

Globalización, integración y comercio inclusivo en América Latina

Textos seleccionados 2010-2014

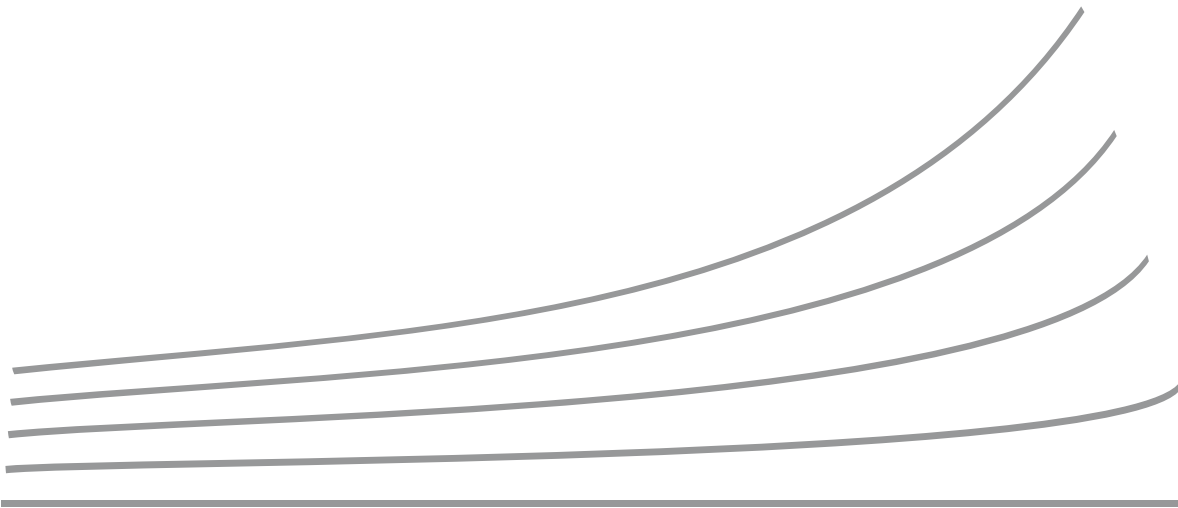
Oswaldo Rosales (compilador)



NACIONES UNIDAS

CEPAL





Capítulo I

El escenario que enfrenta América Latina

Fuente: *La Alianza del Pacífico y el MERCOSUR: Hacia la convergencia en la diversidad* (CEPAL, 2014)

http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37304/S1420838_es.pdf

Este capítulo pasa revista al contexto económico internacional en el que se inserta hoy la región. El mismo constituye una referencia ineludible para la formulación de estrategias de desarrollo y de inserción internacional, en el marco de una economía mundial altamente globalizada. En la primera sección se examina la actual coyuntura económica mundial, caracterizada ya por varios años por un menor dinamismo del producto y del comercio con respecto al período inmediatamente previo a la crisis económica y financiera de 2008 y 2009. Por su parte, en la segunda sección se analizan con una perspectiva de mediano plazo algunas de las principales transformaciones en curso en la economía mundial, centrándose en cuatro de particular importancia: la aceleración del cambio tecnológico, el creciente peso de los países en desarrollo en la economía mundial, la importancia también creciente de las cadenas internacionales de valor, y la irrupción de las denominadas negociaciones megarregionales sobre comercio e inversión.

A. La coyuntura económica internacional

El camino hacia el desarrollo sostenible

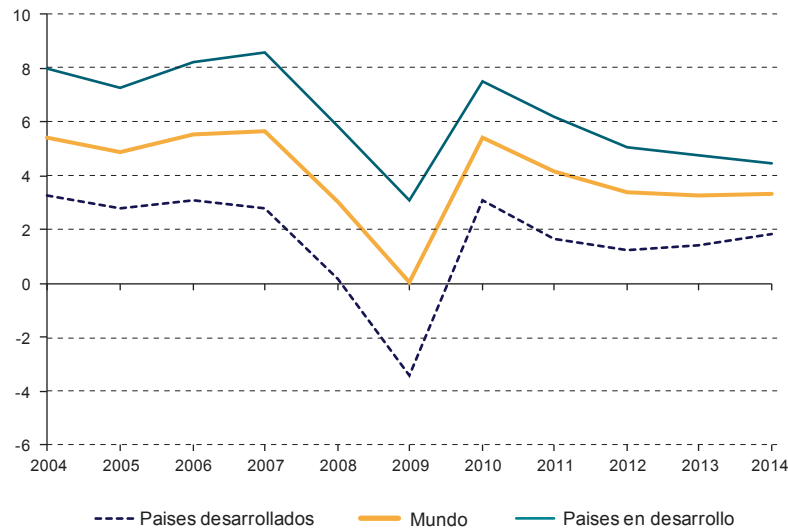
La economía mundial no logra alcanzar los niveles de crecimiento que mantenía antes de la crisis mundial de 2008-2009. Mientras entre 2004 y 2007 el producto mundial creció en promedio al 5,4% anual, su ritmo de expansión se desaceleró al 3,5% anual durante el período 2011 a 2014. Esta ralentización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

La economía estadounidense aparece como la más sólida entre los países desarrollados. Crece desde mediados de 2009, el desempleo se reduce, se recupera el mercado de las viviendas, cae el déficit fiscal como porcentaje del PIB y la bolsa alcanza niveles record. Sin embargo, su crecimiento este año bordeará un modesto 2%, y si bien la recesión terminó oficialmente en junio de 2009, todavía persisten señales de debilidad en la economía. Esta ha crecido al menor ritmo de recuperación de la postguerra, apenas 11% entre mediados de 2009 y mediados de 2014 (véase el gráfico I.2). La productividad (producto por hora trabajada) creció 6,5% en los primeros 20 trimestres desde el fin de la última crisis, mientras que, en promedio, aumentó 13,4% en las recuperaciones previas, durante un período de similar duración. Además, el número de empleos ha crecido solamente 6,2%, comparado con un incremento de 12,5% en las recuperaciones previas. Asimismo, se deteriora la calidad de este empleo, pues los trabajadores con seguros de salud patrocinados por el empleador caen desde un 60% en 2007 a 54% en 2013. El porcentaje de trabajadores privados que participan en planes de retiro también cae, del 42% en 2007 a 39% en 2013. La menor seguridad económica provista por el mercado laboral obliga a mayor ahorro privado para financiar esta brecha, reduciendo el ingreso disponible para el consumo¹. Aunque la tasa de desempleo se redujo desde el 10% en 2010 al 6,1% en 2014, esta parece obedecer a una disminución de la tasa de participación en la fuerza de trabajo, la cual ha caído 4 puntos (desde 67% a 63%). En suma, se estima que la economía de Estados Unidos está generando poco empleo, que aumenta la duración del período de desempleo, y que los salarios reales siguen estancados.

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

■ **Gráfico I.1**

Mundo y regiones: crecimiento del PIB, 2004-2014^a
(En porcentajes)

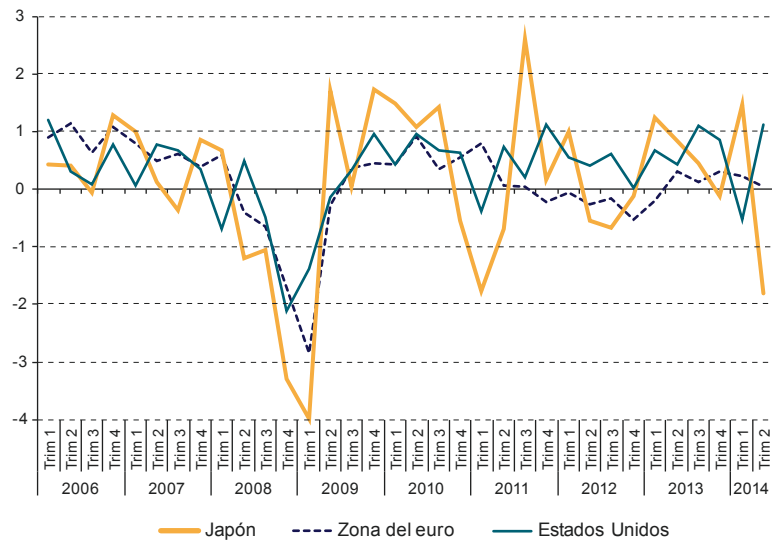


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos del Fondo Monetario Internacional, World Economic Outlook, octubre de 2014.

^a Las cifras para 2014 son proyecciones.

■ **Gráfico I.2**

Principales economías desarrolladas: crecimiento trimestral del PIB, primer trimestre de 2006 al segundo trimestre de 2014
(Trimestre a trimestre, en porcentajes)



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

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

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

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

Los países de la zona del euro, en su conjunto, están saliendo lentamente de una recesión que duró seis trimestres entre el final de 2011 hasta principios de 2013. No obstante, la zona del euro continúa con una trayectoria de crecimiento prácticamente nula desde 2011 (véase el gráfico I.2). La tasa de desempleo se mantiene en un nivel elevado y no ha bajado significativamente desde su nivel más alto en 2013 (11,9%) (véase el cuadro I.1). La persistentemente débil actividad económica y la austeridad fiscal tampoco auguran buenas perspectivas para reducir el desempleo. La situación de los jóvenes es aún más precaria: la tasa de desempleo entre éstos llega a 23% en la zona del euro y hasta 53% en España³. Además, la tasa de inflación sigue desacelerándose, amenazando convertirse en una deflación si persiste el estancamiento económico.

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

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

³ Naciones Unidas, DESA, “Global Economic Outlook,” octubre 2014, Nueva York.

■ Cuadro I.1

Zona del euro: tasas de inflación y desempleo, 2006-2014 (En porcentajes)

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

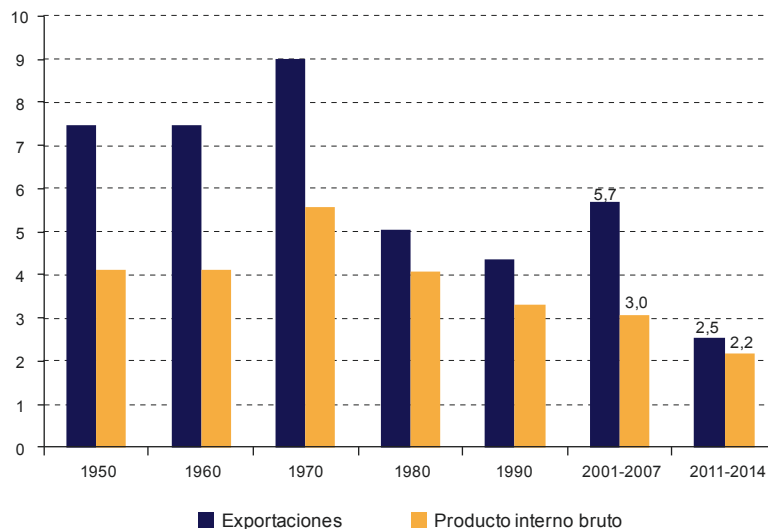
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional, World Economic Outlook, octubre de 2014.

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

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

■ Gráfico I.3

Mundo: variación media de las exportaciones y del producto interno bruto, períodos seleccionados (En porcentajes)



Fuente: Organización Mundial del Comercio.

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

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

■ Cuadro I.2

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

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

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

^a Proyecciones.

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

B. Principales transformaciones en curso en la economía mundial ⁴

1. La aceleración del cambio tecnológico

En los próximos años, se producirá una aceleración de las innovaciones científicas y el cambio tecnológico, impulsada por avances convergentes que se influirán mutuamente en materia de informática, TIC, biotecnología, nanotecnologías y neurociencias o ciencias cognitivas. La confluencia de estos avances ha conducido incluso al surgimiento de nuevos campos del conocimiento⁵. Se trata de cambios radicales, pero lo más novedoso es la creciente velocidad con que los nuevos conocimientos se aplican a la producción, acortando el ciclo de desarrollo de los productos y de las estrategias empresariales. Esta convergencia tecnológica será más profunda que la convergencia digital que ha tenido lugar en los últimos 25 años y modificará sustancialmente las perspectivas de la sociedad y la cultura, afectando, por cierto, en forma considerable la producción y el comercio internacional. El carácter explosivo de esta confluencia de innovaciones queda bien reflejado en la expresión “*big bang* tecnológico”.

Se prevé que cuatro grupos de tecnologías tendrán una influencia particularmente destacada en la economía y la sociedad mundiales hacia 2030: las TIC, las tecnologías de automatización y fabricación avanzada, las ligadas a la energía y los recursos naturales, y las de la salud (véase el recuadro I.1). Las empresas chinas y del resto de Asia ya cuentan con las competencias necesarias para dominar en muchos de los nuevos mercados asociados a estas tecnologías, con lo que los aspectos sobre competitividad estarán en el centro de los debates comerciales, sobre inversión y propiedad intelectual en los próximos años⁶.

■ Recuadro I.1

Impactos probables de las nuevas tecnologías hacia 2030

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

Tecnologías de la información

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

Tecnologías de automatización y de fabricación avanzada

Estas tecnologías transformarán el modelo de producción en masa. La llamada manufactura aditiva o impresión en tres dimensiones (3D) y la robótica modificarán los modos de trabajo, aunque esta transición puede ser lenta. En los países industrializados, estas tecnologías, al elevar la productividad, reducirán la necesidad de deslocalizar la producción en aquellos casos en que el beneficio no sea evidente. Este desplazamiento de la mano de obra acentuará

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

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

⁶ Véase *The Wall Street Journal* (2014).

Recuadro I.1 (conclusión)

la desigualdad distributiva, pudiendo generar movimientos sociales adversos. Hoy se emplean alrededor de 1,2 millones de robots, principalmente en la industria automovilística, en usos domésticos, hospitales y usos militares. Aparece ya una nueva generación destinada al sector de servicios, particularmente en labores de aseo, mantenimiento y relaciones públicas. En el área de la salud, se elevará la demanda por robots en los servicios básicos y de acompañamiento de personas mayores, en la medida en que mejore su capacidad de interacción con las personas.

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

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

Tecnologías de la salud

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

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

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

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

de muchas actividades, la mayor internacionalización de los servicios y la reducción de los costos de transporte y logística.

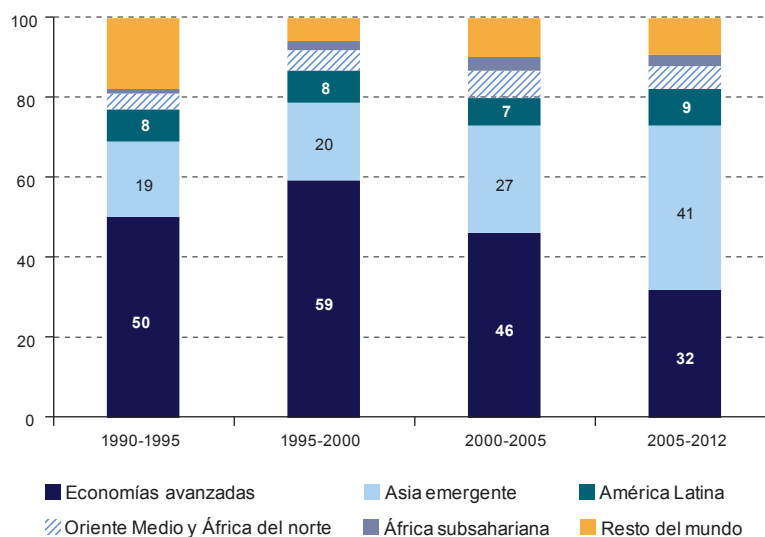
Un breve examen de los efectos de esta sinergia de innovaciones en la estructura productiva revela, como es natural, la importancia de la innovación como eje articulador de las políticas orientadas a mejorar la competitividad. En el escenario expuesto, los sectores más vinculados a los recursos naturales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

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

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

■ Gráfico I.4

Agrupaciones seleccionadas: contribución al crecimiento del PIB mundial, 1990-2012 ^a
(En porcentajes)



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

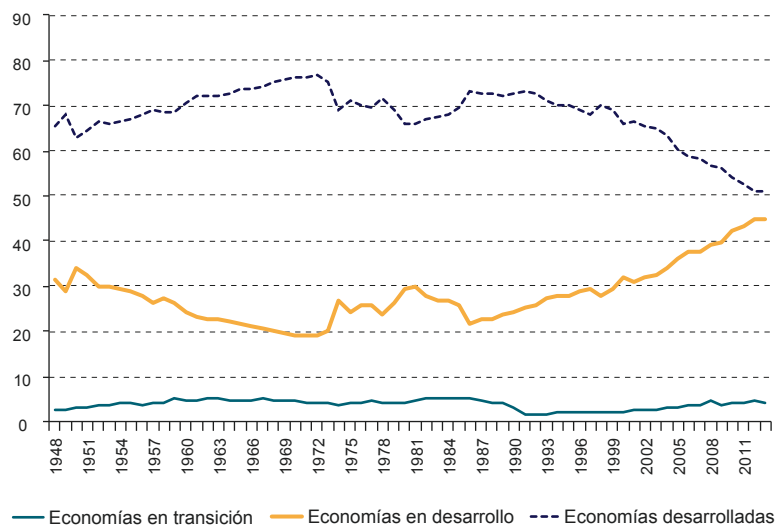
^a El PIB está calculado en paridad de poder adquisitivo. La contribución se mide como la proporción del crecimiento del PIB de cada región con respecto al crecimiento del PIB mundial.

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

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

■ Gráfico I.5

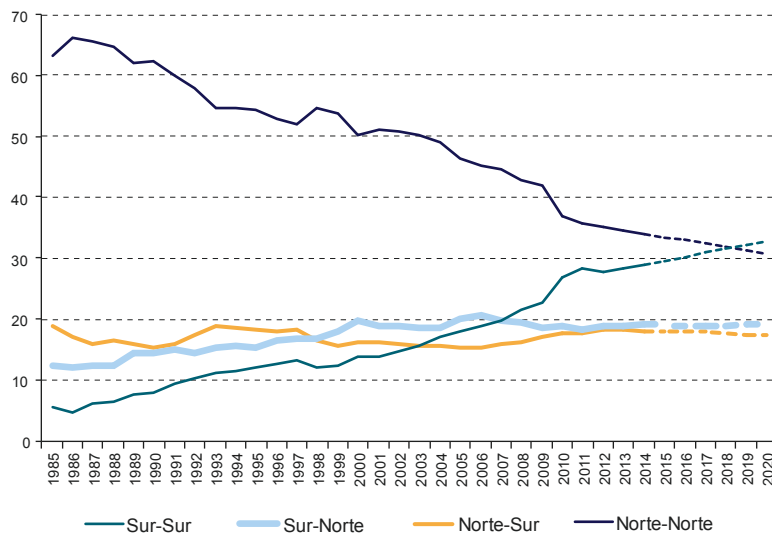
Agrupaciones seleccionadas: participación en las exportaciones mundiales de bienes, 1948-2013
(En porcentajes)



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

■ Gráfico I.6

Distribución de las exportaciones mundiales de bienes, por grupo de origen y destino, 1985-2020^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 Las cifras a partir de 2013 corresponden a proyecciones.

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

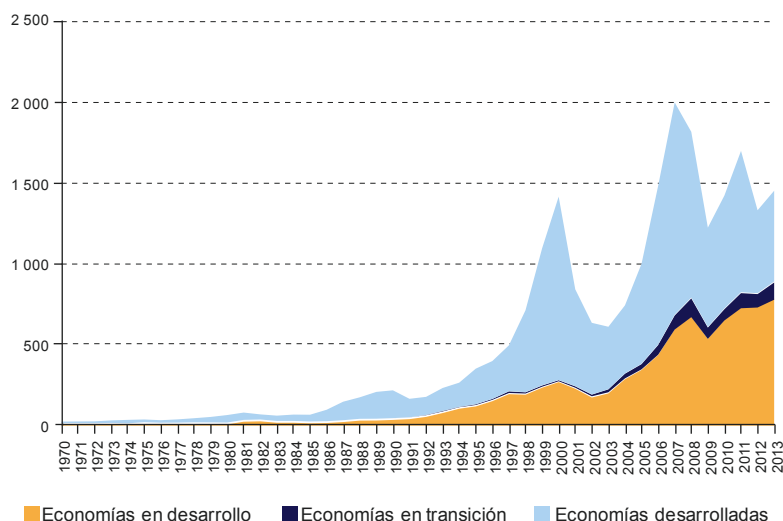
Otra dimensión central del cierre de brechas entre los países industrializados y los países en desarrollo se refiere a las capacidades tecnológicas. En efecto, mientras en 1990 los países industrializados concentraban el 91% de las solicitudes mundiales de patentes, en poco más de 20 años su participación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

Por último, en un estudio de la OCDE (Kharas, 2010) se proyecta que hacia 2030 casi el 80% de la población mundial de clase media vivirá en países considerados actualmente como países en desarrollo. Asia por sí sola concentraría dos tercios de la población mundial de clase media y un

porcentaje parecido del gasto en consumo mundial, gracias a su elevado dinamismo económico y demográfico. Por su parte, la población de clase media de América Latina y el Caribe crecería un 73% en términos absolutos entre 2009 y 2030. No obstante, el peso de la región en la población mundial de clase media se reduciría gradualmente, como consecuencia de un crecimiento económico esperado menor que el de Asia (véase el cuadro I.4).

■ Gráfico I.7

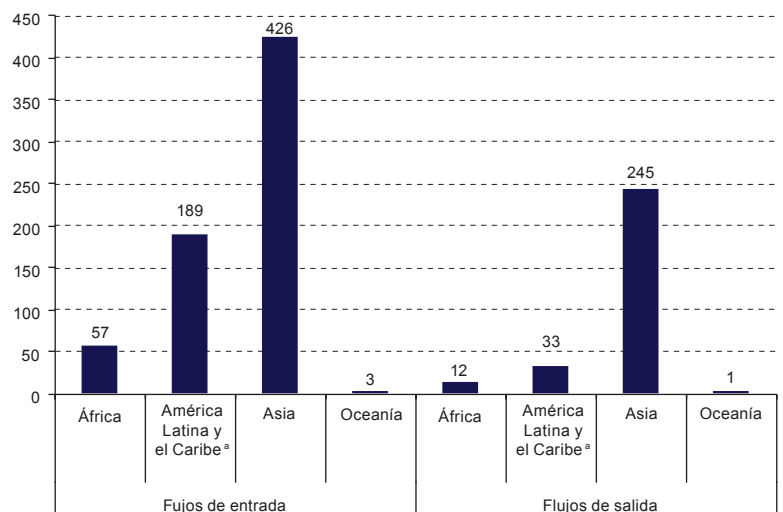
Flujos mundiales de entrada de inversión extranjera directa, 1980-2013
(En miles de millones de dólares)



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

■ Gráfico I.8

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



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

^a Excluye a los centros financieros del Caribe.

■ Cuadro I.3

Mundo, agrupaciones y países seleccionados: solicitudes de patentes, 1990, 2000 y 2012^a
(En número y porcentajes)

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

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

^a Incluidas las solicitudes de residentes y no residentes.

^b Incluye a Australia, el Canadá, Europa, los Estados Unidos, el Japón y Nueva Zelanda.

■ Cuadro I.4

Mundo y regiones seleccionadas: población de clase media, 2009, 2020 y 2030^a
(En millones de personas y porcentajes)

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

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

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

3. La creciente importancia de las cadenas internacionales de valor

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

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

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

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

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

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

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

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

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

■ **Cuadro I.5**

Agrupaciones seleccionadas: participación de las exportaciones intragrupalas en las exportaciones totales, 2008-2013
(En porcentajes)

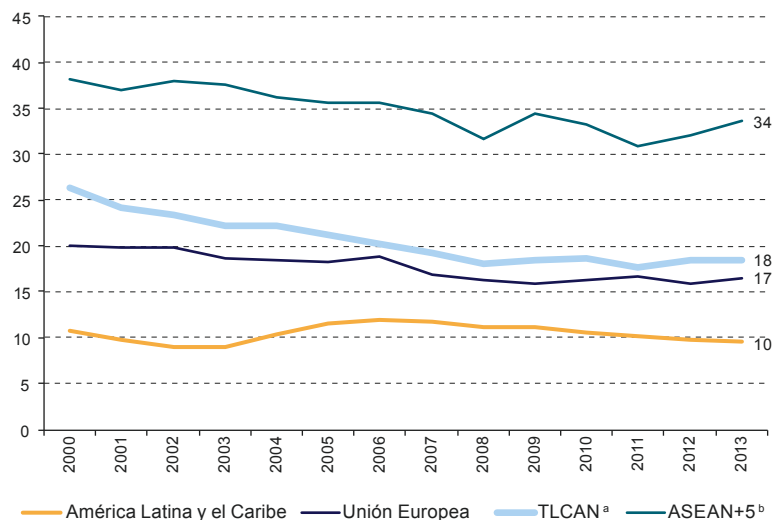
Agrupación	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Promedio 2008-2013
Unión Europea	66,3	65,9	64,4	63,4	61,4	59,1	63,4
Tratado de Libre Comercio de América del Norte	49,3	47,6	48,3	48,0	48,4	49,6	48,5
ASEAN+5 ^a	47,0	48,4	49,4	49,7	50,4	49,8	49,1

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

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

■ **Gráfico I.9**

Agrupaciones seleccionadas: participación de las partes y componentes en las exportaciones intragrupalas, 2000-2013
(En porcentajes)



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

^a Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

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

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

de la ex-Unión Soviética, con las que la Unión Europea ha suscrito acuerdos profundos de comercio e inversión⁸. Por su parte, la “fábrica América del Norte” ya operaba desde los años sesenta entre los Estados Unidos y el Canadá, en particular a través de redes de producción binacionales en el sector automotor. Sin embargo, su alcance se amplió de manera sustancial con la entrada en vigor en 1994 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que vinculó a ambas economías con México. Ello favoreció el desarrollo de encadenamientos productivos entre este país y los Estados Unidos, principalmente mediante la instalación de plantas de ensamblaje o maquiladoras en sectores como el automotor, el de vestuario y la electrónica. Además forman parte de este espacio económico el conjunto de países de Centroamérica, vinculados con México y con los Estados Unidos por sendos acuerdos de libre comercio (incluida también en este último caso la República Dominicana).

4. Las negociaciones megarregionales sobre comercio e inversión

A las iniciativas de integración profunda en Asia, Europa y América del Norte se han sumado más recientemente iniciativas transregionales de vasto alcance, conocidas como “megarregionales”. Este es el caso en particular de las negociaciones en curso del Acuerdo de Asociación Transpacífico (más conocido por la sigla TPP), del Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión entre los Estados Unidos y la Unión Europea (TTIP) y del acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y el Japón. Cabe agregar a esta categoría la iniciativa ya mencionada de la Asociación Económica Integral Regional, que aparece compitiendo con el TPP como modelo para definir las “reglas del juego” en Asia en los próximos años. En todos estos procesos se busca armonizar, o al menos hacer compatibles, las reglas con que operan las distintas “fábricas” mundiales⁹. Las negociaciones megarregionales pueden también ser interpretadas como una respuesta de las economías industrializadas al creciente peso de las economías emergentes, en particular de China y el resto de Asia oriental, en la producción y el comercio mundial.

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

En caso de tener éxito, las negociaciones megarregionales tendrán un fuerte impacto en la distribución geográfica y la gobernanza de los flujos mundiales de comercio e inversión en los próximos años. La magnitud de estas iniciativas, en términos tanto del peso económico de los participantes como de su ambiciosa agenda temática, podría en la práctica significar que hacia 2020 se haya producido una renegociación de las reglas del comercio internacional, para adaptarlas a la

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

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

realidad de las cadenas de valor. Sin embargo, a diferencia de la última gran negociación de este tipo a nivel mundial (la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)), esta vez las nuevas reglas serían definidas fuera de la OMC y por un número limitado de países, básicamente aquellos que tienen una mayor participación en el comercio en cadenas de valor. Esto por sí solo debiera ser motivo de preocupación para los países de la región, que —con algunas excepciones— participan poco tanto de la dinámica de las redes de producción como de las negociaciones megarregionales.

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

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

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

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

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

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

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

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

Bibliografía

- Baldwin, Richard (2012), “WTO 2.0: global governance of supply-chain trade”, *Policy Insight*, N° 64, Centro de investigación sobre políticas económicas (CEPR), diciembre [en línea] <http://www.cepr.org/pubs/PolicyInsights/PolicyInsight64.pdf>.
- CAF/CEPAL/OCDE (Banco de Desarrollo de América Latina/Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (2013), *Perspectivas Económicas de América Latina 2014: logística y competitividad para el desarrollo* (LC/G.2575), París.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2014), *Integración regional: hacia una estrategia de cadenas de valor inclusivas* (LC/G.2594(SES.35/11)), Santiago de Chile.
- _____ (2014b), *Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2014* (LC/G.2619-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° venta: S.14.II.G.3.
- _____ (2013), *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe, 2013* (LC/G.2578-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.13.II.G.5.
- Kharas, Homi (2010), “The emerging middle class in developing countries”, *OECD Development Centre Working Paper*, N° 285, París, Centro de Desarrollo de la OCDE, enero [en línea] <http://www.oecd.org/dataoecd/12/52/44457738.pdf>.
- Lim, Hank y Fukunari Kimura (2010), “The internationalization of small and medium enterprises in regional and global value chains”, *ADB Working Paper Series*, N° 231, Tokio, Instituto del Banco Asiático de Desarrollo.
- Manyika, James y otros (2013), *Disruptive Technologies: Advances that will Transform Life, Business, and the Global Economy*, McKinsey Global Institute, mayo [en línea] http://www.mckinsey.com/insights/business_technology/disruptive_technologies.
- OMC (Organización Mundial del Comercio) (2013a), *La participación de las economías en desarrollo en el sistema mundial de comercio. Nota de la Secretaría*, Ginebra, 14 de octubre.
- _____ (2013b), *International Trade Statistics 2013*, Ginebra.
- _____ (2011), *Informe sobre el Comercio Mundial 2011. La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia*, Ginebra, julio.
- Rocha, Enrique y otros (2012), “Biomimética: innovación sustentable inspirada por la naturaleza”, *Investigación y Ciencia*, vol. 20, N° 55, Aguascalientes, Universidad Autónoma de Aguascalientes.
- Rosales, Osvaldo y Sebastián Herreros (2014), “Mega-regional trade negotiations: what is at stake for Latin America?”, *Working Paper*, Inter-American Dialogue, Washington, D.C, enero [en línea] http://thedialogue.org/uploads/Rosales_Trade_1.pdf.
- The Wall Street Journal* (2014), “China’s tech sector enters a new era”, 16 de enero.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2013), *Global Value Chains and Development. Investment and Value Added Trade in the Global Economy*, Ginebra [en línea] http://unctad.org/en/publicationslibrary/diae2013d1_en.pdf.

Bibliografía

- Álvarez, R. y R. A. López (2005), "Exporting and performance: Evidence from Chilean plants", *Canadian Journal of Economics*, vol. 38, N° 4.
- Arellano, M. y O. Bover (1995), "Another look at the instrumental-variable estimation of error component models", *Journal of Econometrics* vol. 68, N°1.
- Bernard, A. B. (1995), "Exporters and trade liberalization in Mexico: Production structure and performance", MIT, febrero, inédito.
- Bernard A. B., J. B. Jensen y P. K. Schott (2006), "Trade costs, firms, and productivity", *Journal of Monetary Economics*, vol. 53, N° 5.
- Blundell, R. y S.R. Bond (1998), "Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data model", *Journal of Econometrics*, vol.87.
- Cadot, O., C. Carrère y V. Strauss-Kahn (2012), "Trade diversification, income and growth: What do we know?", *Journal of Economic Surveys*, vol. 27, N° 4.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2013a), *Comercio y crecimiento inclusivo: Construyendo sinergias (LC/G.2562)*, Santiago de Chile.
- _____ (2013b), *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe, 2013 (LC/G.2578-P)*, Santiago de Chile.
- _____ (2012), *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe, 2011-2012 (LC/G.2547-P)*, Santiago de Chile.
- _____ (2011), *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe, 2010-2011 (LC/G.2502-P)*, Santiago de Chile.
- _____ (2010), *La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir (LC/G.2432(SES.33/3))*, Santiago de Chile.
- _____ (2008), *La transformación productiva 20 años después: Viejos problemas, nuevas oportunidades (LC/G.2367(SES.32/3))*, Santiago de Chile.
- Clerides, S. K., S. Lach y J. R. Tybout (1998), "Is learning by exporting important? Micro-dynamic evidence from Colombia, Mexico, and Morocco", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 113, N° 3.
- Dingemans, A. y C. Ross (2012), "Los acuerdos de libre comercio en América Latina desde 1990. Una evaluación de la diversificación de exportaciones", *Revista CEPAL*, N° 108 (LC/G.2549-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Dunne, T., M. J. Roberts y L. Samuelson (1989), "The growth and failure of U.S. manufacturing plants", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 104, N° 4.
- Durán Lima, J. E. y M. Álvarez (2011), "Manual de comercio exterior y política comercial: Nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo", *Documentos de Proyecto*, N° 430 (LC/W.430), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Durán Lima, J. E. y D. Zalcicever (2013), "América Latina y el Caribe en las cadenas internacionales de valor", *serie Comercio Internacional*, N° 124 (LC/L.3767), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Eaton, J. y otros (2008), "Export dynamics in Colombia: Firm-level evidence", *The Organization of Firms in a Global Economy*, E. Helpman, D. Marin y T. Verdier (eds.), Cambridge, Harvard University Press.
- Fernandes, A. M. y A. E. Isgut (2005), "Learning-by-doing, learning-by-exporting, and productivity: evidence from Colombia", *World Bank Working Paper*, N° WPS3544, Banco Mundial.
- Fernandez-Stark, K., P. Bamber y G. Gereffi (2013), "Regional competitiveness in the Latin America offshore services value chain", *The Oxford Handbook of Offshoring and Global Employment*, Ashok Bardhan, Dwight

Jaffee y Cynthia Kroll, Oxford University Press.

Ffrench-Davis, R. (2005), *Reformas para América Latina: después del fundamentalismo neoliberal*, Buenos Aires, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Siglo XXI Editores.

Frías, J. A., D. S. Kaplan y E.A. Verhoogen (2009), "Exports and wage premia: evidence from Mexican employer-employee data", *The Selected Works of David S. Kaplan* [en línea] http://works.bepress.com/david_kaplan/15.

Gibson, M. J. y T. A. Graciano (2011), "Costs of starting to trade and costs of continuing to trade", Washington State University, enero, inédito.

Gómez, S. y C. Volpe (2008), "Trade policy and export diversification: what should Colombia expect from the FTA and the United States?", *Working Paper*, N° 05, Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Grilli, L., E. Piva y C. Lamastra (2010), "Firm dissolution in high-tech sectors: an analysis of closure and M&A", *Economic Letters*, vol. 109, N° 1.

Grossman, G. y E. Helpman (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge, MIT Press.

Grossman, G. M. y E. Rossi-Hansberg (2008), "Trading tasks: a simple theory of offshoring", *American Economic Review* 2008, vol. 98, N° 5.

Helpman, E. y P. Krugman (1989), *Trade Policy and Market Structure*, Cambridge, MIT Press.

Hesse, H. (2008), "Export diversification and economic growth", *Working Paper*, N°21, Commission on Growth and Development.

International Study Group on Exports and Productivity (2007), "Exports and Productivity: Comparable Evidence for 14 countries" [en línea] http://ideas.repec.org/p/urb/wpaper/07_14.html.

Isgut, A. E. (2001), "What's different about exporters? Evidence from Colombian manufacturing", *Journal of Development Studies*, vol. 37, N° 5.

Kasahara, H. y B. Lapham (2008), "Productivity and the decision to import and export: theory and evidence", *CESifo Working Paper*, N° 2240, Municha, CESifo Group.

Kacef, O. y S. Manuelito (2008), "El ingreso nacional bruto disponible en América Latina: Una perspectiva de largo plazo", serie *Macroeconomía del Desarrollo*, No. 69 (LC/L.2982-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Kaufmann, D., A. Kraay y M. Mastruzzi (2010), "The worldwide governance indicators: methodology and analytical issues", *World Bank Policy Research Paper*, N° 5430, Washington, D.C., Banco Mundial.

Krugman, P. (1980), "Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade", *American Economic Review*, N° 70.

Lall, S. (2000), "The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-98", *Oxford Development Studies*, vol. 28, N° 3.

Lederman, D. (2011), *International Trade and Inclusive Growth: A Primer for Busy Policy Analysts*, The World Bank, Poverty Reduction and Economic Management Network, Washington, D.C., Banco Mundial, noviembre.

López, R. A. (2006), "Imports of intermediate inputs and plant survival", *Economics Letters*, vol. 92, N° 1.

Manjón-Antolín, M. y J. Arauzo-Carod (2008), "Firm survival: methods and evidence", *Empirica*, N° 35.

Melitz, M. (2003), "The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity", *Econometrica*, vol. 71, N° 6.

Meller, P. (1995), "Chilean export growth, 1970-90: an assessment", *Manufacturing for Export in the Developing World. Problems and Possibilities*, G. K. Helleiner (ed.), Nueva York, Routledge.

Molina, A. C., M. Bussolo y L. Iacovone (2010), "The DR-CAFTA and the extensive margin: A firm-level analysis", *World Bank, Policy Research Working Paper*, N° 5340, Washington, D.C., Banco Mundial.

Namini, J. E., G. Facchini y R. López (2011), "Export growth and factor market competition: theory and evidence",

Departamento de Economía, Erasmus University, Rotterdam, febrero, inédito.

OMC (Organización Mundial del Comercio) (2011), *Participation of developing economies in the global trading system. Note by the Secretariat (WT/COMTD/W/181)*, Ginebra.

OMC/IDE-JETRO (Organización Mundial del Comercio/Instituto de Economías en Desarrollo de la Organización de Comercio Exterior de Japón) (2011), *Trade patterns and global value chains in East Asia: From trade in goods to trade in tasks*, Ginebra.

Pavcnik, N. (2002), "Trade liberalization, exit, and productivity improvement: evidence from Chilean plants", *Review of Economic Studies*, vol. 69, N° 1.

Squalli, J. y K. Wilson (2011), "A new measure of trade openness", *The World Economy*, vol. 34, N° 10, octubre.

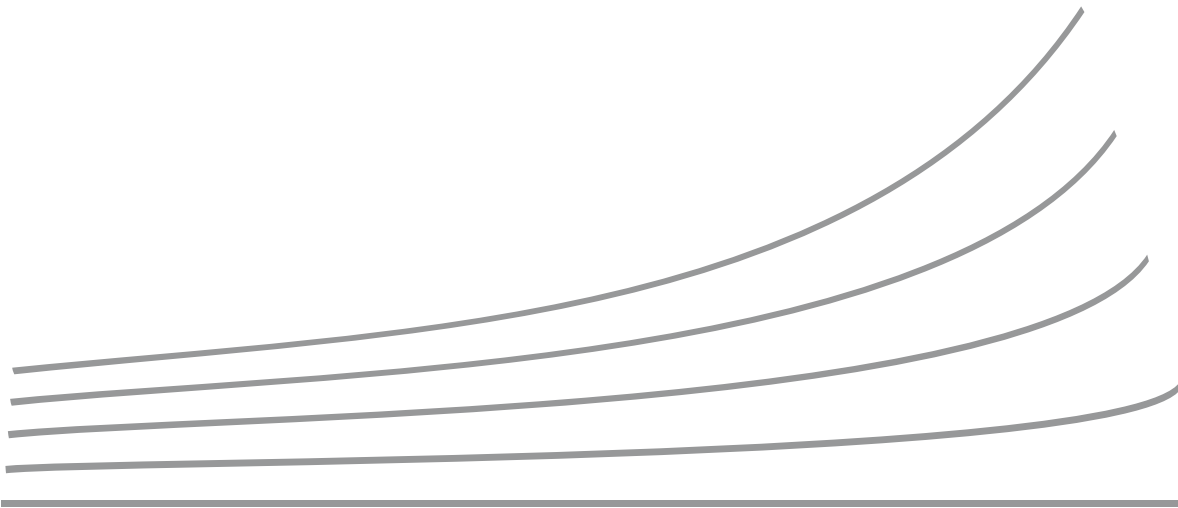
UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2011), *Informe sobre las inversiones en el mundo 2011*, Ginebra.

Urmeneta, R. (2010), *Empresas Exportadoras Chilenas: Características y Evolución, 2000-2009*, Santiago de Chile, Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON).

Wagner, J. (2011), "Exports, imports and firm survival: first evidence for manufacturing enterprises in Germany", *IZA Discussion Paper*, N° 5924, agosto.

_____ (2007), "Exports and productivity: a survey of the evidence from firm-level data", *The World Economy*, vol. 30, N° 1.

Young, A. (1991), "Learning by doing and the dynamic effects of international trade", *Quarterly Journal of Economics*, N° 106.



Documentos incluidos en esta compilación

Alianza del Pacífico y el MERCOSUR: Hacia la convergencia en la diversidad (CEPAL, 2014).

Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2013: lenta poscrisis, meganegociaciones comerciales y cadenas de valor: el espacio de acción regional (CEPAL, 2013).

Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2010-2011: la región en la década de las economías emergentes (CEPAL, 2011).

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 (CEPAL, 2010).

Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2014: integración regional y cadenas de valor en un escenario externo desafiante (CEPAL, 2014)

Integración regional: hacia una estrategia de cadenas de valor inclusivas (CEPAL, 2014) .

Inestabilidad y desigualdad: la vulnerabilidad del crecimiento en América Latina y el Caribe (CEPAL, 2014).

