercado de los Estados Unidos. Por otra parte, la mayor parte de las economías exportadoras de recursos naturales de América del Sur han ido orientando crecientemente sus envíos a China y al resto de Asia (véase el capítulo II).

Junto con el creciente peso de los países emergentes, otras tendencias que seguirán marcando la economía mundial en los próximos años son la estructuración de la producción en cadenas de valor, la intensidad del cambio tecnológico y la necesidad de avanzar hacia patrones de producción menos intensivos en carbono¹. Estos tres elementos permiten delinear un contexto internacional en el que la competitividad depende cada vez más de la capacidad que tengan los países de absorber los nuevos paradigmas tecnoeconómicos, incorporando mayores niveles de conocimiento en los bienes, los servicios y los procesos productivos. Además de abrir grandes oportunidades, este nuevo panorama internacional demanda grandes esfuerzos a los países de la región, tanto en términos de generación y absorción de tecnología como de formación de recursos humanos (CEPAL, 2010a).

¹ Al respecto, véanse el capítulo I y OMC/IDE-JETRO (2011).

Cuadro III.2
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES
SEGÚN GRANDES DESTINOS, 2000-2002 Y 2008-2010^a
(En porcentajes del total de las exportaciones de cada país o subregión)

	2000-2002				2008-2010			
	Economías industrializadas	Economías en desarrollo			Economías industrializadas	Economías en desarrollo		
		América Latina y el Caribe	Resto de las economías en desarrollo	Total de las economías en desarrollo		América Latina y el Caribe	Resto de las economías en desarrollo	Total de las economías en desarrollo
América Latina y el Caribe	76,2	16,5	7,3	23,8	60,6	20,6	18,9	39,4
América Latina y el Caribe (sin incluir a México)	59,1	28,2	12,8	40,9	46,2	27,2	26,6	53,8
América del Sur	57,9	28,3	13,8	42,1	44,9	25,7	29,4	55,1
Países andinos	68,9	25,8	5,3	31,1	61,2	22,3	16,5	38,8
Bolivia (Estado Plurinacional de)	44,1	54,3	1,6	55,9	25,7	64,9	9,4	74,3
Colombia	64,9	32,5	2,6	35,1	59,2	28,7	12,1	40,8
Ecuador	57,9	30,9	11,2	42,1	61,2	26,4	12,4	38,8
Perú	66,9	18,3	14,8	33,1	58,1	18,2	23,7	41,9
Venezuela (República Bolivariana de)	75,3	21,9	2,8	24,7	67,2	15,6	17,1	32,8
Chile	60,2	22,7	17,1	39,8	48,4	16,2	35,4	51,6
MERCOSUR	50,9	31,0	18,1	49,1	34,7	29,7	35,5	65,3
Argentina	33,7	46,4	19,9	66,3	28,0	41,8	30,1	72,0
Brasil	60,0	22,6	17,5	40,0	37,9	24,1	38,0	62,1
Paraguay	19,6	73,8	6,6	80,4	13,1	72,0	14,9	86,9
Uruguay	32,5	50,3	17,1	67,5	23,1	47,4	29,6	76,9
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	59,1	35,1	5,8	40,9	55,3	37,3	7,4	44,7
Costa Rica	72,0	22,0	6,0	28,0	58,5	28,8	12,7	41,5
El Salvador	30,2	66,6	3,2	69,8	53,7	44,5	1,9	46,3
Guatemala	45,5	45,4	9,1	54,5	46,9	45,2	7,9	53,1
Honduras	65,0	33,1	1,9	35,0	61,4	35,2	3,4	38,6
Nicaragua	54,9	41,5	3,7	45,1	65,2	32,6	2,2	34,8
México	95,1	3,6	1,3	4,9	89,0	7,5	3,5	11,0
Panamá	71,4	25,5	3,1	28,6	23,3	75,1	1,6	76,7
Cuba	58,7	9,7	31,6	41,3
República Dominicana	92,4	6,3	1,3	7,6	73,8	21,4	4,8	26,2
Comunidad del Caribe (CARICOM)	70,3	27,8	2,0	29,7	73,1	23,9	3,0	26,9

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).

C. Los activos de la región

La reciente crisis financiera mundial puso de relieve la mayor solidez que han adquirido las políticas macroeconómicas en América Latina y el Caribe. Si bien la región no estuvo ajena a los negativos efectos de la crisis en el producto, el empleo y los indicadores sociales, resistió mejor que en crisis anteriores, cuando turbulencias de menor intensidad causaron impactos económicos y sociales más serios. La inédita resiliencia con que la región enfrentó la crisis habla bien de las capacidades económicas construidas a partir del favorable ciclo económico internacional

previo y de la aplicación de buenas prácticas de gestión macroeconómica, como la responsabilidad fiscal, el control de la inflación y las cuentas externas, y el mantenimiento de un adecuado nivel de reservas internacionales. Fueron estas fortalezas las que permitieron, de un modo también inédito, no solo que la región no sufriera crisis cambiarias, financieras ni de balanza de pagos, como era la norma en casos anteriores, sino que incluso la mayor parte de los países reaccionara adoptando medidas anticíclicas que aminoraron el impacto en el empleo y las condiciones

sociales. Asimismo, el producto regional ha tenido una recuperación vigorosa: creció un 5,9% en 2010 y se proyecta una expansión del 4,4% en 2011.

La mejora de los indicadores sociales y la expansión de la clase media registrados en los últimos años contribuyen a elevar el valor estratégico del mercado latinoamericano y caribeño. El buen desempeño de la región en términos de crecimiento durante la mayor parte de la última década trajo aparejado un crecimiento continuado del ingreso por habitante entre 2003 y 2008, que se reinició a partir de 2010. Asimismo, se retoman los notables avances en la reducción de la pobreza y del desempleo (de un 44% a un 33% y de un 11% a un 7,4%, respectivamente), registrados durante el favorable ciclo de 2003 a 2008, de la mano de la recuperación de la economía regional. La reducción proyectada del desempleo regional en 2011 a niveles inferiores a los previos a la crisis, junto con el aumento de la participación del empleo asalariado formal en el empleo total en varios países, permiten prever nuevos avances en la reducción de la pobreza (CEPAL, 2011b). Como trasfondo de todo lo anterior, emerge el

crecimiento experimentado por la clase media en América Latina en las dos últimas décadas. Entre 1990 y 2007, se registró un incremento de 56 millones en el número de hogares del estrato medio de diez países latinoamericanos, que representan el 80% de la población regional, con lo que el total de hogares de clase media ascendió a 128 millones (Franco, Hopenhayn y León, 2011). Esta ampliación del mercado consumidor aumenta el atractivo de la región como socio comercial y destino de la inversión extranjera.

La abundante dotación de recursos naturales de la región constituye otro activo estratégico. América Latina y el Caribe es un importante productor agrícola, sobre todo en rubros como la soja (su producción ronda la mitad del total mundial), la carne (genera casi un tercio de la producción mundial) y la leche (produce casi un cuarto del total) (véase el cuadro III.3.A). Algo similar ocurre con la producción de minerales: la región representa más del 45% de la producción mundial de cobre y más del 20% de la producción mundial de molibdeno, zinc y estaño (véase el cuadro III.3.B). En materia energética, produce un 40% de la producción mundial de biocombustibles (véase el cuadro III.3.C).

Cuadro III.3
DISTRIBUCIÓN MUNDIAL DE LA PRODUCCIÓN DE RECURSOS SELECCIONADOS, PROMEDIO 2007-2009

A. Productos agrícolas y ganaderos (en porcentajes del total mundial y millones de toneladas)							
	Frutas y vegetales	Maíz	Arroz	Soja	Trigo	Carne	Leche
(en porcentajes)							
América Latina y el Caribe	11,9	16,5	4,0	48,1	4,2	31,1	23,1
Unión Europea	8,4	7,0	0,4	0,3	20,7	2,0	1,6
Asia y el Pacífico	5,9	4,3	28,2	0,7	2,9	7,1	4,1
Estados Unidos y el Canadá	4,5	41,2	1,4	37,9	13,1	17,3	23,4
Resto del mundo	69,3	31,1	66,0	13,0	59,1	42,5	47,8
Total (en millones de toneladas)	4 515,4	2 432,8	2 021,4	672,4	1 977,9	830,2	2 069,9

B. Minerales (en porcentajes del total mundial y millones de toneladas)							
	Cobre	Aluminio	Plomo	Zinc	Níquel	Estaño	Molibdeno
(en porcentajes)							
América Latina y el Caribe	46,7	6,7	14,9	22,8	12,2	21,2	27,8
Unión Europea	9,9	9,6	4,9	7,0	1,9	0,0	0,2
Asia y el Pacífico	18,2	43,6	59,9	47,3	38,6	73,2	37,5
Estados Unidos y el Canadá	11,4	14,1	12,9	12,6	14,7	0,0	28,0
Resto del mundo	13,7	26,0	7,3	10,3	32,6	5,6	6,5
Total (en millones de toneladas)	47,0	115,0	11,6	34,2	4,4	1,0	0,7

C. Energía (en porcentajes del total mundial)							
	Petróleo ^a		Gas ^b		Etanol ^c	Generación eléctrica ^d	Consumo de energía ^c
	Producción	Consumo	Producción	Consumo	Producción		
(en porcentajes)							
América Latina y el Caribe	12,7	8,7	7,0	6,9	40,3	6,6	3,1
Unión Europea	2,7	17,6	6,1	16,1	3,8	16,4	7,3
Asia y el Pacífico	9,9	30,4	14,0	16,1	4,0	36,2	17,2
Estados Unidos y el Canadá	12,1	25,2	24,8	25,3	51,6	24,5	11,3
Resto del mundo	62,5	18,1	48,2	35,6	0,0	16,4	61,0
Total (en unidades)	11 656,6	11 811,5	9 002,4	8 888,3	101,0	60 337,6	69 326,9

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 estadísticos sustantivos de la Organización (FAOSTAT) [en línea] <http://faostat.fao.org/default.aspx>; Oficina Mundial de Estadísticas del Metal, *World Metal Statistics*; y British Petroleum, *Statistical Review of World Energy 2010*.

^a Medido en millones de toneladas.

^b Medido en miles de millones de metros cúbicos.

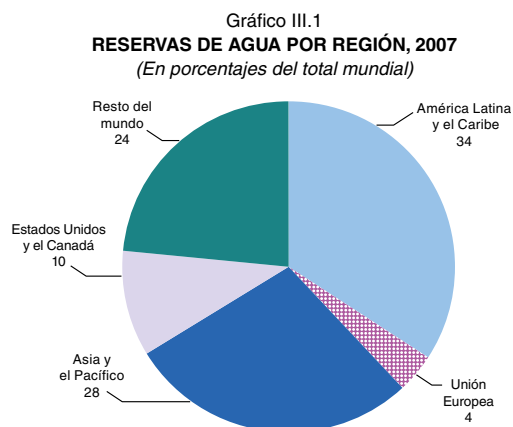
^c Medido en millones de toneladas de equivalente en petróleo.

^d Medido en terawatts por hora.

América Latina y el Caribe tiene las mayores reservas de agua dulce del mundo. La región dispone de un tercio de las reservas mundiales de agua (véase el gráfico III.1). Esto constituye un activo de enorme importancia, dado el carácter estratégico de dicho recurso. El agua es esencial tanto para el desarrollo socioeconómico como para la preservación de los ecosistemas; sin embargo, en todo el mundo —y en muchas cuencas de la región— se presentan crecientes síntomas de escasez relativa de este recurso, como degradación ambiental, contaminación, agotamiento de acuíferos, aprovechamiento no sostenible y problemas de asignación. A nivel mundial, una persona de cada tres enfrenta escasez de agua (IWMI, 2007), y es probable que el crecimiento proyectado de la población mundial tienda a acentuar esta situación en las próximas décadas.

Por otra parte, América Latina y el Caribe es, junto con el África subsahariana, la región del mundo con mayor potencial de expansión de la superficie cultivable. La región dispondría de alrededor de 885 millones de hectáreas que podrían incorporarse a la producción de cultivos, equivalentes a un tercio de la disponibilidad mundial (véase el cuadro III.4). Al igual que en el caso

del agua, ello representa una ventaja estratégica. Dadas las proyecciones de crecimiento de la población mundial, se estima que en 2050 se requeriría producir anualmente 1.000 millones de toneladas adicionales de cereales y 200 millones de toneladas adicionales de carne (Campbell, 2011).



Fuente: Instituto de Recursos Mundiales (WRI), *EarthTrends: Environmental information*, 2007 [en línea] <http://earthtrends.wri.org>.

Cuadro III.4
DISPONIBILIDAD DE TIERRA CULTIVABLE POR REGIONES, 2011
(En miles de hectáreas y porcentajes)

Región	Superficie cultivable potencial (en miles de hectáreas)	Superficie cultivable en uso en 1994 (en miles de hectáreas)	Superficie cultivable disponible (en miles de hectáreas)	Superficie cultivable en uso (en porcentajes)
Asia y el Pacífico	777 935	477 706	300 229	61,4
Europa	384 220	213 791	170 429	55,6
África y Oriente Medio	49 632	71 580	-21 948	144,2
América del Norte	479 632	233 276	246 356	48,6
Norte de Asia y este de los Urales	297 746	175 540	122 206	59,0
América del Sur y Centroamérica	1 028 473	143 352	885 121	13,9
África subsahariana	1 109 851	157 608	952 243	14,2
Mundo	4 127 489	1 472 853	2 654 636	35,7

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 TERRASTAT [en línea] <http://www.fao.org/ag/agl/agll/terrastat/#terrastatdb> [fecha de consulta: 15 de julio de 2011].

D. La integración frente a los desafíos de la inserción internacional de la región

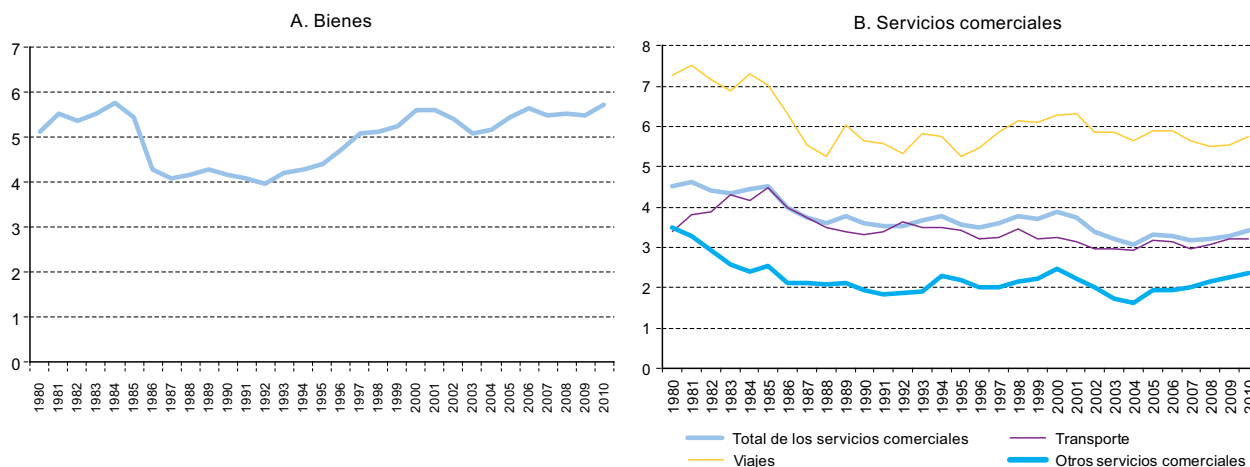
En las últimas tres décadas, América Latina y el Caribe no ha logrado aumentar significativamente su participación en las exportaciones mundiales de bienes. Entre 1980 y 2010, esta se elevó marginalmente, desde un 5,1% a un 5,7%. Pese a los elevados precios de varios productos básicos exportados por la región, registrados entre 2003 y 2008, su participación en las

exportaciones mundiales de bienes al concluir la década pasada era prácticamente idéntica a la que tenía al iniciarse esta (véase el gráfico III.2.A). Esto revela un desempeño poco dinámico en términos del volumen exportado (véase CEPAL 2009, capítulo II). Cabe destacar que este estancamiento estuvo fuertemente determinado por la pérdida de dinamismo de las exportaciones mexicanas:

mientras la participación de México en las exportaciones mundiales de bienes cayó de un 2,6% en 2000 a un 2% en 2010, la del resto de la región aumentó de un 3% a un 3,8% en el mismo período. En ello tuvo gran incidencia la

expansión de las exportaciones sudamericanas de recursos naturales a Asia. Esto confirma la presencia de dos patrones diferenciados en la región, uno complementario de Asia y el otro competitivo con esta.

Gráfico III.2
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE BIENES
Y SERVICIOS COMERCIALES, 1980-2010
(En porcentajes)



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

En el mismo período, la región ha visto caer su participación en las exportaciones mundiales de servicios, de un 4,5% en 1980 a un 3,4% en 2010. Más preocupante aún es el bajo peso de la región en la categoría “Otros servicios comerciales”, la de mayor crecimiento a nivel mundial en la última década (véase el gráfico III.2B). Esta categoría incluye a las actividades con uso intensivo de tecnología y conocimientos, como los servicios de ingeniería, arquitectura, diseño, informática, legales y contables, entre otros. El rezago de la región en la producción y exportación de estos servicios afecta directa e indirectamente su desempeño exportador de bienes y más generalmente su competitividad internacional. Esto ocurre debido a que los servicios de apoyo a la producción, como los financieros, de telecomunicaciones y profesionales, constituyen insumos claves para el proceso industrial y representan una parte importante del precio final de los productos manufacturados terminados.

En definitiva, en un contexto internacional marcado por una creciente participación de las economías emergentes en las exportaciones mundiales, el desempeño de la región parece apuntar más bien a un cierto estancamiento. Durante la pasada década, tanto el volumen de las exportaciones de bienes de la región como el valor de las exportaciones de servicios crecieron a tasas inferiores a las respectivas medias mundiales (un 2,1% comparado con un 3,4%, y un 7,3% en comparación con un 9,3%, respectivamente).

Solo en el valor de las exportaciones de bienes la región logró acercarse a la media mundial (un 7,4% y un 7,6%, respectivamente), ayudada por los altos precios de las materias primas durante buena parte de la década pasada (véase CEPAL 2009, capítulo III). Estos datos son inquietantes, por cuanto, para crecer en forma alta y sostenida, los países de la región —en particular los medianos y pequeños— tendrán que seguir basando su crecimiento en el desarrollo exportador.

Si bien existen diferencias importantes entre las orientaciones exportadoras de cada subregión, un problema compartido es la falta de valor agregado y de incorporación de conocimiento y tecnología. Los países de América del Sur se especializan en gran medida en las exportaciones de productos primarios y procesados, modelo que se ha visto reforzado por la elevada demanda asiática, en especial de China. Por su parte, los países centroamericanos y México han profundizado su orientación hacia las exportaciones de confecciones y de algunos rubros electrónicos y eléctricos (a lo que se agrega la industria automotriz, en el caso mexicano). Una parte importante de esas exportaciones proviene de las operaciones de maquila o de las zonas francas, y consiste principalmente en actividades de ensamblaje. Por último, los países del Caribe han profundizado su orientación exportadora a los servicios, en particular los turísticos, los financieros, las actividades administrativas (*back-office*) y los centros de llamadas.

El denominador común entre estos tres patrones es la especialización basada en ventajas comparativas estáticas, como mano de obra no calificada o recursos naturales abundantes, y la falta de creación de valor agregado y de conocimientos en los productos finales y los procesos productivos. Independientemente del grupo de que se trate, los productos exportables de la región se han ido convirtiendo en productos básicos, que son sensibles a la evolución económica de los países desarrollados y cuyos precios son inestables. Además, son muy intensivos en insumos importados (sobre todo los que se originan en operaciones de ensamblaje), lo que afecta el saldo comercial, y poco conducentes a la articulación con el resto del sistema productivo.

El surgimiento de las cadenas mundiales de valor y el creciente peso de la innovación en la producción y el comercio globales exigen a la región dar nuevos pasos hacia su inserción internacional. Desde la década de 1980, los países de la región han hecho un gran esfuerzo de apertura de sus mercados y han reducido el sesgo antiexportador, inicialmente mediante la liberalización unilateral y luego por medio de acuerdos comerciales. No obstante, la apertura y la liberalización han sido una condición necesaria, pero no suficiente para que el aumento del comercio se traduzca en un crecimiento económico sostenido. El actual contexto económico internacional exige a la región ir más allá, avanzando paralelamente en tres ámbitos interrelacionados: i) desde la apertura comercial y la orientación exportadora hacia estrategias de internacionalización de empresas; ii) desde la inserción de estilo interindustrial en el comercio internacional hacia la inserción en las cadenas mundiales de valor (o alternativamente en nichos específicos de productos de alta tecnología o servicios especializados, sobre todo en el caso de los países de tamaño reducido), y iii) desde una competitividad basada en la labor estrictamente nacional hacia otra con crecientes componentes de alianzas público-privadas y de cooperación regional.

Lo anterior implica un doble desafío. Por una parte, articular con una visión estratégica las políticas de promoción y diversificación de exportaciones, de innovación y difusión tecnológica, de atracción de IED y de formación de recursos humanos. Por otra parte, fomentar alianzas público-privadas que permitan definir objetivos de común acuerdo y trabajar mancomunadamente en su concreción, emulando así —con las adaptaciones necesarias a las distintas realidades nacionales— las experiencias de diversos países de Europa, Asia y Oceanía que han logrado una inserción exitosa en la economía mundial (Devlin y Moguillansky, 2010).

En los procesos de integración regional se deben contemplar estos nuevos desafíos. De no hacerlo, se corre el riesgo de que sean crecientemente ignorados por los agentes económicos privados e incluso por los propios gobiernos nacionales. Al respecto, cabe recordar las múltiples

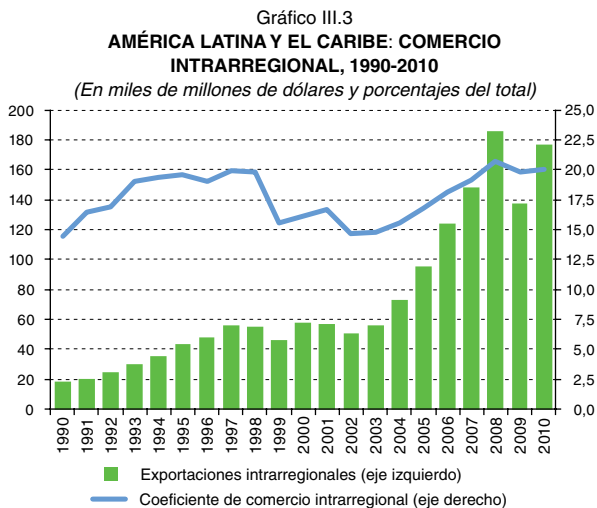
razones por las cuales el mercado regional es esencial para mejorar la inserción internacional de América Latina y el Caribe y así avanzar hacia una transformación productiva con equidad. El comercio intrarregional: i) contribuye a la diversificación productiva, al hacer un uso más intensivo de manufacturas, aportar un mayor valor agregado y contenido de conocimientos que el comercio con el resto del mundo; ii) es más amigable con las pymes (y, por lo tanto, con el empleo); iii) se enlaza estrechamente con los flujos intrarregionales de inversión y de comercio de servicios, y iv) permite generar economías de escala y aprendizaje que lo convierten en una potencial plataforma para abordar mercados más exigentes (CEPAL, 1994).

A estas razones tradicionales en favor de la integración debe agregarse la comprobación de que en la economía globalizada de hoy, la competitividad incorpora crecientemente elementos regionales. En efecto, la competitividad comprende aspectos tales como infraestructuras adecuadas, sistemas de transporte eficientes, conectividad de las telecomunicaciones y procedimientos aduaneros ágiles y simplificados, entre otros. En todos estos ámbitos, una acción coordinada entre los gobiernos rendiría mayores frutos que esfuerzos nacionales aislados². En efecto, una integración profunda puede proporcionar bienes públicos regionales que ni los mercados ni los gobiernos nacionales por sí solos pueden proveer adecuadamente. Por ejemplo, la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA) y el Proyecto Mesoamérica son acuerdos institucionales que apuntan a coordinar los esfuerzos nacionales para desarrollar una buena infraestructura física regional. Por otra parte, las especificidades nacionales tienden a diluirse frente a las grandes tendencias de la economía mundial. En particular, las economías de la región —probablemente con las contadas excepciones del Brasil y México— no son de una magnitud tal que las haga atractivas per se, con independencia del ámbito regional.

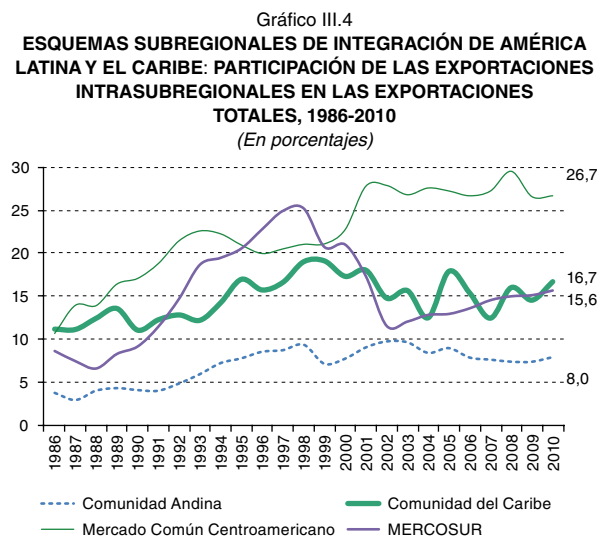
El comercio intrarregional en América Latina y el Caribe continúa siendo escaso en comparación con otras regiones. Durante las últimas dos décadas, las exportaciones intrarregionales se multiplicaron por diez. Sin embargo, a lo largo de ese período su participación en las exportaciones totales de la región nunca ha excedido el 20% (véase el gráfico III.3). Este porcentaje solo es superior al del África subsahariana, y se sitúa lejos del 46% que representó en promedio el comercio intrarregional en Asia

² Por ejemplo, la posibilidad de utilizar los acuerdos de libre comercio con los denominados “megamercados” (entre ellos, los Estados Unidos, la Unión Europea y China) como plataforma para la exportación de varios países limítrofes supone similares niveles de infraestructura, logística, facilidades aduaneras, calidad y otros requisitos. Todos ellos están estrechamente ligados a la homogeneidad de los niveles de competitividad entre dichas economías.

Oriental y el Pacífico entre 2006 y 2009. Solo en el caso del Mercado Común Centroamericano (MCCA) el comercio interno de la subregión representó consistentemente una proporción superior al 25% de las exportaciones totales a lo largo de la década pasada. En el extremo opuesto se ubican los países de la Comunidad Andina, para los cuales el mercado intrasubregional nunca ha representado más del 10% de sus exportaciones totales en los últimos 20 años (véase el gráfico III.4).



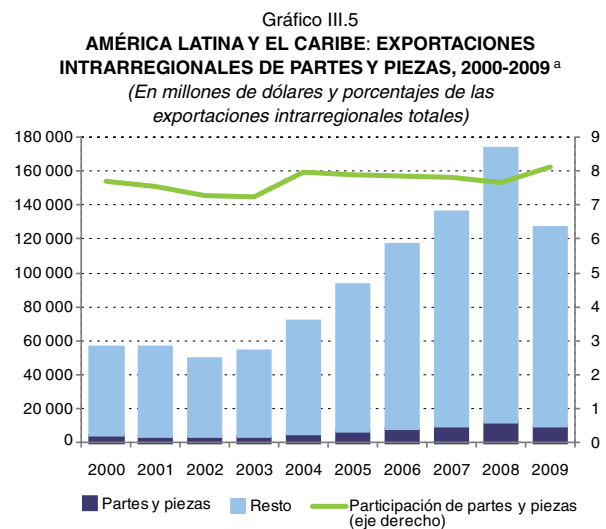
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE), institutos nacionales de estadística y Fondo Monetario Internacional, *Direction of Trade Statistics* (DOTS).



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de los respectivos esquemas subregionales de integración.

En contraste con el Asia oriental y sudoriental, el comercio intrarregional en América Latina y el Caribe sigue dominado por el intercambio de bienes

finales. El marcado dinamismo del comercio intrarregional asiático ha estado íntimamente vinculado con la creciente fragmentación geográfica de la producción en cadenas de valor y, por lo tanto, se ha caracterizado por un elevado crecimiento del comercio de partes y piezas (véase OMC/IDE-JETRO, 2011). Por el contrario, la participación del sector de partes y piezas en el comercio intrarregional de América Latina y el Caribe se mantuvo estable, en un rango de entre el 7% y el 8% durante la década pasada (véase el gráfico III.5)³. Este patrón sitúa a la región al margen de las modalidades prevalecientes de organización industrial en el mundo, evidenciando los grandes retos que persisten para alcanzar una mayor integración productiva entre las economías latinoamericanas y caribeñas.



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

^a Corresponde a las subcategorías 42 y 53 de la Clasificación por Grandes Categorías Económicas. No incluye a Antigua y Barbuda, Cuba ni Haití. Las cifras de 2007 no incluyen a Venezuela (República Bolivariana de), las de 2008 no incluyen a Honduras, y las de 2009 no incluyen a Dominica, Granada, Saint Kitts y Nevis ni Santa Lucía.

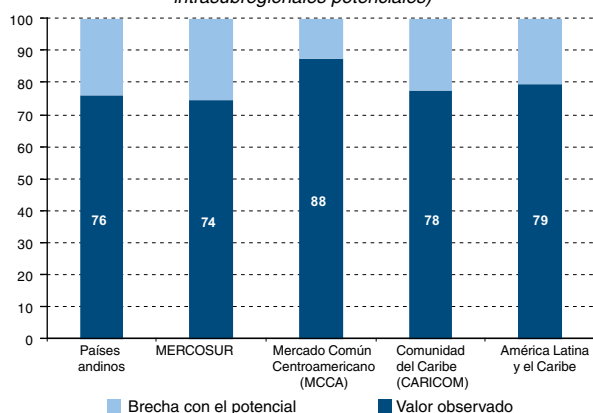
Diversos estudios confirman que las distintas subregiones de América Latina y el Caribe y la región como un todo están subutilizando el potencial que ofrece el comercio intrarregional. Diferentes estimaciones de las exportaciones intrarregionales e intrasubregionales potenciales, basadas tanto en los flujos históricos como en las características estructurales de los socios de los esquemas de integración (nivel de ingreso, distancia y grado de apertura, entre otros) arrojan niveles más altos que los efectivamente observados para todos los esquemas (Durán y Lo Turco, 2010). Estas brechas serían más elevadas en el

³ Cabe destacar que la definición de partes y piezas comprende a los sectores de la maquinaria, el equipamiento de transporte y la electrónica. Por lo tanto, no refleja la integración productiva que pueden mantener los países en otros ámbitos como la agroindustria o la industria química.

caso del MERCOSUR y la Comunidad Andina (véase el gráfico III.6). Asimismo, hay un considerable espacio para aumentar los flujos comerciales entre varios países de la región y México, teniendo en cuenta la elevada concentración del comercio exterior de este país en los Estados Unidos. Si bien la brecha entre el comercio intrarregional observado y el potencial sería del orden del 20% para toda la región, estimaciones alternativas basadas en modelos de gravedad que incorporan un mayor número de variables arrojan una brecha cercana al 30% (BID/CEPAL/Banco Mundial, 2011)⁴. A nivel de estructura de las exportaciones, existe mayor potencial para expandir el comercio intrarregional en las manufacturas de tecnología alta y media y en los recursos naturales (véase el gráfico III.7).

Gráfico III.6
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y ESQUEMAS SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN: EXPORTACIONES INTRARREGIONALES E INTRASUBREGIONALES, 2008

(En porcentajes de las exportaciones intrarregionales e intrasubregionales potenciales)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de J. Durán y A. Lo Turco "El comercio intrarregional en América Latina: Patrón de especialización y potencial exportador", *Los impactos de la crisis internacional en América Latina: ¿Hay margen para el diseño de políticas regionales?*, M.I. Terra y J. Durán Lima (coords.), serie Red MERCOSUR, N°18, Montevideo, agosto de 2010.

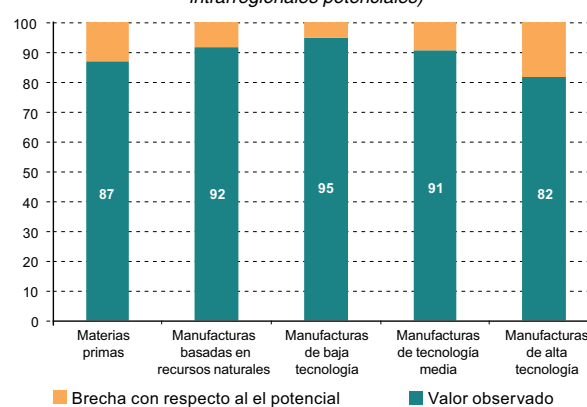
El mercado regional tiene un valor estratégico, dados su elevado peso en las exportaciones manufactureras de América Latina y el Caribe y la expansión de la clase media en la región. Catorce países latinoamericanos y caribeños destinan más de la mitad de sus exportaciones manufactureras (no basadas en recursos naturales) a la propia región. De hecho, si se excluye a México, se observa que esta absorbe el 52% del total de las exportaciones de manufacturas de la región (véase el cuadro III.5).

⁴ En dichas estimaciones, la brecha se calcula como la diferencia entre las exportaciones observadas y las previstas en un escenario óptimo. Este supone: i) la concreción de una red de acuerdos de libre comercio intrarregionales y entre la región y los Estados Unidos y el Canadá, y ii) que todos los países de la región convergen a la dotación per cápita de infraestructura física de los Estados Unidos (BID/CEPAL/ Banco Mundial, 2011).

Asimismo, la región es el principal mercado de exportación para las pymes latinoamericanas y caribeñas (CEPAL, 2009, capítulo III). En definitiva, el mercado regional es hoy el más importante para las exportaciones con mayor valor agregado y uso intensivo de conocimiento y empleo. Estas, a su vez, son las más conducentes a un desarrollo inclusivo, ambientalmente sostenible y basado en la creación de ventajas competitivas dinámicas (en contraposición a las tradicionales ventajas comparativas estáticas de la región, asociadas a su abundante dotación de recursos naturales y bajos costos de mano de obra). El atractivo del mercado regional se ve reforzado por el marcado crecimiento de la clase media en la región durante las últimas dos décadas.

Gráfico III.7
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EXPORTACIONES INTRARREGIONALES SEGÚN INTENSIDAD TECNOLÓGICA, 2008

(En porcentajes de las exportaciones intrarregionales potenciales)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de J. Durán y A. Lo Turco "El comercio intrarregional en América Latina: Patrón de especialización y potencial exportador", *Los impactos de la crisis internacional en América Latina: ¿Hay margen para el diseño de políticas regionales?*, M.I. Terra y J. Durán Lima (coords.), serie Red MERCOSUR, N°18, Montevideo, agosto de 2010.

En este contexto, profundizar la integración económica en el espacio regional tendría un doble valor. En el caso de los países (principalmente de América del Sur) que han profundizado en los últimos años su especialización exportadora en productos básicos, una mayor integración económica regional ayudaría a equilibrar la creciente demanda asiática de dichos productos, lo que reduciría la exposición a la volatilidad de sus precios y promovería el desarrollo de sectores exportadores de mayor sofisticación. Por otra parte, esta mayor integración ayudaría a desarrollar nuevos nichos para países (principalmente México y los países centroamericanos) cuyas exportaciones manufactureras están enfrentando una creciente competencia asiática en su principal mercado tradicional, los Estados Unidos.

Cuadro III.5
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE DESTINOS SELECCIONADOS EN LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS, PROMEDIO DE 2008-2010^a
(En porcentajes)

País ^b	América Latina y el Caribe	Estados Unidos	Unión Europea	Asia ^c	Resto del mundo
Dominica	91,8	2,9	2,0	0,0	3,3
Ecuador	89,5	5,5	1,6	0,5	2,9
San Vicente y las Granadinas	80,4	9,7	6,4	0,1	3,4
Panamá	77,7	17,7	0,5	2,1	2,0
Paraguay	76,9	3,1	9,0	4,0	7,0
Argentina	75,0	6,4	10,2	2,4	6,0
Colombia	70,1	11,7	6,7	5,4	6,2
Uruguay	66,4	3,6	11,2	6,2	12,6
Chile	64,5	9,4	10,8	7,0	8,4
Belice	61,0	36,6	1,6	0,5	0,3
Perú	59,6	28,2	7,6	1,7	2,8
Guatemala	55,5	40,0	2,0	0,5	2,0
Granada	54,8	14,8	17,0	10,6	2,9
Honduras	54,7	42,3	1,0	0,7	1,3
Venezuela (República Bolivariana de)	47,5	20,3	17,4	5,9	8,9
Bolivia (Estado Plurinacional de)	45,3	30,9	19,4	2,2	2,3
Brasil	44,8	15,6	18,1	6,8	14,7
Guyana	40,2	32,0	8,8	5,6	13,4
El Salvador	39,8	58,3	1,2	0,2	0,5
Barbados	37,0	33,8	13,4	1,4	14,4
Suriname	35,5	32,0	23,6	0,2	8,9
Nicaragua	33,2	54,0	7,8	0,7	4,3
Trinidad y Tabago	29,2	41,4	17,8	1,0	10,6
Costa Rica	26,4	37,9	10,4	18,7	6,6
Santa Lucía	26,3	64,5	3,4	0,7	5,1
República Dominicana	19,3	68,3	7,2	2,4	2,8
Jamaica	14,5	67,8	7,6	4,4	5,6
México	7,5	81,9	4,4	1,3	4,9
Bahamas	4,3	84,9	5,1	1,9	3,8
Saint Kitts y Nevis	1,7	96,1	0,7	0,4	1,2
América Latina y el Caribe	24,1	58,5	7,6	2,9	6,9
América Latina y el Caribe (sin incluir México)	51,9	19,6	12,8	5,6	10,0

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).

^a Incluye a las manufacturas de baja, media y alta tecnología. No se consideran las manufacturas basadas en recursos naturales. Para la Argentina, Chile, Honduras, Trinidad y Tabago, el Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de), las participaciones corresponden al período 2008-2009. Para Belice, Dominica, Granada, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía y Suriname, corresponden a 2008. Para Honduras, corresponden al período 2009-2010. Antigua y Barbuda, Cuba y Haití no se incluyeron por carecerse de la información necesaria.

^b En orden decreciente de participación de América Latina y el Caribe en el total de las exportaciones de manufacturas.

^c Incluye a China, Hong Kong (Región Administrativa Especial de China), el Japón y la República de Corea.

El bajo porcentaje de comercio intrarregional que exhibe América Latina y el Caribe obedece en parte al patrón exportador de recursos naturales de muchas de sus economías, pero también es influido por la inexistencia de un espacio económico integrado. La liberalización del comercio de bienes, pese a registrarse avances significativos, aún es incompleta, tanto a nivel regional como entre subregiones e incluso en los propios esquemas de integración. En particular, persisten barreras no arancelarias que pueden tener un impacto restrictivo mayor que los propios aranceles, dada la opacidad y discrecionalidad que muchas veces las caracterizan.

Episodios recientes de fricciones comerciales en la región muestran que esta todavía tiene un importante camino que recorrer en este aspecto. Asimismo, no se aprecia aún suficiente voluntad de avanzar en la agenda de acumulación de origen, lo que limita los espacios para la creación de cadenas regionales de valor.

El desarrollo de cadenas de valor en la región se ve limitado no solo por los obstáculos que persisten en el comercio de bienes y por las limitaciones a la acumulación de origen, sino también por el disímil tratamiento de los temas regulatorios. Las experiencias de Asia oriental y de Europa centro-oriental parecen respaldar

la noción de que el buen funcionamiento de las cadenas de valor requiere un cierto nivel mínimo de armonización regulatoria entre los países participantes. En esas regiones, la integración de hecho (impulsada por el mercado) ha sido acompañada de una integración formal (impulsada por los gobiernos y plasmada en acuerdos comerciales de distinta índole). La importancia de estos acuerdos, más allá de las preferencias arancelarias, reside en que suelen implicar una armonización de las políticas, normas y estándares nacionales por los que se rigen el comercio y la inversión entre los países firmantes⁵. Los ámbitos en los que esta armonización se considera especialmente importante para el buen funcionamiento de las cadenas de valor incluyen el tratamiento de la inversión extranjera, las normas técnicas, la protección de la propiedad intelectual y la política de competencia, entre otros (OMC, 2011). Esta es la denominada agenda de “integración profunda”, en contraposición a la “integración superficial”, consistente en la remoción de obstáculos arancelarios y no arancelarios en la frontera. En definitiva, los acuerdos formales de comercio consolidan los resultados de la integración de hecho y favorecen su profundización, fijando reglas de juego transparentes y jurídicamente exigibles.

La agenda pendiente de la región es especialmente importante en materia de integración profunda. La liberalización del comercio de servicios está más rezagada que la del comercio de bienes, incluso en los propios esquemas de integración. Los avances en la definición de regímenes comunes también son insuficientes en temas cruciales como el tratamiento de la inversión extranjera, la contratación pública y las políticas de incentivos, entre otros. En estas y otras áreas, se observan diferencias importantes

en la profundidad y alcance de los compromisos pactados en el marco de los distintos esquemas. Estas insuficiencias se ven magnificadas por la falta de mecanismos fiables para resolver las controversias comerciales.

La frustración ante estas insuficiencias, entre otros factores, ha llevado a varios países de la región a negociar acuerdos de libre comercio con socios extrarregionales, los que, sin embargo, no constituyen una alternativa real a la integración regional. Dichos acuerdos —si bien contribuyen a un mejor acceso a mercados relevantes— suelen carecer de una óptica amplia de desarrollo y, por lo tanto, no son garantía de una mayor competitividad internacional. En particular, los acuerdos con países industrializados habitualmente contienen disposiciones en ámbitos como los ya mencionados (servicios, inversiones, compras gubernamentales, propiedad intelectual, medidas medioambientales y laborales, entre otros) que pueden limitar la autonomía de los países de la región en la conducción de sus políticas públicas. Esto ocurre por cuanto dichas disposiciones implican en ocasiones compromisos más exigentes que los establecidos por los acuerdos de la OMC (Rosales y Sáez, 2010), sin que necesariamente dichas exigencias respondan al nivel de desarrollo institucional de los países de la región o coincidan con sus prioridades de desarrollo. Por el contrario, en el ámbito regional o subregional los países latinoamericanos y caribeños disponen de una mayor autonomía para establecer de común acuerdo los niveles apropiados de regulación de estas materias. Por otra parte, como ya se indicó, la integración es el espacio natural para la provisión de importantes bienes públicos regionales, que suelen estar ausentes en la agenda de los acuerdos con socios extrarregionales.

E. Algunos lineamientos de política

Explotar mejor el considerable potencial que ofrece el mercado regional requerirá de acciones en varios frentes.

En efecto, resulta necesario avanzar tanto en la dimensión regulatoria de la integración como en la superación

de las brechas de infraestructura física, que limitan la conectividad de la región y por lo tanto la posibilidad de un desarrollo territorial equilibrado. En esta sección se esbozan algunos lineamientos de política orientados a un mejor aprovechamiento de las potencialidades que la integración ofrece para mejorar la calidad de la inserción internacional de la región. Estos lineamientos han formado parte de las recomendaciones de la CEPAL desde hace varios años (véanse, por ejemplo, CEPAL, 2009 y 2010a), sin embargo, el contexto internacional actual no ha hecho sino reforzar su pertinencia.

⁵ El ejemplo más claro son los acuerdos de asociación suscritos en los años noventa entre la Unión Europea y los países de Europa centro-oriental, por medio de los cuales estos adquirieron gradualmente el acervo regulatorio comunitario. Ello permitió consolidar y profundizar la integración de hecho que ya estaba en curso desde la caída del muro de Berlín. Este proceso desembocó en el ingreso a la Unión Europea de la mayoría de los países de Europa centro-oriental a partir de 2004.

1. Integración económico-comercial

Existe espacio para generar sinergias y una mayor convergencia entre los distintos componentes de la arquitectura de la integración económica regional.

Por una parte, resulta conveniente completar la red de acuerdos preferenciales entre economías de América Latina y el Caribe, cuyos principales eslabones faltantes son los que corresponden a acuerdos entre México y América del Sur. Por otra parte, se debería avanzar hacia una mayor convergencia entre los distintos acuerdos preferenciales existentes en la región, de modo de maximizar las sinergias entre estos y minimizar los problemas de fragmentación. A continuación se abordan ambos aspectos por separado.

Dado el tamaño de las economías involucradas, el principal eslabón faltante para completar la red de vínculos comerciales preferenciales en la región es el que uniría a México con el MERCOSUR. Salvo en el caso de México y el Uruguay, que tienen un acuerdo de libre comercio vigente desde 2004, esta relación aún está regulada por acuerdos sectoriales de alcance parcial y que se refieren básicamente al comercio en el sector automotriz. De ello se desprende la importancia de la decisión de los gobiernos del Brasil y México, anunciada en noviembre de 2010, de iniciar las negociaciones para la suscripción de un acuerdo estratégico de integración económica. De

materializarse, el acuerdo podría dinamizar todo el proceso de integración económica latinoamericana, actuando como catalizador de una convergencia entre América del Sur y Mesoamérica. Además, podría contribuir a reducir la marcada dependencia del mercado estadounidense que presentan las exportaciones mexicanas (CEPAL, 2010b). Sin embargo, a la fecha no se ha dado inicio a las negociaciones. En todo caso, siguieron registrándose avances en la concreción de nuevos vínculos preferenciales entre México y Centroamérica, por una parte, y América del Sur, por la otra. Así lo demuestra la reciente suscripción de acuerdos de libre comercio por parte del Perú con México (en abril de 2011), Panamá y Costa Rica (los dos últimos en mayo de 2011).

Asimismo, se registran nuevas iniciativas orientadas a una mayor convergencia entre países y esquemas de integración. Por una parte, avanzan las negociaciones entre México y los países centroamericanos con el objeto de fusionar en un solo acuerdo los tres acuerdos comerciales que actualmente los vinculan. Por otra parte, en abril de 2011 se creó oficialmente la iniciativa conocida como Alianza del Pacífico, orientada a constituir un área de integración profunda entre Colombia, Chile, México y el Perú (véase el recuadro III.1).

Recuadro III.1
LA ALIANZA DEL PACÍFICO

La Alianza del Pacífico se creó el 28 de abril de 2011, en virtud de la Declaración de Lima, firmada por los presidentes de Chile, Colombia, México y el Perú (y Panamá en calidad de observador). Su objetivo principal es conformar un área de integración profunda que aliente la integración regional, así como un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías que la componen. Para ello se busca avanzar gradualmente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas entre los países miembros. En la Declaración de Lima se explicita que la Alianza del Pacífico es un proceso abierto a la participación de los países latinoamericanos que compartan sus metas, y que busca contribuir a la consolidación del Arco del Pacífico Latinoamericano (del que son miembros

todos los integrantes de la Alianza) como espacio de concertación y mecanismo de proyección hacia la región de Asia y el Pacífico.

En una primera etapa, el trabajo de la Alianza del Pacífico se concentrará en las siguientes áreas: i) movimiento de personas de negocios y facilitación del tránsito migratorio, incluida la cooperación policial; ii) comercio e integración, incluida la facilitación del comercio y la cooperación aduanera; iii) servicios y capitales, incluida la posibilidad de integrar las bolsas de valores, y iv) cooperación y mecanismos de solución de diferencias. Este trabajo se realizará por medio de la conformación de grupos técnicos.

La Declaración de Lima establece algunos mandatos, cuyos avances se evaluarán en diciembre de 2011, en México.

Estos mandatos son:

- Elaborar un proyecto de acuerdo marco, sobre la base de la homologación de los acuerdos de libre comercio existentes entre los países miembros, para ser presentado a la consideración de los presidentes en diciembre de 2011.
- Impulsar los procesos de interconexión física y eléctrica en los grupos de trabajos bilaterales y subregionales existentes.
- Conformar un grupo de alto nivel para supervisar los avances de los grupos técnicos, evaluar nuevas áreas de trabajo y preparar una propuesta para la proyección y el establecimiento de relaciones externas con otros organismos o grupos regionales, en especial de la región de Asia y el Pacífico.

Fuente: Declaración de Lima, abril de 2011.

Sería conveniente que los países de América del Sur retomaran la agenda de convergencia económico-comercial, como ya está ocurriendo en Mesoamérica. Cabe recordar que desde hace varios años existen propuestas técnicas para avanzar en este objetivo. En 2006 las secretarías del MERCOSUR, la Comunidad Andina y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) elaboraron un conjunto de propuestas en tal sentido, en cumplimiento del mandato otorgado en septiembre de 2005 por los jefes de Estado y de gobierno de la entonces Comunidad Sudamericana de Naciones. Dicho mandato hacía referencia al objetivo de conformar gradualmente una zona de libre comercio sudamericana (CEPAL, 2010a). Estas propuestas incluyen una amplia gama de temas y brindan una buena base técnica para retomar las conversaciones sobre un eventual proceso de convergencia comercial en el espacio sudamericano⁶.

Un primer paso muy útil hacia la convergencia y una mayor integración productiva sería permitir la acumulación de origen entre los países de la región. Algunos de los acuerdos de complementación económica (ACE) suscritos en el marco de la ALADI ya permiten esta acumulación con respecto a materiales originarios de países no miembros. Este es particularmente el caso de los tres ACE que vinculan al MERCOSUR con los países andinos: el ACE 36 entre el MERCOSUR y Bolivia (Estado Plurinacional de), el ACE 58 entre el MERCOSUR y el Perú, y el ACE 59 entre el MERCOSUR, Colombia, el Ecuador y Venezuela (República Bolivariana de). De este modo, por ejemplo, en el ACE 58 se establece que se considerarán originarios del MERCOSUR o del Perú los materiales originarios de Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia, el Ecuador y Venezuela (República Bolivariana de). Lo mismo ocurre en el ACE 59 con respecto a los materiales originarios de Bolivia (Estado Plurinacional de) y el Perú. Sin embargo, en la mayoría de los restantes ACE no se considera aún esa posibilidad (véase ALADI,

2011). Con ello, se reduce el espacio para desarrollar cadenas regionales y subregionales de valor, limitándose las posibilidades de una mayor integración productiva.

Ya existen en la región algunas iniciativas plurilaterales en curso para promover la acumulación de origen. Una de ellas es la negociación ya mencionada entre México y los países centroamericanos. Otra se lleva cabo desde 2010 en el ámbito de la iniciativa del Arco del Pacífico Latinoamericano. En este último caso, las tareas se han visto dificultadas por el hecho de que algunos países miembros no han suscrito acuerdos de libre comercio entre sí. En la medida en que se vaya reduciendo el número de relaciones comerciales no preferenciales en esta iniciativa (por ejemplo, con la entrada en vigor de los acuerdos recientemente suscritos por el Perú con Costa Rica, México y Panamá), los esfuerzos en pos de una acumulación de origen amplia entre sus 11 miembros deberían irse facilitando.

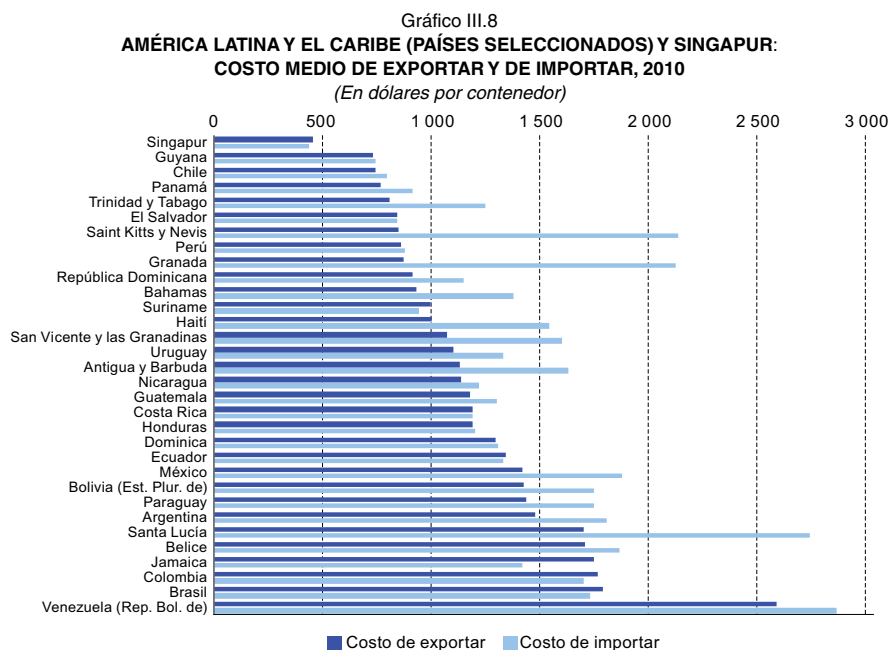
Otro desafío importante es preservar lo más posible el patrimonio arancelario y normativo entre Venezuela (República Bolivariana de) y los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones. Las preferencias arancelarias que vinculaban a Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia, el Ecuador, el Perú y Venezuela (República Bolivariana de) expiraron en abril de 2011, cinco años después de que esta última se retirara de la CAN. En este contexto, se han venido desarrollando negociaciones bilaterales entre cada uno de los restantes miembros de la CAN y Venezuela (República Bolivariana de), con el objeto de suscribir nuevos acuerdos de complementación económica y productiva que permitan, entre otros objetivos, preservar dicho patrimonio arancelario. Esos acuerdos ya han sido concluidos separadamente por Venezuela (República Bolivariana de) con Bolivia (Estado Plurinacional de) y el Ecuador. En el caso de Colombia y el Perú, continúan las negociaciones para concluir los acuerdos. En tanto, se ha convenido prorrogar la vigencia de las preferencias andinas hasta el 22 de octubre de 2011.

2. Facilitación del comercio

América Latina y el Caribe presenta importantes rezagos con respecto a los líderes mundiales en términos de los costos asociados a las operaciones de comercio exterior. El costo de exportar y sobre todo de importar

un contenedor en la mayoría de los países de la región es varias veces superior a los de Singapur, la economía más eficiente a nivel mundial (véase el gráfico III.8). Esto es producto de carencias de distinto orden, que incluyen deficiencias en la infraestructura de transporte y en los procedimientos aduaneros y una oferta insuficiente de servicios logísticos de calidad a precios competitivos a nivel internacional.

⁶ Los temas contemplados en las propuestas son: aranceles, normas de origen, valoración aduanera, mecanismos de defensa comercial, medidas no arancelarias, obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual, política de competencia, compras del sector público y solución de controversias.



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco Mundial, *Doing Business 2011*, noviembre de 2010.

En este contexto, la **facilitación del comercio debe entenderse como un concepto amplio, que comprende no solo la reducción del número de trámites burocráticos asociados al comercio exterior o del tiempo necesario para completarlos, sino también una adecuada disponibilidad de infraestructuras de transporte y de servicios de logística.** En consecuencia, es necesario ir superando gradualmente el alto déficit de infraestructura que presenta la región. Ello demandará cuantiosas inversiones, por lo que los beneficios resultantes necesariamente se reflejarán en un horizonte extendido de tiempo (véase el apartado 3 de esta sección). Sin perjuicio de lo anterior, es posible mejorar la eficiencia en plazos más breves y a un menor costo, mediante una mayor racionalización de los procedimientos aduaneros y de otro tipo que afectan al comercio de bienes en las fronteras nacionales. Ejemplos de ello son las reformas orientadas a la introducción de ventanillas únicas de comercio exterior y de programas de operador económico autorizado.

La implementación de reformas como las señaladas es principalmente responsabilidad de cada gobierno, incluido, en particular, el reforzamiento de la coordinación entre los distintos organismos involucrados (servicios de aduanas, de sanidad y de migraciones, entre otros). Sin embargo, la coordinación a nivel regional o subregional de las tareas nacionales puede crear importantes sinergias. Es el caso, por ejemplo, de los controles integrados de frontera y de la

estandarización de procedimientos y formalidades, los que pueden ayudar a reducir duplicaciones y costos y a lograr una circulación más expedita de los bienes a través de las fronteras.

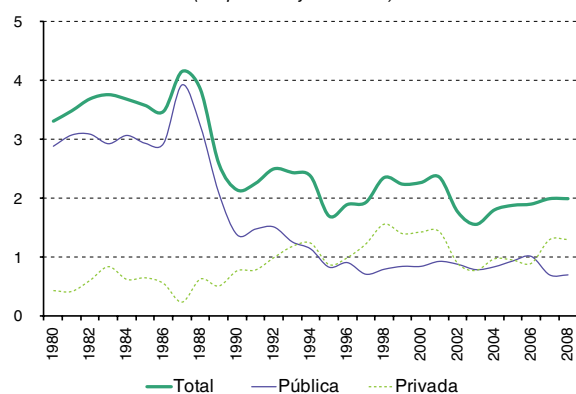
Algunas experiencias recientes demuestran el potencial que ofrece la cooperación subregional en la facilitación del comercio. Los miembros del Proyecto Mesoamérica están avanzando gradualmente en la implementación del Procedimiento Mesoamericano para el Tránsito Internacional de Mercancías (TIM). Este consiste en la implantación de sistemas informáticos y procedimientos estandarizados en los puestos de control fronterizo, para optimizar los trámites y procedimientos aduaneros y de cuarentena en operaciones de tránsito internacional de mercancías. Las pruebas piloto del TIM en el paso fronterizo El Amatillo (entre El Salvador y Honduras) dieron como resultado una reducción del tiempo medio de cruce, de más de una hora a ocho minutos (CEPAL, 2010a, capítulo V).

A partir de la experiencia del TIM, y en el marco de la labor de construcción de una unión aduanera, los miembros del MCCA se han planteado la meta de alcanzar en 2015 la denominada aduana electrónica. Esta incluye el uso obligatorio de declaraciones electrónicas, la completa interconexión entre los sistemas informáticos de las aduanas nacionales, la armonización de los procedimientos aduaneros y la implementación de una ventanilla única virtual de comercio exterior (Pellandra y Fuentes, 2011).

3. Infraestructura

Es conocida la amplia brecha de infraestructura que caracteriza a América Latina y el Caribe. En efecto, la inversión en infraestructura económica ha mostrado una tendencia descendente en la región a lo largo de las últimas tres décadas, pasando de representar casi un 4% del PIB en el período 1980-1985 a un 2% entre 2007 y 2008 (véase el gráfico III.9)⁷. En el caso particular de la infraestructura de transporte —camino, puertos, aeropuertos y vías férreas—, la calidad es inferior a la media mundial en casi todas las economías de la región, e inferior a la media de Asia sudoriental en todas ellas (BID/CEPAL/Banco Mundial, 2011). Esto impacta negativamente no solo en la calidad de la inserción económica internacional de la región, sino también en su capacidad de lograr un desarrollo territorial marcado por una creciente cohesión social (CEPAL, 2011a).

Gráfico III.9
AMÉRICA LATINA (6 PAÍSES): INVERSIÓN EN
INFRAESTRUCTURA, 1980-2008^a
(En porcentajes del PIB)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de D. Perrotti y R. Sánchez, "La brecha en infraestructura en América Latina y el Caribe", serie *Recursos naturales e infraestructura*, N° 154, Santiago de Chile, CEPAL, 2011.

^a Los seis países son: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

La insuficiencia de los montos que América Latina y el Caribe destina a su infraestructura económica queda en evidencia al proyectar sus necesidades para los próximos años. La CEPAL ha estimado que la región deberá invertir anualmente en torno al 5,2% de su PIB durante el período 2006-2020 para satisfacer las necesidades

⁷ La infraestructura económica constituye el conjunto de estructuras de ingeniería, equipos e instalaciones de larga vida útil vinculadas a los sectores de energía, transporte, telecomunicaciones, agua y saneamiento, que constituyen la base sobre la cual se prestan servicios para los sectores productivos y los hogares (CEPAL, 2011a).

derivadas de su crecimiento económico proyectado⁸. Si el objetivo perseguido es cerrar hacia 2020 la brecha del acervo de infraestructura per cápita existente en 2005 entre la región y un grupo de economías de alto crecimiento de Asia oriental⁹, la inversión requerida se eleva a un 7,9% del PIB en el mismo período, esto es, cuatro veces el promedio del gasto del período 2007-2008 (CEPAL, 2011a).

La cooperación regional y subregional debe apuntar a reducir esta brecha de infraestructura. Los ejes transfronterizos de desarrollo, incluidos los corredores bioceánicos, pueden tener un doble impacto positivo. Por una parte, contribuyen a aumentar la competitividad de los países y regiones que vinculan, reduciendo los tiempos y costos de transporte asociados al comercio, tanto intrarregional como extrarregional. Por otra parte, contribuyen a un desarrollo territorial más equilibrado entre países y entre regiones de un mismo país, al abrir nuevas oportunidades productivas y de comunicación (CEPAL, 2010a). En este sentido, son destacables las iniciativas que se vienen desarrollando en el marco de la IIRSA y del Proyecto Mesoamérica, en la medida en que involucran tareas de coordinación intergubernamental para definir, financiar y materializar una cartera acotada de proyectos de alto impacto regional en los ámbitos del transporte, la energía y las comunicaciones (véase el recuadro III.2).

La región podría beneficiarse en mayor medida de la ayuda para el comercio para abordar sus déficits en materia de infraestructura física y facilitación del comercio. Pese a haber mejorado considerablemente el acceso a sus principales mercados por la vía de acuerdos comerciales, América Latina y el Caribe enfrenta aún importantes restricciones internas que le impiden insertarse de mejor manera en las corrientes del comercio internacional. Entre ellas se cuentan las carencias ya mencionadas en cuanto a la facilitación del comercio y la infraestructura, así como la información insuficiente sobre oportunidades comerciales, el financiamiento inadecuado para las pymes y las dificultades para satisfacer los estándares de calidad, inocuidad o sustentabilidad ambiental requeridos en los mercados más exigentes. La iniciativa de ayuda para el comercio de la OMC, surgida en 2005, tiene por objeto asistir a los países en desarrollo en la superación de limitaciones como las ya mencionadas.

⁸ Se asume una tasa de crecimiento del PIB regional de un 3,9% anual, y un crecimiento de la población de un 1% anual (CEPAL, 2011a).

⁹ Malasia, la República de Corea, Singapur y Hong Kong (RAE de China).

Recuadro III.2

INTEGRACIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA REGIONAL: LA INICIATIVA PARA LA INTEGRACIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA REGIONAL SURAMERICANA Y EL PROYECTO MESOAMÉRICA

Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA), en el marco de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR)

La IIRSA se estableció en el año 2000 y su plan de acción inicial contemplaba un horizonte de trabajo de una década. Actualmente, es uno de los procesos de integración de la infraestructura regional que ha alcanzado avances en la región. La cartera de proyectos de la IIRSA cuenta, a mediados de 2011, con 524 proyectos de infraestructura de transporte, energía y comunicaciones, distribuidos en diez ejes de integración y desarrollo, que podrían generar una inversión estimada de 96.111 millones de dólares. Los proyectos que forman parte de dicha cartera se seleccionan con una visión regional y consensuada entre los 12 países sudamericanos. Cabe destacar que al incluirse un proyecto en la cartera, se establece su prioridad, pero no se garantiza su financiamiento ni su ejecución. Según los últimos datos publicados por esta iniciativa, un 73,7% de los proyectos de la cartera de la IIRSA, es decir 386 proyectos, presentaron avances concretos: 53 (10%) ya se habían concluido; 176, equivalentes al 34%, estaban en ejecución y otros 158 (30%) se encontraban en la etapa de preparación efectiva.

Con la creación del Consejo Suramericano de Infraestructura y Planificación (COSIPLAN) de la UNASUR en agosto de 2009, la IIRSA fue incorporada en

dicho marco, como foro técnico asesor del Consejo, destacándose su prioridad dentro de la agenda común de la UNASUR. En esta instancia, los países están elaborando una nueva agenda de proyectos prioritarios y un Plan de Acción Estratégico 2012-2022 (con la colaboración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en materia de formulación e implementación), que serán definidos y aprobados por los ministros del COSIPLAN a fines de 2011. Entre los objetivos del Plan de Acción Estratégico 2012-2022 se encuentran los siguientes: perfeccionar metodologías y herramientas con el objetivo de ejecutar y concluir proyectos; incorporar mecanismos de participación social; prestar especial atención al financiamiento de proyectos de alto impacto en la región; dar seguimiento y realizar una evaluación de los proyectos, y avanzar en la compatibilización de los marcos normativos e institucionales.

Proyecto de Integración y Desarrollo de Mesoamérica (Proyecto Mesoamérica)

El Proyecto Mesoamérica se lanzó oficialmente a mediados de 2008 (aunque su labor comenzó en 2001 con su antecesor, el Plan Puebla-Panamá) con el objetivo de promover la cooperación, el desarrollo y la integración de diez países (Belice, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y República Dominicana) mediante el desarrollo de proyectos de infraestructura y de índole

social. Su agenda comprende diversas áreas temáticas, como el transporte, la energía, las telecomunicaciones, la facilitación del comercio y la competitividad, la salud, el medio ambiente, los desastres naturales y la vivienda.

El Proyecto Mesoamérica ha logrado importantes avances en materia de infraestructura, transporte (principalmente vial, en la Red Internacional de Carreteras Mesoamericana (RICAM)), facilitación del comercio (Procedimiento Mesoamericano para el Tránsito Internacional de Mercancías (TIM)) y energía (especialmente en el Sistema de Interconexión Eléctrica de los Países de América Central (SIEPAC)). Otros temas importantes, como el transporte marítimo de corta distancia, se están tratando actualmente de manera prioritaria. La CEPAL participa del Grupo Técnico Interinstitucional (GTI) y además brinda cooperación técnica en materia de infraestructura, transporte, energía, competitividad, sociedad de la información, desastres y cambio climático, en virtud de los mandatos de la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de los Países Integrantes del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla. En materia de transporte, los últimos mandatos emanados se refieren a la formulación de políticas públicas de transporte, la seguridad de la cadena logística y los proyectos transnacionales de infraestructura.

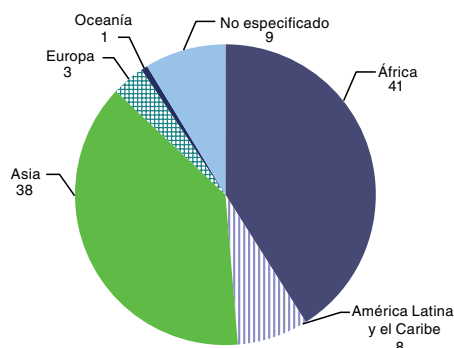
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2011.

América Latina y el Caribe recibe una fracción relativamente baja de los flujos de ayuda para el comercio.

La participación de la región en dichos flujos fue de solo un 8% en 2009, último año del que existe información comparable por regiones. Esta cifra es muy inferior a las de Asia y África, principales regiones destinatarias de la ayuda para el comercio (véase el gráfico III.10). Esto obedece, en parte, a que la mayoría de las economías de la región son consideradas como de renta media. Sin embargo, existe espacio para que América Latina y el Caribe aumente su participación en estas corrientes. Para ello será importante que los países de la región definan prioridades y presenten proyectos relevantes que les permitan concretar nuevos flujos de recursos. En este sentido, debería privilegiarse la atracción de fondos hacia proyectos, como los que se desarrollan en el ámbito de la IIRSA y el Proyecto Mesoamérica, que involucran a varios países y tienen un claro componente de facilitación del comercio. Además, los esquemas subregionales de integración que han concluido recientemente acuerdos de asociación con la Unión Europea pueden beneficiarse de la asistencia técnica y financiera

de esta para avanzar hacia la libre circulación de bienes y servicios. En la región, este es el caso del MCCA y de la Comunidad del Caribe (CARICOM).

Gráfico III.10
DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO, 2009^a
(En porcentajes del total)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)/Comité de Asistencia para el Desarrollo (CAD), Aid activities database (CRS).

^a Se refiere a los compromisos declarados por los donantes.

4. Fortalecimiento del aspecto social de la integración y del tratamiento de las asimetrías

La integración no se agota en la dimensión económico-comercial y es necesario otorgar más presencia en ella a los aspectos sociales, sobre todo en una región marcada por las desigualdades. Ello no implica postergar o restar importancia a las cuestiones económicas y comerciales, sino más bien reforzar la complementariedad entre estas y las temáticas sociales. En este contexto, resulta crucial promover modalidades de integración que contribuyan a reducir las marcadas asimetrías de desarrollo que existen entre las subregiones y los esquemas de integración de América Latina y el Caribe, así como entre sus integrantes. Por ejemplo, el MERCOSUR comprende gran parte del

territorio y el producto regional, y cuenta también con los promedios más elevados de ingreso y gasto social por habitante (véase el cuadro III.6). Sin embargo, estos promedios esconden grandes disparidades, ya que la brecha de esos indicadores entre los países miembros de la agrupación es muy elevada (véase el cuadro III.7). Situaciones similares se presentan en las otras subregiones y esquemas de integración latinoamericanos y caribeños. La reducción de estas asimetrías es una condición necesaria para la sostenibilidad y legitimidad de los procesos de integración (CEPAL, 2010a).

Cuadro III.6
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ASIMETRÍAS ENTRE LOS ESQUEMAS DE INTEGRACIÓN, 2010
(En millones de kilómetros cuadrados, millones de habitantes, dólares corrientes y dólares de 2000)

Esquema de integración	Territorio (en millones de km ²)	Población (en millones de habitantes)	PIB per cápita (en dólares corrientes)	PIB per cápita ^a (en dólares de 2000)	Gasto social per cápita ^b (en dólares de 2000)
Comunidad Andina	469	100	5 129	8 748	275
MERCOSUR	1 188	246	9 903	11 887	1308
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	42	39	3 060	5 683	258
Comunidad del Caribe (CARICOM)	46	17	3 872	4 473	...
América Latina y el Caribe	2 041	590	8 286	11 236	914

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

^a Calculado según la paridad del poder adquisitivo.

^b Calculado sobre la base del promedio del período 2006-2008.

Cuadro III.7
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ASIMETRÍAS ENTRE LOS ESQUEMAS DE INTEGRACIÓN, 2010
(En número de veces en que el valor más alto excede al más bajo de cada grupo)

Esquema de integración	PIB total	PIB per cápita	Población	Territorio	Gasto social per cápita ^a
Comunidad Andina	15,4	3,3	4,6	5,0	3,5
MERCOSUR	118,5	3,9	58,0	15,8	13,1
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	6,3	6,7	3,1	6,2	8,8
Comunidad del Caribe (CARICOM)	59,2	26,5	194,0	826,8	...
América Latina y el Caribe	5 120,9	26,5	3759,6	32 749,5	19,4

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

^a Calculado sobre la base del promedio del período 2006-2008.

El tema de las asimetrías es de carácter horizontal. En consecuencia, se requiere un esfuerzo especial para lograr que en todas las áreas de la integración se observe un enfoque de beneficio asimétrico a favor de las economías de menor desarrollo relativo. Este requerimiento ya figuraba de manera prominente en los planteamientos de la CEPAL sobre regionalismo

abierto, formulados a mediados de los años noventa (véase el punto 5 del recuadro III.3). Además de las recomendaciones allí contenidas, mantienen toda su pertinencia las siguientes acciones específicas (véase CEPAL, 2009 y 2010a):

- fortalecer los esquemas de fondos estructurales orientados a los países de menor desarrollo relativo,

- a partir de la positiva experiencia del Fondo de Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM) e iniciativas similares en otros esquemas subregionales;
- una mayor apertura de los mercados de los socios mayores a las exportaciones de los países de menor desarrollo relativo, incluida la reducción no solo de las barreras arancelarias sino también de las no arancelarias;

- una adecuada consideración por parte de los socios mayores del impacto que tienen sus políticas macroeconómicas y de incentivos a las inversiones y exportaciones en la competitividad de las economías más pequeñas, y
- redoblar los esfuerzos para construir cadenas subregionales de valor, favoreciendo la presencia en ellas de empresas de los países de menor desarrollo relativo.

Recuadro III.3

EL REGIONALISMO ABIERTO EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA AL SERVICIO DE LA TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA CON EQUIDAD

La integración y la transformación productiva con equidad

Entre los efectos positivos de la integración se encuentran el aprovechamiento de economías de escala y la reducción de los costos de transacción que erosionan la competitividad de los bienes y servicios producidos en la región. Asimismo, el incremento de la eficiencia puede reflejarse en mayores niveles de ahorro e inversión y en el crecimiento de la productividad de los factores de producción. Además, los efectos beneficiosos de la integración se extienden al sistema económico e institucional en general, al contribuir a la estabilidad económica y fortalecer la credibilidad de sus participantes.

Otra de las capacidades importantes de la integración está en el ámbito de la incorporación del progreso técnico y la articulación productiva. Para impulsar la transformación productiva, la liberalización comercial intrarregional debe favorecer el proceso de especialización intraindustrial en curso e incrementar el empleo de fuerza de trabajo calificada, el fortalecimiento empresarial y el contacto más estrecho entre proveedores y usuarios. Por otra parte, al emprender conjuntamente proyectos de infraestructura física y energética, los países también logran economías de escala y una mayor productividad de su inversión. Por último, la integración puede contribuir a un modelo de desarrollo que impulse simultáneamente el crecimiento y la equidad, mediante la ampliación horizontal de la demanda agregada, que significa la integración de los mercados, y de su ampliación vertical, derivada de la integración social a nivel de cada país.

Hacia un regionalismo abierto

- a) La inserción internacional y los compromisos integradores

En los últimos años, muchos gobiernos de la región han intentado mejorar su competitividad y facilitar su inserción en la economía internacional mediante acuerdos comerciales intrarregionales. De este modo,

los compromisos integradores son vistos como políticas complementarias orientadas hacia el objetivo de una economía más abierta y transparente. Para América Latina y el Caribe, la integración es además un mecanismo de diversificación de riesgos en una economía internacional cargada de incertidumbres.

- b) La integración de hecho y la integración impulsada por políticas

En América Latina y el Caribe, los procesos de integración formales han venido acompañados de una integración de hecho, facilitada por elementos comunes como un marco macroeconómico coherente y estable, la liberalización comercial unilateral, la promoción no discriminatoria de las exportaciones y la desreglamentación y la eliminación de trabas a la inversión extranjera, entre otros. En este sentido, ambos tipos de integración deben apoyarse y complementarse entre sí, por medio de políticas que impulsen el desarrollo del sector empresarial en la región.

- c) El regionalismo abierto

El regionalismo abierto es un proceso de creciente interdependencia económica a nivel regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración como por otras políticas en un contexto de apertura y desreglamentación, con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región y de constituir, en lo posible, un cimiento para una economía internacional más abierta y transparente. El regionalismo abierto surge al conciliar la interdependencia entre los acuerdos preferenciales y el impulso de las señales de mercado resultantes de la liberalización comercial en general y actúa como complemento de las políticas de integración y las de impulso de la competitividad. A diferencia de la apertura no discriminatoria, el regionalismo abierto incluye el aspecto preferencial de los acuerdos de integración, pero desde la perspectiva de la eliminación de barreras a terceros y el favorecimiento de la adhesión de nuevos miembros al proceso.

Las características que favorecen el regionalismo abierto

La integración por medio del regionalismo abierto requiere de determinadas características. En primer lugar, implica una liberalización amplia por sectores y países, que aliente la expansión de la inversión, la incorporación del progreso técnico y el aprovechamiento de las economías de escala. Además, debe regirse por normas estables y transparentes, que eliminen la incertidumbre respecto del acceso al mercado ampliado y que permitan, en un futuro, la multilateralización de los procesos mediante la adhesión de nuevos países.

El regionalismo abierto también reduce los costos de transacción de los proveedores regionales. En este sentido, las obras de infraestructura, la armonización de normas y reglamentos técnicos y las reformas institucionales para la integración cumplen un papel importante. Asimismo, el reforzamiento jurídico y financiero de los organismos regionales de apoyo a las balanzas de pagos contribuiría a graduar el ajuste de las cuentas externas de los países de la región y a facilitar su participación en los procesos de integración.

La necesidad de arreglos sectoriales flexibles y abiertos

Un proceso de integración que favorezca al progreso técnico requiere que los gobiernos actúen como catalizadores de estructuras flexibles de coordinación empresarial que faciliten la transferencia tecnológica y la creación de redes de información. En términos generales, es necesario establecer acciones de fortalecimiento de la oferta, así como arreglos institucionales que permitan captar los beneficios de la liberalización comercial.

De este modo, la facilitación del acceso al financiamiento y la tecnología para las pequeñas y medianas empresas de la región podría impulsar la transformación

Recuadro III.3 (conclusion)

productiva con equidad. De manera similar, se requiere facilitar la difusión de tecnologías por medio de una mayor movilidad de personal calificado, el fomento de las inversiones, el uso común de infraestructura e insumos y la generación de vínculos con países de alto nivel innovador.

La igualdad de oportunidades para todos los países

La distribución desigual de los beneficios de la integración es un tema preocupante en la región. Este hecho tiene lugar especialmente en los países de menor desarrollo relativo o de menor dimensión económica, los que se encuentran rezagados en cuanto a la capacidad de aprovechar economías de escala, el acceso a tecnología e insumos, o las condiciones sistémicas en las que se insertan las empresas. Existen varias formas de incorporar estas consideraciones en los procesos de integración. Entre ellas:

- procesos graduales y progresivos de desgravación, que faciliten el ajuste de las actividades productivas;
- compromisos de tratamiento especial, que involucren la generación de beneficios tanto para los países con menor capacidad de aprovechar el potencial de la integración como para los demás;

- mecanismos crediticios o fiscales para otorgar incentivos a la inversión intrarregional destinada a los países con menor capacidad para aprovechar el potencial de la integración; ello podría incluir el financiamiento de proyectos de inversión del sector privado con cierto grado de concesionalidad o el otorgamiento de incentivos fiscales a las empresas privadas que inviertan en estos países;
- facilitación de la transferencia de tecnologías hacia los países de menor desarrollo relativo, por ejemplo, mediante la facilitación de la movilidad de recursos humanos calificados entre países;
- evitar la adopción de reglas de origen muy rigurosas y, por ende, difíciles de cumplir para los países de menor desarrollo relativo;
- introducción de cláusulas que permitan el acceso de nuevos miembros a los acuerdos comerciales, de modo de evitar la polarización de inversiones y ventajas competitivas en un número reducido de países, y
- introducción de la política de competencia en los acuerdos de integración, para disuadir prácticas predatorias por parte de las empresas más grandes de la región.

La coordinación de políticas en el mediano y largo plazo

La integración comercial puede incrementar la necesidad de coordinación de distintas políticas. En un inicio, esta coordinación podría incluir un intercambio de información, cooperación y armonización en áreas como las normas y regulaciones laborales y la movilidad de las personas (cuya reglamentación es compleja si se otorga un tratamiento distinto en cada país) o en cuanto a políticas supranacionales de competencia, que pueden complementar a las políticas de apertura. Una vez que el proceso de integración comercial se haya profundizado lo suficiente en la región, podrían aplicarse algunos mecanismos de coordinación laxa de políticas macroeconómicas.

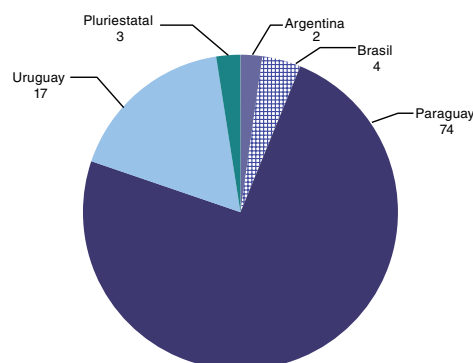
Aspectos institucionales

Las instituciones encargadas de impulsar el proceso de integración económica deben estar en consonancia con el grado de avance de ese proceso. En la medida en que aumente la complejidad de los compromisos, también se requerirá un mayor desarrollo de esas instituciones. En todo caso, se deben favorecer esquemas flexibles, cuyo desarrollo institucional vaya adaptándose a la dinámica del proceso integrador. Asimismo, debe facilitarse una mayor participación de los diversos intereses sociales.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*, (LC/G.1801(SES.25/4)), Santiago de Chile, enero de 1994.

El FOCEM continúa siendo la principal referencia en la región en materia de arreglos institucionales orientados expresamente a atacar las asimetrías. Este fondo fue creado en 2004 y se encuentra funcionando desde 2006. Tiene por objetivo financiar programas para: i) promover la convergencia estructural; ii) desarrollar la competitividad; iii) promover la cohesión social, en particular de las economías menores y las regiones menos desarrolladas, y iv) apoyar el funcionamiento de la estructura institucional y el fortalecimiento del proceso de integración. Desde su creación, se ha aprobado el financiamiento de 38 proyectos, por un total de 850 millones de dólares. El fondo se integra con contribuciones financieras de los Estados miembros del MERCOSUR y tanto la distribución de estos aportes como la de los fondos desembolsados es asimétrica a favor de los socios menores, particularmente el Paraguay (véase el gráfico III.11).

Gráfico III.11
**FONDO DE CONVERGENCIA ESTRUCTURAL DEL MERCOSUR:
DISTRIBUCIÓN DE LOS RECURSOS CORRESPONDIENTES
A LOS PROYECTOS APROBADOS, 2007-2011**
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de estadísticas de la Secretaría del MERCOSUR [en línea] <http://www.mercosur.int/focem/> [fecha de consulta: 25 de julio de 2011].

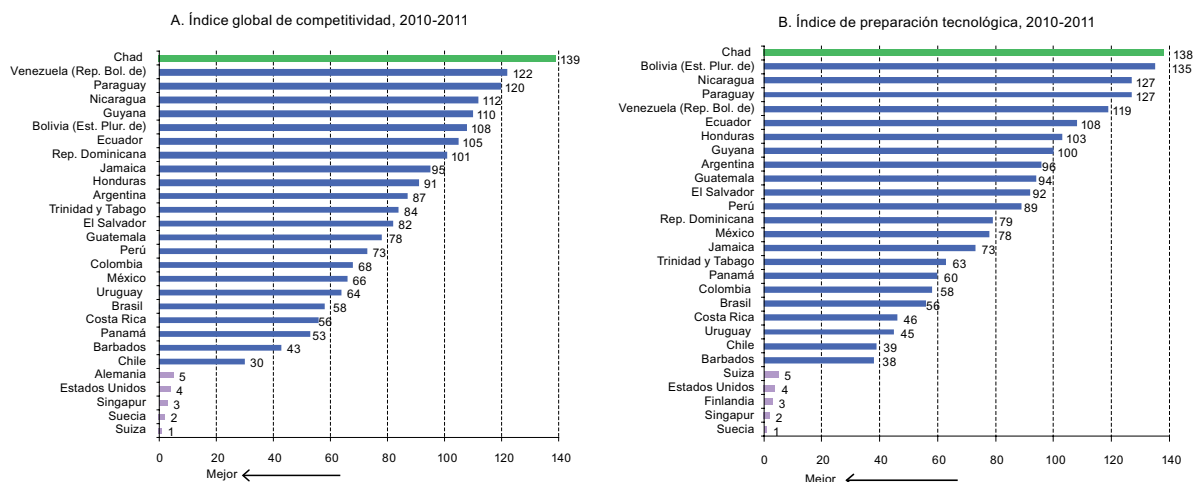
5. Aumento de la cooperación regional en materia de innovación y competitividad

América Latina y el Caribe exhibe importantes rezagos en materia de competitividad internacional. Así lo muestran de manera consistente los resultados de diversos índices internacionales. Uno de ellos es el índice global de competitividad (IGC), elaborado anualmente por el Foro Económico Mundial. El IGC se calcula a partir de la ponderación de 12 aspectos, que reflejan una amplia gama de ámbitos que influyen en la competitividad sistémica de una economía¹⁰. Los resultados más recientes del IGC, correspondientes al período 2010-2011, revelan que solo dos países de la región (Chile y Barbados) se encuentran entre los 50 mejor calificados (véase el gráfico III.12.A).

Por otra parte, por medio del índice de preparación tecnológica (Networked Readiness Index), también calculado anualmente por el Foro Económico Mundial, se miden los niveles de facilitación del entorno, disposición para el uso de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) y uso actual de estas tecnologías por los distintos agentes de una economía. En términos

generales, según la última medición de este índice (2010-2011), América Latina y el Caribe se ubica en posiciones secundarias (véase el gráfico III.12.B). De hecho, la región se encuentra por debajo del promedio mundial en los tres subíndices que componen el índice de preparación tecnológica (entorno, preparación y uso). En cuanto al entorno, el área en el que presenta un menor puntaje en relación con el promedio mundial es la del entorno político y regulatorio, en el que se evalúa la medida en que el marco jurídico nacional facilita la innovación y la penetración de las TIC. De manera similar, el subíndice de preparación del gobierno, que mide la priorización de las TIC en la agenda nacional y en la estrategia de competitividad de un país, es otra área que presenta atrasos en la región. Finalmente, los resultados muestran que América Latina y el Caribe aun se encuentra rezagada en la penetración y difusión de las TIC en cuanto al número de usuarios individuales, medidas por indicadores como el número de usuarios de Internet y abonados a telefonía con acceso a datos y el acceso a Internet en las escuelas, entre otros.

Gráfico III.12
PAÍSES SELECCIONADOS: ÍNDICES DE COMPETITIVIDAD Y DE PREPARACIÓN TECNOLÓGICA, 2010-2011



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Foro Económico Mundial, *The Global Information Technology Report 2010-2011. Transformation 2.0 y The Global Competitiveness Report 2010-2011.*

¹⁰ Estos son: instituciones, infraestructura, entorno macroeconómico, salud y educación primaria, educación superior y capacitación, eficiencia del mercado de bienes, eficiencia del mercado laboral, desarrollo del mercado financiero, grado de preparación tecnológica, tamaño del mercado, sofisticación empresarial e innovación.

Por último, en julio de 2011 se dieron a conocer los resultados del índice global de innovación (IGI) 2011, elaborado por la escuela de negocios INSEAD en colaboración con la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, la Confederación de la Industria de la India y las firmas multinacionales Booz & Company y Alcatel-Lucent. El objetivo del IGI es reflejar una visión amplia de la innovación al incluir, además de variables tradicionales como la inversión en investigación y desarrollo, otros indicadores que favorecen un entorno favorable a la innovación. Este se construye sobre la base de los subíndices de inversión en innovación y de creación de innovación. El primero está construido con información sobre cinco aspectos: instituciones, capital humano e investigación, infraestructura, sofisticación de mercados

y sofisticación de negocios. Por su parte, el subíndice de creación de innovación se crea mediante información sobre la producción científica y la producción creativa.

Los resultados del IGI para América Latina y el Caribe muestran que, de los 20 países de la región evaluados (de un total de 125), solo Chile, Costa Rica y el Brasil se encuentran entre los 50 primeros (en los puestos 30, 45 y 47, respectivamente). En particular, en comparación con las cinco economías mejor calificadas a nivel mundial, la región presenta, notorios rezagos en la inversión en capital humano e investigación, en la sofisticación de sus mercados y en su producción científica, medida por la creación, el impacto y la difusión del conocimiento (véase el cuadro III.8).

Cuadro III.8
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y PAÍSES SELECCIONADOS: ÍNDICE GLOBAL DE INNOVACIÓN, 2010-2011
(En puntos y porcentajes)

Grupo	Índice global de innovación (IGI)	Subíndice de inversión en innovación						Subíndice de creación de innovación		
		Instituciones	Capital humano e investigación	Infraestructura	Sofisticación de mercados	Sofisticación de negocios	Total	Producción científica	Producción creativa	Total
Promedio de América Latina y el Caribe	31,43	55,69	31,61	28,18	35,51	34,02	37,00	19,00	32,73	25,86
Promedio de las cinco economías con mejor puntaje ^a	60,04	90,45	61,59	49,13	70,16	68,20	67,90	53,93	50,43	52,18
Relación entre ambos grupos (en porcentajes)	52	62	51	57	51	50	54	35	65	50

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base del índice global de innovación 2010-2011 [en línea] <http://www.globalinnovationindex.org/gii/main/analysis/rankings.cfm> [fecha de consulta: 1 de agosto de 2011].

^a En orden decreciente de puntuación: Suiza, Suecia, Singapur, Hong Kong (Región Administrativa Especial de China) y Finlandia.

Tomados en conjunto, estos resultados revelan que la región presenta considerables rezagos precisamente en áreas cuya importancia es creciente en el contexto de la economía del conocimiento. Esta situación obedece, en buena parte, al hecho de que, con la notable excepción del Brasil, los países de la región dedican recursos limitados a la investigación y el desarrollo: según cifras de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) compiladas por el Banco Mundial, el promedio regional de gasto en este rubro en 2007 fue del 0,68% del PIB, en comparación con el 2,41% del PIB en las economías de altos ingresos de la OCDE¹¹.

Dadas las limitadas capacidades individuales de muchos países de la región para ampliar sustancialmente su gasto en investigación y desarrollo, parece imperativo

anuar esfuerzos nacionales y privilegiar un enfoque asociativo. Esto puede hacerse, por ejemplo, integrando a los centros tecnológicos nacionales en actividades plurinacionales de investigación y de negocios conjuntos, generando sinergias y una masa crítica regional de recursos humanos y financieros. A nivel nacional, este enfoque exige también: i) una mayor coordinación entre los distintos organismos públicos vinculados a diversos aspectos de competitividad y ii) la conformación de alianzas público-privadas que permitan compartir información y definir objetivos de común acuerdo.

En este contexto, se proponen las siguientes acciones: i) establecer un foro regional para la innovación que facilite la cooperación y la acción conjunta de los países para enfrentar los desafíos de la innovación y el desarrollo tecnológico; ii) crear un fondo regional de cooperación para la innovación que permita financiar los programas o acciones que se definan en el foro regional o en otros ámbitos de cooperación; iii) promover la creación y la puesta en marcha de fundaciones

¹¹ Véase Banco Mundial [en línea] <http://datos.bancomundial.org/tema/ciencia-y-tecnologia> [fecha de consulta: 4 de agosto de 2011].

regionales empresariales para la innovación; iv) preparar un informe anual sobre las iniciativas regionales en materia de innovación, como guía para las tareas nacionales y regionales pertinentes y contribución al intercambio de experiencias; v) continuar con los análisis comparativos de las estrategias nacionales relacionadas con la sociedad de la información mediante estudios nacionales; vi) apoyar el

Libro Blanco de Interoperabilidad de Gobierno Electrónico para América Latina y el Caribe como marco común para la discusión y acción regional en materia de TIC, y vii) desarrollar la capacidad regional en el uso efectivo de las TIC en sectores como gobierno electrónico, industrias relacionadas con las TIC, redes de alta velocidad, salud y educación (CEPAL, 2010a).

6. Aprovechar el vínculo con Asia y el Pacífico para profundizar la integración regional

Las autoridades de China están comprendiendo la necesidad de la región de diversificar sus exportaciones a ese país. En un reciente discurso hacia la región pronunciado en la sede de la CEPAL, el Vicepresidente chino Xi Jinping señaló que su país se encuentra “dispuesto a trabajar con los países de la región para aumentar la exportación mutua de productos de alto valor agregado, ampliar el tamaño del comercio y optimizar la estructura comercial”¹². Similares declaraciones del Ministro de Comercio Chen Deming, en su visita reciente al Brasil y la Argentina, así como del presidente del Consejo Chino de Promoción del Comercio Internacional, Wan Jifei, reflejan esa comprensión. Este último organismo está dando una serie de pasos en esta dirección, aprovechando sus vínculos con las cámaras de comercio binacionales. Sin embargo, resta un accionar coordinado entre los gobiernos de América Latina y el Caribe para potenciar estas iniciativas preliminares y dar paso a un programa más contundente que refleje la urgencia que reviste esta diversificación exportadora para el desarrollo de la región.

La facilitación de las inversiones chinas y del resto de Asia por medio de una ventana regional única que las promueva y las monitoree representa un desafío crítico para

la integración regional. Estas inversiones, especialmente si se materializan en los ámbitos de la infraestructura, la energía, el transporte y la logística, no solo ayudarían a reforzar los flujos de comercio con Asia y el Pacífico, sino que además generarían externalidades para el propio proceso de integración regional de América Latina y el Caribe.

América Latina y el Caribe podría elaborar pronto un documento en el que se definan los lineamientos de un acercamiento estratégico a China. Este país ya dio un primer paso en tal sentido en noviembre de 2008, con la elaboración de una propuesta sobre las relaciones con América Latina y el Caribe¹³. La coordinación regional que demandaría la preparación de un documento de respuesta al presentado por China, generaría mejores condiciones para aspirar, en los próximos años, a concretar una cumbre de jefes de Estado de China y de América Latina y el Caribe, en la que podría establecerse una agenda compartida de proyectos de comercio e inversión. Considerando la relevancia de este tema para las perspectivas del crecimiento y la equidad en nuestra región, parece conveniente que la recientemente constituida Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) recoja este tema en su agenda.

F. Conclusiones

Las profundas transformaciones que está experimentando la economía mundial plantean a la región el desafío de repensar su inserción internacional y su esquema de alianzas globales. La tendencia hacia un peso creciente de las economías emergentes en los distintos agregados económicos se

ve reforzada por el cuadro de frágil recuperación y alta incertidumbre que se observa en los Estados Unidos y Europa, que probablemente persistirá por algunos años. Por otro lado, la producción, el comercio y la inversión se estructuran crecientemente en torno a cadenas regionales y

¹² Xi Jinping, “Creando juntos un porvenir más prometedor de la cooperación integral China-América Latina y el Caribe”, discurso del Vicepresidente de la República Popular China, Santiago, 10 de junio de 2011.

¹³ Véase “China’s Policy Paper on Latin America and the Caribbean”, [en línea] <http://www.fmprc.gov.cn/eng/zxxx/t521025.htm>.

mundiales de valor. Frente a estos cambios, América Latina y el Caribe ha reforzado sus vínculos con otras regiones emergentes, particularmente Asia. El dinamismo asiático, y chino en particular, ha aportado resiliencia y capacidad de crecimiento a la región. En todo caso, este proceso plantea sus propias complejidades, como los incentivos a un reforzamiento del patrón exportador de recursos naturales con bajo grado de procesamiento (en el caso de América del Sur) y el desplazamiento de las exportaciones mexicanas y centroamericanas de manufacturas del mercado de los Estados Unidos.

Ante a este nuevo contexto internacional, la región debe procurar una modalidad de inserción que le permita maximizar los beneficios de sus crecientes vínculos con Asia y otras regiones emergentes, buscando, al mismo tiempo, reducir sus costos. Buena parte de la respuesta a este desafío se encuentra en un reforzamiento de la integración regional. En una economía mundial marcada por la irrupción de las cadenas de valor, la región exhibe bajos niveles de integración productiva, limitando la sofisticación de su oferta exportadora. Esto se debe en parte a debilidades del propio proceso integrador. Además, la economía globalizada de hoy se estructura crecientemente en torno a macrorregiones, en la medida en que son limitados los mercados nacionales con una escala tal que los haga atractivos, con independencia de su contexto regional. Por último, en un panorama internacional marcado por la incertidumbre sobre las perspectivas de crecimiento de los países industrializados, el mercado regional debería desempeñar en los próximos años un papel amortiguador ante eventuales caídas de la demanda de las exportaciones de la región en esos mercados. Por todos estos motivos, avanzar gradualmente hacia la conformación de un gran espacio económico integrado debería ser una alta prioridad para los gobiernos latinoamericanos y caribeños en los próximos años.

La actual etapa de la economía mundial pone de relieve la continuada relevancia del concepto de regionalismo abierto, propuesto por la CEPAL hace casi dos décadas. Lo que se persigue con el regionalismo abierto es que las políticas explícitas de integración sean compatibles con aquellas tendientes a elevar la competitividad internacional, y que las complementen. En otras palabras, se trata de desarrollar fortalezas regionales para enfrentar mejor los desafíos globales. Lo que diferencia al regionalismo abierto de la apertura y de la promoción no discriminatoria de las exportaciones es que comprende un ingrediente preferencial, reflejado en los acuerdos de integración y reforzado por la cercanía geográfica y la afinidad cultural de los países de la región.

Al profundizarse la integración en el marco de un regionalismo abierto, esta actúa como factor de competitividad, complementando la inserción en los principales mercados internacionales con el estímulo del comercio intrarregional. Con ello se favorece el comercio intraindustrial, la diversificación exportadora y una mayor presencia de las pymes en las corrientes de exportación. La mayor escala que proporciona un mercado regional integrado no solo contribuiría a aumentar el intercambio dentro de la región, sino que además favorecería la atracción de IED y la gestación y el fortalecimiento de empresas translatinas. Asimismo, el marco regional permitiría impulsar las incipientes cadenas regionales de producción y compartir y potenciar el proceso de innovación. La equidad se vería también favorecida, por medio de una mayor internacionalización de las pymes y de la creación de empleo en actividades más intensivas en valor y conocimiento que las que suelen caracterizar a las exportaciones de la región hacia los mercados extrarregionales.

La conformación de un espacio económico integrado de alcance regional es un objetivo ambicioso y, por lo tanto, requiere un abordaje gradual. Un primer paso de gran importancia sería promover la acumulación de origen entre las economías de la región. También sería necesario avanzar en la equiparación gradual del tratamiento de temas regulatorios como la inversión, los servicios y las compras gubernamentales, habida cuenta del vínculo positivo entre la armonización de normas en dichos ámbitos y el desarrollo de cadenas regionales de valor. En un plano más demandante, técnica y políticamente, se ubicarían las discusiones orientadas a lograr la convergencia entre los esquemas de integración existentes.

Tanto o más importante que la profundización de la integración económico-comercial es avanzar mancomunadamente en otras áreas, como el desarrollo de infraestructura, la reducción de las asimetrías y la innovación. Los progresos en estos ámbitos contribuirían no solo a aumentar la competitividad internacional de la región como un todo, sino además a generar un desarrollo territorial más equilibrado y marcado por una mayor cohesión social. En este sentido, arreglos institucionales de alcance regional y subregional como el IIRSA y el Proyecto Mesoamérica (en materia de infraestructura) y el FOCEM (en el ámbito de la reducción de las asimetrías de desarrollo) han mostrado su valor y constituyen experiencias que deberán profundizarse y expandirse a otras áreas con características de bienes públicos regionales.

Bibliografía

- ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) (2011), *Disposiciones sobre acumulación de origen suscritas al amparo del TM80* (ALADI/SEC/di 2422), Montevideo, 8 de julio.
- BID/CEPAL/Banco Mundial (Banco Interamericano de Desarrollo/Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Banco Mundial) (2011), “Investing in integration. The returns from software-hardware complementarities”, Policy Discussion Brief, documento presentado en la cuarta Reunión de Ministros de Hacienda de las Américas y el Caribe, Calgary (Canadá), 26 de marzo.
- Campbell, Prue (2011), “The future prospects for global arable land”, Strategic Analysis Paper, Future Directions International, 19 de mayo [en línea] <http://www.futuredirections.org.au/files/FDI%20Strategic%20Analysis%20Paper%20-%2019%20May%202011.pdf>.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2011a), “Caracterización de la brecha de infraestructura económica en América Latina y el Caribe”, *Boletín FAL*, N° 293, Santiago de Chile, enero.
- (2011b), *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2010-2011*, documento informativo, Santiago de Chile, julio.
- (2010a), *Espacios de convergencia y de cooperación regional* (LC/L.3201), Santiago de Chile, febrero.
- (2010b), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2009-2010. Crisis originada en el centro y recuperación impulsada por las economías emergentes* (LC/G.2467-P), Santiago de Chile, octubre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.10.II.G.5.
- (2009), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2008-2009. Crisis y espacios de cooperación regional* (LC/G.2413-P), Santiago de Chile, octubre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.09.II.G.62.
- (1994), *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad* (LC/G.1801 (SES.25/4)), Santiago de Chile, enero.
- Devlin, Robert y Graciela Moguillansky (2010), *Alianzas público-privadas para una nueva visión estratégica del desarrollo*, Libros de la CEPAL, N° 108 (LC/G.2426-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), abril. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.09.II.G.152.
- Durán Lima, José y Alessia Lo Turco (2010), “El comercio intrarregional en América Latina: Patrón de especialización y potencial exportador”, *Los impactos de la crisis internacional en América Latina: ¿Hay margen para el diseño de políticas regionales?*, María Inés Terra y José Durán Lima (coords.), serie Red MERCOSUR, N° 18, Montevideo, agosto.
- Franco, Rolando, Martín Hopenhayn y Arturo León (2011), “Crece y cambia la clase media en América Latina: Una puesta al día”, *Revista CEPAL*, N° 103 (LC/G.2487-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), abril.
- IWMI (Instituto Internacional de Gestión de Recursos Hídricos) (2007), *Water for Food, Water for Life: A Comprehensive Assessment of Water Management in Agriculture*, Londres, Earthscan.
- OMC (Organización Mundial del Comercio) (2011), *Informe sobre el comercio mundial 2011. La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia*, Ginebra, julio.
- OMC/IDE-JETRO (Organización Mundial del Comercio/ Instituto de las Economías en Desarrollo-Organización de Comercio Exterior del Japón) (2011), *Trade Patterns and Global Value Chains in East Asia: From trade in goods to trade in tasks*, Ginebra.
- Pellandra, Andrea y Juan Alberto Fuentes (2011), “El estado actual de la integración en Centroamérica”, serie *Estudios y perspectivas*, N° 129 (LC/L.3360; LC/MEX/L.1017), México, D.F., sede subregional de la CEPAL en México, agosto.
- Rosales, Osvaldo y Sebastián Sáez (comps.) (2010), *Temas controversiales en negociaciones comerciales Norte-Sur*, Libros de la CEPAL, N° 106 (LC/G.2417-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), agosto. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.09.II.G.94.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2011), *World Investment Report 2011. Non-Equity Modes of International Production and Development* (UNCTAD/WIR/2011), Ginebra, julio. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.11.II.D.2.



Publicaciones de la CEPAL / *ECLAC publications*

Comisión Económica para América Latina y el Caribe / *Economic Commission for Latin America and the Caribbean*

Casilla 179-D, Santiago de Chile. E-mail: publications@cepal.org

Véalas en: www.cepal.org/publicaciones

Publications may be accessed at: www.eclac.org

Revista CEPAL / *CEPAL Review*

La Revista se inició en 1976 como parte del Programa de Publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, con el propósito de contribuir al examen de los problemas del desarrollo socioeconómico de la región. Las opiniones expresadas en los artículos firmados, incluidas las colaboraciones de los funcionarios de la Secretaría, son las de los autores y, por lo tanto, no reflejan necesariamente los puntos de vista de la Organización.

La Revista *CEPAL* se publica en español e inglés tres veces por año.

Los precios de suscripción anual vigentes para 2011 son de US\$ 30 para ambas versiones. El precio por ejemplar suelto es de US\$ 15 para ambas versiones. Los precios de suscripción por dos años son de US\$ 50 para ambas versiones.

CEPAL Review first appeared in 1976 as part of the Publications Programme of the Economic Commission for Latin America and the Caribbean, its aim being to make a contribution to the study of the economic and social development problems of the region. The views expressed in signed articles, including those by Secretariat staff members, are those of the authors and therefore do not necessarily reflect the point of view of the Organization.

CEPAL Review is published in Spanish and English versions three times a year.

Annual subscription costs for 2011 are US\$ 30 for both versions. The price of single issues is US\$ 15 in both cases. The cost of a two-year subscription is US\$ 50 for both versions.

Informes periódicos institucionales / *Annual reports*

Todos disponibles para años anteriores / *Issues for previous years also available*

- *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2009*, 176 p.
Preliminary Overview of the Economies of Latin America and the Caribbean, 2009, 160 p.
- *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2009-2010*, 136 p.
Economic Survey of Latin America and the Caribbean 2009-2010, 128 p.
- *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2009-2010*, 178 p.
Latin America and the Caribbean in the World Economy, 2009-2010, 168 p.
- *Panorama social de América Latina, 2010*, 266 p.
Social Panorama of Latin America, 2010, 256 p.
- *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2010*, 220 p.
Foreign Direct Investment of Latin America and the Caribbean, 2010, 216 p.
- *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe / Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean* (bilingüe/bilingual), 2010, 310 p.

Libros de la CEPAL

111 *Protección social inclusiva en América Latina. Una mirada integral, un enfoque de derechos*, Simone Cecchini y Rodrigo Martínez, 284 p.

110 *Envejecimiento en América Latina. Sistema de pensiones y protección social integral*, Antonio Prado y Ana Sojo (eds.), 304 p.

109 *Modeling Public Policies in Latin America and the Caribbean*, Carlos de Miguel, José Durán Lima, Paolo Giordiano, Julio Guzmán, Andrés Schuschny and Masazaku Watanuki (eds.), 322 p.

108 *Alianzas público-privadas. Para una nueva visión estratégica del desarrollo*, Robert Devlin y Graciela Mogueillansky, 2010, 196 p.

- 107 *Políticas de apoyo a las pymes en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales*, Carlos Ferraro y Giovanni Stumpo, 392 p.
- 106 *Temas controversiales en negociaciones comerciales Norte-Sur*, Osvaldo Rosales V. y Sebastián Sáez C. (compiladores), 322 p.
- 105 *Regulation, Worker Protection and Active Labour-Market Policies in Latin America*, Jürgen Weller (ed.), 2009, 236 p.**
- 104 *La República Dominicana en 2030: hacia una sociedad cohesionada*, Víctor Godínez y Jorge Máttar (coords.), 2009, 582 p.
- 103 *L'Amérique latine et les Caraïbes au seuil du troisième millénaire*, 2009, 138 p.**
- 102 *Migración interna y desarrollo en América Latina entre 1980 y 2005*, Jorge Rodríguez y Gustavo Busso, 2009, 272 p.
- 101 *Claves de la innovación social en América Latina y el Caribe*, Adolfo Rodríguez Herrera y Hernán Alvarado Ugarte, 2009, 236 p.
- 100 *Envejecimiento, derechos humanos y políticas públicas*, Sandra Huenchuan (ed.), 2009, 232 p.
- 99 *Economía y territorio en América Latina y el Caribe. Desigualdades y políticas*, 2009, 212 p.
- 98 *La sociedad de la información en América Latina y el Caribe: desarrollo de las tecnologías y tecnologías para el desarrollo*, Wilson Peres y Martín Hilbert (eds.), 2009, 388 p.
- 97 *América Latina y el Caribe: migración internacional, derechos humanos y desarrollo*, Jorge Martínez Pizarro (ed.), 2008, 375 p.
- 96 *Familias y políticas públicas en América Latina: una historia de desencuentros*, Irma Arriagada (coord.), 2007, 424 p.
- 95 *Centroamérica y México: políticas de competencia a principios del siglo XXI*, Eugenio Rivera y Claudia Schatan (coords.), 2008, 304 p.
- 94 *América Latina y el Caribe: La propiedad intelectual después de los tratados de libre comercio*, Álvaro Díaz, 2008, 248 p.

Copublicaciones recientes / Recent co-publications

- Las clases medias en América Latina. Retrospectiva y nuevas tendencias*, Rolando Franco, Martín Hopenhayn y Arturo León (eds.), CEPAL/Siglo XXI, México, 2010.
- Innovation and Economic Development. The Impact of Information and Communication Technologies in Latin America*, Mario Cimoli, André Hofman and Nanno Mulder, ECLAC/Edward Elgar Publishing, United Kingdom, 2010.**
- Sesenta años de la CEPAL. Textos seleccionados del decenio 1998-2008*, Ricardo Bielschowsky (comp.), CEPAL/Siglo Veintiuno, Argentina, 2010.
- El nuevo escenario laboral latinoamericano. Regulación, protección y políticas activas en los mercados de trabajo*, Jürgen Weller (ed.), CEPAL/Siglo Veintiuno, Argentina, 2010.
- Internacionalización y expansión de las empresas eléctricas españolas en América Latina*, Patricio Rozas, CEPAL/Lom, Chile, 2009.
- Gobernanza corporativa y desarrollo de mercados de capitales en América Latina*, Georgina Núñez, Andrés Oneto y Germano M. de Paula (coords.), CEPAL/Mayol, Colombia, 2009.
- EnREDos. Regulación y estrategias corporativas frente a la convergencia tecnológica*, Marcio Wohlers y Martha García-Murillo (eds.), CEPAL/Mayol, Colombia, 2009.
- Desafíos y oportunidades de la industria del software en América Latina*, Paulo Tigre y Felipe Silveira Marques (eds.), CEPAL/Mayol, Colombia, 2009.
- ¿Quo vadis, tecnología de la información y de las comunicaciones?*, Martín Hilbert y Osvaldo Cairó (eds.), CEPAL/Mayol, Colombia, 2009.
- O Estruturalismo latino-americano*, Octavio Rodríguez, CEPAL/Civilização Brasileira, 2009.**
- L'avenir de la protection sociale en Amérique latine. Accessibilité, financement et solidarité*, CEPALC/Eska, France, 2009.**
- Fortalecer los sistemas de pensiones latinoamericanos. Cuentas individuales por reparto*, Robert Holzmann, Edward Palmer y Andras Uthoff (eds.), CEPAL/Mayol, Colombia, 2008.
- Competition Policies in Emerging Economies. Lessons and Challenges from Central America and Mexico*, Claudia Schatan and Eugenio Rivera Urrutia (eds.), ECLAC/Springer, USA, 2008.**

Coediciones recientes / Recent co-editions

- Perspectivas de la agricultura y del desarrollo rural en las Américas: una mirada hacia América Latina y el Caribe*, CEPAL/FAO/IICA, 2011.
- The Outlook for Agriculture and Rural Development in the Americas: A Perspective on Latin America and the Caribbean*, ECLAC/FAO/IICA, 2011.**
- Pobreza infantil en América Latina y el Caribe*, CEPAL/UNICEF, Chile, 2010.
- Espacios iberoamericanos: vínculos entre universidades y empresas para el desarrollo tecnológico*, CEPAL/SEGIB, 2010
- Espaços ibero-Americanos: vínculos entre universidades e empresas para o desenvolvimento tecnológico*, CEPAL/SEGIB, 2010**
- Clases medias y desarrollo en América Latina*, Alicia Bárcena y Narcís Serra (eds.), CEPAL/SEGIB/CIDOB, Chile, 2010.
- Innovar para crecer. Desafíos y oportunidades para el desarrollo sostenible e inclusivo en Iberoamérica*, CEPAL/SEGIB, Chile, 2010.
- Espacios iberoamericanos. Iberoamérica frente a la crisis*, CEPAL/SEGIB, Chile, 2009.
- Espaços Ibero-Americanos. A Ibero-América em face da crise*, CEPAL/SEGIB, Chile, 2009.**
- The United Nations Regional Commissions and the Climate Change Challenges*, ECLAC/ECA/ECE/ESCAP/ESCWA, 2009.**
- Hacia un desarrollo inclusivo. El caso de Chile*, Osvaldo Sunkel y Ricardo Infante (eds.), CEPAL/OIT/Fundación Chile 21, Chile, 2008.
- Reformas para la cohesión social en América Latina. Panorama antes de la crisis*, Alicia Bárcena y Narcís Serra (eds.), CEPAL/SEGIB/CIDOB, Chile, 2008.
- El envejecimiento y las personas de edad. Indicadores sociodemográficos para América Latina y el Caribe*, CEPAL/UNFPA, 2009.

Espacios iberoamericanos: la economía del conocimiento, CEPAL/SEGIB, Chile, 2008.

Hacia la revisión de los paradigmas del desarrollo en América Latina, Oscar Altimir, Enrique V. Iglesias, José Luis Machinea (eds.), CEPAL/SEGIB, Chile, 2008.

Por uma revisão dos paradigmas do desenvolvimento na América Latina, Oscar Altimir, Enrique V. Iglesias, José Luis Machinea (eds.), CEPAL/SEGIB, Chile, 2008.

Hacia un nuevo pacto social. Políticas económicas para un desarrollo integral en América Latina, José Luis Machinea y Narcís Serra (eds.) CEPAL/CIDOB, España, 2008.

Cuadernos de la CEPAL

94 *El cuidado en acción. Entre el derecho y el trabajo*, Sonia Montañó Virreira y Coral Calderón Magaña (coords.), 2010, 236 p.

93 *Privilegiadas y discriminadas. Las trabajadoras del sector financiero*, Flavia Marco Navarro y María Nieves Rico Ibáñez (eds.), 2009, 300 p.

92 *Estadísticas para la equidad de género: magnitudes y tendencias en América Latina*, Vivian Milosavljevic, 2007, 186 pp.

Cuadernos estadísticos de la CEPAL

39 *América Latina y el Caribe: indicadores macroeconómicos del turismo*. Solo disponible en CD, 2010.

38 *Indicadores ambientales de América Latina y el Caribe, 2009*. Solo disponible en CD, 2010.

37 *América Latina y el Caribe: Series históricas de estadísticas económicas 1950-2008*. Solo disponible en CD, 2009.

36 *Clasificaciones estadísticas internacionales incorporadas en el Banco de Datos de Comercio Exterior de América Latina y el Caribe de la CEPAL (Revisión 3)*. Solo disponible en CD, 2008.

35 *Resultados del Programa de Comparación Internacional para América del Sur*. Solo disponible en CD, 2007.

Observatorio demográfico ex Boletín demográfico / Demographic Observatory formerly Demographic Bulletin (bilingüe/bilingual)

Edición bilingüe (español e inglés) que proporciona información estadística actualizada, referente a estimaciones y proyecciones de población de los países de América Latina y el Caribe. Incluye también indicadores demográficos de interés, tales como tasas de natalidad, mortalidad, esperanza de vida al nacer, distribución de la población, etc.

El Observatorio aparece dos veces al año, en los meses de enero y julio. Suscripción anual: US\$ 20.00. Valor por cada ejemplar: US\$ 15.00. *Bilingual publication (Spanish and English) providing up-to-date estimates and projections of the populations of the Latin American and Caribbean countries. Also includes various demographic indicators of interest such as fertility and mortality rates, life expectancy, measures of population distribution, etc.*

The Observatory appears twice a year in January and July. Annual subscription: US\$ 20.00. Per issue: US\$ 15.00.

Notas de población

Revista especializada que publica artículos e informes acerca de las investigaciones más recientes sobre la dinámica demográfica en la región, en español, con resúmenes en español e inglés. También incluye información sobre actividades científicas y profesionales en el campo de población.

La revista se publica desde 1973 y aparece dos veces al año, en junio y diciembre.

Suscripción anual: US\$ 20.00. Valor por cada ejemplar: US\$ 12.00.

Specialized journal which publishes articles and reports on recent studies of demographic dynamics in the region, in Spanish with abstracts in Spanish and English. Also includes information on scientific and professional activities in the field of population.

Published since 1973, the journal appears twice a year in June and December.

Annual subscription: US\$ 20.00. Per issue: US\$ 12.00.

Series de la CEPAL

Comercio internacional / Desarrollo productivo / Desarrollo territorial / Estudios estadísticos y prospectivos / Estudios y perspectivas (Bogotá, Brasilia, Buenos Aires, México, Montevideo) / ***Studies and Perspectives*** (The Caribbean, Washington) / *Financiamiento del desarrollo / Gestión pública / Informes y estudios especiales / Macroeconomía del desarrollo / Manuales / Medio ambiente y desarrollo / Mujer y desarrollo / Población y desarrollo / Políticas sociales / Recursos naturales e infraestructura / Seminarios y conferencias.*

Véase el listado completo en: www.cepal.org/publicaciones / *A complete listing is available at: www.cepal.org/publicaciones*

كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم . استعلم عنها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب إلى : الأمم المتحدة ، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف .

如何获取联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经售处均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

Las publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y las del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) se pueden adquirir a los distribuidores locales o directamente a través de:

Publicaciones de las Naciones Unidas
2 United Nations Plaza, Room DC2-853
Nueva York, NY, 10017
Estados Unidos
Tel. (1 800)253-9646 Fax (1 212)963-3489
E-mail: publications@un.org

Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas
Palais des Nations
1211 Ginebra 10
Suiza
Tel. (41 22)917-2613 Fax (41 22)917-0027

Unidad de Distribución
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Av. Dag Hammarskjöld 3477, Vitacura
7630412 Santiago
Chile
Tel. (56 2)210-2056 Fax (56 2)210-2069
E-mail: publications@cepal.org

Publications of the Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC) and those of the Latin American and the Caribbean Institute for Economic and Social Planning (ILPES) can be ordered from your local distributor or directly through:

United Nations Publications
2 United Nations Plaza, Room DC2-853
New York, NY, 10017
USA
Tel. (1 800)253-9646 Fax (1 212)963-3489
E-mail: publications@un.org

United Nations Publications
Sales Sections
Palais des Nations
1211 Geneva 10
Switzerland
Tel. (41 22)917-2613 Fax (41 22)917-0027

Distribution Unit
Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC)
Av. Dag Hammarskjöld 3477, Vitacura
7630412 Santiago
Chile
Tel. (56 2)210-2056 Fax (56 2)210-2069
E-mail: publications@eclac.org

CEPAL

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL)
ECONOMIC COMMISSION FOR LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN (ECLAC)



Publicación de las Naciones Unidas
S1100520 - Septiembre de 2011
E-ISBN 978-92-1-055173-1
ISSN versión impresa 1680-8681
Número de venta S.11.II.G.5
Copyright © Naciones Unidas 2011
Impreso en Santiago de Chile

www.cepal.org