

2009-2010

Documento informativo



Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe

Crisis originada en el centro y recuperación impulsada
por las economías emergentes



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Alicia Bárcena

Secretaría Ejecutiva

Antonio Prado

Secretario Ejecutivo Adjunto

Osvaldo Rosales

Director de la División de Comercio Internacional
e Integración y coordinador del documento

Susana Malchik

Oficial a cargo
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 División de Recursos Naturales e Infraestructura, la sede subregional de la CEPAL para el Caribe y la sede subregional de la CEPAL en México.

El principal responsable del documento es Osvaldo Rosales, Director de la División de Comercio Internacional e Integración, y la coordinación técnica estuvo a cargo de Mikio Kuwayama, Jefe de la Unidad de Comercio Internacional.

En la preparación y redacción de los capítulos participaron, además de Osvaldo Rosales y Mikio Kuwayama, Dillon Alleyne, Mariano Alvarez, Georgina Cipoletta Tomassian, Jaime Contador, José Elías Durán, Myriam Echeverría, Michael Hendrickson, Sebastián Herreros, Germán King, Marcelo LaFleur, Roberto Machado, José Carlos Mattos, Nanno Mulder, Andrea Pellandra, Esteban Pérez, Gabriel Pérez, Daniel Perrotti, Indira Romero, Ricardo Sánchez, Hirohito Toda, Varinia Tromben y Maricel Ulloa.

Para la elaboración del capítulo cuarto, sobre las tendencias de la política comercial en el Caribe, se contó con el aporte de la consultora Marie E.A. Freckleton, profesora del Departamento de Economía de la Universidad de las Indias Occidentales (UWI).

Por último, el capítulo quinto estuvo a cargo de Shigeru Kochi, investigador asociado de la División de Comercio Internacional e Integración y profesor de la Universidad de Aoyama del Japón.

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.

ÍNDICE

	<i>Página</i>
Presentación.....	11
Síntesis.....	13
 Capítulo I	
Crisis originada en el centro y recuperación impulsada por las economías emergentes.....	39
A. Introducción.....	39
B. Crisis y recuperación: el mundo y los bloques comerciales.....	41
1. La economía y las finanzas mundiales.....	41
2. El fortalecimiento de la cooperación internacional.....	44
3. El comercio mundial.....	45
4. La crisis y el financiamiento para el comercio	51
C. Tendencias comerciales de los principales países y zonas del mundo	53
1. Síntesis de las principales medidas de política comercial durante la crisis	53
2. Evolución reciente de las políticas comerciales en la economía global.....	56
D. Evolución reciente del comercio en los principales socios comerciales de la región.....	58
1. Los Estados Unidos.....	58
2. La Unión Europea.....	59
3. Asia	60
4. Perspectivas de corto y mediano plazo	62
5. Las economías emergentes en el contexto mundial y el comercio Sur-Sur	65
Bibliografía	70
 Capítulo II	
Balance de una década de comercio regional	73
A. Introducción.....	73
B. El comercio regional en la crisis y la poscrisis.....	73
1. Evolución global del comercio de bienes	73
2. Evolución global del comercio de servicios	76
3. Evolución del comercio regional, según origen y destino	77
4. Evolución del comercio regional según grupos de productos.....	83
C. La reacción de la política comercial en la crisis y la poscrisis	84
D. Balance preliminar del desempeño exportador en la década de 2000.....	90
1. Panorama general.....	90
2. Balance de las exportaciones de bienes, por materias primas y manufacturas	94
3. Balance de las exportaciones de servicios	101
4. Cambios en la estructura del comercio de bienes y servicios en la década de 2000.....	103
5. Análisis del patrón de concentración y diversificación por productos y destinos en el comercio de bienes	104
6. Grado de intensidad de integración intraindustrial	105
7. Evolución del comercio intrarregional en la década pasada	106
E. Conclusiones	113
Bibliografía	115
Anexo.....	117

Capítulo III

La dimensión comercial de la integración regional	121
A. Introducción.....	121
B. Evolución reciente de los distintos esquemas subregionales.....	121
1. El MERCOSUR.....	121
2. La Comunidad Andina (CAN).....	124
3. El Mercado Común Centroamericano (MCCA)	126
4. El Arco del Pacífico Latinoamericano	128
5. La Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC).....	130
6. Negociaciones bilaterales recientes en la región.....	130
C. Infraestructura regional: la integración física durante la crisis.....	135
D. Las negociaciones con socios extrarregionales	139
1. Panorama general.....	139
2. Las negociaciones con la Unión Europea	139
3. Las negociaciones con Asia y el Pacífico	142
4. Las negociaciones con los países de América del Norte	144
E. Conclusiones	148
Bibliografía	150
Anexo.....	151

Capítulo IV

Comercio e integración en el Caribe: tendencias y perspectivas	153
A. Introducción.....	153
B. El impacto de la crisis y sus consecuencias en el comercio de la CARICOM.....	155
C. Tendencias de mediano plazo en la estructura comercial del Caribe	157
1. Características generales.....	157
2. Comercio dentro de la CARICOM	164
D. Integración regional y tratamiento de las asimetrías	167
1. Contexto y logros.....	167
2. La unión económica de la OECO	169
3. Áreas en las que puede mejorarse.....	169
4. Implementación incompleta de las disposiciones sobre trato especial y diferenciado	172
E. El acuerdo de asociación económica con la Unión Europea	174
1. Compromisos de liberalización.....	174
2. Estado de implementación.....	176
3. Posibles costos y beneficios.....	176
4. Respuesta regional al acuerdo de asociación económica.....	178
F. Desafíos para la diversificación de las exportaciones y el papel de la ayuda para el comercio	178
1. Ejemplos de una incipiente diversificación de las exportaciones y políticas relacionadas	179
2. Limitaciones de oferta.....	181
3. El papel de la ayuda para el comercio.....	182
G. Conclusiones y recomendaciones.....	183
Bibliografía	187

Capítulo V

Cooperación y relaciones económicas entre el Japón y América Latina y el Caribe.....	189
A. Introducción.....	189
B. El redescubrimiento de América Latina y el Caribe por parte de la alianza público-privada japonesa.....	190
1. Las relaciones económicas entre el Japón y América Latina y el Caribe	191
2. El nuevo papel de los actores económicos japoneses en la región	193
3. La nueva estrategia japonesa de inversión.....	194
4. Nuevas oportunidades.....	197
C. Más allá del libre comercio: los acuerdos de asociación económica promovidos por el Japón	200
1. La estrategia japonesa de acuerdos de asociación económica	200
2. La dinámica del primer acuerdo de asociación económica transpacífico del Japón	201
3. La cooperación bilateral con especial referencia al acuerdo de asociación económica entre el Japón y México.....	202
4. El mejoramiento del ambiente de negocios a través del acuerdo de asociación económica	204
D. La asistencia oficial para el desarrollo del Japón	206
1. La interacción entre inversión, comercio y asistencia oficial para el desarrollo: el caso de Asia	206
2. Evolución de la asistencia oficial para el desarrollo japonesa en América Latina y el Caribe	208
3. Próximos lineamientos de la asistencia oficial para el desarrollo japonesa en la región.....	209
4. La ayuda para el comercio del Japón	210
E. Conclusiones y propuestas	213
Bibliografía	215

Cuadros

Cuadro I.1	Mundo y principales países y regiones: crecimiento del PIB y de las exportaciones en volumen, 2003-2010	41
Cuadro I.2	Países miembros del Grupo de los Veinte: medidas restrictivas de la contratación pública implementadas, diciembre de 2008	55
Cuadro I.3	Comercio Sur-Sur: participación en el comercio de otras regiones, 2005-2008	68
Cuadro II.1	América Latina y el Caribe: tasas anuales de variación del comercio de bienes, 2008-2009 y proyecciones para 2010	74
Cuadro II.2	América Latina: tasas de variación del comercio de servicios en 2008, 2009 y primer trimestre de 2009 y 2010.....	76
Cuadro II.3	América Latina y el Caribe: evolución del comercio con los Estados Unidos, la Unión Europea, China y resto de Asia, por país, primer semestre de 2010 y 2009 respecto del mismo período del año anterior	80
Cuadro II.4	América Latina y el Caribe: tasas de crecimiento de las exportaciones e importaciones, según grupos de productos durante la precrisis, la crisis y la poscrisis	83

Cuadro II.5	América Latina y el Caribe: principales tipos de medidas potencial o efectivamente restrictivas del comercio, adoptadas o anunciadas entre julio de 2009 y mayo de 2010.....	85
Cuadro II.6	América Latina y el Caribe: evolución del comercio de bienes en las últimas tres décadas	91
Cuadro II.7	América Latina y el Caribe: evolución del comercio de servicios en las últimas tres décadas	93
Cuadro II.8	América Latina y el Caribe: crecimiento de las exportaciones de bienes primarios y manufactureros, 1990-1999 y 2000-2009.....	95
Cuadro II.9	América Latina y el Caribe (México y subregiones seleccionadas): evolución de las exportaciones de bienes, según intensidad tecnológica incorporada e intensidad de uso de factores productivos, 1990-1999 y 2000-2009	96
Cuadro II.10	América Latina y el Caribe (24 países): evolución de las exportaciones de servicios comerciales, por categorías principales de la balanza de pagos, 1990-1999 y 2000-2009	101
Cuadro II.11	América Latina y el Caribe: distribución sectorial de las exportaciones, 2000-2002 y 2007-2009	103
Cuadro II.12	América Latina: comercio intraindustrial con principales socios comerciales, 2008	106
Cuadro II.13	América Latina y el Caribe: evolución de las exportaciones de América Latina y el Caribe al mundo por subregiones y países, 1990-2000, 2000-2008 y 2009/2008.....	108
Cuadro II.14	América Latina y el Caribe: tasas de crecimiento de las exportaciones de manufacturas, 2000-2008	110
Cuadro II.15	América Latina y el Caribe: distribución porcentual del comercio intrarregional, 2008.....	111
Cuadro II.16	América Latina: relaciones de intercambio intraindustriales, 2008.....	112
Cuadro II.A-1	Principales medidas con impacto sobre el comercio introducidas por países y sistemas de integración de América Latina y el Caribe, de julio de 2009 a junio de 2010	117
Cuadro III.1	MERCOSUR: plan de acción para la profundización del Programa de Liberalización del Comercio de Servicios	122
Cuadro III.2	Países miembros del Arco del Pacífico Latinoamericano: red de acuerdos comerciales preferenciales, julio de 2010	129
Cuadro III.3	El Brasil y México: peso económico en la región, 2008	134
Cuadro III.4	América Latina y el Caribe (países y esquemas subregionales): negociaciones comerciales con socios extrarregionales iniciadas o concluidas desde 2005	140
Cuadro III.5	Unión Europea: comercio con América Latina y el Caribe, México y esquemas subregionales de integración seleccionados, 2008	141
Cuadro III.6	América Latina y el Caribe: principales destinos de las exportaciones y orígenes de las importaciones	142
Cuadro III.7	América Latina y el Caribe (países seleccionados): acuerdos comerciales preferenciales con países de Asia y el Pacífico, julio de 2010.....	143
Cuadro III.8	Estados Unidos: déficit comercial con el mundo, regiones y países seleccionados, 2007-2009	146
Cuadro III.A-1	América Latina: medidas de facilitación del comercio en los distintos esquemas de integración, julio de 2010	151

Cuadro IV.1	Países de la CARICOM: indicadores seleccionados.....	154
Cuadro IV.2	CARICOM: tasas anuales medias de variación de las exportaciones de bienes y servicios, 2003 a 2008, 2009 y 2010.....	155
Cuadro IV.3	CARICOM: participación de sus miembros en el PIB total, exportaciones de bienes y servicios	160
Cuadro IV.4	Acuerdo de asociación económica entre el CARIFORUM y la Unión Europea: compromisos sobre servicios según modo de suministro.....	175
Cuadro V.1	Japón: exportaciones e importaciones, 2005 y 2009.....	192
Cuadro V.2	Principales proyectos de infraestructura ejecutados por las <i>Sogo Shosha</i> en mercados emergentes, julio de 2009	197
Cuadro V.3	Japón: proyectos de asistencia para la infraestructura cercana a las minas de metales escasos (estudios de viabilidad), julio de 2009	198
Cuadro V.4	Japón: nueva estrategia de asistencia integral para la obtención de metales escasos, el caso del Estado Plurinacional de Bolivia (en estudio)	198
Cuadro V.5	Japón: acuerdos de asociación económica vigentes y en negociación.....	201
Cuadro V.6	Principales proyectos de cooperación en el marco del acuerdo de asociación económica entre el Japón y México, incluidos proyectos en ejecución, 2008-2009.....	203
Cuadro V.7	Mejoramiento del ambiente de negocios a través del acuerdo de asociación económica entre el Japón y México.....	205
Cuadro V.8	Japón: cooperación triangular con América Latina y el Caribe.....	209
Cuadro V.9	Japón: ayuda para el comercio, componente 1 del objetivo 1 de la JICA en la práctica (fortalecimiento de la capacidad para promover el comercio exterior y las inversiones)	212
 Gráficos		
Gráfico I.1	Países del grupo de los veinte (G-20): crecimiento del producto interno bruto, 2008 y 2009	42
Gráfico I.2	Evolución del comercio mundial en distintas crisis económicas.....	45
Gráfico I.3	Países industrializados y países en desarrollo: evolución de las exportaciones y contribución al crecimiento real de las exportaciones mundiales.....	47
Gráfico I.4	Principales regiones y países: participación en las exportaciones mundiales, 1991, 2000 y 2008	48
Gráfico I.5	Comercio mundial: evolución por tipo de bienes y servicios	48
Gráfico I.6	Mundo: investigaciones iniciadas y medidas de defensa comercial, primer trimestre de 2007-primer trimestre de 2010	54
Gráfico I.7	Estados Unidos: comercio con los principales socios comerciales (promedio móvil de tres meses), enero de 2007-enero de 2010	59
Gráfico I.8	China: participación en el comercio mundial de bienes y participación de principales socios comerciales.....	62
Gráfico II.1	América Latina y el Caribe: evolución del comercio exterior, enero de 2006 a junio de 2010	75
Gráfico II.2	América Latina y el Caribe: tasas de variación del comercio, según principales destinos y orígenes, primer semestre de 2009 y 2010 respecto del mismo período del año anterior	77
Gráfico II.3	América Latina (15 países): evolución del comercio exterior, según principales destinos, enero de 2006-junio de 2010.....	77

Gráfico II.4	América Latina y el Caribe: evolución del comercio con el mundo, los Estados Unidos, la Unión Europea y Asia, primer semestre de 2010 y 2009 en comparación con el mismo período del año anterior	81
Gráfico II.5	América Latina y el Caribe: evolución del comercio con China por países y subregiones seleccionadas, enero-junio de 2009 y enero-junio de 2010 respecto del mismo período del año anterior	82
Gráfico II.6	América Latina y el Caribe: evolución del comercio intrarregional, enero-junio de 2009 y enero-junio de 2010 respecto del mismo período del año anterior	82
Gráfico II.7	América Latina y el Caribe: evolución de las exportaciones, según grandes grupos de productos, enero de 2006 a junio de 2007	84
Gráfico II.8	Países con mayor número de medidas ámbar y rojas, mayo de 2009 a mayo de 2010	86
Gráfico II.9	América Latina y el Caribe: número de investigaciones antidumping iniciadas y de medidas antidumping definitivas impuestas, primer trimestre de 2008 a primer trimestre de 2010.....	86
Gráfico II.10	Evolución de las exportaciones de bienes del mundo y de algunas principales regiones, en valor y volumen, 1990-1999 y 2000-2009	92
Gráfico II.11	Evolución de las exportaciones de servicios comerciales del mundo y de algunas principales regiones, en valor, 1990-1999 y 2000-2009	93
Gráfico II.12	América Latina y el Caribe: evolución de la estructura de las exportaciones al mundo desde inicios de los años ochenta.....	97
Gráfico II.13	Evolución de las participaciones de algunas subregiones y México en el total exportado por América Latina y el Caribe, 1980-2010	100
Gráfico II.14	América Latina y el Caribe: evolución de la estructura de las exportaciones de servicios al mundo, por categorías principales desde inicios de los años ochenta.....	102
Gráfico II.15	América Latina y el Caribe (países seleccionados): evolución del índice de diversificación entre inicios de la década de los noventa y finales de la década de 2000.....	105
Gráfico II.16	América Latina y el Caribe: evolución de las exportaciones totales según los principales destinos, 1985-2009.....	107
Gráfico II.17	América Latina y el Caribe: estructura de las exportaciones según intensidad tecnológica hacia los principales destinos, 2005-2008	109
Gráfico II.18	Esquemas de integración de América Latina y el Caribe: estructura de las exportaciones intrasubregionales, 2009.....	110
Gráfico III.1	Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA): evolución de la cartera de proyectos y variación anual del PIB y del PIB per cápita de los países miembros, 2007-2009	136
Gráfico III.2	América Latina y el Caribe (16 países): participación de los Estados Unidos, la Unión Europea y China en el comercio exterior, 2000-2020.....	141
Gráfico III.3	América Latina y el Caribe: tasas de variación anual de las exportaciones y las importaciones totales y con socios seleccionados, 2007-2008 y 2008-2009	143
Gráfico IV.1	CARICOM: tasas anuales de variación de las llegadas de turistas, 2008, 2009 y primer trimestre de 2010.....	156
Gráfico IV.2	CARICOM: exportaciones de bienes y servicios como porcentaje del PIB, 1990-2009	158

Gráfico IV.3	CARICOM: participación en el PIB mundial y en el comercio de bienes y servicios, 1990-2009	159
Gráfico IV.4	El Caribe: composición de las exportaciones por grupos de bienes y servicios, 1995 y 2008	161
Gráfico IV.5	CARICOM: exportaciones de bienes por destino, 1995 y 2008	162
Gráfico IV.6	CARICOM: exportaciones de bienes, número de productos e índice de concentración.....	163
Gráfico IV.7	Barbados y Trinidad y Tabago: participación de los principales productos en las importaciones de los miembros de la OECO, 2006.....	165
Gráfico V.1	Japón: inversión extranjera directa acumulada en China y en grupos selectos de países y regiones de mercados emergentes, fines de 2008	193
Gráfico V.2	Japón: herramientas para la asesoría y la asistencia de las empresas japonesas que operan en el extranjero	196
Gráfico V.3	Japón: alianza público-privada en la seguridad alimentaria, marco para promover las inversiones agropecuarias	200
Gráfico V.4	Fortalecimiento de la competitividad con el acuerdo de asociación económica entre el Japón y México, el caso de la producción de televisores planos en México	206

Recuadros

Recuadro I.1	Las reformas financieras en los Estados Unidos y la Unión Europea.....	43
Recuadro I.2	La industria y el comercio automotriz mundial: evolución reciente y perspectivas para América Latina y el Caribe	50
Recuadro I.3	El vínculo entre el financiamiento y el comercio internacional.....	52
Recuadro I.4	Las reservas internacionales de China y la diversificación de sus fondos soberanos.....	66
Recuadro II.1	Mejores condiciones financieras en los mercados que otorgan créditos para el comercio	74
Recuadro II.2	Hacia una normalización de las relaciones comerciales entre Colombia y la República Bolivariana de Venezuela	88
Recuadro II.3	El aumento de los precios de los productos básicos impulsan las exportaciones durante la década de 2000	98
Recuadro III.1	La agenda estratégica de 2010 de la Comunidad Andina (CAN)	125
Recuadro III.2	Incorporación de Panamá como nuevo Estado Miembro de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana	127
Recuadro III.3	Compromisos regionales establecidos en el acuerdo de asociación entre Centroamérica y la Unión Europea.....	128
Recuadro III.4	Contenidos de la Declaración de Cancún relacionados con el comercio.....	131
Recuadro IV.1	La CARICOM fortalece los lazos con el Brasil.....	166
Recuadro IV.2	Iniciativas de cooperación en la CARICOM	168
Recuadro IV.3	Las industrias creativas	180
Recuadro V.1	La asistencia oficial para el desarrollo japonesa en América Latina y el Caribe, lineamientos básicos.....	210
Recuadro V.2	Lineamientos de la agencia de cooperación internacional del Japón (JICA) sobre la ayuda para el comercio, cooperación técnica.....	211

PRESENTACIÓN

La edición 2009-2010 del *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, que aborda el tema de la crisis originada en el mundo desarrollado y la recuperación impulsada por las economías emergentes, se divide en cinco capítulos.

En el capítulo I se analiza la coyuntura económica internacional posterior a la crisis, con una mirada de corto y mediano plazo y con énfasis en las consecuencias de este escenario en las perspectivas del comercio internacional de América Latina y el Caribe. Se examinan el proceso de recuperación de la economía mundial, centrado principalmente en las economías asiáticas, especialmente China, y en las economías emergentes, y el papel que ha desempeñado el comercio internacional en esa recuperación a nivel global y regional, así como su heterogeneidad en distintas regiones del mundo. Se identifican también algunas incertidumbres latentes que podrían perturbar la senda de recuperación, entre las que se incluyen: i) la difícil tarea de sostener el crecimiento y resguardar la estabilidad fiscal en las principales economías, asegurando una transición ordenada en las fuentes de la demanda global, de los estímulos públicos al gasto privado y de los impulsos provenientes de las economías con déficits externos a los impulsos originados en aquellas con superávits; ii) la débil demanda final en los países industrializados y un posible contagio económico-financiero en la zona del euro, que podrían afectar negativamente a los precios y la demanda de productos básicos; iii) las asimetrías en la normalización monetaria entre economías emergentes y economías industrializadas que podrían inducir a la emisión de flujos de capital desestabilizadores en dirección a las primeras, gestando condiciones para eventuales sobrecalentamientos y burbujas especulativas que podrían afectar a la estabilidad macroeconómica; iv) las marcadas diferencias en las tasas de crecimiento económico y en las tasas de interés entre economías emergentes e industrializadas que de no atenuarse podrían reflejarse en procesos de apreciación cambiaria en América Latina y el Caribe y otras regiones emergentes, afectando así la posibilidad de avanzar en el camino de diversificación de las exportaciones, y v) el desplazamiento de los polos de crecimiento económico, comercial y financiero hacia los países en desarrollo de Asia y los países emergentes en general, lo que acentúa la importancia del comercio Sur-Sur y de las iniciativas orientadas a estimularlo.

En el capítulo II se pasa revista a la evolución del comercio regional durante y después de la crisis, con una perspectiva tanto de largo plazo como coyuntural, y a la política comercial que los países de la región han aplicado durante este período. Se ofrece un análisis detallado de la evolución de las corrientes comerciales de bienes en términos de origen y destino, así como su composición sectorial en las últimas dos décadas. Se comprueba la existencia de una importante heterogeneidad entre los países de la región: el dinamismo exportador ha sido más intenso en los países de América del Sur que en México y en los países centroamericanos, y del Caribe, dada la marcada demanda de productos básicos de Asia, y de China en particular. Como resultado, la recuperación del comercio regional, aunque significativa, particularmente en América del Sur, ha acentuado el protagonismo algo excesivo de los productos básicos, con una reducida incorporación de conocimiento y de progreso tecnológico. En este sentido, el desafío radica en encontrar la manera de aprovechar el momento exportador, reforzar los eslabonamientos entre recursos naturales, manufacturas y servicios, incentivar la innovación en cada uno de esos eslabonamientos articulándolos en torno a conglomerados productivos (*clusters*) que den cabida a las pequeñas y medianas empresas, de modo que el impulso exportador refuerce su capacidad de arrastre sobre el resto de la economía y que los resultados de ese crecimiento se distribuyan con mayor igualdad. Por tanto, es necesario un enfoque integrado del estímulo a la competitividad y la innovación, tal como se postula en el documento presentado en el trigésimo tercer período de sesiones de la CEPAL,

celebrado en Brasilia¹, que favorezca la articulación entre las políticas de promoción y diversificación de exportaciones, innovación y difusión tecnológica, atracción de inversión extranjera directa (IED) y formación de recursos humanos.

En el capítulo III se examinan los avances recientes en materia comercial, sobre todo los registrados en los últimos 12 meses, en los principales sistemas latinoamericanos de integración subregional: el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Comunidad Andina (CAN) y el Mercado Común Centroamericano (MCCA). Asimismo, se examina la evolución de otros mecanismos más recientes, como el Arco del Pacífico Latinoamericano y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños. También se analizan las iniciativas recientes más destacadas que apuntan a la profundización de los vínculos comerciales entre países de la región pertenecientes a distintos sistemas de integración. Por otra parte, se observan brevemente las medidas de cooperación regional en materia de infraestructura física, dada su gran importancia para la integración, incluidos los aspectos comerciales. Por último, se examinan los principales hitos desde el segundo semestre de 2009 en materia de negociaciones comerciales entre países o sistemas de integración latinoamericanos y socios extrarregionales.

En el capítulo IV se consideran las tendencias recientes y las perspectivas de la Comunidad del Caribe (CARICOM), una unión aduanera incompleta de 15 Estados del Caribe, que incluye a la mayoría de los países de habla inglesa de la subregión, además de Haití y Suriname. Se examina: i) el avance de las reformas para completar el Mercado y Economía Únicos de la CARICOM (CSME) en 2015 y se hace un balance de los progresos realizados hasta ahora para el logro de este objetivo; ii) el proceso de implementación de diversos compromisos de integración subregional, que ha sido golpeada duramente por la crisis económica y financiera mundial; iii) la evaluación del avance del acuerdo de asociación económica con la Unión Europea en vigor, que ofrece grandes oportunidades tanto para fomentar el comercio y las inversiones con Europa como para fortalecer la integración comercial del Caribe, y iv) el balance de las iniciativas, programas y políticas destinadas a la diversificación de la base de exportación, que se encuentra altamente concentrada.

En el capítulo V se examinan las estrategias recientes del Japón para profundizar las relaciones económicas con América Latina y el Caribe, desde la perspectiva de una alianza público-privada que busca aprovechar las oportunidades en la región no solo en materia de recursos naturales y energéticos sino también en materia de infraestructura y seguridad alimentaria. Se analizan también los acuerdos de asociación económica del Japón, así como la asistencia oficial para el desarrollo (AOD) japonesa, que ofrecen importantes espacios para fomentar la competitividad sistémica de la región; los primeros buscan complementar la liberalización comercial con la cooperación, mientras que la segunda, siguiendo el modelo japonés de este tipo de asistencia que se ha aplicado en Asia, pone el énfasis en el mejoramiento de la infraestructura, la formación de recursos humanos y la inserción en las cadenas de valor regional y global, con el fin de revitalizar el sector productivo y promover el comercio exterior y las inversiones en el país receptor. Se concluye que es un momento interesante para que el Japón y América Latina y el Caribe reconsideren y refuercen su relación económica, incluida una reformulación de la asistencia oficial para el desarrollo.

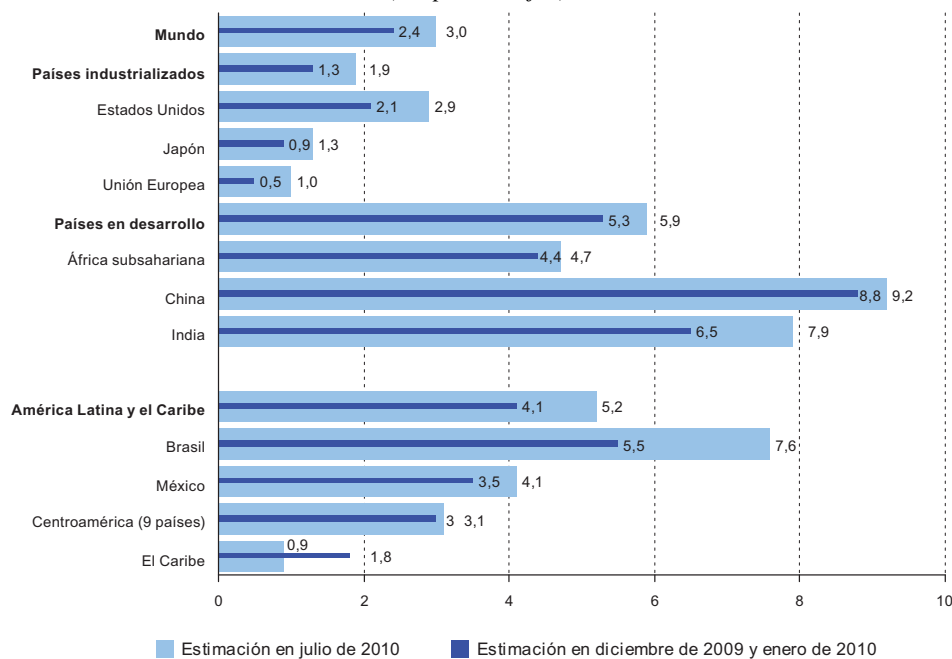
¹ CEPAL, *La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir* (LC/G.2432(SES.33/3)), Santiago de Chile, mayo de 2010.

SÍNTESIS

A. CRISIS ORIGINADA EN EL CENTRO Y RECUPERACIÓN IMPULSADA POR LAS ECONOMÍAS EMERGENTES

A mediados de 2010, la recuperación de la economía y el comercio mundial es mayor que la pronosticada y más heterogénea de lo conveniente. Durante el primer trimestre de 2010, la economía mundial creció a una tasa anualizada superior al 5% debido, básicamente, al intenso ritmo del crecimiento de Asia, donde Hong Kong (Región Administrativa Especial de China), Malasia y Singapur incluso superaron el crecimiento del 12% de China. El comercio internacional, a su vez, creció un 25% en valor durante ese trimestre respecto del mismo trimestre de 2009. Esta marcada recuperación del comercio internacional, también liderada por Asia y el Pacífico, China, el Japón y la India, ha contribuido a restaurar gradualmente la confianza de los consumidores, los empresarios y los mercados financieros, lo que ha reactivado el consumo y las inversiones. Cabe señalar que el dinamismo de las economías emergentes no se limita a los cuatro países denominados BRIC (el Brasil, la Federación Rusa, China y la India).

Gráfico 1
PAÍSES Y REGIONES SELECCIONADOS: TASAS DE CRECIMIENTO ESTIMADO DEL PIB, 2010^a
(En porcentajes)

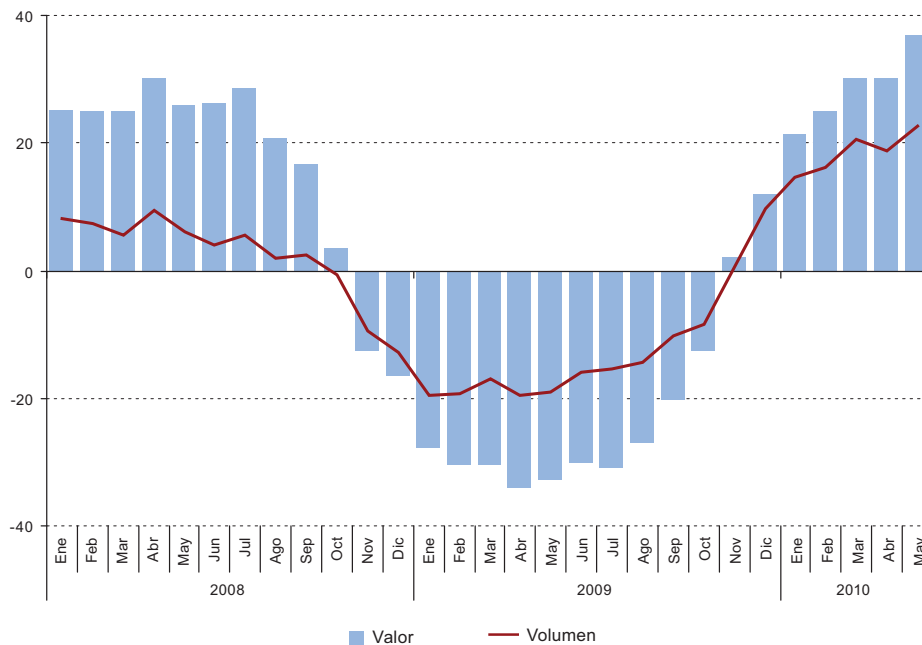


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, *World Economic Situation and Prospects 2010: Update as of mid-2010* (WESP2010), Nueva York, enero de 2010. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.10.II.C.2; *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2009-2010* (LC/G.2458-P), Santiago de Chile, julio de 2010; y *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2009* (LC/G.2424-P), Santiago de Chile, diciembre de 2009. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.09.II.G.149.

^a La agregación del PIB de los países extrarregionales se calcula sobre la base de las tasas de cambio.

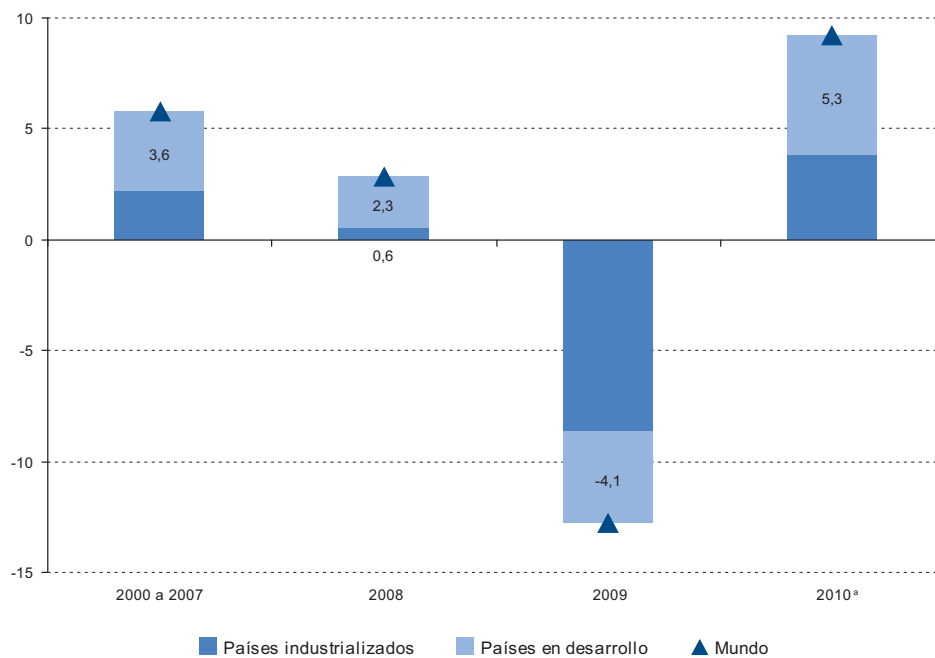
El comercio internacional ha tenido un papel clave en la recuperación de la economía global. El comercio y los mercados abiertos impidieron un agravamiento de la crisis y luego transmitieron con fluidez las señales de una mayor demanda. Varios de los factores que condujeron a la caída del comercio global en 2008 y el inicio de 2009 ahora contribuyen a su repunte, siendo la demanda final de los países emergentes el principal motor de la recuperación (véase el gráfico 2). Otros factores incluyen la reactivación de la demanda de bienes de capital e insumos intermedios gracias, en parte, a la normalización de los mercados financieros y los créditos, así como a los planes de estímulo fiscal. Estos elementos también apoyaron el ajuste de los inventarios y un nuevo ciclo de los productos electrónicos. También contribuyeron al crecimiento del valor del comercio mundial y a la recuperación de los precios de varios productos básicos, sobre todo el petróleo. De manera más general, el sistema de comercio internacional colaboró mediante sus reglas a una mejor salida de la crisis. Ofreció espacios para que pudiesen adoptarse medidas de emergencia en la crisis, pero sin apartarse de las reglas, lo que favoreció el mantenimiento de la confianza en materia comercial y ayudó a que la recuperación asiática se transformase pronto en una recuperación global.

Gráfico 2
COMERCIO MUNDIAL: TASAS DE CRECIMIENTO EN 12 MESES, EN VALOR Y VOLUMEN
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis (CPB), “World Trade Database” [en línea] <http://www.cpb.nl/eng/research/sector2/data/trademonitor.html> [fecha de consulta: 18 de junio de 2010].

Gráfico 3
**PAÍSES INDUSTRIALIZADOS Y PAÍSES EN DESARROLLO: CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO
 REAL DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES, 2000 A 2010**
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis (CPB), “World Trade Database” [en línea] <http://www.cpb.nl/eng/research/sector2/data/trademonitor.html> [fecha de consulta: 18 de junio de 2010].

^a Proyecciones de la OMC, *Comunicado de prensa*, 26 de marzo de 2010.

América Latina y el Caribe también muestran una recuperación del producto y del comercio más rápida que la anticipada. Esta sólida reactivación se basa, en gran parte, en el dinamismo de la demanda interna, en una aceleración de la inversión y en un comportamiento robusto de las exportaciones, impulsadas por la demanda de China y el resto de Asia, así como por la normalización de la demanda en los Estados Unidos. Este positivo cuadro general esconde una heterogeneidad importante en los países de la región (véase el cuadro 1). El mejor desempeño corresponde a los países exportadores de materias primas mientras que la recuperación es más lenta en los países importadores de productos básicos y dependientes del turismo y las remesas, dado el desempeño aún débil de los países industrializados, que son el principal origen de estos dos últimos flujos.

Cuadro 1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: TASAS ANUALES DE VARIACIÓN DEL COMERCIO DE BIENES
(En porcentajes)

	Exportaciones			Importaciones		
	2008	2009	2010 ^a	2008	2009	2010 ^a
América Latina y el Caribe (35 países)	16,2	-22,6	21,4	21,7	-24,9	17,1
América Latina (19 países)	15,8	-21,9	22,0	21,7	-24,9	18,2
MERCOSUR	24,4	-21,9	23,4	40,3	-27,4	29,6
Países Andinos	30,0	-27,8	29,5	21,9	-20,8	5,8
Mercado Común Centroamericano	8,3	-9,3	10,8	14,5	-22,8	14,6
CARICOM	31,1	-43,6	23,7	20,1	-25,6	9,8
Otros países						
Chile	-2,2	-19,2	32,6	30,9	-31,0	18,5
México	7,2	-21,2	16,0	9,5	-24,0	16,3
Panamá	10,6	5,6	10,1	18,7	-13,0	17,8
República Dominicana	-5,8	-19,0	12,5	17,6	-23,2	16,3

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

^a Las cifras de 2010 son proyecciones preliminares de la División de Desarrollo Económico.

La marcada heterogeneidad en los ritmos de crecimiento, que son elevados en las economías emergentes y reducidos en las industrializadas, conspira contra una recuperación más sostenible. La mayor velocidad de la reactivación resulta, en parte, del gran dinamismo asiático y de las economías emergentes, así como de la notable reacción que supuso la aplicación de políticas fiscales, monetarias y financieras contracíclicas en la mayoría de los países industrializados y economías en desarrollo. En el primer grupo de países, el repunte es más bien débil, con mayores avances en los Estados Unidos, comparado sobre todo con la Unión Europea. En este último bloque, la recuperación parece más compleja por el elevado déficit fiscal de algunos países y el impacto fiscal adicional de los salvatajes financieros, situación que afectó gravemente a Grecia, propagándose luego a otros países mediterráneos y a los países del Europa oriental. Además, los presupuestos públicos de las mayores economías de la Unión Europea también sufren recortes importantes con lo cual se están generando condiciones para un crecimiento europeo aún más alicaído en 2011.

Otras tendencias también apuntan a un menor dinamismo de la economía y el comercio mundial en la segunda mitad de 2010 y durante 2011. En primer lugar, se ha completado en gran parte el nuevo ciclo de las existencias para satisfacer la demanda en la etapa de recuperación. En segundo lugar, el efecto de las medidas de estímulo fiscales y monetarias se está desvaneciendo. En tercer lugar, a causa de los masivos gastos asociados a las medidas fiscales, la deuda pública está alcanzando niveles muy elevados, como en el caso de los países del G-7 cuya deuda relativa alcanzaría un 113% del PIB en 2010. Por eso, varios países están tomando medidas de austeridad fiscal y reduciendo los gastos públicos de forma drástica. Sin embargo, el retiro de los estímulos fiscales podría poner en peligro el dinamismo económico de los próximos meses.

Sostener el crecimiento y asegurar la estabilidad fiscal en las economías industrializadas es una tarea difícil. Este desafío consiste no solo en conciliar el gradual retiro de estímulos con la recuperación del gasto privado sino también en asegurar dos transiciones necesarias en las fuentes de la demanda global. La primera, de los estímulos públicos al gasto privado y la segunda de los

impulsos provenientes de las economías con déficits externos a los impulsos originados en aquellas con superávit. Es en ese escenario que corresponde abordar la sostenibilidad fiscal, la reestructuración del sector financiero y la superación del estancamiento del crecimiento de la productividad. Avanzar hacia estos objetivos supone una coordinación internacional para el manejo de las estrategias de salida, la realización de reformas financieras y la búsqueda del reequilibrio de la economía mundial.

El impacto directo de la crisis fiscal europea en América Latina y el Caribe parece limitado, pero en el mediano plazo las consecuencias podrían ser mayores. El porcentaje de exportaciones de la región a los países europeos más afectados es reducida. Sin embargo, si las primas de riesgo se descontrolan por un incumplimiento en el pago de la deuda soberana, podría afectarse el acceso al financiamiento de las zonas emergentes, incluida América Latina y el Caribe. Además, es posible que las empresas europeas, particularmente las españolas, inviertan menos en la región. Si la crisis fiscal se propagase a los otros países europeos con economías de mayor tamaño y si las medidas de austeridad tuvieran cierta duración, la demanda europea se debilitaría aún más, lo que sin duda afectaría las exportaciones latinoamericanas a Europa. Con todo, esto es poco probable dado que los datos recientes de las economías europeas muestran un incremento —aunque marginal— en las proyecciones de crecimiento y de confianza en los mercados financieros.

Respecto de las economías emergentes, existen dudas sobre la sostenibilidad de su recuperación, en un contexto de actividad económica limitada en la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). Si las economías industrializadas no caen nuevamente en recesión y mantienen aunque sea los bajos niveles actuales de expansión, las economías emergentes podrán mantener su crecimiento en torno al 6% anual en los próximos dos a cuatro años, lo que asegura un mínimo de crecimiento del 3% de la economía mundial. Esto es posible por el acrecentado vínculo de las economías emergentes entre sí, destacándose el elevado comercio intraasiático, así como los crecientes vínculos comerciales de China con África y América Latina y el Caribe.

En particular, hay inquietudes sobre el futuro del ritmo de crecimiento de China. Esta es la variable que más interesa al comercio exterior de América del Sur, así como el ritmo de crecimiento de los Estados Unidos es el que más interesa a México, Centroamérica y el Caribe. China puede seguir creciendo a tasas cercanas al 9%, apoyándose en su demanda interna de consumo e inversión. De hecho, en 2009 creció un 9,1% y registró un incremento del consumo privado que, por primera vez en muchos años, superó al del producto, en circunstancias en que las exportaciones netas restaron cuatro puntos al crecimiento del PIB. Una revaluación gradual del renminbi ayudaría a reducir el superávit externo y a crear demanda de productos del resto del mundo. Al contrario, una revaluación brusca sería riesgosa pues podría acentuar los peligros de sobrecalentamiento de la economía china, acelerando el ingreso de capitales y sobreestimulando los mercados de activos.

Existen asincronías excesivas en la normalización monetaria. Varias economías emergentes ya han iniciado la desactivación gradual de los paquetes de estímulo, lo que eleva las tasas de interés y acentúa el diferencial de tasas con las economías industrializadas. Los flujos de capital hacia las economías emergentes se han recuperado con fuerza luego de la drástica contracción de 2008 y 2009. La recuperación es más marcada en los bonos y acciones y menos significativa en los préstamos sindicados, que aún permanecen por debajo de los niveles anteriores a la crisis. La citada heterogeneidad del crecimiento entre las economías industrializadas y las emergentes es delicada pues incentiva las corrientes de capital desestabilizadoras hacia las economías emergentes, lo que estimula los eventuales sobrecalentamientos en estas economías e induce a la gestación de burbujas especulativas y apreciaciones cambiarias que abaratan las importaciones y obstaculizan la diversificación de exportaciones. De allí que

el Fondo Monetario Internacional innove en estas materias, abriéndose a la posibilidad de establecer controles sobre el ingreso de capitales.

Una posible, aunque poco probable, crisis de la deuda fiscal en ciertos países podría complicar la economía y las finanzas mundiales y las perspectivas para América Latina y el Caribe. Una crisis financiera europea aumentaría el costo del financiamiento de la inversión y el comercio. El menor crecimiento de esos países industrializados afectaría, a su vez, las exportaciones de los países emergentes. La débil demanda final en los países industrializados y un posible contagio económico-financiero en la zona del euro, podría afectar negativamente a los precios y la demanda de productos básicos y a los exportadores de estos productos en América Latina y otras regiones emergentes.

La crisis económica y financiera ha acentuado el perfil de las economías emergentes, no solo en la producción y el comercio mundial, sino también en las finanzas internacionales y la gobernanza internacional. Las proyecciones de largo plazo indican que los países actualmente en desarrollo representarían probablemente el 60% del PIB mundial en 2030. El PIB combinado de los países BRIC representó el 15% y el 22% del producto mundial en 2008, en términos de precios corrientes y paridades de poder adquisitivo, respectivamente. La participación de los países en desarrollo como receptores de IED alcanzó casi el 40% en 2009. En 2010 las reservas internacionales en manos de países en desarrollo equivalen a 1,5 veces las de los países industrializados. Los países BRIC tienen el 39% de las reservas, mientras que América Latina y el Caribe posee el 6%. Estamos pues en presencia de un dato estructural. La crisis financiera 2008-2009 ha puesto de relieve esta tremenda asimetría: los países en desarrollo son los principales generadores de ahorro y los países industrializados son los que lo gastan.

Pese a la creciente importancia de las economías emergentes en la economía global, aún no están en condiciones de sustituir plenamente el peso relativo de los Estados Unidos, Europa y el Japón. No obstante las incertidumbres en el corto plazo, en el mediano y largo plazo, los polos de crecimiento económico, comercial y financiero se desplazarían en forma segura y acelerada hacia los países en desarrollo de Asia y los países emergentes en general, lo que acentúa la importancia del comercio Sur-Sur y de las iniciativas orientadas a estimularlo.

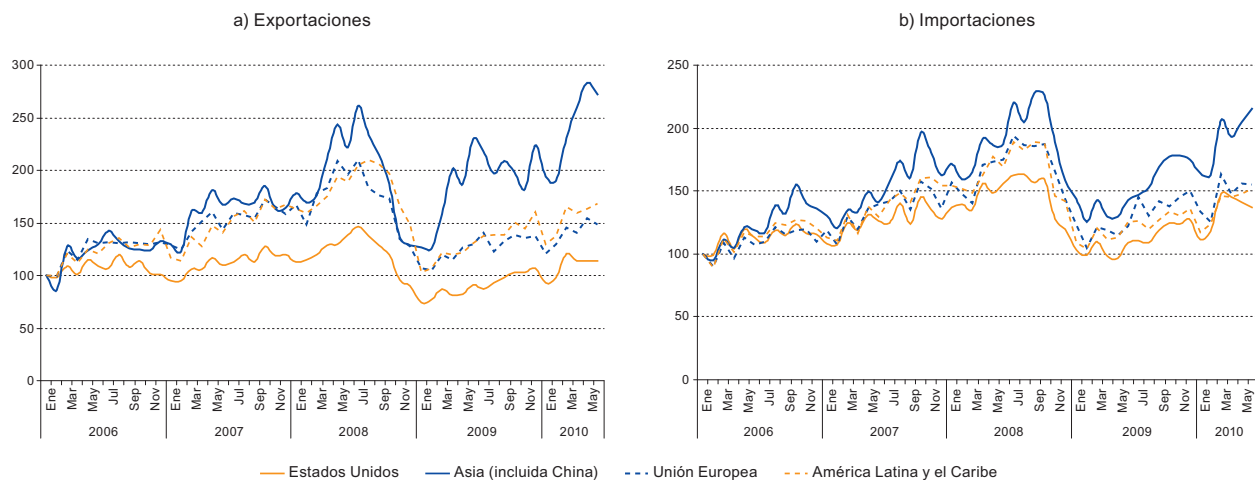
El comercio Sur-Sur es cada vez más importante y se convierte en un motor clave del comercio mundial de bienes, mientras que la IED Sur-Sur aumenta sostenidamente. Entre 1990 y 2008, el comercio Sur-Sur creció a un ritmo anual del 13% y llegó a 2,9 billones de dólares en 2008. La participación del comercio Sur-Sur en los intercambios mundiales aumentó del 9% al 18% durante el mismo período; más del 40% del comercio mundial corresponde a países en desarrollo y un 43% de este monto corresponde al comercio Sur-Sur. A pesar de que los flujos de IED Sur-Sur todavía son pequeños, la IED intrarregional en los países en desarrollo de Asia y América Latina y el Caribe ha sido dinámica y da muestras de estar iniciando una interesante etapa de despliegue internacional. En el último caso, casi un 10% de los flujos de IED entrantes son de la misma región y corresponden a las llamadas translatinas.

El comercio Sur-Sur constituye un segmento importante del comercio de América Latina y el Caribe y equivale a casi el 29% de las exportaciones totales. El destino más importante de las exportaciones de América Latina y el Caribe es la misma región (18% de las exportaciones totales), seguida de los países en desarrollo de Asia (6%). África, Oriente Medio y Europa central continúan siendo destinos menores de las exportaciones totales de esta región. El comercio entre los países emergentes de Asia y Oriente Medio ha continuado creciendo y se basa principalmente en el petróleo, mientras que el comercio Sur-Sur intraasiático es el mejor ejemplo de complementariedad productiva mundial.

B. BALANCE DE UNA DÉCADA DE COMERCIO REGIONAL

Los intercambios comerciales con los principales socios extrarregionales e intrarregionales en el período posterior a la crisis crecieron notablemente, recuperándose de la marcada contracción de 2009. Al comparar el crecimiento del valor de las exportaciones e importaciones en el primer semestre de 2010, en relación con igual período de 2009, se comprueba que los tres destinos principales experimentaron aumentos de dos dígitos, sobre todo en el caso de las exportaciones dirigidas a Asia y los Estados Unidos, más que a la Unión Europea (véase el gráfico 4).

Gráfico 4
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (14 PAÍSES): EVOLUCIÓN DEL COMERCIO CON SOCIOS SELECCIONADOS POR SUBREGIONES, ENERO 2006 A JUNIO DE 2010
(Índices enero 2006=100)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de las oficinas de estadísticas, bancos centrales y aduanas de 14 países: Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, El Salvador, Estado Plurinacional de Bolivia, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Paraguay, Perú, República Bolivariana de Venezuela y Uruguay.

Durante la poscrisis las exportaciones de los países andinos, las del MERCOSUR y Chile fueron las que mostraron el mejor desempeño, mientras que los resultados de México y de los países centroamericanos fueron más rezagados. Esto dice relación con los precios relativamente más favorables para las exportaciones de materias primas, que representan un porcentaje mayor de las exportaciones de América del Sur en comparación con las de México y Centroamérica.

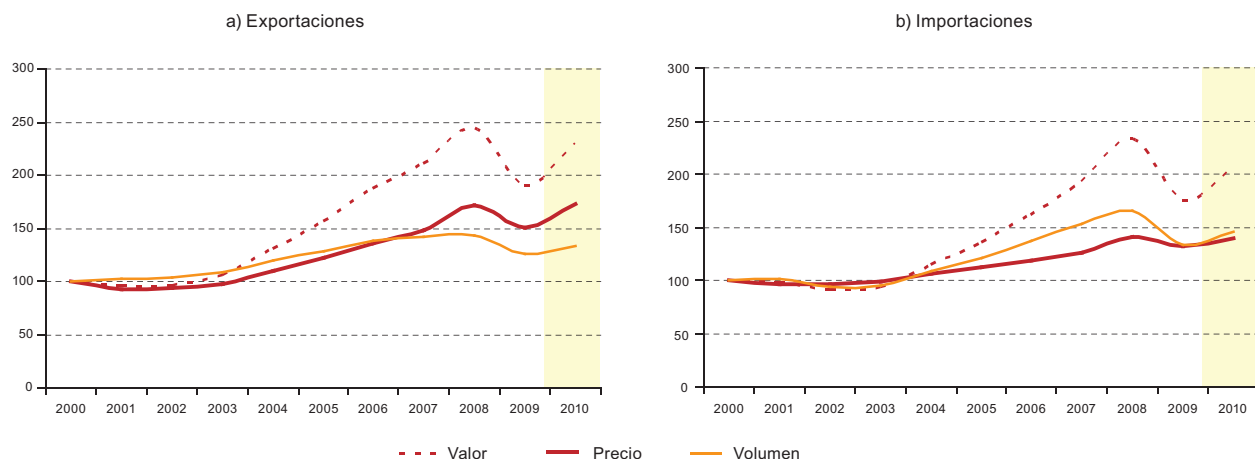
Los principales factores que estimularon la recuperación de las exportaciones e importaciones regionales a partir del segundo trimestre de 2009 son cuatro. En primer lugar, la recuperación de la economía mundial, incluida la marcada recuperación de la actividad económica regional que también ha estimulado el comercio intrarregional; en segundo lugar, la persistente demanda de China y del resto de Asia de varios de los productos básicos que exporta la región, lo que ha mantenido elevados los precios internacionales de esos productos; en tercer lugar, la mejora en las condiciones del financiamiento, incluido el crédito al comercio, y por último, el estímulo de las medidas favorables al comercio aplicadas por algunos países, especialmente por el Brasil y México.

A nivel sectorial, la desagregación del crecimiento de las exportaciones de América Latina tanto hacia la Unión Europea como hacia los Estados Unidos indica una menor volatilidad del valor de las exportaciones de productos agrícolas que de los productos mineros y el petróleo. Esto refleja la mayor volatilidad de los precios de estos últimos. Del mismo modo, la canasta exportadora de la región hacia los Estados Unidos es más intensiva en manufacturas que la destinada a la Unión Europea.

Durante la crisis, la menor demanda de productos agrícolas y mineros en los Estados Unidos y en la Unión Europea fue compensada, en parte, por el impulso de las importaciones de China. Una muestra de las tasas de crecimiento del volumen de los productos de interés para los países de la región durante la crisis y la poscrisis revela el notable papel de China como mercado amortiguador de la crisis para los países de la región, debido a que productos como las frutas frescas, los vegetales, las hortalizas, así como el petróleo crudo y el mineral de hierro continuaron teniendo una mayor demanda pese a la crisis.

La descomposición del crecimiento del valor del comercio muestra una mejora tanto en los precios de los productos exportados como de los importados por la región. La mayor alza de los precios de las exportaciones en 2010 mejorará los términos de intercambio, revirtiendo parte del deterioro que sufrieron los países exportadores de productos básicos durante la crisis en 2009 a causa de la alta volatilidad de los precios de los combustibles. Destaca también el renovado impulso del volumen exportado por la región durante 2010. Con todo, pese al notable impulso de la recuperación en lo que va de 2010, la región aún no alcanza a recuperar los niveles máximos del valor del comercio de la etapa previa a la crisis (véase el gráfico 5).

Gráfico 5
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO DE BIENES DURANTE LA DÉCADA DE 2000 Y DESCOMPOSICIÓN DEL CRECIMIENTO DURANTE LA PRECRISIS, LA CRISIS Y LA POSCRISIS^a
(Índices 2000=100)

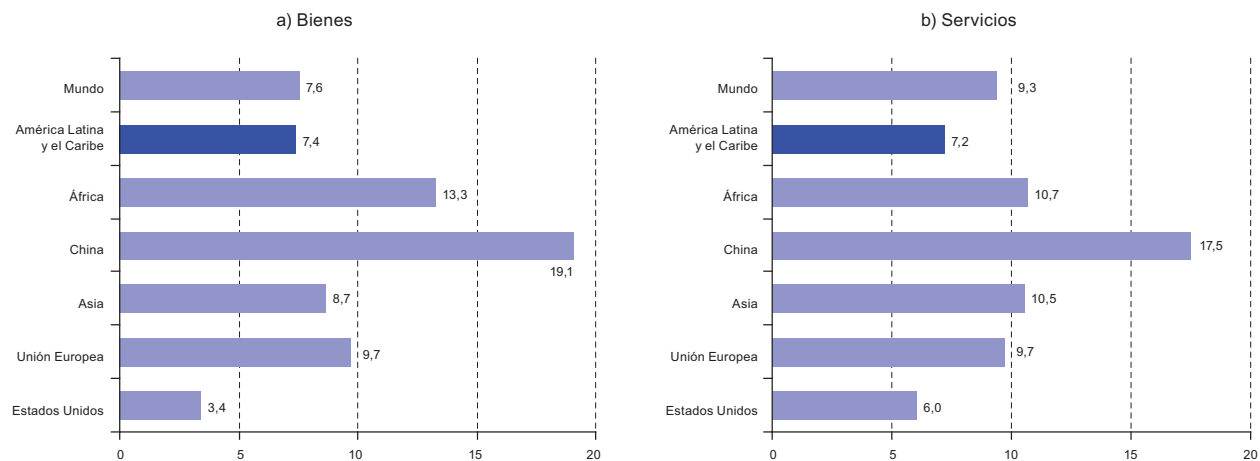


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de la balanza de pagos de 35 países.

^a Los niveles de 2010 y la descomposición del crecimiento en el mismo año corresponden a proyecciones de la CEPAL sobre la base de información disponible para el período enero-mayo.

El balance preliminar del desempeño exportador en la reciente década concluye que el crecimiento de las exportaciones de la región fue menor al del mundo y al de otras regiones en desarrollo como Asia, África y Oriente Medio, tanto en valor como en volumen. Asimismo, la tasa de crecimiento de las exportaciones regionales durante el último decenio fue inferior a la de la década de 1990. De esta manera, el esfuerzo exportador de América Latina y el Caribe resulta insuficiente y la región sigue perdiendo presencia relativa en el comercio mundial (véase el gráfico 6).

Gráfico 6
DIVERSAS REGIONES DEL MUNDO: TASAS DE CRECIMIENTO MEDIO ANUAL DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS, 2000-2009
(En porcentajes)

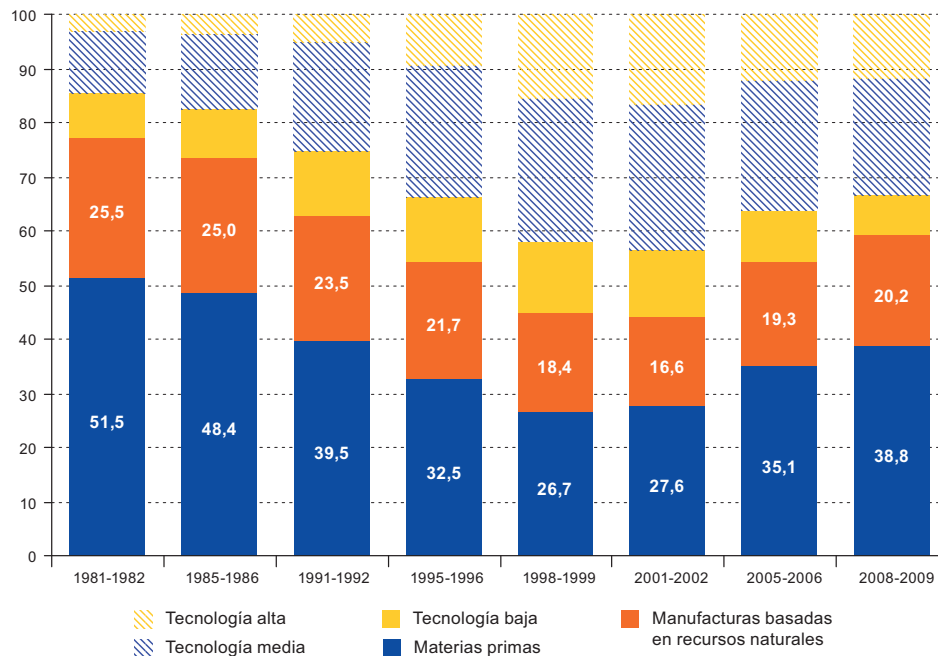


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Es posible distinguir dos patrones diferenciados en la región. Mientras que América del Sur duplicó la tasa de expansión de sus exportaciones, México y Centroamérica la redujeron más de un 50%. En el primer caso, todos los países sudamericanos, excepto la República Bolivariana de Venezuela, experimentaron tasas de crecimiento de sus exportaciones en la pasada década que superaron a la tasa media regional. Por el contrario, durante el mismo período, las exportaciones de todos los países centroamericanos, a excepción de Nicaragua, lo hicieron a una tasa menor que la media regional. La pérdida de dinamismo de las exportaciones tanto en México como en Centroamérica durante la década pasada está vinculada con la de las importaciones, debido a que las exportaciones de estos países tienen un marcado contenido de insumos importados para la industria maquiladora.

Durante la década pasada, las exportaciones de recursos naturales fueron las más dinámicas de la región, especialmente en América del Sur. Este patrón de crecimiento favoreció el retorno del protagonismo de las materias primas en la estructura exportadora regional. Las materias primas, después de haber reducido su participación de niveles cercanos al 52% de las exportaciones totales a inicios de los años ochenta y de haber alcanzado una participación mínima (26,7%) a fines de los años noventa, aumentaron su peso relativo durante la década pasada, hasta llegar a casi el 40% del total en el último bienio (2008-2009) (véase el gráfico 7). Este aumento del peso de las materias primas se ha producido a expensas de las exportaciones de manufacturas con contenido tecnológico medio, alto y bajo, que crecieron mucho menos que en los años noventa. Esto es consistente con la caída del dinamismo de las exportaciones de sectores manufactureros intensivos en ingeniería y trabajo.

Gráfico 7
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES AL MUNDO DESDE INICIOS DE LOS AÑOS OCHENTA
(En porcentajes del total en valor)

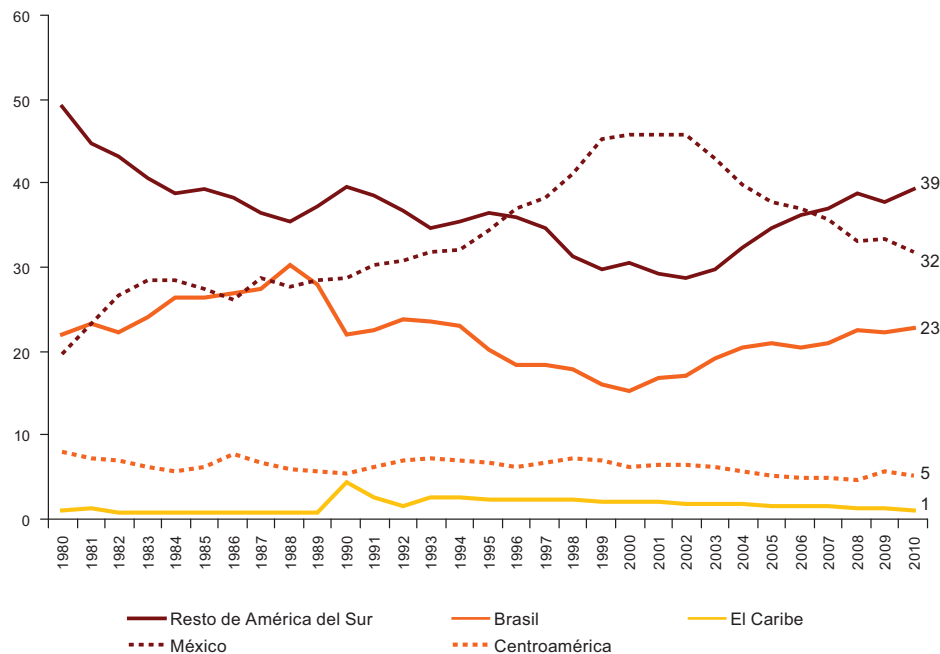


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

Las diferencias en las tasas de crecimiento de las exportaciones de materias primas en comparación con las de manufacturas determinaron un reacomodo de los pesos relativos de las exportaciones de México, por una parte, y América del Sur, por la otra. Las primeras redujeron su participación en el total de las exportaciones de bienes de la región, del 40% en 2000 al 30% en 2009. Por su parte, el Brasil aumentó su participación del 13% en 2000 a cerca del 20% en 2009, recuperando la participación relativa en el total de las exportaciones que tenía a inicios de los años ochenta. Otros países de América del Sur incrementaron su participación en las exportaciones de bienes de la región, especialmente la Argentina, el Brasil, Chile Colombia y el Perú. Las bajas tasas de crecimiento de la CARICOM y la República Dominicana redujeron la participación de estos países en las exportaciones totales de bienes de la región (véase el gráfico 8).

Las exportaciones de servicios, a diferencia de las de bienes, se expandieron a una tasa ligeramente más alta durante la década pasada, en relación con los años noventa. No obstante, su desempeño fue menos dinámico que el de las exportaciones mundiales de servicios y que el de África, Asia, China y la Unión Europea. Al igual que en el caso de los bienes, México exhibió durante la década pasada un desempeño significativamente menos dinámico que el del conjunto de la región. Cabe destacar también el bajo dinamismo exportador de la subregión del Caribe, para la cual los servicios constituyen una parte importante de sus exportaciones totales. En cuanto a América del Sur y Centroamérica, no se aprecia un patrón particularmente definido, existiendo una importante heterogeneidad.

Gráfico 8
**ALGUNAS SUBREGIONES Y MÉXICO: EVOLUCIÓN DE LAS PARTICIPACIÓN
 EN LAS EXPORTACIONES TOTALES DE BIENES DE AMÉRICA LATINA
 Y EL CARIBE, 1980-2010**
(En porcentajes del total regional)



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

El balance preliminar del desempeño exportador en la década muestra que la región no ha conseguido avances significativos en la calidad de su inserción comercial internacional. Por una parte, los países de América del Sur han exhibido un mayor dinamismo exportador a nivel agregado que, sin embargo, está muy ligado a factores exógenos como el renovado impulso de la demanda internacional de materias primas y el consiguiente aumento de sus precios. Por otra parte, México y Centroamérica, que tienen una mayor presencia de manufacturas en sus exportaciones, han mostrado un menor dinamismo a nivel agregado debido, en buena medida, a la intensa competencia china en su principal mercado, los Estados Unidos, especialmente en productos con alto contenido de mano de obra no calificada.

La expansión de los sectores asociados a los recursos naturales, impulsada principalmente por la demanda asiática, no ha contribuido suficientemente a la creación de nuevas capacidades tecnológicas en la región. Pese a que las tasas de rentabilidad en estos sectores aumentaron y que incluso se obtuvieron ganancias en productividad, la ausencia de políticas activas de fomento productivo determinó que las brechas de productividad con los países considerados en la frontera productiva, especialmente los Estados Unidos, hayan aumentado.

La relación comercial entre la región y Asia ofrece tanto oportunidades como desafíos. Entre estos últimos es particularmente importante evitar que el creciente comercio entre ambas regiones reproduzca y refuerce un patrón de comercio de tipo centro-periferia en que Asia (y China en particular) aparecería como un nuevo centro y los países de la región como la nueva periferia. En consecuencia, es

preciso avanzar hacia una relación comercial más acorde con los patrones de desarrollo económico y social que requiere América Latina y el Caribe.

Por lo tanto, es urgente realizar un esfuerzo orientado a promover mayores niveles de innovación y desarrollo endógeno de capacidades tecnológicas, tanto en los sectores asociados a los recursos naturales como en los de manufacturas y servicios. La política pública tiene un papel insustituible en la generación de capacidades para la competitividad sistémica. Entre otras cosas, esto requiere la coordinación de una amplia gama de políticas, incluidas aquellas orientadas al fomento competitivo de las pymes, con programas orientados a mejorar la certificación de calidad, el cumplimiento de normas técnicas y sanitarias, la capacitación de la mano de obra, todos ellos instrumentos necesarios para inducir a una mayor presencia de las pymes en los flujos de exportación, en conglomerados productivos y en cadenas internacionales de valor.

Del mismo modo, son deseables las acciones orientadas a un mayor desarrollo del comercio intrarregional. Esto es así dado que ese comercio presenta particularidades positivas, como una mayor intensidad de bienes manufacturados y una mayor presencia de las pequeñas y medianas empresas, vehículos principales para generar empleos de calidad y favorecer una mayor cohesión social. Asimismo, los mercados intrarregionales podrían actuar como amortiguadores de los choques de demanda provenientes de fuera de la región, en la medida que se avance en la articulación de mecanismos de financiamiento para el comercio intrarregional. Esa es la intención de entidades tradicionales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Corporación Andina de Fomento (CAF), el Banco Latinoamericano de Exportaciones (BLADEX) y el Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR), a lo que se suma el aporte que a estos temas podría hacer el Banco del Sur. Los datos muestran que el potencial del comercio intrarregional no fue adecuadamente explotado durante la reciente crisis.

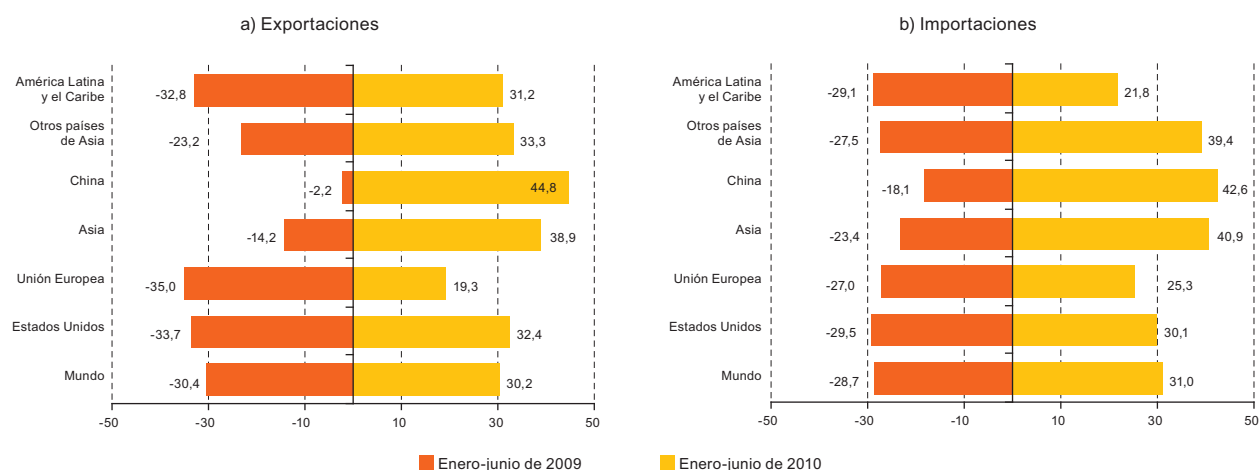
C. INICIATIVAS DE INTEGRACIÓN REGIONAL Y NEGOCIACIONES CON SOCIOS EXTRARREGIONALES

La crisis ha afectado en gran medida al comercio intrarregional y el proceso de recuperación ha sido lento. Durante 2009 las exportaciones de América Latina y el Caribe hacia todos los destinos principales se contrajeron, salvo las dirigidas a China. El comercio intrarregional cayó un 28% en 2009, con una contracción similar a la que sufrieron las exportaciones regionales hacia los Estados Unidos y la Unión Europea, de un 26% y un 28%, respectivamente. Las destinadas a Asia se redujeron solo un 5% y las dirigidas a China incluso aumentaron un 5%. La recuperación del comercio intrarregional durante el primer semestre de 2010, en comparación con el mismo período del año anterior, ha sido más lenta que la que muestra el comercio con Asia y los Estados Unidos (véase el gráfico 9).

La crisis derivó en una caída de los coeficientes del comercio intrarregional, excepto en el MERCOSUR. El comercio intrarregional aún no recupera sus máximos históricos. Este tipo de comercio intrarregional se expandió sostenidamente desde inicios de los años ochenta, hasta llegar a finales de los años noventa a poco más del 20% en América Latina y el Caribe en su conjunto y al 25% en el caso del MERCOSUR y el Mercado Común Centroamericano. Estas alzas, sin embargo, se vieron interrumpidas por una considerable reducción del nivel del comercio intrarregional a partir de 1999, cuando la crisis financiera en Asia repercutió en la región. Posteriormente, las turbulencias cambiarias en el MERCOSUR y la Comunidad Andina desplomaron los intercambios recíprocos entre los países de América el Sur. Si bien en el Mercado Común Centroamericano el coeficiente de comercio intrasubregional siguió subiendo, en su conjunto la región no alcanzó a recuperar el máximo nivel histórico (véase el gráfico 10).

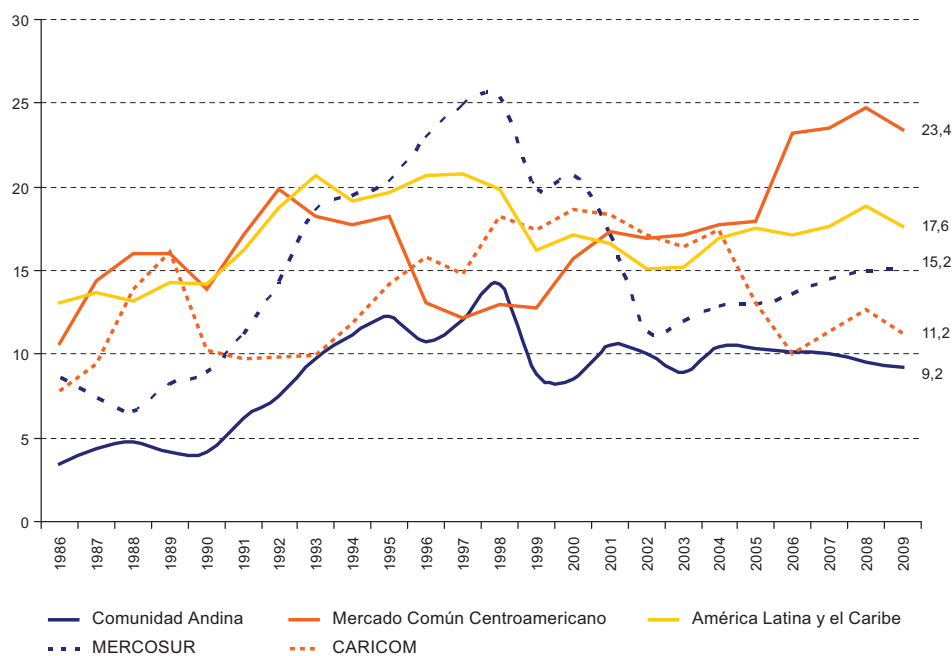
Gráfico 9
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO SEGÚN PRINCIPALES DESTINOS,
 ENERO-JUNIO DE 2009 Y 2010**

(En porcentajes de crecimiento del valor con respecto a igual período del año anterior)



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

Gráfico 10
**EVOLUCIÓN DEL COEFICIENTE DE COMERCIO INTRARREGIONAL
 E INTRASUBREGIONAL, 1986-2009**
 (En porcentajes de las exportaciones totales de la región y de cada sistema de integración)



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

La integración económica y comercial en América Latina y el Caribe presenta importantes variaciones entre las diferentes subregiones o sistemas de integración. En particular, las iniciativas más ambiciosas de integración comercial se han visto muy afectadas por las distintas visiones que coexisten en la región sobre el tema. Ello se evidencia en la discontinuación del proyecto de constituir una zona de libre comercio sudamericana, surgido en 2005 en el marco de la entonces Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN). Asimismo, las negociaciones para el establecimiento de un espacio de libre comercio en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) han experimentado escasos avances desde su lanzamiento en 2004.

El MERCOSUR muestra una evolución positiva en los últimos 12 meses. Cabe destacar, en particular, los acuerdos alcanzados en su Cumbre, celebrada en San Juan (Argentina) los días 2 y 3 de agosto de 2010, en torno a varias materias que dicen relación con el perfeccionamiento de la unión aduanera. Estos acuerdos se refieren a la eliminación gradual del doble cobro del arancel externo común, la adopción de un mecanismo para la distribución de la renta aduanera y la adopción de un Código Aduanero común. Cabe señalar que estas tres materias habían sido objeto de intensas negociaciones desde 2004. A estos avances deben agregarse los que han tenido lugar en materia de liberalización del comercio de servicios, así como la consolidación del Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM) y la creación del Fondo MERCOSUR de Garantías para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y del sistema de pagos en monedas locales. Entre los desafíos pendientes para el MERCOSUR se cuentan avanzar con mayor rapidez hacia el objetivo de eliminar las restricciones no arancelarias al comercio intrasubregional, dar un mayor uso a los mecanismos que prevé el propio MERCOSUR para resolver las controversias comerciales que surgen entre sus miembros y avanzar en la incorporación de la normativa comunitaria en la legislación nacional. Destaca también en este lapso la reanudación de negociaciones para un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, negociación compleja pero que, de concretarse, podría generar importantes beneficios para el MERCOSUR.

Los miembros de la Comunidad Andina (CAN) han continuado profundizando su cooperación e integración en una serie de áreas. Estos esfuerzos se plasman en los 12 ejes de la agenda estratégica aprobada por los ministros de relaciones exteriores y comercio exterior de la CAN en febrero de 2010. El punto de partida de esta agenda es el reconocimiento de la diversidad de enfoques y visiones existente entre los miembros de la CAN, a partir de lo cual se busca preservar el patrimonio alcanzado en sus cuatro décadas de existencia y avanzar pragmáticamente en nuevas áreas que generen consenso, incluidas materias de complementación económica e integración comercial. En este contexto, resultan destacables los esfuerzos que se llevan adelante en materia de elaboración de normas técnicas andinas, fortalecimiento de los sistemas andinos de sanidad agropecuaria, inocuidad de los alimentos, calidad y facilitación del comercio.

El proceso de integración económica y comercial en el marco del Mercado Común Centroamericano (MCCA) en los últimos 12 meses muestra mayor dinamismo que el exhibido por procesos similares en América del Sur. Habiéndose alcanzado hace años el libre comercio (con mínimas excepciones) entre los miembros del MCCA, estos ahora se encuentran abocados a completar el proyecto de la unión aduanera. Para ello, siguen un proceso de armonización del 4% de su universo arancelario que aún no está sujeto a un arancel externo común. Continúan los avances en la modernización del Código Aduanero Uniforme Centroamericano, la definición de reglamentos técnicos centroamericanos para diversos productos, el reconocimiento mutuo de registros sanitarios para alimentos, bebidas, medicamentos, productos cosméticos e higiénicos y el establecimiento de aduanas integradas.

Asimismo, se encuentra en curso el proceso conducente a la incorporación efectiva de Panamá al Subsistema de la Integración Económica Centroamericana que, según se espera, se completaría a fines de 2011. La profundización de las relaciones comerciales entre Panamá y Centroamérica ha estado acompañada por una integración creciente en otros ámbitos. Entre ellos destaca el energético, en que Panamá integra el Sistema de Interconexión Eléctrica para América Central (SIEPAC), orientado a crear un mercado común centroamericano de la electricidad. Panamá también coordina las tareas orientadas a desarrollar un sistema centroamericano de transporte marítimo de corta distancia (cabotaje).

La dinámica de las iniciativas de integración económica y comercial en la región podría verse favorecida por la evolución de los contactos que desde agosto de 2009 vienen sosteniendo el Brasil y México, con vistas a iniciar negociaciones para un acuerdo estratégico de integración económica. En efecto, una eventual decisión de iniciar negociaciones durante 2010 podría actuar como catalizador de los esfuerzos de integración en toda la región al vincular a las principales economías de América del Sur y Mesoamérica.

El Arco del Pacífico Latinoamericano, desde su creación en 2007, ha explorado iniciativas encaminadas a lograr la convergencia comercial entre sus 11 miembros. Hasta la fecha, estas no han incluido el tema de la convergencia arancelaria, habiéndose privilegiado la búsqueda de la convergencia mediante la acumulación de origen, que al conectar los distintos acuerdos bilaterales, favorecería la integración productiva entre los miembros del Arco del Pacífico y reduciría los costos de transacción asociados al comercio entre ellos. Asimismo, se ha acordado avanzar en materia de obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, procedimientos aduaneros, servicios, solución de diferencias y defensa comercial, entre otros temas. Este foro podría servir como catalizador del proceso de convergencia en términos de ampliación de mercados y de mayor integración productiva, lo que favorecería la gestación de cadenas de valor regionales y aumentaría el atractivo de América Latina y el Caribe como socio económico y comercial para Asia y el Pacífico.

La mayoría de los países de América Latina y el Caribe ha seguido negociando activamente acuerdos comerciales con socios extrarregionales, particularmente la Unión Europea y, de manera creciente, con países asiáticos. Esta intensa actividad sin duda se ve favorecida por la falta de avances en la Ronda de Doha, pero puede ser también una respuesta al lento avance de los principales proyectos de integración comercial en la región. La lista de acuerdos extrarregionales recientemente suscritos o en negociación es extensa e incluye: i) los acuerdos recientemente concluidos entre la Unión Europea y Centroamérica (incluido Panamá), así como con Colombia y el Perú, ii) los tratados de libre comercio firmados por Costa Rica con China y Singapur, iii) la negociación en curso de un tratado de libre comercio entre cuatro países de Centroamérica y el Canadá, iv) las negociaciones de tratados de libre comercio bilaterales de la República de Corea con el Perú y Colombia, v) las negociaciones del Perú con el Japón para un acuerdo de asociación económica y vi) la reciente firma de un tratado de libre comercio entre el MERCOSUR y Egipto. Por el contrario, no ha habido mayores avances en la relación comercial de la región con los Estados Unidos, como lo testimonia la falta de aprobación en el Congreso de ese país de los tratados de libre comercio suscritos hace más de tres años con Colombia y Panamá.

Al haber concluido las negociaciones para un acuerdo de asociación con el Mercado Común Centroamericano y un acuerdo comercial con el Perú y Colombia, la Unión Europea continúa avanzando en la concreción de la estrategia de acercamiento a América Latina que definió a mediados de los años noventa. Ambos acuerdos deberán pasar ahora por los respectivos procesos de firma y ratificación, estimándose que podrían entrar en vigor hacia comienzos de 2012. Ellos vendrían así a sumarse al acuerdo suscrito en octubre de 2008 entre la Unión Europea y 15 países del Caribe

agrupados en el Foro del Caribe del Grupo de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico (CARIFORUM) y a los acuerdos de asociación vigentes con Chile y México. En este contexto, resulta de particular interés la evolución que tengan en los próximos meses las negociaciones de un acuerdo de asociación entre el MERCOSUR y la Unión Europea, recientemente reanudadas.

Otro mecanismo que ofrece cierto potencial como plataforma de vinculación entre América Latina y el Caribe y la región de Asia y el Pacífico es el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (AETAE), también conocido como P4, que fue suscrito en 2005 entre Brunei Darussalam, Chile, Nueva Zelandia y Singapur. Las negociaciones para la incorporación de los Estados Unidos al AETAE se iniciaron en marzo de 2010. A ellas se han incorporado también Australia, el Perú y Viet Nam, mientras que otros países tanto de Asia como de América estarían evaluando sumarse a este proceso. Pese a su escaso peso económico actual, el AETAE ofrece el potencial para construir a partir de él una “comunidad transpacífica” que contrapesa las tendencias centrípetas que hoy se advierten en Asia oriental.

Varios países de la región siguen apostando con fuerza a las negociaciones extrarregionales, lo que puede generar tensiones en los sistemas subregionales de integración, como evidencian los procesos de negociación entre los países de la CAN y los Estados Unidos y la Unión Europea. En efecto, los compromisos que los países de la región asuman individualmente en negociaciones con socios extrarregionales (especialmente países desarrollados) pueden significar divergencias con las obligaciones asumidas en el marco regional o subregional, con implicancias potencialmente importantes para este. Si bien la situación antes expuesta plantea un desafío considerable a la integración comercial latinoamericana, las respuestas no son evidentes. En consecuencia, parecería necesario mantener espacios de flexibilidad e incluso de geometría variable en los distintos sistemas subregionales que permitan adaptarse a esta situación.

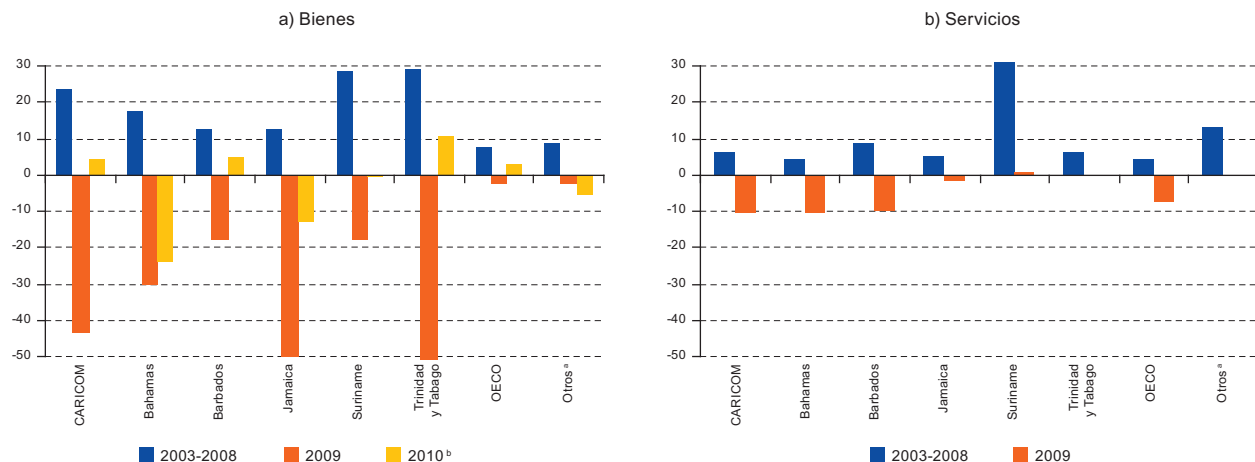
Hoy no se observa un entorno propicio para materializar las ambiciosas iniciativas de convergencia comercial en el espacio sudamericano que se lanzaron a mediados de la década pasada. Esto limita las posibilidades de avanzar hacia un espacio económico integrado más amplio que propiciaría un mayor desarrollo del comercio intrarregional, con todos sus beneficios asociados (mayor presencia de manufacturas, de pymes, mayor potencial de integración productiva, entre otros). Esta situación contrasta con la que se observa en el espacio mesoamericano. En este ámbito geográfico, se observa una intensa actividad negociadora, orientada tanto a profundizar los acuerdos vigentes o reemplazarlos por otros más comprensivos como a generar espacios económicos más amplios mediante la convergencia de los acuerdos existentes.

Sin embargo, las dificultades que hoy se observan para avanzar en la liberalización del comercio intrarregional no deben ser obstáculo para profundizar la cooperación regional o subregional en otras materias, tanto o más urgentes para afrontar los desafíos de competitividad de América Latina y el Caribe. Entre estas, la CEPAL ha identificado los siguientes ocho ejes prioritarios: i) el desarrollo de infraestructura para la integración, ii) el apoyo al comercio (avanzando en la agenda de facilitación del comercio y en la adecuada provisión de financiamiento, especialmente para el comercio intrarregional), iii) el fortalecimiento del ámbito social de la integración, iv) un esfuerzo renovado por abordar las asimetrías entre países y regiones, v) la cooperación regional en los ámbitos de innovación y competitividad, vi) una estrategia de acercamiento conjunto al Asia y el Pacífico, vii) la coordinación regional en los debates sobre la reforma del sistema financiero internacional y viii) la cooperación regional para abordar el cambio climático.

D. COMERCIO E INTEGRACIÓN EN EL CARIBE: TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS

La crisis financiera mundial ha agravado las dificultades económicas de los países del Caribe y ha expuesto su vulnerabilidad a choques externos. La crisis golpeó duramente el comercio de la Comunidad del Caribe (CARICOM) debido a su alta dependencia de los mercados externos. En 2009 el valor de las exportaciones caribeñas de bienes cayó un 43%, lo que corresponde, en gran parte, a la disminución de los precios de los productos energéticos y de las materias primas que predominan en la canasta exportadora de los mayores exportadores de bienes, como Jamaica, Suriname y Trinidad y Tabago. Las ventas externas de servicios se vieron menos afectadas, aunque también se redujeron un 10% (véase el gráfico 11).

Gráfico 11
CARICOM: TASAS DE CRECIMIENTO MEDIO ANUAL DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS, 2003 A 2008, 2009 Y 2010
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), Balance of Payments Statistics y Direction of Trade Statistics, y cifras oficiales de los países.

^a Se incluyen Belice, Guyana y Haití.

^b Se refiere al período enero-febrero de 2009 y enero-febrero de 2010.

Después de haber registrado una tasa récord de crecimiento durante 2005 y 2008, las exportaciones disminuyeron significativamente en 2009, especialmente en Trinidad y Tabago (51%), Jamaica (50%), las Bahamas (30%), Barbados (18%) y Suriname (18%). Teniendo en cuenta que Jamaica, Suriname y Trinidad y Tabago tienen grandes sectores productores de bienes en relación con el resto de la economía caribeña, estos descensos fueron muy significativos. Los datos preliminares de 2010 muestran que las exportaciones han empezado a recuperarse, aunque hay una gran variación entre países.

Las exportaciones de servicios sufrieron menos en la crisis. Esto se debe, en parte, a que el comercio de servicios resiste mejor a la crisis que el de mercancías, por ser menos dependiente del financiamiento del comercio, menos fragmentado a nivel global y menos sensible a los cambios de la demanda. Salvo en Guyana, Suriname y Trinidad y Tabago, las economías de la CARICOM se especializan en servicios, en particular el turismo y, en menor medida, en servicios financieros. Estos países se han visto perjudicados por el descenso de llegadas de turistas procedentes de Europa y, en

particular, de los Estados Unidos. El primer trimestre de 2010 muestra una leve recuperación de la llegada de las turistas.

La libre circulación intrasubregional de bienes está muy avanzada, dado que los aranceles sobre las mercancías originarias de los países de la CARICOM se eliminaron en su mayor parte en la década de 1990. También se han eliminado varias barreras no arancelarias y se ha adoptado un calendario para suprimir los derechos e impuestos de importación no autorizada.

Actualmente la CARICOM está implementando el Mercado y Economía Únicos de la CARICOM (CSME) en dos fases. En el Tratado Revisado de Chaguaramas de 2001 se acordó un plazo desde 2006 hasta 2015 con dos subfases: el mercado único (2006 a 2009) y la economía única (2010 a 2015). En el mercado único deben eliminarse todas las barreras al comercio de bienes, servicios y a la circulación de trabajadores de varias categorías laborales. La implementación del mercado único profundiza aún más el proceso de integración mediante la armonización del régimen de reglamentación y las políticas económicas y la introducción de una unión monetaria.

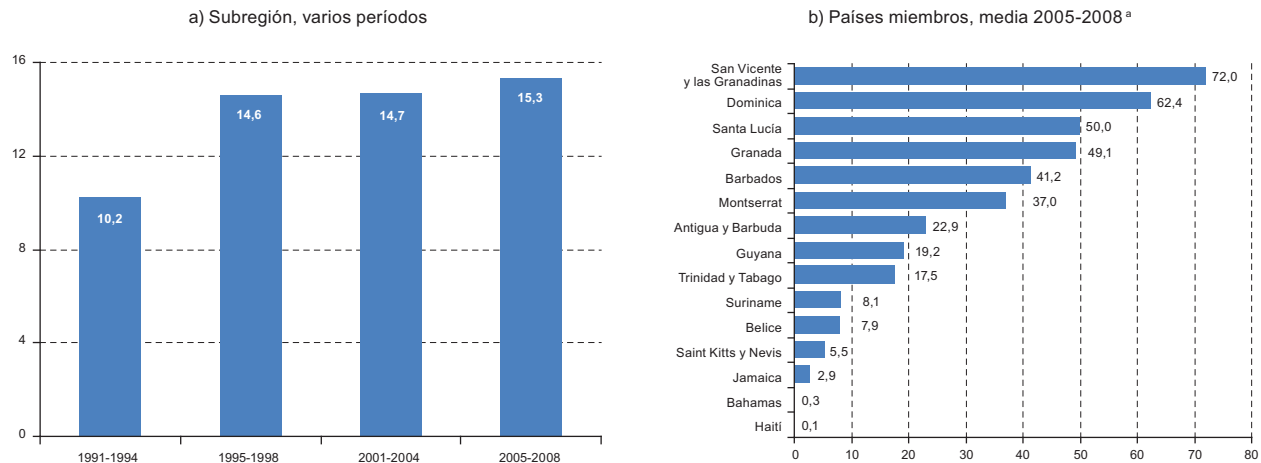
Se han logrado importantes avances en la aplicación del CSME. La CARICOM, al igual que otros sistemas de integración regional, sigue siendo una unión aduanera imperfecta. La mayoría de los miembros de la CARICOM han firmado, ratificado y promulgado los tratados comunitarios y los han integrado al derecho interno. Las excepciones son las Bahamas y Montserrat, que decidieron mantenerse fuera del CSME, y Haití, que ha postergado su entrada en vigor.

El comercio intrasubregional representa una proporción importante del comercio total pero corresponde a pocos países y a un puñado de productos. La participación de las exportaciones a los miembros de la CARICOM en las exportaciones totales creció del 10,2% en el período 1991-1994 al 15,3% en el período 2005-2008 (véase el gráfico 12a). Trinidad y Tabago tiene cada vez mayor peso en las exportaciones intrasubregionales (representó más del 80% del total en 2008). Este país vende principalmente gas natural y petróleo a Barbados, Guyana y Jamaica. Los productos energéticos de este país representaron el 65% de las exportaciones intrasubregionales en 2008. Para las pequeñas economías, el comercio intrasubregional es muy importante. La Organización de los Estados del Caribe Oriental (OECS), y en particular Dominica, Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas, vende la mitad de sus exportaciones en el mercado subregional. Guyana y Trinidad y Tabago muestran también una proporción superior a la media, en tanto que Jamaica, las Bahamas y Haití muestran proporciones menores (véase el gráfico 12b).

Los países de la subregión, con excepción de las Bahamas, han adoptado el arancel externo común, que a su vez se ha rebajado significativamente. El arancel ponderado medio de las importaciones ha bajado del 20% a principios de 1990 al 10% en 2009. La CARICOM ha adoptado una política comercial común hacia los socios externos, aunque con algunas excepciones. Con este fin, la Maquinaria Regional de Negociación del Caribe se integró en la CARICOM en 2008 y su nombre cambió a Oficina de Negociaciones Comerciales (OTN).

También se ha logrado un cierto progreso en el libre comercio intrarregional de servicios, que es la principal ventaja comparativa de la región. Para lograr este objetivo, todos los miembros han adoptado una lista negativa según la cual todos los sectores y las medidas deben liberalizarse, a menos que se especifique lo contrario. Todos los países miembros han puesto en vigor normas para permitir la libre circulación de personal altamente calificado, incluidos graduados universitarios, trabajadores de los medios de comunicación, deportistas, artistas y músicos, para prestar un servicio o establecer un negocio.

Gráfico 12
**CARICOM: SUBREGIÓN Y PAÍSES MIEMBROS, PARTICIPACIÓN DEL COMERCIO
 INTRASUBREGIONAL EN EL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES AL MUNDO**
(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).

^a La información de Haití se basa en datos del FMI, Dirección de Estadísticas Comerciales. Los datos de Suriname deben interpretarse con cautela dado que la mayoría de las exportaciones no son atribuidas a ningún destino específico.

Otro logro importante fue la creación de un Fondo Regional de Desarrollo para ayudar a los miembros desfavorecidos. Este Fondo tiene por objeto aliviar las dificultades que enfrentan algunos países en la transición hacia un mercado integrado de bienes y servicios.

A pesar de los progresos hacia el establecimiento del CSME, este ha sido menos rápido en ciertas áreas. Existen aún varios obstáculos, como: i) la falta de coordinación y armonización de la política fiscal y monetaria; ii) el amplio uso de suspensiones y reducciones arancelarias y excepciones nacionales al arancel externo común, si bien todos los miembros, con excepción de las Bahamas, lo han adoptado; iii) los obstáculos a la libre circulación de mercancías que representan las barreras no arancelarias, como las normas fitosanitarias y los obstáculos técnicos al comercio; iv) la falta de una libre circulación de capitales y de mano de obra calificada plena para promover el desarrollo de las industrias de servicios y sus exportaciones; v) el carácter no vinculante de las decisiones adoptadas por los distintos órganos de la CARICOM; vi) la falta de definición y aplicación de políticas sectoriales comunes; vii) el lento avance en los ámbitos de la armonización de las políticas de competencia y las regulaciones para la protección del consumidor, y viii) la escasa capacidad técnica y administrativa de los gobiernos miembros.

La promoción de las exportaciones es de suma importancia para todos los países de la CARICOM, porque a mediano plazo las economías más pequeñas solo pueden forjar su infraestructura económica y el desarrollo mediante la importación de bienes de capital e insumos intermedios, así como de tecnología. En el largo plazo, los países necesitan mantener el equilibrio de la balanza de pagos. Los países solo pueden crecer en el largo plazo a tasas compatibles con su posición externa. Esta es la razón principal por la que el desempeño de las pequeñas economías abiertas, así como su patrón de desarrollo, ha estado y está, en gran medida, condicionado por las vicisitudes del sector externo.

Dado que los recursos financieros de los países del Caribe son muy limitados, la ayuda para el comercio tiene un papel clave en el fortalecimiento de la capacidad de las economías para aprovechar las oportunidades del comercio internacional. La aplicación de las decisiones regionales en gran medida depende de la ayuda financiera externa, por lo que el aumento del apoyo financiero para la integración regional es otro ámbito que debe reforzarse.

Es urgente implementar el componente de economía única del CSME, que debería haberse iniciado en 2009. En particular, el Tratado Revisado de Chaguaramas establece un mecanismo para la elaboración de una política comercial común y la coordinación de políticas para promover el avance de sectores económicos críticos, incluida la industria, la agricultura y el transporte. Esto crea oportunidades para la integración del desarrollo y la política comercial que permitirá a la región maximizar los beneficios obtenidos de los acuerdos comerciales.

La CARICOM debe establecer un mecanismo para asegurar la implementación de las decisiones adoptadas por la Conferencia de los Jefes de Gobierno. La Comunidad sigue exhibiendo bajos niveles de incorporación de la normativa emanada de sus instancias decisorias en el ordenamiento jurídico de sus Estados. La CARICOM debe adoptar medidas para eliminar los obstáculos que subsisten con respecto al funcionamiento eficaz del mercado único. Estas incluyen la armonización de medidas sanitarias y fitosanitarias y normas técnicas y la eliminación de los impuestos no autorizados a ciertos productos, la aplicación del régimen de protección de los consumidores, la eliminación del permiso de trabajo para los proveedores de servicios y la ejecución de los acuerdos de licencia para estos proveedores.

El Fondo CARICOM de Desarrollo (FCD) recién creado puede no ser suficiente para abordar el tema del tratamiento especial de los miembros menos favorecidos. Debido a la falta de financiamiento seguro para el Fondo, la insuficiencia de capital y el carácter temporal de su ayuda, es posible que no pueda alcanzar sus objetivos. Por ende, este Fondo debería contar con un financiamiento más seguro y una mayor reserva de recursos. Una alternativa para apoyar a los miembros menos avanzados sería seguir la recomendación del Banco Mundial de buscar recursos adicionales con el objetivo de reforzar el papel de la Agencia Caribeña de Desarrollo de Exportaciones.

El acuerdo de asociación con la Unión Europea ofrece oportunidades para la diversificación de las exportaciones, el aumento de los flujos de inversión y la asistencia financiera y técnica para promover la integración regional. Pese al lento desembolso de los fondos del Fondo Europeo de Desarrollo (FED), los gobiernos del Caribe que aún no han establecido unidades de aplicación del acuerdo de asociación deben actuar con rapidez para hacerlo. La CARICOM debe tratar de aclarar los componentes de cooperación para el desarrollo del acuerdo. Esta problemática podría abordarse en el ámbito del Consejo Conjunto de la Unión Europea-CARIFORUM. Los gobiernos del Caribe deben alentar a la Unión Europea a acelerar el desembolso de los fondos asignados para la promoción de la integración regional.

Es preciso que la CARICOM y la República Dominicana resuelvan pronto sus diferencias con relación al tratamiento arancelario para las exportaciones de este país a la CARICOM. Esto es necesario para facilitar la aplicación eficaz del acuerdo de asociación económica. Los países miembros de la CARICOM deben posicionarse mejor para aprovechar las oportunidades de acceso al mercado que ofrece el acuerdo para diversificar sus exportaciones. Este reposicionamiento requerirá un aprovechamiento más pleno de la asistencia financiera y técnica disponible según el acuerdo, con el objeto de desarrollar la capacidad de producción, fortalecer las instituciones y mejorar la competitividad.

Para atraer flujos de inversión extranjera directa de la Unión Europea, la CARICOM tiene que mejorar el clima empresarial. En este ámbito, las medidas necesarias incluyen la promoción de la estabilidad macroeconómica, la creación de una fuerza laboral capacitada, la provisión de infraestructura adecuada y el desarrollo de instituciones fuertes e independientes.

Los esfuerzos de diversificación de las exportaciones en marcha en el Caribe avanza en la dirección correcta, pero el proceso debe acelerarse. La diversificación de las exportaciones es fundamental para reducir los efectos de los choques externos, aumentar la productividad, crear nuevas ventajas comparativas y promover el crecimiento económico. Para avanzar en la diversificación de exportaciones es fundamental abordar las limitaciones por el lado de la oferta. Las limitaciones más importantes que requieren atención inmediata son la deficiencia en las infraestructuras, como carreteras, puertos y telecomunicaciones, la debilidad del sector privado y de las instituciones y una oferta insuficiente de conocimientos especializados.

Es importante vigorizar la capacidad técnica local para producir exportaciones más complejas con una base más sólida de capital humano y lograr la diversificación de las exportaciones y el fortalecimiento de los vínculos intersectoriales. Las tecnologías extranjeras tienen pocos efectos secundarios si no van acompañadas del desarrollo de la capacidad local de innovación. La profundización del proceso de integración regional por sí mismo no resolverá los problemas de escasa capacidad técnica y de desarrollo del capital humano. Debería realizarse un esfuerzo particular para que los servicios turísticos estén más vinculados con las industrias creativas y la agricultura nacional, de modo de fortalecer los eslabonamientos productivos y de empleo en torno al turismo.

Dados los limitados recursos financieros, la ayuda para el comercio tendrá que desempeñar un papel clave en la superación de las limitaciones de la oferta. La ayuda para el comercio puede promover la diversificación de exportaciones mediante la asistencia financiera y técnica necesaria para la implementación y administración del acuerdo de asociación económica, mejorar la infraestructura, fortalecer la capacidad institucional y mejorar la innovación, así como las capacidades de comercialización de las empresas privadas. La CARICOM debe alentar a los donantes para mejorar la aplicación y la eficacia del acuerdo de asociación mediante la solución de las principales deficiencias identificadas por los beneficiarios. Lo más importante es la previsibilidad de los fondos de ayuda para el comercio, que es necesario mejorar para facilitar la aplicación rápida y eficaz de los programas de diversificación de las exportaciones. Otras mejoras que deben considerarse incluyen el incremento del aporte de los países del Caribe al diseño de las iniciativas de ayuda para el comercio y un mayor énfasis en el desarrollo de las capacidades locales.

E. COOPERACIÓN Y RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE EL JAPÓN Y AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

En este capítulo se analizan las recientes estrategias que el Japón está adoptando para profundizar las relaciones económicas con América Latina y el Caribe. Existen espacios de cooperación que pueden profundizarse y expandirse. Últimamente, la CEPAL ha puesto el énfasis en la necesidad de crear espacios de cooperación en la región. En la edición anterior del *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, así como en el reciente informe *Espacios de convergencia y de cooperación regional*, la CEPAL ha propuesto concentrar los esfuerzos de cooperación dado que esta se convierte en un factor más importante que la liberalización comercial. En este contexto, la CEPAL ha propuesto promover la cooperación regional en ocho áreas, cuatro de las cuales corresponden al ámbito

intrarregional (fomento del comercio intrarregional, inversión en infraestructura, cohesión social y reducción de las asimetrías), mientras que las otras cuatro buscan enfrentar los desafíos globales contemporáneos (innovación y competitividad, acercamiento conjunto a Asia y el Pacífico, reforma del sistema financiero internacional y cambio climático).

Asia, a través del Japón, nos da algunas pistas de los caminos que podrían seguirse para promover la cooperación regional. En Asia la integración y cooperación se han complementado y retroalimentado mutuamente. Tras largos años de integración liderada por el mercado, las economías asiáticas están profundizando una integración formal con una visión que va más allá del libre comercio, que incluye agendas novedosas como las de desarrollo industrial, incremento de la competitividad y desarrollo científico y tecnológico. Uno de los grandes motores de esta integración es justamente la cooperación. Las propuestas formuladas por la CEPAL para promover la cooperación en América Latina y el Caribe encajan bien con la experiencia histórica de las economías asiáticas. Por tal razón, el acercamiento a Asia y el Pacífico no tiene por qué limitarse al comercio y las inversiones, sino que también debe incluir la cooperación. Con respecto a esta meta, América Latina y el Caribe puede aprender mucho de Asia y también explorar nuevas alternativas para profundizar la cooperación interregional con las economías del otro lado del planeta.

El Japón no solo es el mayor donante de Asia, sino también el principal donante asiático que tiene América Latina y el Caribe. La cooperación forma uno de los pilares de la política económica exterior japonesa. Una de las mayores contribuciones que el Japón ha hecho en Asia es promover la interacción entre inversión, comercio y la asistencia oficial para el desarrollo (AOD). El modelo japonés de AOD que se ha aplicado en esta región ha puesto el énfasis en el mejoramiento de la infraestructura y la formación de recursos humanos con el propósito de revitalizar el sector productivo y promover el comercio y las inversiones en el país receptor. De modo similar, los acuerdos de asociación económica promovidos por el Japón buscan complementar la liberalización comercial mediante un amplio marco de cooperación con una visión de mediano y largo plazo.

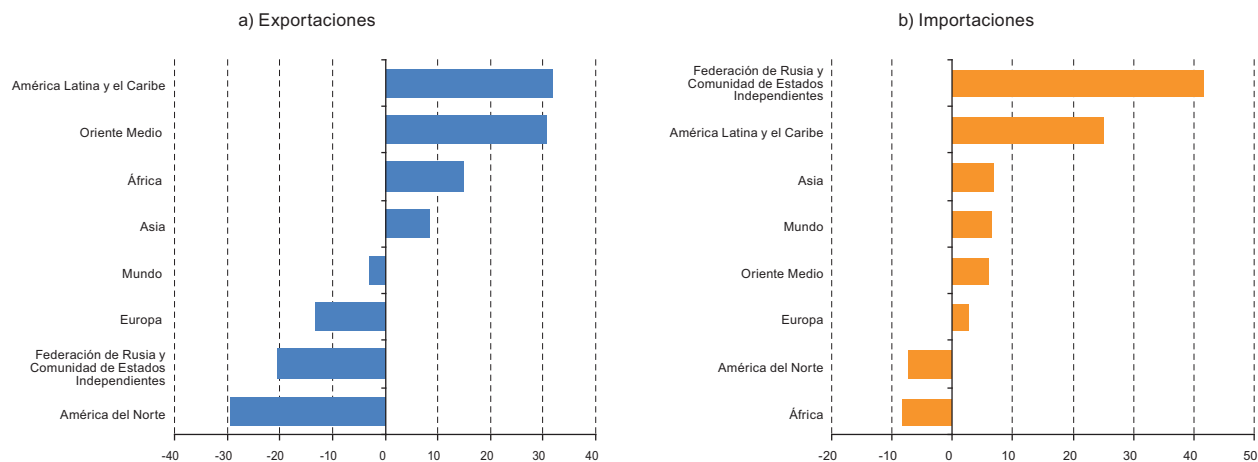
Varias empresas japonesas ya consideran a la región como una base estratégica de sus operaciones mundiales. Históricamente, la relación entre ambas partes se ha desarrollado principalmente en la dimensión económica. Actualmente, tanto el sector privado como el Gobierno de Japón coordinan sus esfuerzos en una alianza público-privada que busca aprovechar las oportunidades de la región. En la edición 2010 del libro azul de la diplomacia, el gobierno japonés pone el énfasis en el hecho de que América Latina y el Caribe está incrementando su presencia económica en el mundo. Los datos básicos que sostienen esta percepción son bastante claros: una población de 560 millones de habitantes, un PIB regional en crecimiento que actualmente es tres veces mayor al de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) y la existencia de considerables recursos minerales, energéticos y alimenticios. La percepción de las empresas japonesas sobre la región ha mejorado en los últimos años y lo ha hecho en mayor medida luego de confirmarse que América Latina y el Caribe pudo superar los retos de la crisis financiera y económica mundial para luego retomar las riendas del crecimiento a un ritmo más rápido que el esperado. Para fortalecer las relaciones económicas con América Latina y el Caribe, el Gobierno del Japón trata de brindar a las empresas de su país el apoyo necesario para facilitar las operaciones en la región.

América Latina y el Caribe necesita hacer un mayor esfuerzo para que el Japón considere a la región como uno de los núcleos de su estrategia empresarial mundial. En la mente de muchos empresarios japoneses todavía están latentes las consecuencias de la “década perdida”. Esta es la otra cara de la moneda sobre la percepción de la región que sigue perdurando en el sector privado japonés. Cuando la crisis estalló en agosto de 1982, la banca japonesa participaba en los proyectos más importantes de la región con operaciones privadas de financiamiento por más de 30.000 millones de dólares, incluidos más

de 13.000 millones de dólares para préstamos sindicados. El gobierno japonés tuvo que utilizar cuantiosos recursos públicos para participar en el reciclaje de la deuda. Junto con los bancos, muchas empresas japonesas se alejaron de la región en momentos en que Asia se iba convirtiendo en una mejor opción. Con el paso del tiempo varias empresas japonesas se han repuesto pero otras no. A pesar de esta experiencia, las relaciones económicas entre el Japón y América Latina y el Caribe han comenzado a presentar algunas señales de mejora.

En los últimos cinco años la región fue el destino de exportaciones japonesas que porcentualmente creció más en el mundo (en importaciones ocupó el segundo lugar). El Japón tiene en América Latina y el Caribe la mayor IED acumulada fuera de Asia. Aunque en términos de montos América Latina y el Caribe no se encuentre entre los primeros lugares, el comercio del Japón con la región está creciendo a un ritmo acelerado (34,8% las exportaciones y 26,3% las importaciones) (véase el gráfico 13). Se espera que esta tendencia se fortalezca en los próximos años con la recuperación de la economía de ambas partes. Últimamente las inversiones japonesas se han concentrado en los recursos naturales. Es necesario que los países de América Latina y el Caribe se sumen a las iniciativas del Brasil y México, los dos principales receptores de IED japonesa de la región, con miras a insertarse en la cadena de valor japonesa y mundial.

Gráfico 13
JAPÓN: INCREMENTO DEL COMERCIO, 2005-2009
(En porcentajes)



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

Se está incrementando la actividad de la alianza público-privada japonesa en medio de un redescubrimiento de la región. Las grandes empresas de comercio general (*sogo shosha*) siguen al frente, acompañadas por otras empresas japonesas. Durante el año fiscal 2010 (abril 2010-marzo 2011), las *sogo shosha* harían una inversión mundial de más de 27.500 millones de dólares, un monto récord. América Latina y el Caribe tiene que hacer un esfuerzo para atraer estos capitales. El sector privado japonés en general concentraría gran parte de sus nuevas inversiones no solo en recursos naturales y energéticos, sino también en infraestructura y seguridad alimentaria. Los acuerdos de asociación económica y los tratados bilaterales de inversiones contribuirían a incentivar los negocios y las inversiones de las empresas japonesas en la región. El gobierno japonés está dispuesto a utilizar sus herramientas de asesoría y asistencia de carácter público y privado para ayudar a las empresas de su país (AOD, asistencia financiera para el sector privado japonés, seguro para actividades comerciales en el exterior, entre otras). La siguiente tarea del Japón sería fortalecer su mecanismo de asistencia

incrementando la cantidad de recursos dirigidos a la región. Otra tarea pendiente sería agilizar la interacción entre instituciones gubernamentales japonesas, dado que no existe una “ventanilla única” para atender a las empresas japonesas. América Latina y el Caribe podría colaborar en esta tarea, buscando que el Japón invierta más y mejor en la región.

Además de la liberalización y la facilitación del comercio y las inversiones, los acuerdos de asociación económica japoneses incluyen medidas adicionales para fortalecer las relaciones económicas. Japón firmó el primer acuerdo de asociación económica “completo” de su historia con México, luego de aceptar la apertura del sector agrícola. México negoció el acuerdo teniendo presente que sería la piedra angular de su estrategia para expandir y diversificar el comercio y las inversiones en Asia. Los efectos de este acuerdo han sido positivos en términos generales. En los primeros cinco años de vigencia (2004-2008), las exportaciones japonesas se incrementaron un 60%, impulsadas por el sector automotor y los productos de acero. Por su parte, las exportaciones de México al país asiático aumentaron un 50%. El acuerdo de asociación económica ha contribuido también a una mayor inserción de México en la cadena de valor japonesa y mundial. Según un estudio de la Embajada del Japón en México, en 2008 México importó del Japón bienes en su mayoría intermedios (piezas, partes, entre otros) por un valor de 11.000 millones de dólares. Estos bienes fueron utilizados por México para producir productos finales y exportarlos a los principales mercados del mundo por un monto de 14.300 millones de dólares.

El acuerdo de asociación económica entre el Japón y México incluyó por primera vez en la historia de los acuerdos de este tipo firmados por el Japón un capítulo específico sobre la cooperación bilateral. La cooperación de este acuerdo 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. La cooperación en estas áreas se ha expandido y profundizado gracias al acuerdo. La cooperación técnica es el común denominador de una cooperación en que la AOD japonesa cumple un papel importante. En Asia, la cooperación se ha extendido a áreas novedosas como el monitoreo de las instituciones y transacciones financieras y la cooperación para expandir las transacciones electrónicas. Existe también una gran demanda de desarrollo de recursos humanos en prácticamente todas las áreas.

El Japón también incluyó por primera vez un capítulo específico para el mejoramiento del ambiente de negocios en su acuerdo de asociación con México. Se trata de otro mecanismo original que luego adoptó en sus posteriores acuerdos de asociación. Los acuerdos también buscan mejorar el ambiente de negocios con el fin de fortalecer la relación económica bilateral. Incluso en Asia las empresas japonesas enfrentan diversas dificultades, que en la práctica se convierten en barreras no arancelarias (cambio continuo y repentino de la normativa y las leyes relacionadas con los negocios, falta de transparencia en los trámites administrativos, insuficiencia de infraestructura, preocupación por la seguridad ciudadana, incumplimiento de normas sobre propiedad intelectual, entre otras). América Latina y el Caribe podría convertirse en un rival de Asia si en el mediano o largo plazo lograra resolver este tipo de problemas. En el marco del acuerdo de asociación entre el Japón y México se ha buscado una mayor integración de las empresas de ambos países en las cadenas de valor global, desarrollar economías de escala e incrementar la productividad. En la práctica este mecanismo funciona también como un marco de cooperación en el sentido de que ambas partes cooperan para solucionar determinados problemas. En sus años de funcionamiento ha dado resultados positivos.

En el Japón el concepto de alianza público-privada nació como resultado de una exitosa cooperación japonesa en Asia. El Japón desempeñó un papel importante en la construcción de lo que hoy se conoce como la “fábrica de Asia”. A mediados de los años ochenta, el sector privado japonés se convirtió en el detonador de un auge de inversiones dirigidas a Asia. La AOD japonesa tuvo un

rol decisivo en la creación de un ambiente favorable para las inversiones mediante la construcción de infraestructura y la formación de recursos humanos. La próxima meta del Japón es duplicar el tamaño de la economía de toda Asia para 2020. Desde mediados de 2009 el Japón está implementando una iniciativa que tiene como componente principal un marco de AOD de hasta 20.000 millones de dólares. Esta iniciativa busca fortalecer el poder de crecimiento de Asia y aumentar la demanda interna de los países de la región. El objetivo principal del Japón es crecer conjuntamente con Asia.

América Latina y el Caribe necesita también de la AOD japonesa no solo para su desarrollo económico y social, sino también para impulsar la innovación y el desarrollo científico y tecnológico con miras a una mejor inserción en la economía mundial. Al igual que Asia, actualmente América Latina y el Caribe reembolsa más de lo que se le ha prestado en el marco de la AOD japonesa. Dada la contracción de la demanda de préstamos, en Asia la AOD japonesa concentra una gran parte de sus recursos en la cooperación técnica. Esta región es la mayor receptora de este tipo de cooperación japonesa en el mundo, encabezada por China, a la que siguen otros países asiáticos. En 2008 China y los miembros de la ASEAN recibieron 265,22 y 345,72 millones de dólares, respectivamente, mientras que América Latina y el Caribe recibió 182,69 millones de dólares. Es importante que los países de la región transmitan al Japón de modo más explícito sus prioridades y necesidades de cooperación técnica. La experiencia del Japón en Asia ofrece una serie de lecciones que pueden comenzar a estudiarse a fondo en la región.

La región necesita un renacimiento de la AOD japonesa. Sería importante una participación más activa del Japón como líder mundial en materia de ayuda para el comercio. En 1999 la región recibía 814 millones de dólares en AOD japonesa. Debido mayormente a restricciones fiscales, este monto se ha reducido paulatinamente, llegando a menos de un tercio en 2008. El panorama es completamente diferente al observar la tendencia de cierto sector de la AOD japonesa en el mundo, el de la ayuda para el comercio. En tres años el Gobierno del Japón cumplió el compromiso de incrementar su ayuda para el comercio, que en un principio esperaba concretar en cinco años. En la sexta Cumbre Ministerial de la OMC en 2005, los principales donantes se propusieron la meta de incrementar sus montos de AOD antes de 2010. En 2008 Japón superó su meta inicial haciendo una contribución de 13.500 millones de dólares, la mayor hasta ese entonces. En julio de 2009 el Japón anunció una nueva estrategia para el periodo 2009-2011 que consta de un paquete de asistencia de 12.000 millones de dólares y de asistencia técnica para 40.000 personas. Esta ayuda se ha dirigido principalmente a África y Asia. Sería importante considerar que en América Latina y el Caribe también existe una gran demanda de este tipo de ayuda, sobre todo en el área de la infraestructura.

F. CONCLUSIONES

La región enfrentará en los próximos años un escenario internacional probablemente menos dinámico que el del quinquenio precedente, con incertidumbres que recuerdan que el ciclo de inestabilidad financiera no ha concluido. Dicho escenario, muestra también una presencia cada vez más gravitante de las economías emergentes en el comercio y las finanzas.

A partir del balance preliminar del desempeño exportador en la pasada década, se observa que, en un contexto de crecientes desafíos de innovación y competitividad, la región no ha conseguido avances significativos en la calidad de su inserción comercial en la economía global. Por una parte, los países de América del Sur han mostrado un mayor dinamismo exportador a nivel agregado que, sin embargo, está fuertemente ligado a factores exógenos como el renovado impulso de la demanda internacional de materias primas y el consiguiente aumento de los precios de estas. Por otra parte, México y

Centroamérica, con una mayor presencia de manufacturas en sus exportaciones, han tenido un menor dinamismo a nivel agregado, debido en buena medida a la intensa competencia de China en su principal mercado, los Estados Unidos, especialmente en productos de alta densidad de mano de obra no calificada.

La expansión de los sectores asociados a los recursos naturales no ha contribuido suficientemente a la creación de nuevas capacidades tecnológicas en la región. Pese a que las tasas de rentabilidad en estos sectores aumentaron, e incluso se obtuvieron ganancias en productividad, la ausencia de políticas activas de fomento productivo ahondó las brechas de productividad con los países considerados en la frontera, especialmente con los Estados Unidos. En este sentido, la relación comercial entre la región y Asia ofrece tanto oportunidades como desafíos. Entre estos últimos es particularmente importante evitar que el creciente comercio entre ambas regiones reproduzca y refuerce un patrón de comercio de tipo centro-periferia entre los países del Sur, donde Asia —China en particular— aparecería como un nuevo centro y los países de la región como la nueva periferia. En consecuencia, es preciso avanzar hacia una relación comercial que no solo estimule el crecimiento sino que impulse también la innovación, la diversificación exportadora y la calidad del empleo.

Se hace urgente un esfuerzo orientado a promover mayores niveles de innovación y desarrollo endógeno de capacidades tecnológicas, tanto en los sectores asociados a los recursos naturales como en los de manufacturas y servicios. Las actividades productivas y comerciales ligadas a las ventajas comparativas de mayor intensidad en recursos naturales no constituyen necesariamente una traba para una inserción internacional de mejor calidad y pueden complementar las estrategias de desarrollo de los países de la región. La hipersegmentación de los mercados globales, por un lado, y la aceleración de los desarrollos tecnológicos en ámbitos como las ciencias de la vida y las ciencias cognitivas, por otro, ofrecen variadas posibilidades para que las materias primas que la región exporta dejen de ser productos básicos, gracias a una mayor diferenciación e incorporación de valor agregado y conocimiento. Esto, a su vez, requiere desarrollar una oferta de servicios especializados tendientes a la mayor generación y captación de valor a lo largo de los diversos eslabones de la cadena (diseño de producto, publicidad, mejora en la gestión de los insumos, logística, transporte, servicios de ingeniería y consultoría, seguros y finanzas, entre otros). De esta manera se pueden reforzar los eslabonamientos hacia adelante y hacia atrás, favoreciendo la vinculación de sectores exportadores directos e indirectos con el resto de la economía, especialmente con las pymes productoras de bienes y servicios, principales generadoras de empleo en la región.

Asimismo, sería conveniente emprender acciones orientadas a favorecer el desarrollo del comercio intrarregional, habida cuenta de que este presenta particularidades positivas como una mayor intensidad de bienes manufacturados y una mayor presencia de las pequeñas y medianas empresas, vehículos principales para generar empleos de calidad y favorecer una mayor cohesión social. Además, los mercados intrarregionales podrían amortiguar las perturbaciones en materia de demanda provenientes del exterior, en la medida que se avance en el establecimiento de mecanismos de financiamiento para el comercio intrarregional. Los datos muestran que el potencial del comercio intrarregional no se explotó adecuadamente durante la reciente crisis.

La región viene reforzando sus vínculos Sur-Sur, particularmente en el marcado dinamismo de su comercio con China y otras economías asiáticas. Las expectativas futuras de crecimiento de la región dependerán cada vez más de cómo vaya mejorando la calidad de esos vínculos. De este modo, la diversificación exportadora, una apuesta más contundente en competitividad e innovación y un mayor esfuerzo de cooperación regional en ámbitos de infraestructura, logística, comercio intrarregional, convergencias normativas y de políticas, son desafíos que permitirían que América Latina y el Caribe pudiese mejorar la calidad de su inserción en la economía global, cerrando las brechas de productividad y aprovechando las oportunidades del comercio internacional para crecer con más igualdad.

Capítulo I

**CRISIS ORIGINADA EN EL CENTRO Y RECUPERACIÓN IMPULSADA
POR LAS ECONOMÍAS EMERGENTES****A. INTRODUCCIÓN**

A mediados de 2010, la recuperación de la economía y el comercio mundial muestra ser más sólida que lo pronosticado y más heterogénea de lo conveniente. Esta reactivación más rápida obedece en parte al gran dinamismo de las economías asiáticas y las emergentes, así como a la notable reacción contracíclica adoptada en las políticas fiscales, monetarias y financieras en la mayoría de los países industrializados y en desarrollo. La alta heterogeneidad del ritmo de crecimiento —elevado en las economías emergentes y reducido en las industrializadas— conspira contra una recuperación más sostenible. Para avanzar hacia ella, se requiere la coordinación internacional en el manejo de las estrategias de salida de la crisis, la implementación de reformas financieras y el retorno del equilibrio de la economía mundial, haciendo que las economías con mayor superávit en cuenta corriente incrementen su gasto interno.

Varias economías emergentes ya han iniciado la eliminación gradual de los paquetes de estímulos, elevando las tasas de interés. Ello acentúa el diferencial de tasas con respecto a las economías industrializadas, lo que podría incentivar corrientes de capital desestabilizadoras hacia las economías emergentes, estimulando eventuales sobrecalentamientos en estas economías e induciendo a la gestación de burbujas especulativas. En la fase de gestación de estas burbujas, tiende a apreciarse el tipo de cambio, lo que abarata las importaciones y obstaculiza la diversificación de las exportaciones. Si esta expansión del gasto no se gestiona bien, puede producirse el estallido de las burbujas, lo que tendría serias repercusiones fiscales y financieras y en la balanza de pagos.

Las políticas contracíclicas contribuyeron a compensar el impacto de la caída del gasto privado y a frenar la pérdida de confianza en los mercados financieros. La recuperación comenzó en China, continuó en la India, se difundió al resto de Asia y el Pacífico y de allí, a las restantes economías emergentes. La rápida recuperación de la actividad industrial en las economías asiáticas estimuló, a su vez, la demanda de materias primas, transmitiendo así impulsos dinámicos a los exportadores de estos rubros, como acontece con América del Sur, por ejemplo.

Como resultado, ya desde finales de 2009, varios organismos internacionales han elevado sus proyecciones para el crecimiento económico mundial de 2010. Durante el primer trimestre de 2010, la economía mundial creció a una tasa anualizada superior al 5% (FMI, 2010a) debido básicamente al rápido ritmo del crecimiento en Asia, donde no solo China crecía al 12%, sino que esa tasa era incluso sobrepasada en Hong Kong (Región Administrativa Especial de China), Malasia y Singapur. El comercio internacional, a su vez, crecía un 25% en valor durante ese trimestre, respecto del mismo trimestre de 2009. Esta enérgica recuperación del comercio internacional, también liderada por Asia y el Pacífico, China, el Japón y la India, ha contribuido a restaurar gradualmente la confianza de los consumidores, los empresarios y los mercados financieros, lo que reactivó el consumo y las inversiones.

No obstante la recuperación global, persiste una elevada heterogeneidad entre los países industrializados y los emergentes. En el primer grupo, el repunte es más bien débil, con mayores avances en los Estados Unidos, sobre todo en comparación con la Unión Europea. En este último bloque, la

recuperación se ve complicada por el impacto fiscal de los salvatajes financieros, situación que afectó severamente a Grecia y se propagó luego a otros países mediterráneos y a los países del Este de la Unión. Además, los presupuestos públicos de las mayores economías de la Unión Europea también sufren recortes importantes para garantizar su sostenibilidad en el tiempo, con lo cual se están generando condiciones para un crecimiento europeo aún más débil en 2011. En los países emergentes, las tendencias recientes superan las expectativas. En el caso de China, el crecimiento de la economía y el comercio durante el segundo semestre de 2009 y el primero de 2010 han sido mayores de lo anticipado. Los otros mercados emergentes principales también han experimentado una recuperación marcada.

El dinamismo en las economías emergentes no se limita a los países denominados BRIC (el Brasil, la Federación de Rusia, la India y China). Varias economías emergentes registran un alto crecimiento en 2010 y tienen varios rasgos comunes: posibilidades de crecimiento sostenido a largo plazo, población numerosa y joven, equilibrio macroeconómico, baja deuda pública, razonable diversificación exportadora, sistemas financieros relativamente sofisticados y favorables perspectivas de estabilidad política¹. A mediados de julio de 2010, los mercados bursátiles con mejor rendimiento en dólares durante los primeros siete meses del año son Chile, Colombia, Indonesia, Malasia y Tailandia (*The Economist*, 2010).

El comercio internacional ha jugado un papel clave en la recuperación de la economía global. El comercio y los mercados abiertos impidieron un agravamiento de la crisis y luego han transmitido con fluidez las señales de mayor demanda. Varios de los factores que causaron la caída del comercio global en 2008 y comienzos de 2009 ahora están contribuyendo a su repunte, siendo la demanda final de los países emergentes el principal motor de la recuperación. Entre esos factores se incluye la reactivación de la demanda de bienes de capital e insumos intermedios, en parte, gracias a la normalización de los mercados financieros y los créditos, así como a los planes de estímulo fiscal. Estos elementos también apoyaron el ajuste en los inventarios y un nuevo ciclo expansivo para los productos electrónicos. También contribuyó al crecimiento del valor del comercio mundial la recuperación en los precios de varios productos básicos, sobre todo el petróleo². De manera más general, el sistema de comercio internacional colaboró para lograr una mejor salida de la crisis al ofrecer espacios para que se pudiesen adoptar medidas de emergencia sin salirse de sus reglas (Lamy, 2010). Esto favoreció el mantenimiento de la confianza en materias comerciales, lo que ayudó a que la recuperación asiática se transformase pronto en recuperación global.

América Latina y el Caribe también muestran una recuperación del producto y el comercio más rápida que la anticipada. La sólida reactivación está basada, en gran parte, en el dinamismo de la demanda interna, en una aceleración de la inversión y en un comportamiento robusto de las exportaciones, impulsadas por la demanda de China y el resto de Asia, así como por la normalización de la demanda en los Estados Unidos. Este positivo panorama general esconde una heterogeneidad considerable en los países de la región. El mejor desempeño se observa en los países exportadores de materias primas. La recuperación es más lenta en los países importadores de productos básicos y dependientes del turismo y las remesas, dado el desempeño aún débil de los países industrializados, que son el principal origen de estos dos últimos flujos.

¹ Por ejemplo, la Economist Intelligence Unit (EIU) ubica en esta categoría a Colombia, Egipto, Indonesia, Turquía, Sudáfrica y Viet Nam (EIU, 2010).

² Como se puede apreciar en el gráfico I.2a, estos precios alcanzan un máximo a mediados de 2008, caen bruscamente en el último trimestre de ese año y a inicios de 2009 empiezan a recuperarse. Sus niveles actuales son bastante inferiores al punto máximo registrado en 2008, pero se mantienen por encima de sus valores históricos.

B. CRISIS Y RECUPERACIÓN: EL MUNDO Y LOS BLOQUES COMERCIALES

1. La economía y las finanzas mundiales

Desde la segunda mitad de 2009 hasta mayo de 2010, la economía mundial se recuperó de la crisis —que resultó en una caída del PIB mundial del 2% en 2009, según las Naciones Unidas— con mayor rapidez que lo anticipado, gracias, sobre todo, al dinamismo de Asia. Entre enero y julio de 2010, las Naciones Unidas elevaron al 3% su proyección de crecimiento del PIB global de 2010 (agregación por tasas de cambio), un aumento de 0,6 puntos porcentuales (Naciones Unidas, 2010). El Fondo Monetario Internacional (FMI) también incrementó su proyección en 0,4 puntos porcentuales, al 4,6% (agregación por paridad de poder adquisitivo)³. De manera general, la confianza de los agentes económicos y la demanda privada empieza a recuperarse, mientras que la producción y el comercio mundial registran un crecimiento de dos dígitos. La recuperación de la economía mundial luego de la reciente crisis es muy heterogénea: mientras que la caída en el producto y el comercio fue relativamente sincronizada en las distintas regiones del mundo, la reactivación ha sido modesta en los países industrializados y muy significativa en la mayoría de las zonas emergentes.

Cuadro I.1
**MUNDO Y PRINCIPALES PAÍSES Y REGIONES: CRECIMIENTO DEL PIB
 Y DE LAS EXPORTACIONES EN VOLUMEN, 2003-2010^a**
 (En porcentajes)

	Producto interno bruto				Exportaciones de bienes y servicios			
	2003-2007	2008	2009	2010	2003-2007	2008	2009	2010
Mundo	4,7	3,0	-0,6	4,6	8,0	2,8	-11,3	9,0
Países industrializados	2,7	0,5	-3,2	2,6	6,7	1,8	-12,6	8,2
Estados Unidos	2,8	0,4	-2,4	3,3	8,5	5,4	-9,6	...
Zona del euro	2,1	0,6	-4,1	1,0	5,7	0,8	-12,9	4,2
Japón	2,1	1,2	-4,9	1,4	9,7	1,6	-24,1	...
Países en desarrollo	7,4	6,1	2,5	6,8	11,5	4,5	-8,5	10,5
Países en desarrollo de Asia	9,2	7,7	6,9	9,2	16,2	6,2	-8,0	11,0
China	11,0	9,6	9,1	10,5	20,4	13,9	-9,1	...
India	8,6	6,4	5,7	9,4	24,6	19,3	-6,7	...
América Latina y el Caribe	5,0	4,2	-1,9	5,2	7,5	1,1	-8,9	...
Brasil	4,0	5,1	-0,2	7,6	9,0	0,0	-9,8	...
México	3,4	1,5	-6,5	4,1	6,1	0,4	-14,1	...
África subsahariana	6,3	5,6	2,2	5,0	6,4	0,3	-7,0	7,0
Oriente Medio y África del Norte	5,9	5,3	2,4	4,5	7,0	2,4	-6,4	4,2

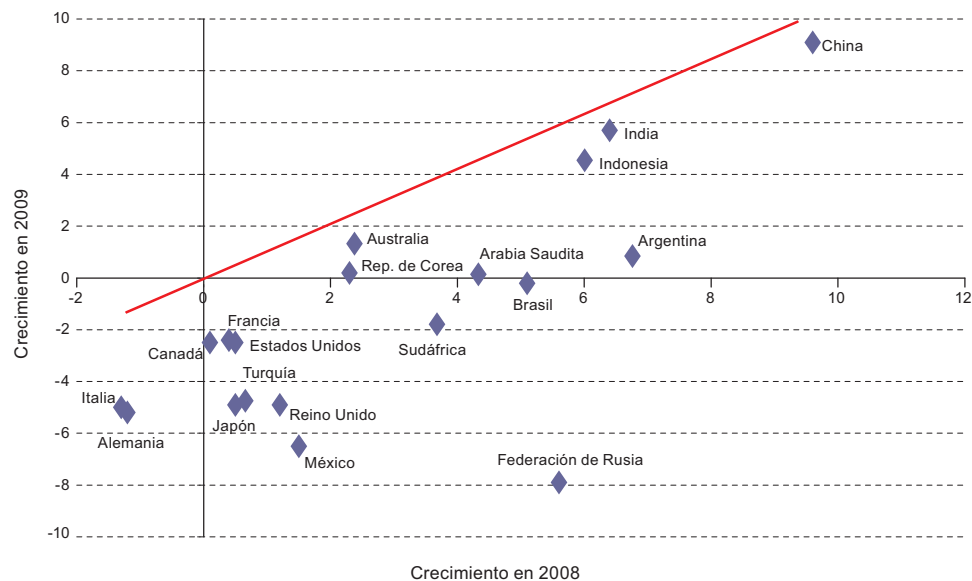
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), *Perspectivas de la economía mundial al día: actualización de las proyecciones centrales*, julio de 2010; CEPAL, *Estudio económico para América Latina y el Caribe, 2010* (LC/G.2458-P), Santiago de Chile, julio de 2010. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.10.II.G.3 y cifras oficiales de los países.

^a La agregación del PIB de los países se realizó por paridad del poder adquisitivo, lo que da como resultado un mayor crecimiento del PIB mundial comparado con una agregación por tasas de cambio, dado que las economías emergentes tienen un peso y un crecimiento superiores en la primera agregación.

³ El Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial calculan el PIB mundial de manera diferente a la de las Naciones Unidas (con agregación por paridad de poder adquisitivo), lo que da como resultado tasas de crecimiento más elevadas.

Como resultado de la crisis mundial, todos los países tuvieron un peor desempeño en 2009 comparado con el de 2008. En el Grupo de los Veinte (G-20), que incluye a las más importantes economías del mundo, el mayor deterioro se observó en la Federación de Rusia: en 2008 registró un crecimiento positivo de casi un 6%, mientras que la crisis causó una caída de casi un 8%. Alemania e Italia observaron retrocesos importantes en ambos años (véase el gráfico I.1).

Gráfico I.1
PAÍSES DEL GRUPO DE LOS VEINTE (G-20): CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO, 2008 Y 2009
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), *Perspectivas de la economía mundial al día: actualización de las proyecciones centrales*, julio de 2010.

Hasta mayo de 2010, se observó una gradual normalización de las condiciones financieras externas. La masiva intervención en los mercados financieros evitó su colapso y contribuyó a la posterior recuperación. Los mercados de dinero se estabilizaron, las bolsas de valores repuntaron y los bancos, en la mayoría de los países, nuevamente otorgan créditos. Después de una caída del 10% en las entradas netas oficiales y privadas de capital a los principales mercados emergentes en 2009, dichos flujos seguirán recuperándose durante 2010, según estimaciones del Instituto de Finanzas Internacionales de abril de 2010.

A partir de mayo de 2010, el mundo enfrentó nuevas turbulencias en los mercados financieros, a causa de la disminución de la confianza en la sostenibilidad fiscal, sobre todo en la zona del euro, de las políticas adoptadas para abordar la crisis griega y de las perspectivas futuras de crecimiento. La caída en la confianza se profundizó en mayo de 2010 ante la crítica situación fiscal de Grecia y otros países europeos, con elevados niveles de deuda y déficit públicos, lo que condujo a la rebaja de la clasificación de deuda en varios de ellos. Las presiones sobre el financiamiento, la incertidumbre acerca de las políticas que se adoptarían y las expectativas más pesimistas con respecto al futuro crecimiento económico se

propagaron por los mercados interbancarios, lo que redujo el apetito de riesgo demostrado con las compras masivas de activos en regiones emergentes.

Los flujos de capital hacia las economías emergentes han mostrado una gran recuperación, luego de la drástica contracción registrada en 2008 y 2009. La recuperación es más marcada en los bonos y acciones y menos significativa en los préstamos sindicados, que aún permanecen bajo los niveles anteriores a la crisis (OCDE, 2010a). La heterogeneidad del crecimiento entre las economías industrializadas y las emergentes es delicada, pues está incentivando los flujos de capital hacia las economías que más crecen, acentuando los riesgos de sobrecalentamiento y las operaciones de acarreo (*carry-trade*), que estimulan la gestación de burbujas de activos. Esto dificulta la tarea de la política económica en las economías emergentes, ya que si no se limitan esos flujos, se estimula tanto la gestación de las citadas burbujas como la valorización de las monedas nacionales, lo que afecta la competitividad y la diversificación exportadora. Si se busca limitar la expansión del gasto privado elevando las tasas de interés, se acentuaría el diferencial de tasas de interés y se estimularían los ataques especulativos contra la moneda. De allí que el FMI innove en estas materias, abriéndose a la posibilidad de establecer controles sobre el ingreso de capitales (FMI, 2010b).

Persisten, pues, marcadas incertidumbres. Por lo pronto, se han abordado de manera insuficiente las verdaderas causas que originaron la crisis financiera. La mayoría de los países industrializados todavía no ha introducido una regulación financiera más estricta que pueda evitar o suavizar crisis futuras. Sobre este tema, en la reunión del G-20 en Toronto (Canadá) en junio de 2010, se acordó que los países necesitan reforzar los capitales bancarios recién en 2012 y que la introducción de un impuesto bancario global parece poco probable. Además, se determinó que los países tienen que reforzar su regulación sobre los mercados de derivados financieros para prevenir que los bancos asuman riesgos excesivos. Para ello, se busca aumentar la transparencia en el comercio de derivados financieros, requiriendo que todas las transacciones pasen por agencias que sirvan de garantes.

Una excepción de este panorama general son los Estados Unidos, donde se aprobó una nueva regulación financiera de amplia cobertura, que incluye los derivados financieros, aumenta el poder del gobierno sobre la banca y establece nuevas protecciones para los consumidores (véase el recuadro I.1).

Recuadro I.1

LAS REFORMAS FINANCIERAS EN LOS ESTADOS UNIDOS Y LA UNIÓN EUROPEA

En los Estados Unidos, la nueva Ley Dodd-Frank de reforma de Wall Street y protección al consumidor refuerza la regulación en la creación, la compra y la venta de derivados y requiere que los bancos separen sus operaciones financieras de sus actividades en los mercados de derivados de productos básicos, energía, metales, agricultura, activos de renta variables y canjes de riesgo crediticio. Los bancos pueden seguir operando en los mercados de derivados de tasas de interés, canjes de divisas, oro, plata, canjes de riesgo de alta calidad y transacciones para mitigar riesgos. La ley impone mayores exigencias en la provisión de capital contra riesgos de cartera y prohíbe las actividades financieras de los bancos que no vayan a favor de los intereses de sus clientes. La nueva ley también prohíbe que los bancos inviertan en fondos de cobertura (*hedge funds*) o fondos privados de inversión y limita sus pasivos.

Mediante esta ley, aumentan los poderes del gobierno de intervenir en entidades financieras que estén en dificultades y que arriesguen el sistema financiero. Asimismo, se crea un grupo de expertos públicos con el objetivo de identificar y prevenir riesgos sistémicos y, si fuese necesario, autorizar las cargas tributarias necesarias para resolver los problemas. También se aumenta la protección al consumidor, se establece un órgano dentro de la Reserva Federal con poder para dictar nuevas reglas, incluso para las agencias de calificación de riesgo, y se establecen nuevas condiciones para la concesión de hipotecas. El sector automotor está exento de la regulación de esta agencia de protección al consumidor.

Recuadro I.1 (conclusión)

Por su parte, la Unión Europea se comprometió a reformar las reglas del sistema financiero, en línea con los principios acordados por el G-20, e indicó que está decidida a cambiar el actual modelo de regulación para crear un sistema más centralizado y transparente que tome en cuenta todos los tipos de instituciones e instrumentos financieros. Tras completar una serie de estudios y consultas, la Unión debería proponer nuevas reglas en septiembre de 2010, con el objeto de implementarlas en 2011.

El proyecto de la Unión Europea coincide en gran parte con la ley aprobada en los Estados Unidos. Ambas reformas incluyen mayores responsabilidades para las autoridades a cargo de los mercados de derivados financieros, el uso obligatorio de un organismo centralizado para el comercio de dichos instrumentos y la obligación de registrar las informaciones de las transacciones en una base de datos centralizada. Sin embargo, existe una diferencia importante: mientras la ley de los Estados Unidos establece ciertos límites en las operaciones financieras de la banca, el proyecto de la Unión Europea tiende a ser más estricto y está orientado a evitar la especulación en los canjes de riesgo crediticio.

Fuente: David M. Herszenhorn, “Congress sends financial overhaul bill to Obama”, *The New York Times*, 15 de julio de 2010; Pat Garofalo, “What happened last night to the financial reform bill?”, *Think Progress*, 2010 [en línea] <http://wonkroom.thinkprogress.org/2010/06/25/reg-reform-chart-last/>; *EIU ViewsWire*, “USA finance: bank reform sealed”, 2010 [en línea] http://viewswire.eiu.com/index.asp?layout=VWArticleVW3&article_id=467277831®ion_id=&country_id=1530000153&refm=vwCtry&page_title=Latest+analysis&fs=true; Paco G. Paz, “EEUU aprueba la mayor reforma del sector financiero desde la Gran Depresión”, *Finanzas.com*, 16 de julio de 2010; Jim Brunsten, “Europe exchanges: Commission warns on derivatives-reform risks”, *EIU ViewsWire*, 2010 [en línea] <http://viewswire.eiu.com/article1307275715.html?pubtypeId=1132462498&text=financial%20reform>; *Lexology*, “Developments in EU regulation of derivatives”, 2010 [en línea] <http://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=caeded48-f6ac-49a1-8d5e-36c44d656fa5>.

2. El fortalecimiento de la cooperación internacional

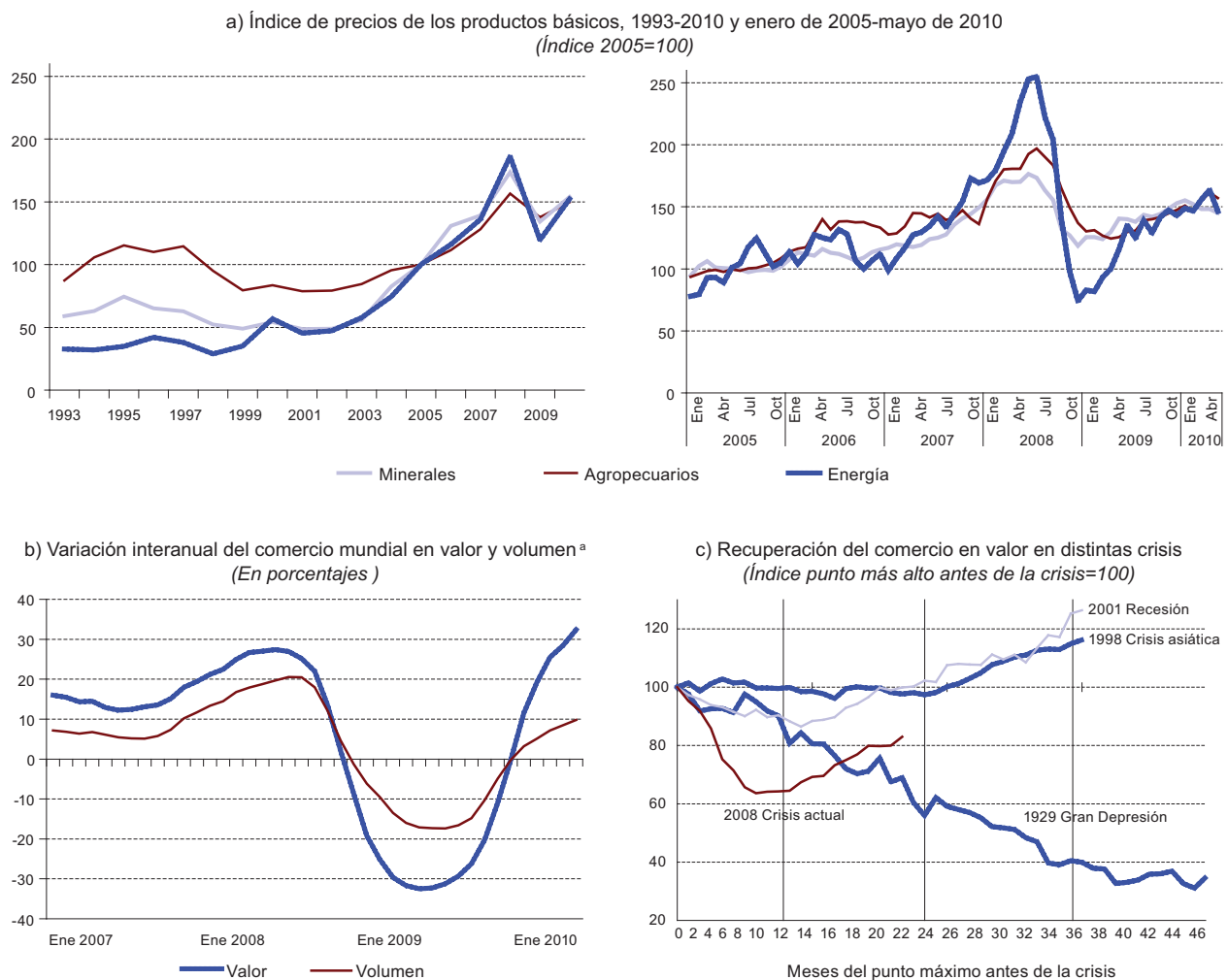
Para enfrentar los desafíos de la actual coyuntura económica global, se requiere reforzar la coordinación y la cooperación internacional de distintas materias, por ejemplo, avanzando en materia de reformas financieras, exigencias de recapitalización y reestructuración bancaria, así como en los tiempos y modalidades de las estrategias de salida de la crisis, de acuerdo a las especificidades de las diversas realidades nacionales. Esta coordinación debe tender a ser permanente y esa es tarea relevante del G-20. En el tercer trimestre de 2008, cuando se desencadenó la crisis financiera, se observó una estrecha coordinación contracíclica y ello evitó una recesión más profunda y prolongada. En mayo de 2010 volvió a darse dicha coordinación —quizás algo tarde— en ocasión de la crisis griega. El hecho de que haya sido necesario volver a esa coordinación después de 18 meses pone en evidencia que el ciclo de inestabilidad financiera no ha concluido (OCDE, 2010b). Cabe recordar que después de la gran crisis de los años treinta, el retiro anticipado de los estímulos en los Estados Unidos, la falta de coordinación internacional y el recurso al proteccionismo en ese país y luego en Europa hicieron que la crisis fuese más severa y prolongada. De hecho, la caída drástica del comercio mundial aconteció en 1937, varios años después del inicio de la crisis.

Una recuperación sostenida exige además reequilibrar la demanda mundial, estimulando que los países con baja inflación y mayor superávit en la cuenta corriente como porcentaje del PIB (Alemania, la Arabia Saudita, China, la Federación de Rusia, Hong Kong (Región Administrativa Especial de China), el Japón, Malasia, Noruega, Singapur, Suiza, Tailandia y la provincia china de Taiwán) aumenten su gasto interno y que China, en particular, continúe elevando sus niveles de protección social, mejorando su productividad en servicios y flexibilizando su política cambiaria (FMI, 2010b).

3. El comercio mundial

Después de la crisis de 2008 y comienzos de 2009, la reactivación del comercio mundial de bienes en el segundo semestre de 2009 y el inicio de 2010 ha sido importante. El valor del comercio mundial cayó un 30% durante la crisis, pero está registrando tasas de recuperación similares (véase el gráfico I.2).

Gráfico I.2
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO MUNDIAL EN DISTINTAS CRISIS ECONÓMICAS



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de CBP Netherlands Bureau of Economic Policy Analysis, "World Trade Database" 2010 [en línea] <http://www.cpb.nl/eng/research/sector2/data/trademonitor.html>.

^a Promedios móviles trimestrales.

El notable ciclo expansivo de la economía mundial en el período 2003-2007, caracterizado por un considerable dinamismo de Asia, produjo grandes presiones al alza en los precios internacionales. Esta tendencia se revirtió bruscamente en la segunda mitad de 2008, cuando la crisis global repercutió intensamente en la región. A partir del segundo trimestre de 2009, los índices tienden a estabilizarse y comienzan a mostrar cierto repunte. En el caso de los productos con precios en alza, el promedio de mejora entre el precio mínimo y el actual es del 79%, mientras que en los productos con precios en baja es del 34%. En este último caso, destacan el carbón y el gas natural, cuya recuperación se extendió desde octubre hasta diciembre, mientras que el acero y el trigo continuaron con una tendencia declinante (CEPAL, 2010a).

En términos de volumen, el comercio global creció un 18% en los cuatro primeros meses de 2010, comparado con el mismo período del año anterior (véase el gráfico I.2). Es decir, no solo la caída en el comercio mundial fue mayor que en crisis anteriores, sino que también la reactivación ha sido más rápida. Cerca de la mitad de las variaciones corresponden a movimientos de precios de los productos comercializados internacionalmente. En particular, los precios de los productos básicos (sobre todo energéticos) crecieron rápidamente en el período anterior a la crisis hasta mediados de 2008, cayeron durante la crisis y se recuperaron en parte en el período posterior.

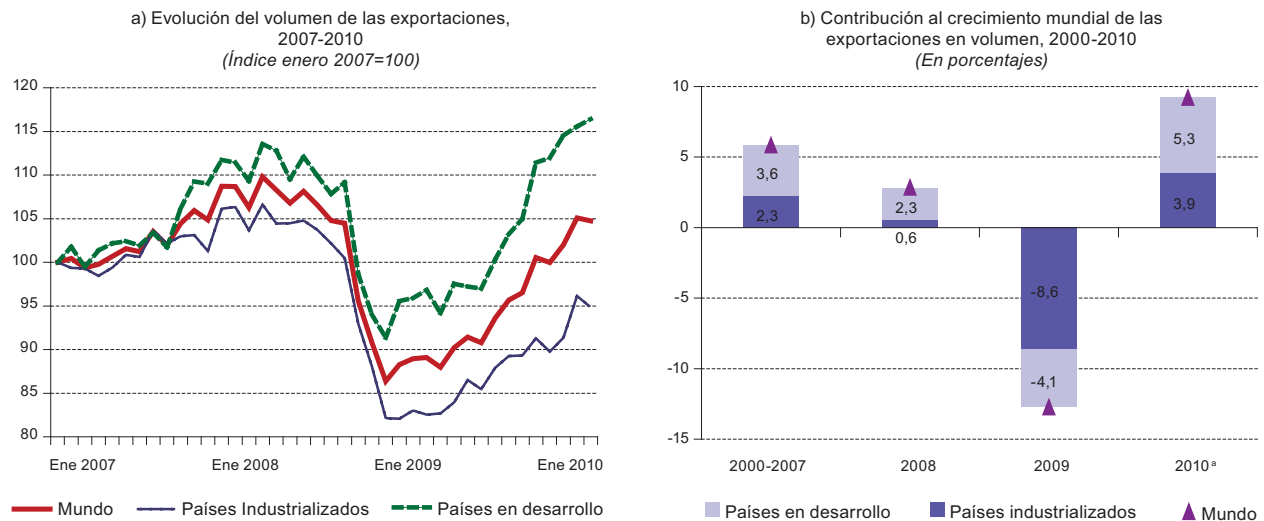
Como se aprecia en el gráfico I.2, el ciclo de los precios básicos ha sido fluctuante: se registró un alza considerable en 2007 y el primer semestre de 2008, una drástica caída en el segundo semestre de ese año, una gradual recuperación desde inicios de 2009 y una leve recaída en el segundo trimestre de 2010. Las oscilaciones son muy marcadas en los precios de la energía y menos oscilantes en los productos agropecuarios. Con todo, el índice general de estos precios sigue elevado respecto de su tendencia histórica y promedia los valores de 2007.

La reactivación del comercio mundial desde mediados de 2009 y durante 2010 está liderada por los países en desarrollo, sobre todo de Asia, mientras que los países industrializados mostraron una recuperación más lenta y una menor contribución al crecimiento de las exportaciones mundiales (véase el gráfico I.3). En el contexto posterior a la crisis, el comercio asiático se recuperó al doble de velocidad respecto de los países industrializados. Las exportaciones y las importaciones de los países emergentes ya excedieron o se acercaron a su nivel anterior a la crisis, mientras que los flujos de los países industrializados están todavía por debajo de sus niveles de 2008.

Las elevadas tasas de crecimiento del comercio de los países asiáticos reflejan su dinámica demanda interna, así como su especialización relativa en bienes manufacturados, cuya demanda mundial se recuperó parcialmente. China está en el centro de muchas cadenas globales de valor, sobre todo para los productos de mediana y alta tecnología. Buena parte de los segmentos de dichas cadenas son asiáticos, de modo que el dinamismo en el crecimiento chino ha arrastrado las exportaciones asiáticas al alza, incluidas las del Japón. Durante el primer trimestre de 2010, las exportaciones chinas crecieron un 65% en valor, impulsando así una expansión del 48% en las exportaciones del Japón y del 34% en las de Asia (OMC, 2010a).

De la misma forma, el dinamismo de los vínculos comerciales de China con África y América Latina, sumado al intercambio entre los países de Asia, hacen que el comercio Sur-Sur sea un motor cada vez más relevante del comercio mundial. Por lo mismo, en perspectiva, lo que acontezca con la liberalización de los intercambios Sur-Sur en bienes y servicios, así como las iniciativas orientadas a promoverlos, serán las causas fundamentales del dinamismo futuro de la economía mundial. Desde este punto de vista, las decisiones que tome América Latina y el Caribe para reforzar y mejorar sus vínculos comerciales con China, la India, África y la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) determinarán los rangos de crecimiento a que podría aspirar la región en el futuro próximo.

Gráfico I.3
**PAÍSES INDUSTRIALIZADOS Y PAÍSES EN DESARROLLO: EVOLUCIÓN DE LAS
 EXPORTACIONES Y CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO REAL
 DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES**



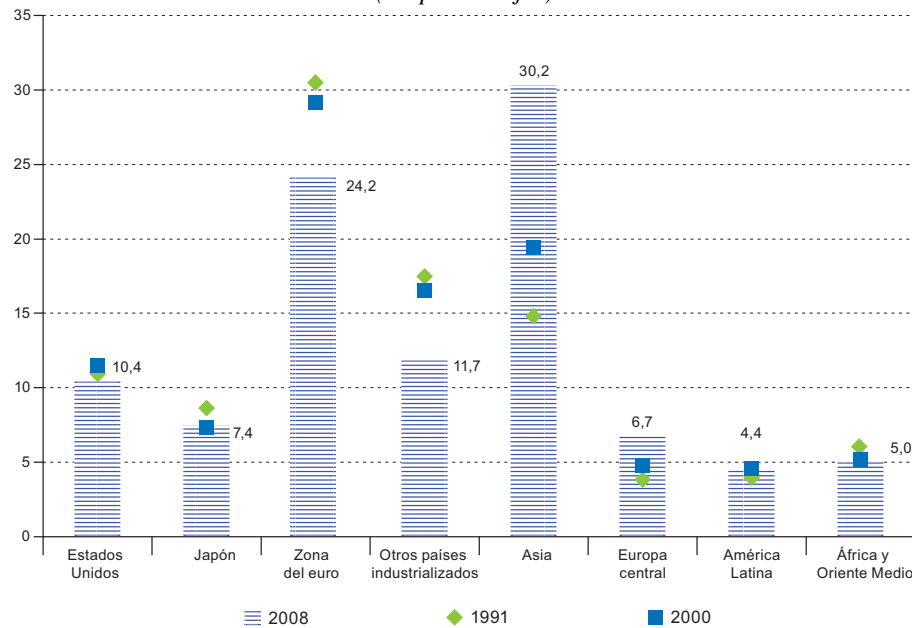
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de CBP Netherlands Bureau of Economic Policy Analysis, “World Trade Database” 2010 [en línea] <http://www.cpb.nl/eng/research/sector2/data/trademonitor.html>; y proyecciones para 2010 de Organización Mundial de Comercio (OMC), “Según la OMC, el comercio crecerá un 9,5 por ciento en 2010 después de un pésimo 2009”, *Comunicado de prensa*, N° Press/598, 26 de marzo de 2010.

^a Proyecciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

En la década pasada, la contribución de los países en desarrollo al crecimiento de las exportaciones mundiales ha sido superior a la del mundo industrializado. Gracias a este dinamismo, las zonas en desarrollo aumentaron su participación en las exportaciones mundiales y en particular los países en desarrollo de Asia duplicaron su peso entre 1991 y 2009 (véase el gráfico I.4).

También se observa una heterogeneidad marcada en cuanto a la reactivación en las distintas categorías de comercio. Por ejemplo, el comercio mundial de bienes resultó más afectado con la crisis que el de servicios. Un comportamiento similar se pudo observar durante la recesión de 2001 (véase el gráfico I.5a). Con respecto a la evolución del comercio mundial por productos, cabe notar que el comercio de los productos duraderos fue el que más retrocedió en la crisis. Entre el tercer trimestre de 2008 y el primero de 2009, las mayores disminuciones se observaron para los bienes de consumo duraderos como los automóviles y partes, y los bienes de inversión como la maquinaria industrial (véase el gráfico I.5b). La menor demanda final, la menor disponibilidad de crédito y la incertidumbre respecto del futuro provocaron la postergación de la compra de estos bienes. Como consecuencia de esto y de la crisis del sector de la construcción en varios países, el comercio de hierro y acero también se vio severamente afectado, ya que son insumos clave para estas industrias (OMC, 2010b).

Gráfico I.4
PRINCIPALES REGIONES Y PAÍSES: PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES, 1991, 2000 Y 2008
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de CBP Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, “World Trade Monitor”, mayo de 2010.

Gráfico I.5
COMERCIO MUNDIAL: EVOLUCIÓN POR TIPO DE BIENES Y SERVICIOS
 (En porcentajes)

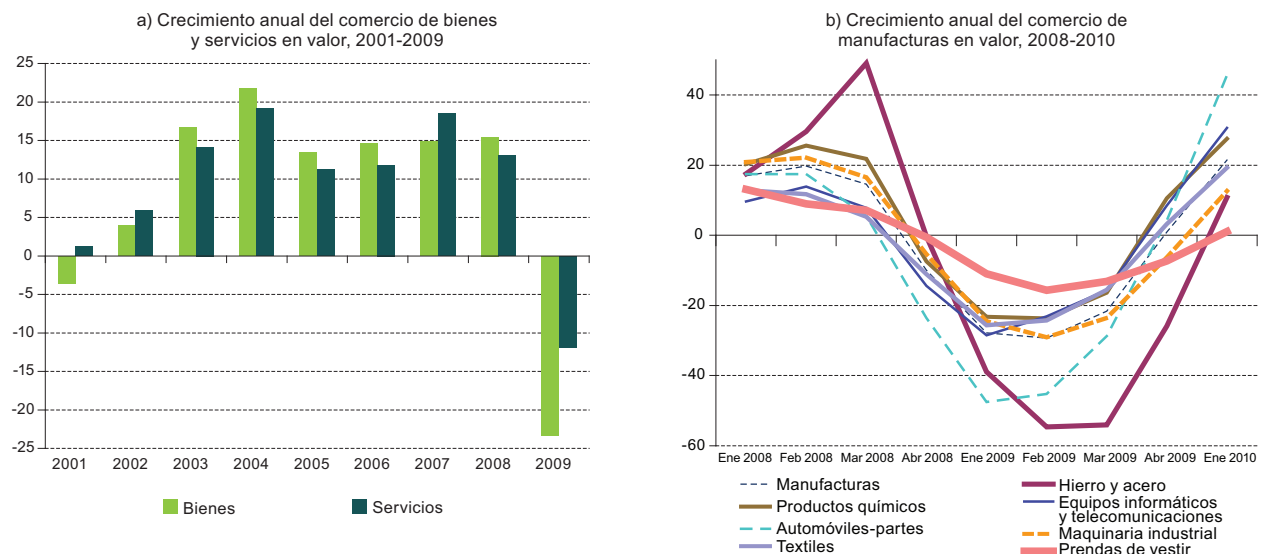
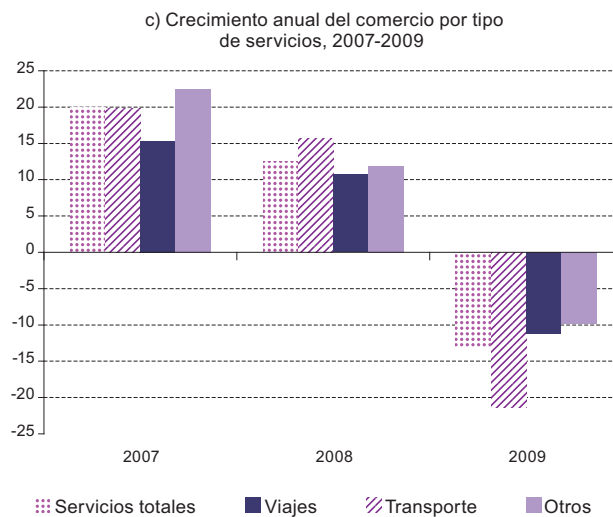


Gráfico I.5 (conclusión)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Mundial de Comercio (OMC), “Según la OMC, el comercio crecerá un 9,5 por ciento en 2010 después de un pésimo 2009”, *Comunicado de prensa*, N° Press/598, 26 de marzo de 2010.

En cuanto a los servicios, la mayor caída se observa en el transporte, que está fuertemente relacionado con el comercio de bienes. Al contrario, la categoría de “otros servicios”, que incluye actividades como los servicios financieros, empresariales, informáticos y de construcción, resistió mejor la crisis. Estos servicios dependen menos del financiamiento que el comercio de bienes, son menos fragmentados a nivel internacional y su demanda es más estable (Borchert y Mattoo, 2009).

La industria automotriz global resultó ser uno de los sectores de bienes duraderos más golpeados por la crisis, aunque en el Brasil, China y la India la demanda incluso se incrementó, merced a programas públicos de estímulo⁴. La pronunciada caída de la industria automotriz, se debe en parte a su carácter de bien duradero, lo que implica que el crédito bancario debe fluir para la compra de este tipo de bien (lo que no sucedió en muchos de los países más afectados por la recesión). Además, a causa de la internacionalización de la cadena productiva, así como de la enorme cantidad de piezas y componentes necesarios para la producción de un automóvil, la reducción de la demanda mundial de autos generó un efecto dominó y debilitó la situación de los países en cuya base productiva y exportadora este sector tiene un peso importante (véanse mayores detalles en el recuadro I.2).

⁴ De hecho, en 2009 China superó a los Estados Unidos como principal mercado automotriz, con una venta de cerca de 10 millones de unidades.

Recuadro I.2

**LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO AUTOMOTRIZ MUNDIAL: EVOLUCIÓN RECIENTE
Y PERSPECTIVAS PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE**

La producción mundial de vehículos cayó un 14% en 2009, aunque en 2008 ya presentaba signos claros de retroceso (-4%) (Organización Internacional de Constructores de Automóviles (OICA)). Entre los principales productores, únicamente China y la India registraron tasas de crecimiento positivas en 2009 (del 48% y el 13%, respectivamente), mientras que los más afectados fueron la Federación de Rusia (-60%), los Estados Unidos (-34%) e Inglaterra (-34%)^a. Productores importantes como el Japón, Alemania y la República de Corea también sufrieron retrocesos del 31,5%, el 13,8% y el 8,2%, respectivamente.

Para compensar la caída de los mercados externos, el apoyo de los gobiernos y de los bancos privados para estimular el mercado interno fue importante, tanto en países industrializados como en países emergentes (CEPAL, 2010b). En el caso del primer grupo de países, el no contar con un mercado interno fuerte, además del contexto de restricción crediticia y los estrechos lazos comerciales de este sector con los Estados Unidos, epicentro de la crisis global, se conjugaron para que esta industria sufriera un severo revés en la mayoría de los principales países productores y exportadores, por lo que un proceso de reestructuración se hizo inevitable.

En el período posterior a la crisis, la industria automotriz mundial se enfrenta a un nuevo escenario, en parte debido al retiro gradual de los incentivos a este sector, tanto en países desarrollados como emergentes. Según distintas empresas consultoras, el crecimiento del sector automotor será moderado y liderado por el Brasil, China y la India, debido a que los consumidores de las economías desarrolladas tenderán a moderar su gasto en bienes duraderos.

También surgen nuevos retos, que pueden resumirse en cuatro tendencias. Primero, dados los altos precios del petróleo y la merma en los ingresos familiares luego de la crisis global, así como los ajustes fiscales en buena parte de los países europeos, los consumidores tenderán a preferir autos más pequeños (económicos), por lo que los productores de automóviles se enfrentarán a márgenes reducidos. Segundo, surgirán presiones sobre los costos ante una demanda que continua siendo débil, por lo que la competencia será más aguda. En este aspecto, países como México podrían verse muy beneficiados. Tercero, surgen nuevos requerimientos, sobre todo en los mercados maduros, para cumplir con estándares de consumo y emisiones de gases de efecto invernadero, por lo que serán necesarias grandes inversiones en investigación y desarrollo de nuevas tecnologías, que no necesariamente tendrán un retorno seguro. Finalmente, surge el reto de contar con una fuerza laboral flexible tanto en cuanto a capacidad como en la jornada de trabajo. En este nuevo escenario, prevalecerán las fusiones y adquisiciones, así como las alianzas entre las empresas automotrices.

De acuerdo con una encuesta reciente realizada a 200 empresarios de alto nivel en las principales automotrices del mundo y publicada por la empresa de consultoría ABECEB, en los próximos cinco años ganarán participación de mercado: i) los nuevos fabricantes chinos e indios; ii) Kia/Hyundai; iii) Toyota; iv) Volkswagen y v) Ford, puesto que están más preparados para aprovechar las nuevas condiciones de la industria automotriz.

La industria automotriz en América Latina: Evolución reciente y prospectiva

El Brasil, México y la Argentina son los principales productores de vehículos de la región y en 2009 ocuparon los lugares 6, 10 y 21, respectivamente, en la clasificación mundial de los principales productores. En cuanto a las exportaciones, la situación se revierte parcialmente, pues en 2009 México ocupa el sexto lugar mundial y el Brasil el decimocuarto, mientras que la Argentina ocupa un posicionamiento similar al de su producción en la clasificación mundial.

La reconfiguración de la industria automotriz mundial, precipitada por la crisis global, hasta el momento, favorece al Brasil y México. En México, varias compañías, como Volkswagen, Chrysler y Ford, realizarán inversiones importantes en diversos nuevos proyectos en 2010. En el Brasil también hay muy buenas perspectivas para este año, según estimaciones de la consultoría ABECEB. A diferencia de México, en el caso brasileño el impulso proviene no solo de las empresas automotrices internacionales instaladas en el país, sino también de un plan de desarrollo de largo plazo de la industria con un apoyo decidido del gobierno a través del Banco de Desarrollo de Brasil (BNDES). En la Argentina, la producción y las exportaciones en 2010 alcanzarían un récord histórico, derivado sobre todo del impulso de la demanda externa proveniente del Brasil, aunque también se recuperarán otros mercados relevantes. No obstante, la Argentina ha venido ampliando su déficit comercial con el Brasil en los últimos años, debido a la falta de competitividad del sector autopartista. Para subsanar esta debilidad, el gobierno acaba de anunciar una línea de financiamiento blando que podría variar entre los 101,7 millones y los 305 millones de dólares.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de ABECEB; Asociación de Fábricas de Automotores (ADEFA) de la Argentina; y Organización Internacional de Constructores de Automóviles (OICA).

^a La participación de estos tres países en la producción mundial en 2009 fue del 1%, el 9,3% y el 1,8%, respectivamente.

4. La crisis y el financiamiento para el comercio

La reciente crisis financiera mundial ubicó una vez más el tema del financiamiento del comercio en la agenda internacional. La intensa globalización de los mercados financieros, además de facilitar el acceso al financiamiento, también actúa como un eficaz canal de transmisión de las dificultades financieras en los principales mercados e instituciones. De manera que, ante la profundidad de la crisis financiera, el financiamiento del comercio no resultó inmune. Las condiciones más rigurosas de acceso al crédito, las restricciones en la asignación de capital y la reducción de los préstamos interbancarios, así como una preferencia por los créditos titularizados y más estrictos determinaron una reducción en la disponibilidad del financiamiento del comercio internacional. En 2008 el financiamiento al comercio cayó un 6% en el tercer trimestre de 2008 comparado con el mismo período de 2007 (Tàpia, 2010). Los datos de la Sociedad de telecomunicaciones interbancarias mundiales (SWIFT) muestran que el volumen de mensajes interbancarios para transacciones de comercio cayó en 2008 y 2009, pero se recuperó a partir de febrero de 2010 (CCI, 2010).

El impacto de la restricción del financiamiento al comercio causó dificultades de acceso al crédito a exportadores e importadores. El Banco Mundial estima que la escasez en la oferta de créditos al comercio fue responsable de entre un 10% y un 15% de la disminución de los flujos globales durante la crisis. Una encuesta realizada a 161 bancos en 75 países muestra que el volumen de financiamiento continuó cayendo durante gran parte de 2009 (Auboin, 2009; CCI, 2010). El impacto de la caída en el financiamiento habría sido aún más fuerte sin las medidas tomadas por instituciones multilaterales, regionales y nacionales, que aumentaron sus créditos y garantías y lograron sostener, en parte, la oferta de financiamiento del comercio. En particular, destaca el compromiso de los miembros del G-20 de asegurar la disponibilidad de, al menos, 250.000 millones de dólares adicionales en financiamiento al comercio y el papel de las agencias de crédito a la exportación (véanse más detalles de las medidas de ayuda al financiamiento del comercio en el capítulo II).

Asimismo, las instituciones multilaterales cuentan con programas de apoyo al financiamiento del comercio que ayudan a garantizar la liquidez de instituciones privadas en países que lo necesitan por la vía de las garantías y los seguros, además de líneas de créditos. En América Latina y el Caribe, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Corporación Andina de Fomento (CAF) y el Banco Latinoamericano de Exportaciones (BLADEX) son algunos de los mayores actores en este terreno.

En este mismo plano, destaca la iniciativa de ayuda para el comercio de la OMC, que identificó la necesidad de mejorar el acceso al financiamiento del comercio en países en desarrollo como un área de trabajo desde su inicio, en 2005. Las revisiones regionales de la ayuda para el comercio en América Latina y el Caribe, África y Asia consideraron el mejoramiento del acceso al financiamiento del comercio como una de las prioridades para las regiones y el programa de trabajo de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en la área de ayuda para el comercio para 2010 y 2011 identifica, a su vez, la necesidad de mejorar el acceso al financiamiento del sector privado exportador, especialmente las pymes (CCI, 2009; OMC, 2009a).

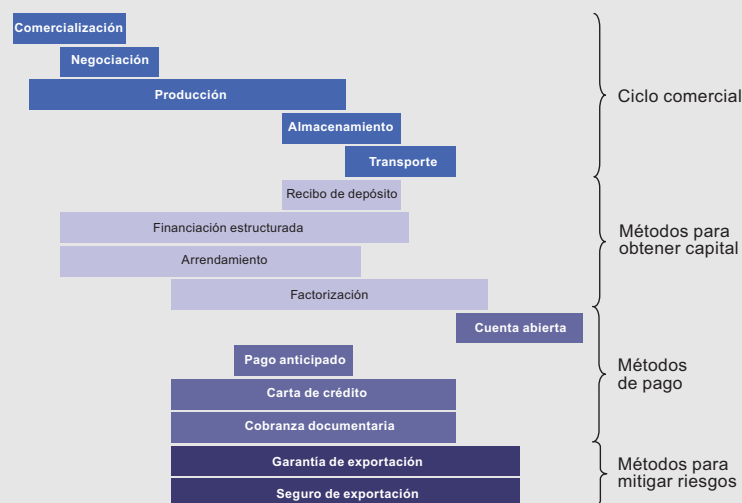
Recuadro I.3

EL VÍNCULO ENTRE EL FINANCIAMIENTO Y EL COMERCIO INTERNACIONAL

Las transacciones internacionales entre un exportador y un importador involucran a las cadenas nacionales de producción, los sistemas de transporte y logística portuaria, los incentivos y las barreras reglamentarias y las redes personales necesarias para conectar a los compradores y vendedores en distintos países. Detrás de este proceso se encuentra un sistema financiero complejo y que, en función de sus capacidades, puede ser un gran facilitador o una barrera para el comercio internacional. Por medio de instrumentos financieros, los exportadores pueden apalancar sus cuentas por cobrar para financiar sus operaciones, comprar un seguro contra el no pago por parte de los importadores y tener más libertad para buscar nuevos mercados y clientes, como también utilizar incentivos financieros para obtener una ventaja competitiva en la búsqueda de un acuerdo de venta y liberar capital para otros usos. Al mismo tiempo, los compradores son capaces de financiar sus compras y tener garantías acerca de la entrega oportuna de un producto. Debido a estas ventajas, la expansión del comercio mundial está estrechamente relacionada con la disponibilidad de financiamiento a bajo costo para inversiones a largo plazo y para las necesidades más inmediatas.

Hoy en día, los instrumentos financieros disponibles para facilitar el comercio transfronterizo son muchos y reflejan la sofisticación del sistema financiero global. Incluso antes del intercambio físico de bienes, los compradores y vendedores pueden acceder al financiamiento, los seguros y las garantías para cubrir necesidades de flujo de caja o de reducción del riesgo. Por ejemplo, un exportador puede tomar un préstamo utilizando una prueba documental de la transacción (por ejemplo, una factura) como colateral. El financiamiento también puede otorgarse con títulos colateralizados o, en el caso de los productos básicos altamente estandarizados, con certificados de depósito en bodega. Los proveedores que ofrecen crédito a sus compradores también son capaces de reunir capital inmediatamente o limitar su riesgo cambiario comerciando con los descuentos de pagarés a mediano plazo (*forfaiting*). Además del financiamiento y las estructuras de pago, los exportadores pueden recurrir a garantías y planes de seguro para reducir su vulnerabilidad a varios tipos de riesgo, incluido el económico, el de transporte comercial y los riesgos políticos. Estas garantías y seguros son otorgados por instituciones privadas (compañías de seguros, bancos) o por organismos públicos (organismos de crédito a la exportación).

Como resultado de la importancia y la flexibilidad de los instrumentos financieros para atender las necesidades de los exportadores e importadores, el flujo anual de créditos y seguros al comercio internacional se estima en 12.000 millones de dólares, o el 80% de los flujos del comercio mundial en 2008 (Auboin, 2009).

EL CICLO DE COMERCIO: MÉTODOS PARA LA FINANCIACIÓN, EL PAGO Y LA REDUCCIÓN DEL RIESGO

Fuente: Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico (ESCAP), *Trade Finance Infrastructure Development Handbook for Economies in Transition* (ST/ESCAP/2374), 2005. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.05.II.F.30.

Recuadro I.3 (conclusión)

El crédito comercial está disponible sobre todo por medio de bancos privados y es mayormente de corto plazo. También suele incluir la provisión de financiamiento para actividades relacionadas con la transacción, como la compra de materias primas y de crédito para cubrir necesidades de flujo de capital. Debido a que la garantía subyacente de dicho financiamiento depende de la transacción en sí (la entrega del producto al importador o el pago al exportador) y a que puede ocurrir que cualquiera de las partes deje de cumplir con sus obligaciones, los bancos exigen una cantidad importante de documentación. Sin embargo, las condiciones del mercado a menudo dictan un crédito de alto costo o la escasa disponibilidad de líneas de crédito para los exportadores.

En una situación de restricción del crédito bancario, el impacto se siente más fuertemente en las empresas más pequeñas, a las que les resulta difícil satisfacer las necesidades documentales y de garantía impuesta por los bancos (Duval y Sengupta, 2003). Por el contrario, las grandes empresas tienen mejores condiciones para prestar y recibir financiamiento de fuentes no bancarias, ya que tienen más facilidad para recurrir a otros instrumentos, como las letras de cambio, el intercambio compensado y los pagarés. Además pueden proporcionar al comprador un crédito directo para facilitar la venta.

Los países con economías de mayor tamaño tienen programas públicos de apoyo al comercio que complementan el financiamiento disponible en el sector privado. Un ejemplo típico es el de los organismos de crédito a la exportación, que ofrecen seguros y garantías para disminuir el costo para un importador de un crédito otorgado por un banco privado. Al reducir el costo para el importador y disminuir el riesgo para el banco, estos organismos actúan como facilitadores del comercio en las transacciones en las que las formas tradicionales de financiamiento no son viables.

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

C. TENDENCIAS COMERCIALES DE LOS PRINCIPALES PAÍSES Y ZONAS DEL MUNDO

1. Síntesis de las principales medidas de política comercial durante la crisis

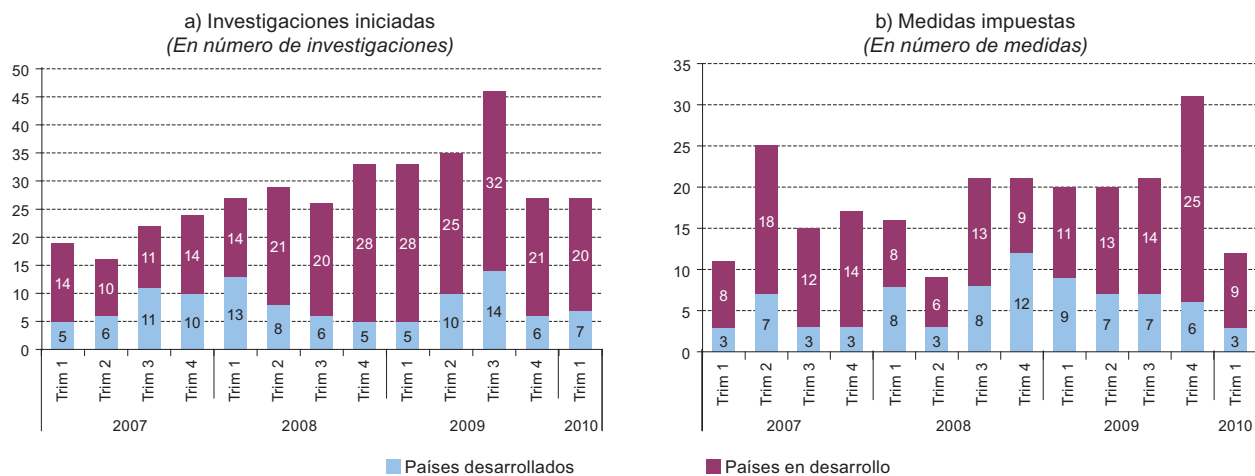
En los primeros meses posteriores a la irrupción de la crisis, varios países, tanto industrializados como en desarrollo, adoptaron medidas que tuvieron un impacto restrictivo en el comercio. Ello generó inquietud sobre un probable resurgimiento del proteccionismo, especialmente dada la experiencia de los años treinta. En aquella época, la imposición de barreras comerciales por parte de las principales economías contribuyó a una caída drástica del comercio mundial y reforzó los efectos de la Gran Depresión (Baldwin y Evenett, 2008, 2009; Gamberoni y Newfarmer, 2009). Esta preocupación condujo a que los gobiernos de los países miembros del Grupo de los Veinte adoptaran en noviembre de 2008 el compromiso político de no introducir, por un período de 12 meses, nuevas barreras a la inversión ni al comercio de bienes y servicios. En abril de 2009, este compromiso se extendió hasta fines de 2010⁵.

Las medidas restrictivas del comercio adoptadas en el mundo durante la fase de mayor intensidad de la crisis (desde el cuarto trimestre de 2008 hasta el final del primer semestre de 2009) adoptaron múltiples formas. En general, los países industrializados privilegiaron el otorgamiento de subsidios a sectores afectados por la crisis, como el automotor, el siderúrgico y los servicios financieros. En ocasiones, estas ayudas se otorgaron en el marco de verdaderos programas de rescate a dichas industrias. Por su parte, los países en desarrollo recurrieron principalmente a las medidas tradicionales de política comercial, como los aumentos de aranceles y la introducción de licencias de importación y valores aduaneros mínimos, entre otras medidas (CEPAL, 2009).

⁵ Pese a dicho compromiso, 17 países miembros del G-20 introdujeron medidas restrictivas del comercio entre esa fecha y fines de febrero de 2009 (Gamberoni y Newfarmer, 2009).

En los trimestres inmediatamente siguientes a la irrupción de la crisis, se observó, tanto en países industrializados como en países en desarrollo, un aumento en el número de investigaciones de defensa comercial iniciadas, que correspondieron en su gran mayoría a investigaciones por *dumping* (véase el gráfico I.6a). Esta tendencia fue menos marcada en el caso de la imposición de nuevas medidas de defensa comercial (véase el gráfico I.6b). Sin embargo, ello es consistente con la evidencia histórica, según la cual la imposición de medidas suele tener lugar entre 12 y 18 meses después del inicio de una investigación (Bown, 2010a). Los países en desarrollo —liderados por la India— representaron el 80% de las investigaciones de defensa comercial iniciadas entre el tercer trimestre de 2008 y el segundo trimestre de 2009, mientras que China fue el principal destinatario de estas.

Gráfico I.6
**MUNDO: INVESTIGACIONES INICIADAS Y MEDIDAS DE DEFENSA COMERCIAL,
PRIMER TRIMESTRE DE 2007-PRIMER TRIMESTRE DE 2010^a**



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Chad P. Bown, “First Quarter 2010 Protectionism Data: Requests for New Trade Barriers Fall for Second Consecutive Quarter; Newly Imposed Barriers also Fall”, Banco Mundial, mayo de 2010.

^a Incluye investigaciones y medidas antidumping, por derechos compensatorios, por salvaguardias globales y por salvaguardias transitorias específicas para China, a nivel de producto.

La crisis produjo también un aumento de la discriminación en los procesos de contratación pública, a menudo en el contexto de planes de estímulo económico. Este fenómeno se ha observado tanto en países industrializados como en países en desarrollo, y ha alcanzado a las dos primeras economías mundiales: los Estados Unidos y China (véase el cuadro I.2). La discriminación en este ámbito suele operar de manera informal, mediante prácticas discrecionales de las autoridades públicas, especialmente a nivel subnacional. Esta opacidad, que dificulta la detección y el combate de dichas prácticas, es un ejemplo de lo que se ha denominado el “proteccionismo turbio” (Baldwin y Evenett, 2009). El aumento del proteccionismo en la contratación pública es preocupante, ya que esta representa entre un 15% y un 20% del producto interno bruto en los países de la OCDE (OMC, 2009b). Esta participación probablemente se ha visto elevada desde la irrupción de la crisis, debido al papel más activo que ha asumido el Estado como actor económico, incluso como demandante de bienes y servicios.

Cuadro I.2
**PAÍSES MIEMBROS DEL GRUPO DE LOS VEINTE: MEDIDAS RESTRICTIVAS DE
 LA CONTRATACIÓN PÚBLICA IMPLEMENTADAS, DICIEMBRE DE 2008**

País	Tipo de medida	Fecha de entrada en vigor
Australia	Establecimiento de requisitos de contenido local (Australia y Nueva Zelandia) en compras del Gobierno del estado de Victoria.	1 de julio de 2009
	Otorgamiento de preferencias en precio a los bienes y servicios locales (Australia y Nueva Zelandia) en compras del Gobierno del estado de Nueva Gales del Sur.	16 de junio de 2009
Brasil	Prohibición de utilizar determinadas turbinas de viento importadas para los postulantes a licitaciones de proyectos de generación eléctrica bajo el Programa de Incentivos a las Fuentes Alternativas de Electricidad (PROINFA).	28 de mayo de 2009
China	Reducción en la lista de bienes excluidos de la política de “compre chino” (“Buy China”).	4 de junio de 2009
Francia	Para proyectos de construcción, aumento (de 206.000 euros a 5.150.000 euros) del umbral bajo el cual las autoridades locales pueden adjudicar contratos de manera discrecional, sin aplicar las normas de la Unión Europea sobre contratación pública.	19 de diciembre de 2008
Estados Unidos	La cláusula de contratación pública “Buy American” de la ley federal de recuperación y reinversión estadounidense estipula que solo se podrán destinar los fondos aprobados por dicha ley a obras públicas en las que todo el hierro, el acero y los bienes manufacturados utilizados hayan sido producidos en los Estados Unidos. Quedan exceptuados de dichas restricciones los países miembros del acuerdo plurilateral de la Organización Mundial del Comercio (OMC) sobre contratación pública (mayoritariamente países industrializados) y los que tienen tratados de libre comercio en vigor con los Estados Unidos.	17 de febrero de 2009
Federación de Rusia	Otorgamiento de preferencias en precio, hasta el 31 de diciembre de 2010, a los productores locales de productos agrícolas, textiles, calzado, maquinarias, equipos médicos y automóviles, entre otros bienes.	5 de diciembre de 2008
	Otorgamiento de subsidios a determinados estados de la Federación por la compra de automóviles producidos localmente.	31 de diciembre de 2009
Indonesia	Por lo menos el 35% del valor de las ofertas presentadas por postulantes a licitaciones de servicios energéticos debe corresponder a fuentes locales.	1 de diciembre de 2009
Turquía	Instrucción a autoridades públicas de aplicar rigurosamente la preferencia en precio del 15% que contempla la legislación turca para los proveedores locales.	1 de diciembre de 2008

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de “Global Trade Alert”, julio de 2010 [en línea] <http://www.globaltradealert.org>.

2. Evolución reciente de las políticas comerciales en la economía global

En el período comprendido entre el segundo semestre de 2009 y el primero de 2010, ha continuado el monitoreo de las políticas comerciales en el mundo iniciado por diversas instituciones a partir de la irrupción de la crisis. La principal conclusión que se desprende de dicho análisis es que, a pesar de la gravedad de la crisis, no se ha observado una tendencia generalizada hacia el proteccionismo (OCDE, 2010b; OMC, 2010c). A nivel agregado, las medidas restrictivas del comercio introducidas no tuvieron una incidencia significativa en la caída del 12,2% que registró el volumen del comercio mundial en 2009. Esta baja obedece principalmente al colapso de la demanda y la escasez de financiamiento para el comercio inducidos por la crisis, así como a la caída proporcionalmente más alta sufrida por la demanda de bienes altamente comerciados y la integración vertical de las cadenas globales de valor (OCDE, 2010b).

Según estimaciones de la Secretaría de la OMC, las nuevas restricciones a la importación introducidas en el mundo entre noviembre de 2009 y mediados de mayo de 2010 habrían abarcado alrededor del 0,4% de las importaciones mundiales⁶. Dicha cifra refleja un descenso con respecto al 1% de las importaciones mundiales que habrían sido afectadas por las restricciones a la importación introducidas en el período comprendido entre octubre de 2008 y octubre de 2009, cuando los efectos de la crisis se sintieron con mayor fuerza (OMC, 2010c).

Los sectores más afectados por las medidas restrictivas del comercio introducidas entre noviembre de 2009 y mayo de 2010 fueron los productos metálicos básicos (en particular el acero), la maquinaria, los productos agrícolas y el material de transporte. Las medidas más comunes tomadas durante dicho período fueron el inicio de nuevas investigaciones de defensa comercial (especialmente por *dumping*), el aumento de los aranceles de importación y las licencias de importación (OMC, 2010c).

El inicio de nuevas investigaciones y la imposición de nuevas medidas de defensa comercial han exhibido trayectorias similares desde el segundo semestre de 2009: alcanzaron sus niveles máximos desde la irrupción de la crisis (o incluso antes) y posteriormente cayeron de manera abrupta. De este modo, en el tercer trimestre de 2009 se registró el mayor número de nuevas investigaciones desde el comienzo de la crisis y luego, en el cuarto trimestre de 2009 y el primero de 2010, se volvió a cifras similares a las de los trimestres inmediatamente anteriores a ella (véase el gráfico I.6a). Por otra parte, en el cuarto trimestre de 2009 se registró el mayor número de medidas de defensa comercial impuestas en más de dos años, en respuesta al aumento en el número de nuevas investigaciones en los trimestres inmediatamente siguientes al estallido de la crisis. Tras alcanzarse este máximo, en el primer trimestre de 2010 el número de nuevas medidas impuestas se redujo drásticamente, hasta alcanzar su nivel más bajo desde el segundo trimestre de 2008 (véase el gráfico I.6b).

Al igual que en el período comprendido entre el cuarto trimestre de 2008 y el segundo de 2009, los países en desarrollo —esta vez liderados por la Argentina— dominaron el inicio de nuevas investigaciones de defensa comercial en el período comprendido entre el tercer trimestre de 2009 y el primero de 2010, con un 73% del total. China continuó siendo el principal destinatario, tanto de las nuevas investigaciones como de las nuevas medidas impuestas. En el caso de las primeras, su participación fue de un 71% en el cuarto

⁶ Esta cifra incluye las investigaciones iniciadas relacionadas con la eventual aplicación de medidas de defensa comercial. Algunas de las investigaciones pueden resultar en la no aplicación de medidas definitivas y, en consecuencia, su inclusión en el cálculo tendería a sobreestimar el porcentaje del comercio efectivamente afectado por medidas restrictivas.

trimestre de 2009 y de un 47% en el primero de 2010, mientras que en el caso de las segundas, su participación fue de un 74% y de un 82%, respectivamente (Bown, 2010a, 2010b)⁷.

Cabe destacar que las medidas como los subsidios otorgados a distintas industrias y las prácticas discriminatorias en la contratación pública pueden haber tenido un impacto mayor sobre los flujos de comercio que las restricciones comerciales directas, las cuales —como ya se indicó— habrían alcanzado recientemente menos del 1% del comercio mundial (OMC, 2010c). Sin embargo, resulta difícil cuantificar dicho impacto, debido, entre otros motivos, al gran número y diversidad de las medidas y a la incompleta información disponible sobre sus características, especialmente cuando involucran a niveles subnacionales de gobierno. Con todo, la crisis ha evidenciado que la inexistencia de disciplinas multilaterales sobre contratación pública abre un amplio espacio que los gobiernos de numerosos países han utilizado para favorecer a proveedores locales de bienes y servicios en desmedro de sus competidores extranjeros (CEPAL, 2009).

En principio, la recuperación que viene experimentado la economía mundial desde mediados de 2009 permitiría esperar menores presiones proteccionistas que las observadas en los últimos dos años. Sin embargo, persisten elementos de incertidumbre. Los países industrializados enfrentan la necesidad de reducir sus elevados déficits fiscales, en un entorno marcado por un alto desempleo (en torno al 10% en la Unión Europea y los Estados Unidos) y una recuperación de las importaciones. En este contexto, no se descarta que el retiro gradual de los programas de estímulo introducidos por los gobiernos de esos países durante la crisis —que en alguna medida moderaron las presiones proteccionistas— se traduzca en un aumento de las barreras comerciales (Gregory y otros, 2010; OMC, 2010c). Por lo mismo, no es claro que la caída en el número de nuevas investigaciones de defensa comercial que se viene observando desde el último trimestre de 2009 vaya a continuar en los próximos meses.

Otro factor de riesgo que se ha mencionado es la posibilidad de que la recuperación de los precios de las materias primas induzca a algunos países a gravar o restringir la exportación de dichos productos⁸. Asimismo, el retorno de los flujos de capital hacia los países en desarrollo podría provocar apreciaciones rápidas de sus monedas y generar presiones competitivas sobre los sectores exportadores y competitivos con importaciones que podrían a su vez traducirse en presiones proteccionistas (Gregory y otros, 2010). Por otra parte y sin perjuicio de que haya disminuido el ritmo de introducción de nuevas medidas restrictivas del comercio en los meses recientes, deben tenerse presentes los riesgos asociados a su acumulación. En efecto, diversas fuentes han constatado un ritmo relativamente lento de eliminación de las medidas restrictivas adoptadas desde el estallido de la crisis (OCDE/OMC/UNCTAD, 2010; Evenett, 2010).

En definitiva, la conciencia de los riesgos asociados al proteccionismo, la existencia de las normas del sistema multilateral de comercio y el papel estabilizador de los distintos paquetes de estímulo han contribuido, entre otros factores, a contener los excesos proteccionistas⁹. No obstante, dados los riesgos ya expuestos, resulta necesario mantener los esfuerzos de monitoreo de las políticas comerciales desplegados desde la irrupción de la crisis. También parece aconsejable extender más allá de 2010 el compromiso

⁷ En ambos períodos se excluyen del cálculo las salvaguardias globales, ya que estas se aplican sobre la base de la cláusula de nación más favorecida y, por lo tanto, no a países específicos.

⁸ De hecho, parece registrarse una tendencia creciente a imponer restricciones a las exportaciones, principalmente de productos alimenticios y materias primas. Las medidas más frecuentes son la introducción o el aumento de los derechos de exportación y las prohibiciones y contingentes de exportación. El aumento de las restricciones a la exportación estaría ocurriendo en todo el mundo (OMC, 2010c).

⁹ La importancia de las normas multilaterales en este sentido queda ilustrada por el caso de la Federación de Rusia. Este país, que según diversos estudios ha sido uno de los que ha puesto en aplicación un mayor número de restricciones al comercio durante la crisis (OMC, 2010c; Evenett, 2010), no es aún miembro de la OMC.

asumido por los líderes del Grupo de los Veinte en noviembre de 2008, en el sentido de no introducir nuevas barreras a la inversión ni al comercio de bienes y servicios (OCDE/OMC/UNCTAD, 2010). Si bien —como ya se indicó— ninguno de los países miembros del G-20 ha cumplido íntegramente con dicho compromiso, de todas formas, este ha ayudado a evitar una proliferación de restricciones comerciales.

D. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL COMERCIO EN LOS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE LA REGIÓN

1. Los Estados Unidos

Después de la contracción sufrida desde fines de 2008 hasta mediados de 2009, la economía estadounidense viene moderando su ritmo de recuperación en 2010. La tasa de desempleo sigue siendo alta y el crecimiento económico continúa por debajo su potencial. El valor de las importaciones durante los primeros meses de 2010 todavía está un 16% por debajo de su nivel anterior a la crisis a causa de la débil recuperación en su demanda interna¹⁰. Este resultado refleja la pronunciada caída observada en 2009 y la recuperación parcial de 2010. Las exportaciones se recuperan en gran medida en este período, apoyadas al inicio no solo por el tipo de cambio, sino también por la fuerte recuperación y elevada demanda de China y otros países emergentes. El valor de las exportaciones en los primeros cuatro meses de 2010 está solamente un 6% por debajo del nivel registrado en el mismo período de 2008, antes de la crisis (BEA, 2010).

Como resultado de la crisis, las importaciones se redujeron más que las exportaciones. En los primeros cuatro meses de 2009, el valor de las importaciones cayó un 31% en relación con el mismo período de 2008. Las exportaciones, por su parte, cayeron un 22%, lo que disminuyó el déficit comercial. La recuperación de las exportaciones y las importaciones en 2010 ha sido similar. En los primeros cuatro meses de 2010, las importaciones han aumentado un 23% respecto de su nivel de 2009, mientras que las exportaciones aumentaron un 21% (BEA, 2010). Como resultado, el déficit comercial volvió a aumentar, pero todavía un 30% por debajo de su nivel anterior a la crisis.

La recuperación de las importaciones de los Estados Unidos está impulsada en gran parte por el ciclo de reaprovisionamiento de los inventarios, las mayores importaciones de combustibles y una normalización de los gastos de los consumidores (*Roubini Global Economics*, 2010). Sin embargo, mientras los estímulos fiscales tuvieron un impacto importante, el crecimiento económico —y las importaciones— han sido más débiles que lo anticipado. El actual debate político se centra en el modo de contener la deuda pública y el déficit fiscal, lo que dificulta introducir nuevas medidas de estímulo que refuercen la reactivación de la economía.

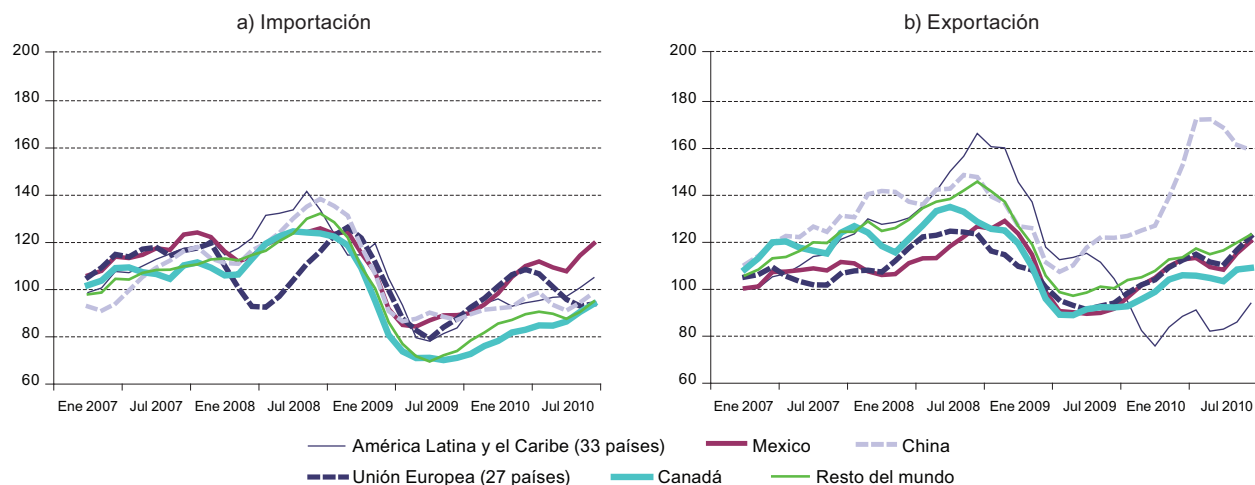
El alto crecimiento de los países emergentes de Asia, liderados por China, afecta las relaciones comerciales entre los Estados Unidos y sus socios. Por causa de la crisis y la débil demanda en Europa, Asia reemplazó al primero como principal mercado de destino. Las exportaciones a China lideraron la recuperación (véase el gráfico I.5b). Desde enero de 2009, su punto más bajo durante la crisis, hasta enero de 2010, las exportaciones de los Estados Unidos a China crecieron un 65%, mientras que las ventas a otras regiones fueron menos dinámicas. De este modo, el gran dinamismo chino apoyó el crecimiento de la economía estadounidense.

¹⁰ Según datos del período comprendido entre enero y abril de 2010, comparado con el mismo período de 2008 (BEA, 2010).

La apreciación del dólar respecto del euro tuvo un fuerte impacto en las exportaciones e importaciones de los Estados Unidos. Se estima que hacia mediados de 2010 el dólar estaba sobrevaluado un 10%, incluso si se considera una depreciación del 25% desde 2002. Esta sobrevaluación del tipo de cambio multilateral reduciría las exportaciones de los Estados Unidos entre 200.000 millones y 250.000 millones de dólares (Cline y Williamson, 2010; Bergsten, 2010). La sobrevaluación se debe principalmente a la tasa de cambio bilateral con China (y otras monedas fijadas al yuan). Este bloque de monedas estaría subvalorado en un 40% con respecto al dólar. Una corrección de este desequilibrio de tasas aumentaría las exportaciones y reduciría las importaciones de los Estados Unidos, bajando el déficit comercial entre 100.000 millones y 150.000 millones de dólares anuales (Bergsten, 2010).

En el gráfico I.7 se presenta la evolución del comercio exterior de los Estados Unidos entre 2007 e inicios de 2010. Puede apreciarse que las exportaciones a China son la causa principal del incremento de las exportaciones estadounidenses durante 2009, en tanto que México fue el principal beneficiario de la recuperación de las importaciones de los Estados Unidos.

Gráfico I.7
ESTADOS UNIDOS: COMERCIO CON LOS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES
 (PROMEDIO MÓVIL DE TRES MESES), ENERO DE 2007-ENERO DE 2010^a
 (Índice enero de 2007=100)



Fuente: Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC), “Interactive Tariff and Trade DataWeb” [base de datos en línea] <http://dataweb.usitc.gov/>, 2009.

^a Participación de cada socio en las exportaciones: América Latina y el Caribe, 21,0%; Canadá, 21,4%; China, 5,6%; México, 11,7%; Unión Europea, 21,3%; otros países o regiones, 30,8%. Participación de cada socio en las importaciones: América Latina y el Caribe, 17,7%; Canadá 16,0%; China 16,5%; México, 10,8%; Unión Europea 18,2%; otros países o regiones, 31,7%.

2. La Unión Europea

Las importaciones de la Unión Europea, al igual que las de los Estados Unidos, estaban todavía aproximadamente un 10% por debajo de su nivel anterior a la crisis en abril de 2010, producto de la lenta recuperación de la demanda interna. Las exportaciones tampoco han recuperado su nivel previo a la crisis, debido en gran parte a la falta de dinamismo de su propio mercado interno y la débil demanda de los

Estados Unidos¹¹. En 2009 el valor del comercio exterior de la Unión Europea (excluido el comercio intrarregional) cayó un 20% comparado con 2008. En valor, las exportaciones cayeron un 23% y las importaciones un 25%, en tanto que en volumen, las caídas respectivas fueron del 14,8% y el 14,5%. El déficit comercial se redujo del 1,6% al 0,7% del PIB. Los países más afectados en la región fueron Bulgaria, Finlandia, Grecia, Lituania y Rumania, que sufrieron contracciones superiores al 30% en sus exportaciones (EUROSTAT, 2010).

En 2009 las exportaciones hacia el destino principal de la región cayeron más que el promedio. Las ventas externas al principal mercado de destino extrarregional, los Estados Unidos, cayeron más que las dirigidas al resto de los destinos importantes (China y la Federación de Rusia). Las importaciones desde China, su principal origen extrarregional, bajaron un 13%, lo que fue menor que el promedio total del 23%. Las compras a los otros importantes socios comerciales (el Brasil, la Federación de Rusia, el Japón y Noruega) se redujeron más de un 25% (Gambini, 2010; Pappalardo y Nowak, 2010).

Las medidas gubernamentales para reforzar la recuperación han sido restringidas por la compleja situación fiscal y la alta deuda pública de los países de la región. Las dificultades de algunos miembros de la Unión Europea, principalmente Grecia, hicieron imposible un nuevo plan de estímulo para fomentar la demanda interna. De hecho, países como España, Inglaterra, Irlanda y Portugal han asumido una postura fiscal conservadora, lo que reduce aún más la demanda interna. En todo caso, las dificultades económicas de la Unión Europea han resultado en una depreciación del euro frente al dólar, que beneficia a las exportaciones extrarregionales, hecho que debería reflejarse con más claridad en el segundo semestre de 2010.

Las exportaciones de América Latina y el Caribe dirigidas a la Unión Europea se van recuperando en 2010, sin alcanzar aún los niveles anteriores a la crisis. Por ejemplo, mientras en el primer semestre de 2009 estas exportaciones caían un 35% respecto del mismo período de 2008, en el primer semestre de 2010 estarían creciendo en torno al 19%.

3. Asia

En Asia, las economías con un mayor mercado interno, como China, la India e Indonesia, resistieron mejor la crisis, comparadas con los países más dependientes del comercio exterior (FMI, 2010c). Las exportaciones y las importaciones de Asia sobrepasaron sus niveles previos a la crisis al inicio de 2010, gracias a la recuperación de la demanda interna, los ajustes de inventario dentro y fuera de la región y la fuerte demanda china de productos básicos. La demanda interna en Asia mantiene su tendencia de recuperación y el Fondo Monetario Internacional (FMI) espera un crecimiento para la región del 7,5% en 2010. Para 2011, se proyecta una desaceleración con una tasa de crecimiento económico inferior al 7%, debido al retiro de los estímulos fiscales y una reducción en los ajustes de inventario en el resto del mundo. Dado que los vínculos financieros de Asia con la zona del euro son menos significativos que con los Estados Unidos, las dificultades económicas y financieras en algunos países europeos deberían tener un efecto limitado en esta región. Sin embargo, para las exportaciones asiáticas seguramente habrá consecuencias directas, por la menor demanda europea, e indirectas, por el impacto en otras economías, como la de los Estados Unidos (FMI, 2010b).

¹¹ Considérese que aproximadamente el 60% del comercio europeo es intrarregional.

Mientras el mundo enfrentaba su peor crisis económica en ocho décadas en 2009, la economía china continuaba creciendo a una tasa del 9,1%, consolidando de esta forma su posición como uno de los actores centrales de la economía mundial y el centro de la posterior recuperación mundial. El mantenimiento del alto crecimiento de China se debe, en parte, a un enorme conjunto de medidas de estímulo económico acompañado de una formidable expansión crediticia. Asimismo, y en el contexto de una abrupta y generalizada reducción de los flujos del comercio mundial en 2009 (12,2% en volumen), China desplazó a Alemania como el principal exportador mundial de mercancías y se encuentra entre los primeros socios comerciales de América Latina y el Caribe (CEPAL, 2010c). Con una tasa de crecimiento cercano al 10% para 2010 (un 11,9% en el primer trimestre y un 10,3% en el segundo, por ajustes en el mercado inmobiliario y en los créditos), China continuará siendo el principal impulsor del crecimiento mundial y el mercado externo más dinámico para las exportaciones de América Latina y el Caribe.

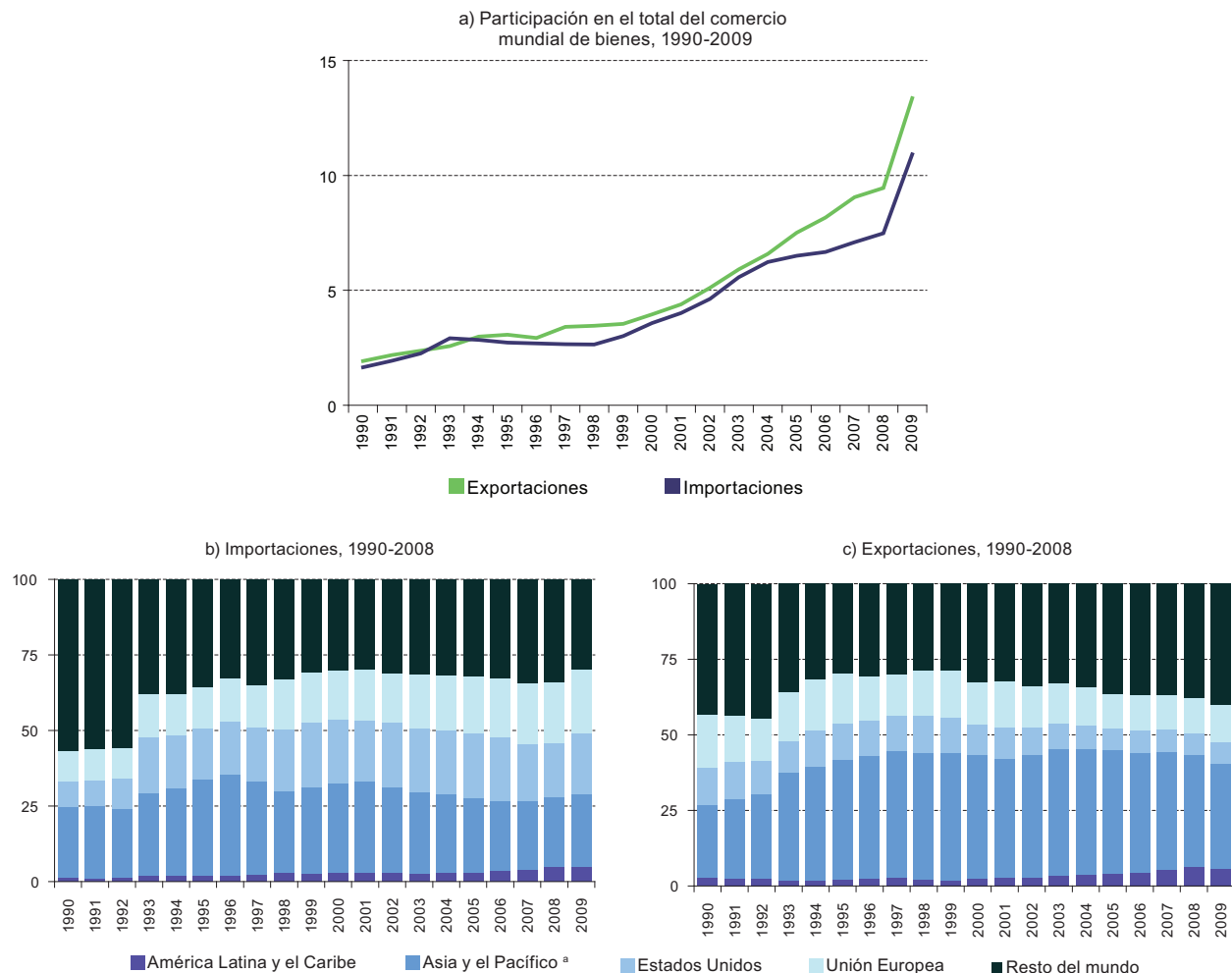
En 2009 las exportaciones chinas se desplomaron un 16% y las importaciones lo hicieron un 11%, lo que resultó en un superávit comercial de 196.000 millones de dólares. El comercio de procesamiento, como parte de las cadenas globales de valor, representó el 49% del comercio total del país, mientras que las exportaciones e importaciones de este rubro se redujeron un 13% y un 15%, respectivamente, en 2009 (Hong Kong Trade Development Council, 2010a).

La reactivación del comercio chino ha sido impresionante. En los primeros cuatro meses de 2010, su comercio internacional creció un 43%, comparado con el mismo período de 2009 y llegó a 856.000 millones de dólares. Las exportaciones crecieron un 29% y las importaciones un 60%. En consecuencia, el superávit comercial bajó un 79% en este período, comparado con los primeros cuatro meses de 2009. El comercio, excluido el de procesamiento, creció un 46% en los primeros cuatro meses de 2010, comparado con el mismo período de 2009, mientras que el comercio de procesamiento, que representa un 39% del total del comercio chino en este período, creció un 38%. La balanza comercial global pasó de un superávit de 12.000 millones de dólares a un déficit de 39.000 millones de dólares en este período. A su vez, la balanza del comercio de procesamiento registró un superávit de 85.000 millones de dólares en los primeros cuatro meses de 2010, un alza del 6,5% respecto del mismo período del año anterior (Hong Kong Trade Development Council, 2010b).

La economía japonesa muestra señales de recuperación de la crisis, a pesar de que no se logró reducir la tasa de desempleo, que se estacionó en torno al 5%, cifra elevada para el caso japonés. La producción industrial se está recuperando, las expectativas y las ganancias de los empresarios están mejorando y el consumo privado y las exportaciones volvieron a crecer, particularmente beneficiados por la demanda china. Sin embargo, la economía del país pasa por una nueva fase de deflación (Oficina del Gabinete del Gobierno del Japón, 2010).

Las condiciones externas continúan siendo un desafío para la economía japonesa. Las medidas económicas de emergencia y la recuperación parcial de los Estados Unidos y la Unión Europea, aunque esta última más débil, han apoyado el crecimiento de las exportaciones. Estas deberían ayudar a alcanzar un crecimiento económico del 2,4% en 2010 (FMI, 2010b). No obstante, preocupa que la presente deflación y la persistentemente elevada tasa de desempleo puedan afectar el consumo privado y debilitar la recuperación económica, junto con un menor dinamismo de las exportaciones, debido a una demanda más débil de Europa.

Gráfico I.8
CHINA: PARTICIPACIÓN EN EL COMERCIO MUNDIAL DE BIENES Y PARTICIPACIÓN DE PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES
(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), 2009.

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

4. Perspectivas de corto y mediano plazo

Algunos gobiernos de los países industrializados que rescataron a sus bancos y empresas nacionales en 2008 y 2009 hoy necesitan ser rescatados, mientras otros enfrentan serias restricciones en sus márgenes de política fiscal. La necesidad de consolidación fiscal es urgente en las economías industrializadas. Sin embargo, el principal de los actuales desafíos de la política económica global es sostener el crecimiento y asegurar la estabilidad fiscal de mediano plazo. Esto exige conciliar el gradual retiro de los programas de estímulo con la recuperación del gasto privado. Si los estímulos fiscales se retiran demasiado pronto en Europa, la recesión será el camino más probable y una vez que

esta se instale, los resultados fiscales empeorarán. Solo cuando la recuperación enfrente riesgos menores que los actuales tendrá sentido conceder prioridad a la consolidación fiscal. Es decir, corresponde evitar programas de austeridad fiscal demasiado tempranos, que amenacen el crecimiento, de otra forma, la consolidación fiscal difundida en las economías de la OCDE hará primar las tendencias recesivas. Por otra parte, si no se controla la deuda pública y no se entregan señales creíbles de consolidación fiscal en el mediano plazo, persistirán y se podrán agravar las tensiones financieras, que agregarían nuevas restricciones a la política económica.

Por lo tanto, deben seguirse dos caminos en materia de las fuentes de la demanda global: i) la transición de los estímulos públicos al gasto privado y ii) la transición de los impulsos provenientes de economías con déficits externos a otros originados en las que registran superávit (FMI, 2010a). Es en ese escenario donde corresponde abordar la sostenibilidad fiscal, la reestructuración del sector financiero y el estancamiento del crecimiento de la productividad.

La actual crisis fiscal europea genera incertidumbre sobre la solidez de la recuperación mundial para los próximos meses, con posibles consecuencias para la economía y el comercio latinoamericanos. Los elevados déficits fiscales y las dudas sobre la sostenibilidad de la deuda pública han desencadenado una crisis de confianza en Europa meridional, con Grecia como epicentro desde el inicio de 2010. Como consecuencia, los diferenciales de los bonos públicos de algunos países se han disparado y los gobiernos de esos países introdujeron importantes recortes presupuestarios. Grecia está recibiendo también ayuda del FMI para solventar sus cuentas fiscales.

La lenta recuperación de las economías de la Unión Europea y los altos riesgos que enfrentan varias de ellas rompen una regularidad observada históricamente: que las crisis profundas son seguidas por recuperaciones rápidas. Esta regularidad se conoce como la regla de Zarmowitz (Mussa, 2010). En esta ocasión, varias circunstancias están retardando su vigencia: i) el mayor valor de los estabilizadores automáticos en la Unión Europea retarda la recuperación cíclica respecto de los Estados Unidos; ii) los progresos en la recapitalización y reestructuración de la banca europea han sido más lentos que en los Estados Unidos, y iii) la crisis griega ha impulsado una ronda de ajustes fiscales en la Unión Europea que inhiben la recuperación. Históricamente, el ciclo europeo ha seguido al norteamericano con dos a tres trimestres de rezago. De este modo, en el momento en que podría empezar a operar dicha respuesta, la ronda de ajustes fiscales coloca nuevos frenos al crecimiento y retarda la recuperación.

El mayor riesgo soberano de algunos países europeos está afectando la estabilidad financiera europea, porque varios bancos —particularmente de Alemania y Francia— tienen una exposición importante a la deuda soberana de estos países. A su vez, la incertidumbre sobre la vulnerabilidad y los desafíos en materia de política económica han aumentado las tensiones de financiamiento interbancario. Otro factor que complica la situación bancaria es la presión de financiamiento relacionada con el vencimiento de bonos en los próximos años. Frente a esta situación, la Unión Europea adoptó en junio de 2010 un mecanismo de estabilización financiera que emite deuda garantizada por los países accionistas de la zona del euro para ofrecer préstamos a los países que no puedan financiarse de forma normal, como Grecia. Con esta medida se logró, por lo menos temporalmente, reducir las inquietudes financieras en el viejo continente.

Una posible —aunque poco probable— crisis de la deuda fiscal en ciertos países podría complicar la economía y las finanzas mundiales y las perspectivas para América Latina y el Caribe. Una crisis financiera europea aumentaría el costo del financiamiento para la inversión y el comercio. La demanda se podría deprimir y el euro se debilitaría, lo que podría favorecer las exportaciones europeas extracomunitarias, pero frenaría las ventas externas de los Estados Unidos. El menor crecimiento de

dichos países industrializados afectaría, a su vez, las exportaciones de los países emergentes, que con un menor ingreso importarían menos bienes de consumo y capital, como también menos bienes intermedios para reexportar. Parte de dichos efectos negativos podrían mitigarse mediante nuevos estímulos fiscales modestos en los países emergentes. Sin embargo, la demanda y las importaciones de los países emergentes no serían suficientes para compensar la menor demanda de la Unión Europea y los Estados Unidos y el efecto global sería un crecimiento mundial menor que el de 2010. Es indudable que las economías emergentes han salido al rescate de la economía mundial y que su importancia se acrecienta. Sin embargo, aún no están en condiciones de sustituir plenamente el peso relativo de los Estados Unidos, Europa y el Japón¹².

El impacto directo de la crisis fiscal europea para América Latina y el Caribe parece limitado. La región exporta una proporción reducida a los países europeos más afectados. No obstante, si las primas de riesgo se descontrolan por una cesación de pagos de la deuda soberana, podría reducirse el acceso al financiamiento de las zonas emergentes, incluida América Latina y el Caribe. Además, es posible que las empresas europeas, particularmente las españolas, inviertan menos en la región.

Otras tendencias también apuntan a un menor dinamismo de la economía y el comercio mundial en la segunda mitad de 2010 y durante 2011, aunque parece poco probable que el mundo caiga nuevamente en una recesión. Primero, se ha completado en gran parte el nuevo ciclo de existencias para satisfacer la demanda en la etapa de recuperación. Segundo, el efecto de las medidas de estímulo fiscales y monetarias se está desvaneciendo. Tercero, a causa de los masivos gastos asociados a las medidas fiscales, la deuda pública está alcanzando niveles muy elevados, como en el caso de los países del Grupo de los Siete, cuya deuda relativa alcanzaría un 113% del PIB en 2010 (Banco Mundial, 2010). Por ese motivo, la reducción de los gastos públicos es urgente. Sin embargo, el retiro de los estímulos fiscales podría poner en peligro el dinamismo económico de los próximos meses. De este modo, armonizar el retiro gradual de los estímulos con la recuperación también gradual del gasto privado es el principal desafío en materia de política económica de la OCDE.

En el contexto actual, existe también cierta incertidumbre respecto del futuro del comercio mundial de las materias primas. Por el lado positivo, la posible postergación del retiro de las medidas de estímulo en muchos países —sobre todo las bajas tasas de interés—, la liquidez internacional y la persistente demanda de China y otros mercados emergentes mantendrían un cierto dinamismo en estos mercados. Por el lado negativo, la débil demanda final en los países industrializados y un posible contagio económico-financiero de la zona del euro podrían afectar negativamente los precios y la demanda de productos básicos y a los exportadores de estos productos en América Latina y el Caribe y otras regiones emergentes. En cualquier caso, un escenario de caída de estos precios hoy asoma como poco probable dado que seguirían primando las tendencias de elevada demanda que impulsan China y otras economías emergentes.

Respecto de las economías emergentes, existen dudas sobre la sostenibilidad de su recuperación, en un contexto de actividad económica limitada en la OCDE (Mussa, 2010). Si las economías industrializadas no caen nuevamente en recesión y mantienen al menos los bajos niveles actuales de expansión, las economías emergentes podrán mantener su crecimiento en torno al 6% anual en los próximos dos a cuatro años y ello asegura un piso de crecimiento del 3% en la economía mundial. Esto es

¹² Por ejemplo, el PIB de China representa cerca de un tercio del PIB de los Estados Unidos y el consumo privado representa solo un 36% del PIB de China. Por ende, si el crecimiento de las exportaciones se reduce un 10%, el consumo privado debería crecer al menos cinco puntos más, para mantener estabilizado el ritmo de crecimiento. De allí la importancia de que la economía china transite hacia una modalidad de crecimiento más apoyada en el consumo privado (Akyuz, 2010).

posible gracias al acrecentado vínculo entre las propias economías emergentes, destacándose el elevado comercio intraasiático (que vincula a China con el Japón, la República de Corea y las 10 economías de la ASEAN), así como los crecientes vínculos comerciales de China con África y América Latina. Por supuesto, si las economías industrializadas volviesen a la recesión en 2011, sería difícil de mantener el elevado crecimiento actual de varias economías emergentes.

En particular, hay inquietudes sobre el futuro del ritmo de crecimiento de China. Esta es la variable que más interesa al comercio exterior de América del Sur, así como el de los Estados Unidos es el que más interesa a México, Centroamérica y el Caribe. China puede seguir creciendo a tasas cercanas al 9%, apoyándose en su demanda interna de consumo e inversión. De hecho, en 2009 creció un 9,1%, con un incremento en el consumo privado que por primera vez en muchos años superó al del producto y en circunstancias en que las exportaciones netas le restaron cuatro puntos al crecimiento del PIB¹³. En este sentido, una reevaluación gradual del yuan ayudaría a reducir el superávit externo y crear demanda de productos del resto del mundo. Por el contrario, una revaluación brusca sería riesgosa, pues podría acentuar los peligros de sobrecalentamiento en la economía china, acelerando el ingreso de capitales y sobreestimulando los mercados de activos. En tal caso, la política monetaria y fiscal debería contrarrestar esas presiones sobre el gasto, limitando la expansión del producto. Este escenario no parece adecuado para una recuperación más sólida de la economía mundial.

5. Las economías emergentes en el contexto mundial y el comercio Sur-Sur

No obstante las incertidumbres en el corto plazo, los polos de crecimiento económico, comercial y financiero se desplazarían en forma segura y acelerada hacia los países en desarrollo de Asia y los países emergentes en general, lo que acentúa la importancia del comercio Sur-Sur y de las iniciativas orientadas a estimularlo.

La crisis económica y financiera ha acentuado el perfil de las economías emergentes, no solo en la producción y el comercio mundial, sino también en las finanzas y la gobernanza internacionales. Las proyecciones de largo plazo indican que el PIB de los países actualmente en desarrollo representaría un 60% del PIB mundial en 2030. El PIB combinado de los países denominados BRIC (el Brasil, la Federación de Rusia, la India y China) representó un 15% y un 22% del producto mundial en 2008, en términos de precios corrientes y paridades de poder adquisitivo, respectivamente. La participación de los países en desarrollo como receptores de inversión extranjera directa (IED) alcanzó casi el 40% en 2009. En 2010 las reservas internacionales en manos de países en desarrollo equivalen a 1,5 veces las de los países industrializados. Los BRIC tienen el 39% de las reservas, mientras que América Latina y el Caribe posee el 6%. Estamos, pues, en presencia de un dato estructural. La crisis financiera de 2008 y 2009 ha puesto de relieve esta tremenda asimetría: los países en desarrollo son los principales generadores de ahorro y los países industrializados, los que lo gastan.

Por ende, los países en desarrollo y particularmente China juegan un papel cada vez más importante en las finanzas internacionales. Se destaca el caso de China, que posee más de una cuarta parte de las reservas mundiales. Las gigantescas y crecientes reservas de este país son el resultado directo de su permanente excedente en cuenta corriente y sus esfuerzos por manejar el tipo de cambio del yuan¹⁴. China

¹³ Mientras en 2009 el PIB creció un 9,1%, las exportaciones en moneda constante cayeron un 10,5% y las importaciones crecieron un 2,8% (OMC, 2010b).

¹⁴ Para evitar que el valor del yuan se fortalezca demasiado rápido en detrimento de las exportaciones chinas, el banco central chino compra divisas extranjeras y, a cambio, emite yuan. Con ello, mantiene bajo control el tipo

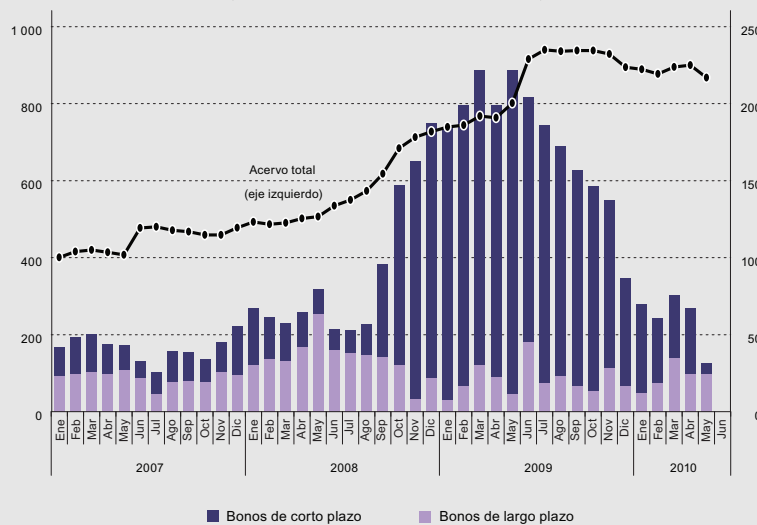
es el principal acreedor de la deuda pública estadounidense, pero recientemente ha diversificado sus inversiones, como se explica en mayor detalle en el recuadro I.4.

Recuadro I.4 LAS RESERVAS INTERNACIONALES DE CHINA Y LA DIVERSIFICACIÓN DE SUS FONDOS SOBERANOS

Hacia mediados de 2010, China es el país que tiene la mayor cantidad de reservas del mundo. Estas ascienden a 2,5 billones de dólares, lo que equivale al 27% de las reservas mundiales. De tal forma, China supera con creces al Japón, el segundo mayor poseedor con un monto de 990.000 millones.

Con su enorme cantidad de reservas, China se convirtió en un jugador clave en los mercados financieros internacionales. La Administración Estatal de Moneda Extranjera de China (SAFE), organismo a cargo de la administración de las reservas internacionales del país, ha invertido activamente en títulos del tesoro estadounidense, manteniendo el acervo de 868.000 millones de dólares a fines de mayo de 2010 (véase el gráfico), mientras que su tenencia de bonos de países de la zona del euro equivalía a 630.000 millones de dólares a fines de mayo del mismo año (Oakley y Anderlini, 2010).

CHINA: COMPRAS Y ACERVO DE BONOS DEL TESORO DE LOS ESTADOS UNIDOS, ENERO DE 2007-ABRIL DE 2010 (En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Departamento del Tesoro de los Estados Unidos [en línea] <http://ustreas.gov/tic/country-liabilities.shtml>.

de cambio, pero los Estados Unidos y otros países acusan a China de manipular su tasa de cambio para que sus productos sean artificialmente baratos en los mercados mundiales. Falta mucho todavía para que el yuan sea una moneda de reserva internacional (Dobson y Masson, 2009), sin embargo, ya circula de manera informal en la Federación de Rusia, Pakistán, Viet Nam, y otros cinco países de Asia central. Además, están en vigor acuerdos de permuta de divisas con Hong Kong (Región Administrativa Especial de China), Malasia y la República de Corea, como un paso hacia el uso del yuan para el comercio bilateral. La Argentina, la República de Belarús y, más recientemente, el Brasil se han sumado a estas iniciativas. Estos acuerdos ya suman 95.000 millones de dólares y se espera un monto adicional de entre 15.000 millones y 20.000 millones de dólares para el Brasil (Deloitte, 2009).

Recuadro I.4 (conclusión)

Como principal acreedor de los Estados Unidos, China ha estabilizado su posición, después de una declinación importante entre noviembre de 2009 y febrero de 2010. Se considera que esta rebaja en la participación china refleja el deseo de las autoridades del país de diversificar los mercados de bonos soberanos hacia otros mercados, principalmente los europeos, mientras que la recuperación posterior a marzo podría obedecer a su repentino retiro de los mercados europeos como resultado de la crisis fiscal en la zona del euro y la resultante devaluación de esta moneda, que afectó negativamente sus retornos en yuan. Antes del surgimiento de la crisis financiera europea, existían dudas sobre si el banco central de China seguiría comprando los bonos del Tesoro de los Estados Unidos en grandes cantidades; a las autoridades estadounidenses les preocupaban los posibles retiros de los inversores chinos de estos mercados. En contraste, durante el primer semestre de 2010, los inversionistas chinos tienden a retirarse de los mercados europeos y dirigirse al estadounidense y, en mucho menor grado, al mercado japonés.

A fines de junio de 2009, la deuda de corto plazo de los Estados Unidos en posesión de China alcanzó los 159.500 millones de dólares, de los cuales la mayor parte (158.500 millones de dólares) correspondía a la compra de bonos del Tesoro y el resto a las agencias (244 millones de dólares) y las corporaciones (1.129 millones de dólares) (Departamento del Tesoro de los Estados Unidos, 2010). De esta manera, a medida que las reservas chinas aumentan, las compras del país asiático se concentran en los títulos del Tesoro de los Estados Unidos —que cuenta con la garantía explícita del gobierno estadounidense— y, en menor medida, en deuda de las agencias hipotecarias estadounidenses Fannie Mae y Freddie Mac, que también cuentan con la garantía implícita del Gobierno de los Estados Unidos.

Según datos del Ministerio de Finanzas del Japón (MOF, 2010), entre enero y mayo de 2010, los inversionistas chinos invirtieron también una suma de 1,3 billones de yenes (aproximadamente 14.000 millones de dólares) en bonos soberanos del Japón, la mayoría de ellos de corto plazo. Durante mayo solamente, los chinos compraron bonos equivalentes a 1,02 billones de yenes y liquidaron cerca de 280.000 millones de yenes con el saldo neto de 735.000 millones de yenes (8.200 millones de dólares). Pese a su reducido monto, se considera una tendencia novedosa. Si se mantiene el entusiasmo de los chinos de invertir en el mercado japonés, resultaría más fácil para las autoridades del Japón emitir tales instrumentos en el futuro, manteniendo al mismo tiempo la tasa de interés relativamente estable.

Como parte del proceso de diversificación, la SAFE ha realizado varias compras de empresas extranjeras: en 2008, por ejemplo, adquirió una participación minoritaria de empresas grandes como Rio Tinto, Royal Dutch Shell, BP, Barclays, Tesco y RBS. Además, China Investment Corporation, a cargo de la administración de fondos soberanos equivalentes a 300.000 millones de dólares, tiene el mandato de invertir sus enormes reservas chinas en el extranjero.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Departamento del Tesoro de los Estados Unidos, “Preliminary report on foreign holdings of U.S. securities at end-June 2009”, *Press Release*, N° tg568, 2010; Ministerio de Finanzas del Japón (MOF), “Balance of payments, May 2010 (preliminary)”, *Press Release*, julio de 2010; y David Oakley y Jamil Anderlini, “China eyes cut in euro exposure”, *Financial Times*, 27 de mayo de 2010.

Entre 1990 y 2008, el comercio Sur-Sur creció a un ritmo anual del 13% y alcanzó los 2.900 millones de dólares en 2008. La participación del comercio Sur-Sur en los intercambios mundiales aumentó del 9% al 18% durante el mismo período. En síntesis, más del 40% del comercio mundial corresponde a países en desarrollo y el 43% al comercio Sur-Sur. A pesar de que los flujos de IED Sur-Sur todavía son pequeños, la IED intrarregional entre los países en desarrollo de Asia y América Latina y el Caribe ha sido dinámica y da muestras de que se está iniciando una interesante etapa de despliegue internacional. En el último caso, casi un 10% de los flujos de IED entrantes son de la misma región, correspondientes a las llamadas empresas translatinas. En contraparte, la importancia relativa de los países industrializados como destino de exportaciones ha disminuido. La participación de los Estados Unidos en la canasta exportadora latinoamericana bajó del 60% en 2000 al 40% en 2009, mientras que la de la Unión Europea se ha mantenido en un 13%. La participación del Japón también sufrió una reducción marcada.

El comercio Sur-Sur ya constituye un segmento importante del comercio de América Latina y el Caribe, equivalente a casi un 29% de las exportaciones totales. De las regiones en desarrollo que son destino de sus exportaciones, la más importante es la propia región, que representa el 18% de las exportaciones totales, seguida de los países emergentes de Asia, con un 6% de participación. África, Oriente Medio y Europa central continúan siendo destinos menores de las exportaciones totales de América Latina y el Caribe. El comercio entre los países emergentes de Asia y el Oriente Medio ha continuado creciendo y se basa principalmente en el petróleo, mientras que el comercio Sur-Sur entre países de Asia constituye el mejor ejemplo de las complementariedades productivas mundiales. La importancia relativa del comercio Sur-Sur en América Latina es mucho mayor si se excluye a México de los cálculos; en ese caso, casi la mitad de las exportaciones de la región se realiza en el ámbito Sur-Sur. El comercio Sur-Sur de la región se divide equilibradamente entre comercio intrarregional e interregional.

Los países en desarrollo de Asia, en particular China, se han transformado en socios comerciales relevantes para varias economías de América del Sur. China es el principal mercado de exportación para el Brasil y Chile, y el segundo más importante para la Argentina, Costa Rica, Cuba y el Perú. La fuerte demanda china de alimentos, energía, metales y minerales ha beneficiado a los países que exportan estos productos, mejoró sus términos de intercambio e impulsó su crecimiento. Las exportaciones de América Latina y el Caribe a China crecieron un 5% durante la reciente crisis, al tiempo que cayeron un 27% las dirigidas a otras regiones. De esta manera, el dinamismo económico de China ha venido al rescate de las exportaciones de la región.

Sin embargo, los países en desarrollo de Asia siguen siendo un mercado de exportación subexplotado por América Latina y el Caribe. El comercio de la región con estos países muestra las mismas limitaciones, pero agravadas, que la región tiene en el comercio internacional en general: sus exportaciones son básicamente bienes primarios y semimanufacturados. Las exportaciones de América Latina y el Caribe a Asia están más concentradas en recursos naturales que lo que se exporta al resto del mundo. La región necesita encontrar formas de incrementar el grado de procesamiento de sus productos exportados basados en recursos naturales y buscar nuevos mercados en Asia para productos diferenciados de mayor valor agregado.

Cuadro I.3
COMERCIO SUR-SUR: PARTICIPACIÓN EN EL COMERCIO DE OTRAS REGIONES, 2005-2008
(En porcentajes de las exportaciones totales de cada región)

Exportadores	Importadores					Comercio Sur-Sur
	América Latina y el Caribe	Europa central y oriental	África	Oriente Medio	Países en desarrollo de Asia	
América Latina y el Caribe	18,4	1,3	1,7	1,1	6,4	28,9
Europa central y oriental	1,6	19,4	1,4	3,2	7,5	33,1
África	1,7	0,3	10,0	2,4	15,5	29,9
Oriente Medio	0,2	0,9	3,8	12,2	33,6	50,7
Países en desarrollo de Asia	2,4	2,1	2,6	2,9	37,4	48,5
Comercio Sur-Sur	4,2	3,5	3,1	4,5	27,8	43,1

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE), 2009.

Los países latinoamericanos deberían aprovechar más la dinámica actual de la región de Asia y el Pacífico y desarrollar nuevos vínculos para avanzar en la innovación y la competitividad (una debilidad en la experiencia latinoamericana), así como reforzar los vínculos entre el comercio y la inversión y entre la producción y el desarrollo tecnológico. Los países en desarrollo de Asia ofrecen inversiones que podrían constituir financiamientos complementarios para iniciativas regionales, en particular en las áreas de infraestructura y energía. Un desafío importante es la identificación de proyectos en las áreas en que la inversión asiática sea más viable, para acelerar su ejecución, lo que no solo debería reforzar la facilitación del comercio y los vínculos comerciales con la región de Asia y el Pacífico, sino también podría generar externalidades para la integración latinoamericana. Es deseable entonces vincular la asociación estratégica con la región asiática a la modernización de la integración regional, para alcanzar mercados unificados con estándares cada vez más comunes y con mayor certidumbre legal.

Con el objeto de obtener una mayor presencia en las cadenas de producción y exportación de Asia, los países de la región necesitan formar asociaciones de comercio e inversiones que vayan más allá de los acuerdos de libre comercio. Si bien estos acuerdos pueden ser importantes, no son suficientes para generar una escala y una masa crítica necesarias para fomentar el comercio y las asociaciones tecnológicas entre ambas regiones, o para reducir las marcadas asimetrías entre los grandes volúmenes de comercio y los pequeños niveles recíprocos de inversiones. Sin embargo, esto no anula la importancia de realizar un cuidadoso análisis de los posibles efectos de la proliferación de tratados de libre comercio en la región de Asia y el Pacífico, ya que estos podrían provocar una desviación del comercio que obstaculizaría las exportaciones de América Latina y el Caribe dirigidas a los países en desarrollo de Asia.

En síntesis, la región enfrentará en los próximos años un escenario internacional probablemente menos dinámico que en el quinquenio precedente, con incertidumbres que recuerdan que el ciclo de inestabilidad financiera no ha concluido. Dicho escenario, a la vez, muestra una presencia cada vez más gravitante de las economías emergentes en el comercio y en las finanzas.

América Latina y el Caribe viene reforzando esos vínculos Sur-Sur, particularmente mediante el marcado dinamismo de su comercio con China y otras economías asiáticas. Las expectativas futuras de crecimiento de la región dependerán cada vez más del fortalecimiento de esos vínculos. De este modo, la diversificación exportadora, una apuesta más contundente en competitividad e innovación y un mayor esfuerzo de cooperación regional en ámbitos de infraestructura, logística, comercio intrarregional, convergencias normativas y de políticas son desafíos que permitirían que América Latina y el Caribe mejorase la viabilidad de su inserción en la economía global, cerrando las brechas de productividad y aprovechando las oportunidades del comercio internacional para crecer con más igualdad.

Bibliografía

- Akyüz, Yılmaz (2010), “Export dependence and sustainability of growth in China and the East Asian production network”, *Research Paper*, N° 27, South Centre, abril.
- Auboin, Marc (2009), “Boosting the availability of trade finance in the current crisis: background analysis for a substantial G20 package”, *Policy Insight*, vol. 35, junio.
- Baldwin, Richard y Simon J. Evenett (eds.) (2009), *The Collapse of Global Trade, Murky Protectionism, and the Crisis: Recommendations for the G20*, Londres, Centro de investigación sobre políticas económicas, marzo.
- _____ (2008), *What World Leaders Should do to Halt the Spread of Protectionism*, Londres, Centro de investigación sobre políticas económicas, diciembre.
- Banco Mundial (2010), *Global Economic Prospects Summer 2010: Fiscal Headwinds and Recovery*, Washington, D.C.
- BEA (Oficina de Análisis Económicos) (2010), “U.S. International Trade in Goods and Services, April 2010”.
- Bergsten, C. Fred (2010), “World trade and the American economy”, documento presentado en World Trade Week Kickoff Breakfast.
- Borchert, Ingo y Aaditva Mattoo (2009), “The crisis-resilience of services trade”, *World Bank Policy Research Working Paper Series*, N° WPS4917, abril.
- Bown, Chad P. (2010a), *First Quarter 2010 Protectionism Data: Requests for New Trade Barriers Fall for Second Consecutive Quarter; Newly Imposed Barriers also Fall*, Washington, D.C., Banco Mundial, mayo.
- _____ (2010b), “Antidumping, safeguards, and protectionism during the crisis: two new insights from 4th quarter 2009”, *VoxEU.org*, 18 de febrero.
- CCI (Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC) (2010), *Rethinking Trade Finance 2010: An ICC Global Survey*, París, abril.
- _____ (2009), *ITC Is 100% Aid for Trade*, París.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2010a), *El comercio internacional en América Latina y el Caribe en 2009: crisis y recuperación (versión preliminar actualizada)* (LC/L.3184/Rev.1), Santiago de Chile, mayo.
- _____ (2010b), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2009* (LC/G.0000-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.09.II.G.24.
- _____ (2010c), *La República Popular de China y América Latina y el Caribe: hacia una relación estratégica* (LC/L.3224), Santiago de Chile, abril.
- _____ (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.
- Cline, William R. y John Williamson (2010), “Notes on equilibrium exchange rates: January 2010”, *Policy Brief*, N° 10-2, Peterson Institute for International Economics, enero.
- Deloitte (2009), *Measuring Value: the RMB Abroad*, N° 2, Deloitte China Research and Insight Centre, julio.
- Departamento del Tesoro de los Estados Unidos (2010), “Preliminary report on foreign holdings of U.S. securities at end-June 2009”, *Press Release*, N° tg568, febrero.
- Dobson, Wendy y Paul R. Masson (2009), “Will the renminbi become a world currency?”, *China Economic Review*, vol. 20, N° 1.
- Duval, Yann y Urmi Sengupta (2003), “Trade finance institutions for trade and small and medium size enterprises development in South Caucasus and Central Asia”, documento presentado en el Taller nacional de capacitación sobre el desarrollo de la infraestructura de financiación del comercio.
- EIU (Economist Intelligence Unit) (2010), *World Economy: Beyond BRICS*, 23 de julio.
- EUROSTAT (Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas) (2010), “External and intra-European Union trade”, *Monthly Statistics*, N° 07/2010, Comisión Europea, julio.

- Evenett, Simon J. (ed.) (2010), *Unequal Compliance. The 6th GTA Report*, Londres, Centro de investigación sobre políticas económicas, junio.
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (2010a), “Perspectivas de la economía mundial al día: actualización de las proyecciones centrales”, Washington, D.C., julio [en línea] <http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/weo/2010/update/02/pdf/0710s.pdf>.
- _____ (2010b), *World Economic Outlook Update: Restoring Confidence without Harming Recovery*, Washington, D.C., julio.
- _____ (2010c), *Regional Economic Outlook: Asia and Pacific. Leading the Global Recovery: Rebalancing for the Medium Term*, Washington, D.C., abril.
- Gamberoni, Elisa y Richard Newfarmer (2009), “Trade protection: incipient but worrisome trends”, *Trade Note*, N° 37, Banco Mundial, marzo.
- Gambini, Gilberto (2010), “Extra EU-27 trade falls by 20 per cent in 2009”, *Eurostat - Statistics in Focus*, N° 28/2010, Comisión Europea, junio.
- Gregory, Rob y otros (2010), “Trade and the crisis: protect or recover”, *IMF Staff Position Note*, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional (FMI), abril.
- Hong Kong Trade Development Council (2010a), “Market profile on Chinese mainland” [en línea] <http://www.hktdc.com/info/vp/a/ctde/en/1/3/1/1X06BPS5/Market-Profile-On-Chinese-Mainland.htm#3>.
- _____ (2010b), “Foreign trade in small amount surplus in April” [en línea] <http://www.hktdc.com/info/vp/a/ctde/en/1/3/1/1X06YRTY/China-Trade/Foreign-trade-in-small-amount-surplus-in-April.htm>.
- Lamy, Pascal (2010), “El sistema multilateral de comercio y la amenaza del proteccionismo en épocas de crisis económica” [en línea] http://www.wto.org/spanish/news_s/sppl_s/sppl153_s.htm.
- MOF (Ministerio de Finanzas del Japón) (2010), “Balance of payments, May 2010 (Preliminary)”, *Press Release*, julio.
- Mussa, Michael (2010), “Global economic prospects for 2010 and 2011. Global recovery continues”, documento presentado en la decimoséptima reunión semestral sobre perspectivas económicas mundiales.
- Naciones Unidas (2010), *World Economic Situation and Prospects 2010 - Update as of mid-2010*, Nueva York.
- Oakley, David y Jamil Anderlini (2010), “China eyes cut in euro exposure”, *Financial Times*, 27 de mayo.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (2010a), *OECD Economic Outlook*, N° 87, vol. 2010/1, mayo.
- _____ (2010b), *Trade, Policy and the Economic Crisis*, París, mayo.
- OCDE/OMC/UNCTAD (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos/Organización Mundial del Comercio/Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2010), *Report on G20 Trade and Investment Measures (November 2009 to mid-May 2010)*, junio.
- Oficina del Gabinete del Gobierno del Japón (2010), *Monthly Economic Report*, junio.
- OMC (Organización Mundial del Comercio) (2010a), “First quarter of 2010 sees trade value rise by about 25%”, *2010 Press Release*, N° Press/604, junio.
- _____ (2010b), “Según la OMC, el comercio crecerá un 9,5 por ciento en 2010 después de un pésimo 2009”, *Comunicado de Prensa 2010*, N° Press/598, marzo.
- _____ (2010c), “Informe del Director General al Órgano de Examen de las Políticas Comerciales sobre los hechos ocurridos recientemente en relación con el comercio”, Ginebra, junio [en línea] http://www.wto.org/spanish/news_s/news09_s/trdev_dg_report_14apr09_s.doc.
- _____ (2009a), *Aid-for-Trade Work Programme: 2010-2011* (WT/COMTD/AFT/W/16), Ginebra, noviembre.
- _____ (2009b), *Revista general de la evolución del entorno comercial internacional. Informe anual del Director General* (WT/TPR/OV/12), Ginebra, 18 de noviembre.

- Pappalardo, Luca y Olaf Nowak (2010), “EU-27 current account deficit fell to EUR 128 bn in 2009”, *Eurostat - Statistics in Focus*, N° 32/2010, Comisión Europea, junio.
- Roubini *Global Economics* (2010), “U.S. trade deficit widens as imports grow faster than exports” [en línea] http://www.roubini.com/critical-issues/48243.php?parent_briefing=48105.
- Tàpia, Josep M. Vilarrúbia (2010), “Crisis y recuperación del comercio internacional: el papel de la financiación al comercio”, *Información comercial española. Revista de economía. Financiación al comercio exterior*, vol. 853, mayo.
- The Economist* (2010), “Economic and financial indicators: markets” [en línea] http://www.economist.com/node/16592592?story_id=16592592.

Capítulo II

BALANCE DE UNA DÉCADA DE COMERCIO REGIONAL

A. INTRODUCCIÓN

En este capítulo se realiza un balance preliminar del desempeño del comercio de América Latina y el Caribe durante la década de 2000 y se examina, además de la evolución de los flujos comerciales en la etapa previa a la crisis de 2008-2009, la composición del patrón de especialización, el grado de intensidad tecnológica incorporado, la evolución de indicadores de concentración y diversificación y el dinamismo de las exportaciones regionales de bienes y servicios a nivel de países y subregiones¹.

Se realiza también una comparación con el desempeño comercial de otras regiones en desarrollo, especialmente África y Oriente Medio, Europa central y oriental y los países de Asia en desarrollo. Finalmente, se hace un repaso detallado de las medidas de política comercial que los países de la región aplicaron durante la crisis, así como en el período más reciente. Como se señaló en la edición 2008-2009 del *Panorama de la inserción internacional*, esas medidas fueron más bien focalizadas y de menor alcance que las utilizadas por los países industrializados.

B. EL COMERCIO REGIONAL EN LA CRISIS Y LA POSCRISIS

1. Evolución global del comercio de bienes

Tras haber sufrido en 2009 una de las contracciones más severas de sus últimos 72 años de historia económica, los flujos comerciales de América Latina y el Caribe se recuperan vigorosamente en 2010. Para el presente año se proyecta una recuperación del valor del comercio (suma de exportaciones e importaciones) del orden del 20% (21,4% las exportaciones y 17,1% las importaciones)². Esta recuperación es generalizada en todas las subregiones de América Latina y el Caribe, si bien los países de América del Sur y los de la CARICOM mostrarán un crecimiento de sus exportaciones bastante superior al de los países centroamericanos, México, Panamá y la República Dominicana. En cuanto a las importaciones, los países del MERCOSUR son los que mostrarán un mayor crecimiento, en tanto que los países andinos y los de la CARICOM crecerán muy por debajo del promedio regional (véase el cuadro II.1).

Los principales factores que han estimulado esta recuperación son el renovado impulso de la economía mundial, incluida la marcada recuperación de la propia región, y la sostenida demanda de China y el resto de Asia de varios de los productos básicos que América Latina y el Caribe exporta.

¹ El análisis que aquí se realiza constituye un primer esbozo de un balance de la década más comprehensivo y desarrollado que la División de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL publicará a fines de 2010.

² El menor ritmo de incremento de las importaciones se debe, en buena medida, a la menor demanda de bienes importados por la República Bolivariana de Venezuela, a causa tanto de la caída de su producto interno bruto como de las restricciones a la importación impuestas por la reforma del mercado cambiario mediante la cual, a partir de junio de 2010, la compra de divisas se centralizó en el banco central a través del nuevo Sistema de Transacciones con Títulos de Moneda Extranjera (SITME).

Asimismo, la recuperación ha sido apoyada por una mejora en las condiciones del financiamiento para el comercio (véase el recuadro II.1) y el estímulo de las medidas en favor del comercio aplicadas por algunos países, especialmente el Brasil y México (véase la sección C).

Cuadro II.1
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: TASAS ANUALES DE VARIACIÓN DEL
COMERCIO DE BIENES, 2008-2009 Y PROYECCIONES PARA 2010**
(En porcentajes calculados sobre la base de dólares corrientes)

	Exportaciones			Importaciones		
	2008	2009	2010 ^a	2008	2009	2010 ^a
América Latina y el Caribe (35 países)	16,2	-22,6	21,4	21,7	-24,9	17,1
América Latina (19 países)	15,8	-21,9	22,0	21,7	-24,9	18,2
Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	24,4	-21,9	23,4	40,3	-27,4	29,6
Países andinos	30,0	-27,8	29,5	21,9	-20,8	5,8
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	8,3	-9,3	10,8	14,5	-22,8	14,6
Comunidad del Caribe (CARICOM)	31,1	-43,6	23,7	20,1	-25,6	9,8
Otros países						
Chile	-2,2	-19,2	32,6	30,9	-31,0	18,5
México	7,2	-21,2	16,0	9,5	-24,0	16,3
Panamá	10,6	5,6	10,1	18,7	-13,0	17,8
República Dominicana	-5,8	-19,0	12,5	17,6	-23,2	16,3

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de las oficinas nacionales de estadística, bancos centrales y aduanas de 16 países (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Estado Plurinacional de Bolivia, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Paraguay, Perú, República Bolivariana de Venezuela y Uruguay) y The Economist Intelligence Unit para los países del Caribe.

^a Proyecciones de la CEPAL sobre la base de información preliminar de enero a mayo de 2010.

Recuadro II.1 **MEJORES CONDICIONES FINANCIERAS EN LOS MERCADOS QUE OTORGAN CRÉDITOS PARA EL COMERCIO**

Debido al impacto de la crisis, y con el fin de facilitar la oferta de financiamiento al comercio, las instituciones multilaterales, regionales y nacionales adoptaron medidas sin precedentes. Todas estas medidas, así como las aplicadas por los organismos de crédito para las exportaciones, han ayudado a contener la caída del financiamiento y su impacto en el comercio mundial (Chauffour, Saborowski y Soylemezoglu, 2010; ICC, 2010; O'Connell, 2010).

La Corporación Financiera Internacional (IFC) del Banco Mundial, así como los grandes bancos regionales de desarrollo (Banco Africano de Desarrollo, Banco Asiático de Desarrollo, Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo, Banco Interamericano de Desarrollo) aumentaron los montos destinados a facilitación del comercio y expandieron sus actividades en este ámbito. Muchas instituciones también crearon una “ventanilla de liquidez” en paralelo a sus programas tradicionales. Los esfuerzos se realizaron especialmente a través de instituciones regionales de desarrollo y programas para ampliar las opciones de financiamiento que fueran compatibles con las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Los países de la región además se beneficiaron de más financiamiento de los organismos de crédito a la exportación de los Estados Unidos y países en Europa y Asia. Cuando los mercados de financiamiento en América Latina empezaron a tener dificultades, el financiamiento de los organismos oficiales aumentó, especialmente en los sectores de la energía y las telecomunicaciones en el Brasil y México. Algunas empresas regionales utilizaron este método de financiamiento para apuntalar sus operaciones durante la crisis.

Recuadro II.1 (conclusión)

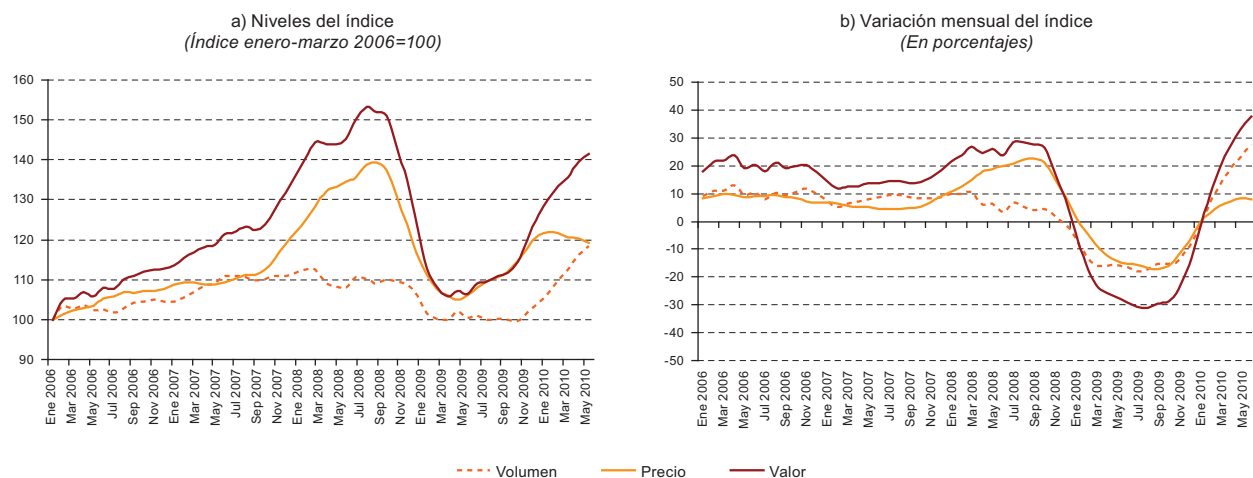
En la misma línea, desde 2008 los bancos centrales del Brasil y la Argentina dieron inicio a las operaciones de un nuevo sistema de pagos para el comercio entre ambos países. El objetivo del Sistema de Pagos en Moneda Local (SML) es similar al del Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI): reducir la necesidad de comprar y vender dólares para el comercio entre sus integrantes. En las transacciones que utilizan el sistema, el importador efectúa el pago en su moneda local y los bancos centrales de la Argentina y el Brasil efectúan la liquidación de dólares entre ellos por el monto neto de las operaciones. El exportador recibe el pago en su moneda local.

Con los apoyos financieros enunciados, la región recuperó gran parte del terreno perdido durante la crisis a partir de mediados de 2009. El aumento en los costos de financiamiento que se observó a finales de 2008 y en 2009 se revirtió y mejoró la capacidad de los bancos para conceder créditos comerciales.

Fuente: Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), “Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos” [en línea] http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitect.nsf/VSITIOWEB/iyc_principal [fecha de consulta: 28 de julio de 2010]; Banco Central do Brasil, “SML – Local Currency Payment System” [en línea] <http://www.bcb.gov.br/?SMLE> [fecha de consulta: 28 de julio de 2010]; J.P. Chauffour, C. Saborowski y A. I. Soylemezoglu, “Trade finance in crisis : should developing countries establish export credit agencies?”, *World Bank Policy Research Working Paper*, N° WPS5166, Washington, D.C., Banco Mundial, enero de 2010; International Chamber of Commerce (ICC), *Rethinking Trade Finance 2010: An ICC Global Survey*, París, abril de 2010; y O. O’Connell, “Americas trade and supply chain: lessons learned”, *Trade Finance*, abril de 2010.

Un análisis detallado del crecimiento del valor del comercio muestra una mejora tanto en los precios de los productos exportados como de los importados por la región. La mayor alza de los precios de las exportaciones en 2010 mejorará los términos de intercambio, revirtiendo parte del deterioro que sufrieron los países exportadores de productos básicos durante la crisis de 2009, a causa de la alta volatilidad de los precios de los combustibles. Destaca también el renovado impulso del volumen exportado por la región en 2010. Con todo, pese al notable impulso de la recuperación en lo que va de 2010, la región aún no alcanza a recuperar los niveles máximos del valor del comercio de la etapa previa a la crisis (véase el gráfico II.1).

Gráfico II.1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR,
ENERO DE 2006 A JUNIO DE 2010
(En índices y porcentajes de crecimiento)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de los países de la región para el período enero-junio de 2010.

2. Evolución global del comercio de servicios

El efecto de la crisis en el comercio de servicios en 2009 fue bastante menor que en el caso de los bienes, con caídas comparativamente menores (10,6% y 6,3% para las exportaciones e importaciones de servicios, respectivamente, en comparación con disminuciones de un 22,6% y un 24,9% en el caso de los bienes). Chile y México experimentaron las mayores caídas en las exportaciones de servicios, mientras que Centroamérica y México lo hicieron en el caso de las importaciones. En el período de poscrisis se observan tasas vigorosas de crecimiento del comercio de servicios del MERCOSUR tanto en las exportaciones como en las importaciones. La recuperación es más lenta en los casos de Chile y los países andinos (véase el cuadro II.2)³.

Cuadro II.2
AMÉRICA LATINA: TASAS DE VARIACIÓN DEL COMERCIO DE SERVICIOS
EN 2008, 2009 Y PRIMER TRIMESTRE DE 2009 Y 2010
(En porcentajes calculados sobre la base de flujos comerciales en valor)

	Exportaciones				Importaciones			
	2008 ^a	2009 ^a	(Enero-marzo 2009) ^b	(Enero-marzo 2010) ^b	2008 ^a	2009 ^a	(Enero-marzo 2009) ^b	(Enero-marzo 2010) ^b
América Latina ^c	16,5	-10,6	-7,0	7,9	18,5	-6,3	-7,9	21,4
Centroamérica	13,1	-8,8	-5,5	5,6	11,7	-17,1	-13,6	6,3
Chile	20,3	-21,1	-13,0	-0,3	10,2	-4,3	-10,8	5,2
MERCOSUR	23,6	-8,1	-5,3	14,3	25,6	-3,3	-8,4	37,2
México	3,1	-18,1	-11,0	6,9	5,6	-9,3	-4,7	7,1
Países andinos	14,7	-1,4	-2,8	3,9	21,7	-7,0	-6,5	5,2

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base a datos oficiales de los institutos nacionales de estadísticas, bancos centrales y del Fondo Monetario Internacional.

^a Tasas de variación anual con relación al año anterior.

^b Tasa de variación entre el trimestre indicado e igual período del año anterior.

^c América Latina incluye: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Estado Plurinacional de Bolivia, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Bolivariana de Venezuela y Uruguay.

La mayor resiliencia mostrada por el comercio de servicios durante la crisis responde a varios motivos, entre ellos la menor fragmentación geográfica de la producción de servicios y el hecho de que muchos contratos de servicios especializados —contabilidad, informática, servicios legales, entre otros— no dependen necesariamente de la escala de producción.

Las importaciones de servicios han mostrado una recuperación mayor que la de las exportaciones. Esto se debe sobre todo a la mayor incidencia del sector del transporte, altamente correlacionado con la recuperación del comercio internacional de bienes. Llama la atención el dinamismo del componente “otros servicios” en los débitos de servicios durante el período de crisis y también en el período más reciente de la poscrisis. Esto ayuda a reforzar el argumento de la calidad de la especialización, toda vez que estos “otros servicios” tienden a correlacionarse con actividades más intensivas en conocimiento (CEPAL, 2007 y 2008).

³ Se considera período de poscrisis el período que va de enero a marzo de 2010, cuando los flujos de exportaciones e importaciones de servicios se estabilizaron.

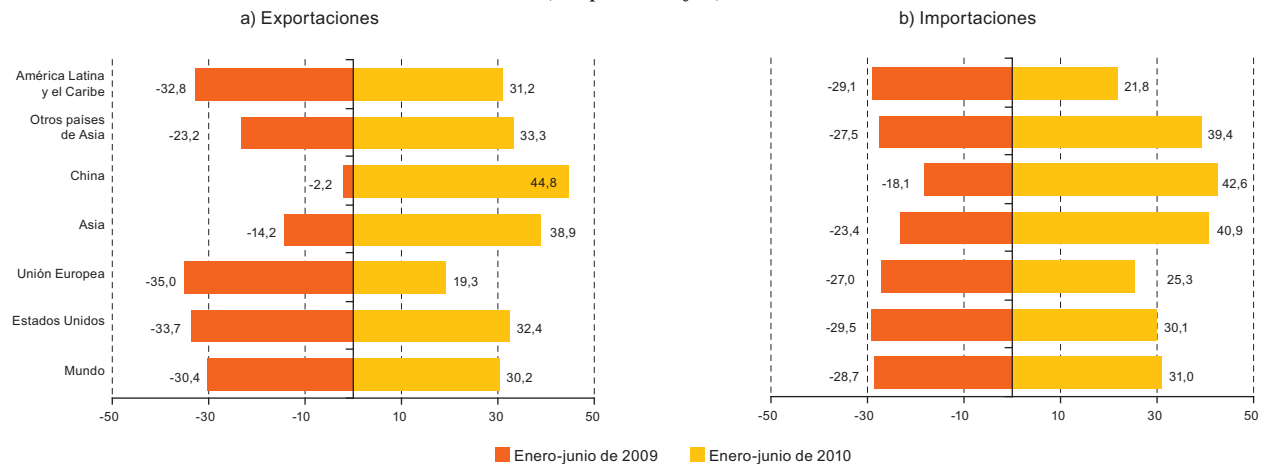
3. Evolución del comercio regional, según origen y destino

En 2009, tras la crisis internacional, el comercio regional se desplomó tanto en exportaciones como en importaciones, pero en 2010 se produjo una reversión de ese comportamiento y hubo un alza importante de los flujos comerciales en ambas direcciones (véase el gráfico II.2). Durante el primer semestre de 2010 la recuperación de los flujos comerciales fue del orden del 31%, con un incremento importante de los intercambios comerciales con China y el resto de Asia, destinos respecto de los cuales los flujos comerciales se estarían acercando a los niveles máximos de antes de la crisis (véase el gráfico II.3). Esta pronta recuperación pone de manifiesto la elevada elasticidad que ha mostrado el comercio internacional en función de la recuperación del producto, sobre todo el comercio Sur-Sur y, particularmente, en el caso de los productos básicos.

Gráfico II.2

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: TASAS DE VARIACIÓN DEL COMERCIO, SEGÚN PRINCIPALES DESTINOS Y ORÍGENES, PRIMER SEMESTRE DE 2009 Y 2010 RESPECTO DEL MISMO PERÍODO DEL AÑO ANTERIOR

(En porcentajes)



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

Gráfico II.3

AMÉRICA LATINA (15 PAÍSES): EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR, SEGÚN PRINCIPALES DESTINOS, ENERO DE 2006-JUNIO DE 2010^a

(En millones de dólares corrientes)

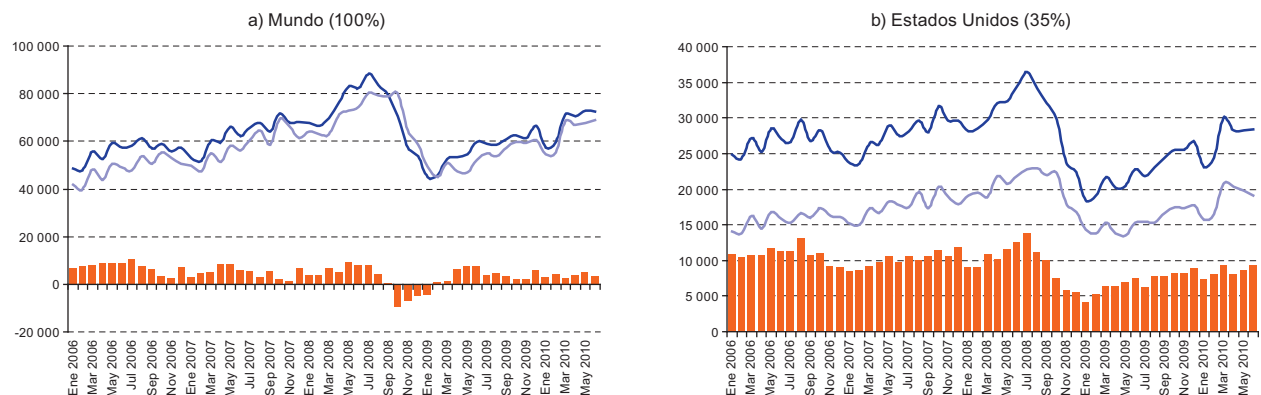
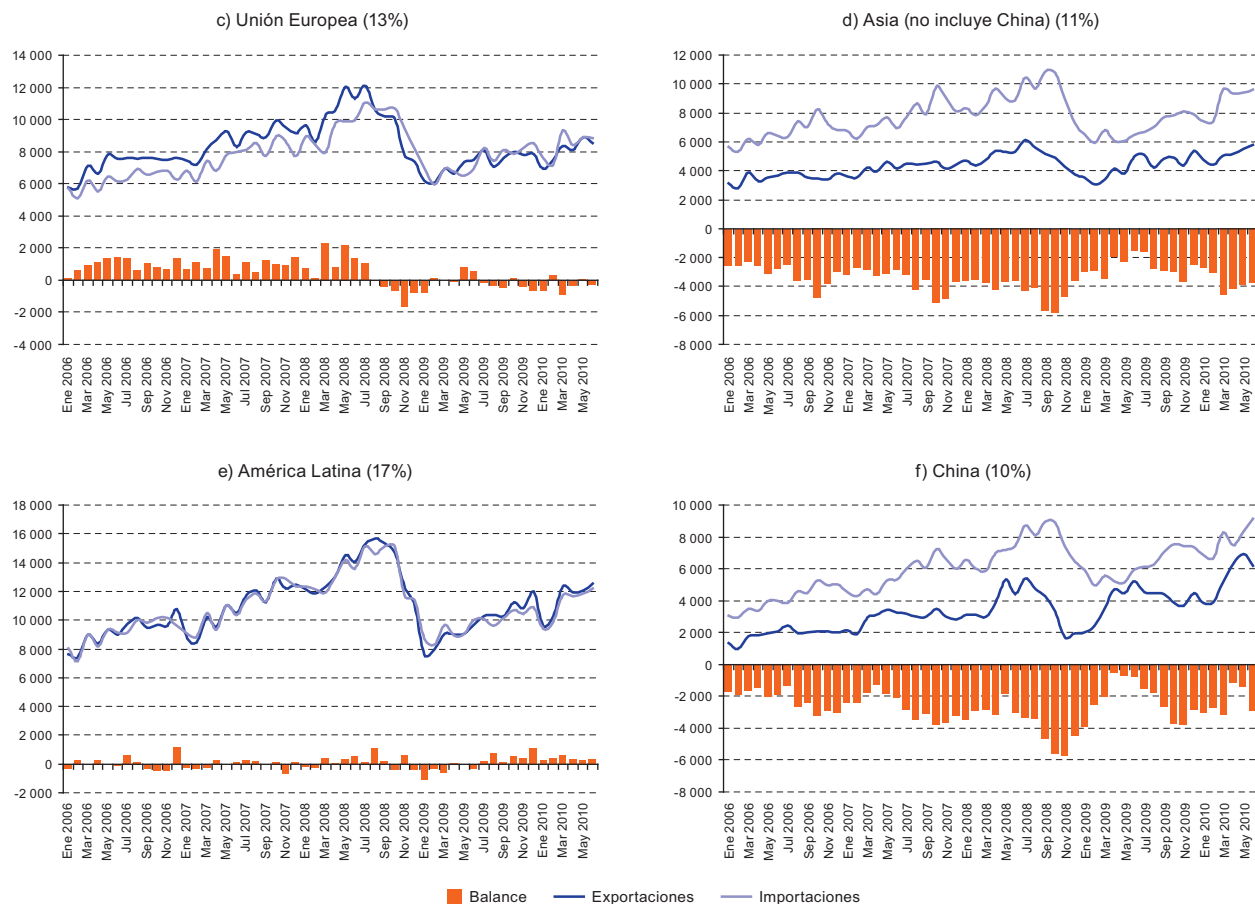


Gráfico II.3 (conclusión)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de las oficinas nacionales de estadística, bancos centrales y aduanas de 14 países (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Paraguay, Perú, República Bolivariana de Venezuela y Uruguay).

^a Entre paréntesis se muestra la participación de cada subregión o país en el total de los intercambios comerciales de los 15 países considerados (exportaciones más importaciones) para el período enero-junio de 2010.

Este momento positivo del comercio regional en la etapa poscrisis permitirá que en 2010 los países generen un superávit comercial de poco más de 46.000 millones de dólares, ya que en junio de 2010 la región acumulaba 16 meses ininterrumpidos de superávit en balanza comercial. El mayor aumento de las exportaciones durante el primer semestre de 2010 determinó que la región acumulase en ese lapso un superávit comercial de poco más de 22.000 millones de dólares, muy influido por la recuperación del comercio con los Estados Unidos, país con el que se acumula el mayor superávit comercial. Además, los saldos comerciales con China y el resto de Asia en el segundo trimestre de 2010, aunque siguieron siendo deficitarios, fueron bastante mejores que en el período precedente, lo que contribuyó al alza del superávit regional del período.

En el comercio con la Unión Europea se observa una recuperación de las exportaciones durante el primer semestre de 2010, con relación a igual período del año anterior, aunque ha sido menos vigorosa que la de las exportaciones hacia los demás destinos principales de la región, incluida la misma región (véanse el gráfico II.2 y el cuadro II.3). Esto sería indicativo de una cierta transmisión de la crisis europea a los países de la región a través de los flujos comerciales, por lo que la recuperación de la demanda europea de bienes producidos por la región se verá rezagada. Los países más afectados serían los de América del Sur, sobre todo la Argentina, el Brasil, Chile, el Perú y el Uruguay y, en alguna medida, Costa Rica, el país centroamericano con mayores relaciones comerciales con Europa. No obstante, debe destacarse que varios países de la región, especialmente México y los países centroamericanos y caribeños, se verán positivamente impactados por la recuperación un tanto más rápida de la demanda de importaciones de los Estados Unidos. Lo mismo se aplica para al aumento de la demanda en los mercados intrarregionales, donde la recuperación es más sólida y está encabezada por el consumo privado y las exportaciones.

Las cifras de comercio con **los Estados Unidos** del período enero-junio de 2010 dan cuenta del favorable impacto de su recuperación económica en las exportaciones de la región, así como de la reactivación de la demanda de bienes de los Estados Unidos en esta (véanse el gráfico II.4 y el cuadro II.3). El crecimiento de las exportaciones de la región hacia los Estados Unidos en el primer semestre de 2010 fue especialmente alto en los casos de México, Nicaragua y los países andinos y, en menor medida, del resto de países de Centroamérica y América del Sur, con las excepciones de la Argentina, Honduras y el Paraguay, que mantienen tasas de crecimiento negativas (-23%, -14% y -10%, respectivamente). Durante el mismo período, el crecimiento de las importaciones de productos estadounidenses fue generalizado en los países de la región, con la única salvedad de la República Bolivariana de Venezuela. Se espera que durante el segundo semestre esta reduzca sus importaciones desde Estados Unidos, como una consecuencia de la caída proyectada en su producto interno bruto y del fortalecimiento de los controles cambiarios (CEPAL, 2010d).

Las relaciones bilaterales con **China y el resto de Asia** merecen una atención especial ya que precisamente son estos los flujos más dinámicos antes, durante y después de la crisis (véase el gráfico II.4). Pese a la crisis internacional, en 2009 la región aumentó un 8% sus exportaciones a China, lo que responde básicamente a las exportaciones del Brasil y, en menor medida, de Colombia, Costa Rica, Guatemala y Honduras. En el primer semestre de 2010, en el período que hemos denominado poscrisis, se observa un aceleración importante de los intercambios comerciales con China (véase el gráfico II.5), tanto en materia de exportaciones como de importaciones.

En las relaciones comerciales con Asia, y especialmente con China, en el período poscrisis todos los países de la región, salvo Costa Rica y Honduras, mostraban tasas de crecimiento de las exportaciones bastante elevadas. Algunos países (Bolivia, Colombia, El Salvador y la República Bolivariana de Venezuela) anotaron incluso tasas de crecimiento de tres dígitos (véase el cuadro II.3).

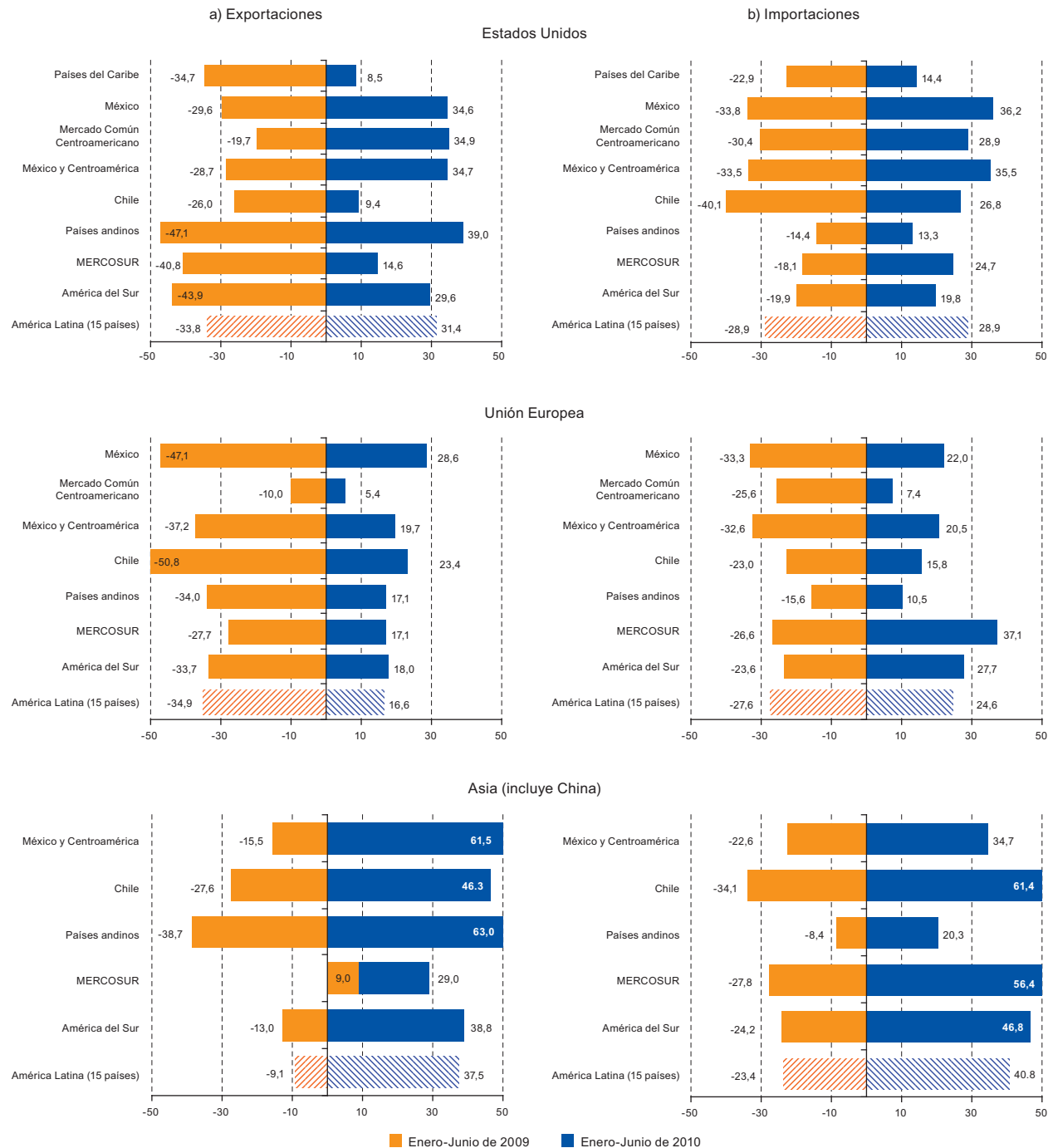
Durante la crisis **los intercambios intrarregionales** medidos por las exportaciones se contrajeron poco más del 30%. En el período poscrisis volvieron a mostrar un gran dinamismo, con una recuperación mayor en los flujos entre México y el resto de la región (véase el gráfico II.6). La recuperación se ha dado en la generalidad de los intercambios, aunque con mayor vigor en productos manufacturados con contenido tecnológico medio y bajo. En estos rubros, las tasas de variación representaron en el caso del MERCOSUR entre un 30% y un 40%.

Cuadro II.3
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO CON LOS ESTADOS UNIDOS, LA UNIÓN EUROPEA, CHINA Y RESTO DE ASIA, POR PAÍS, PRIMER SEMESTRE DE 2010 Y 2009 RESPECTO DEL MISMO PERÍODO DEL AÑO ANTERIOR
(En porcentajes de variación del valor)

	Estados Unidos						Unión Europea						China						Resto de Asia					
	Exportaciones			Importaciones			Exportaciones			Importaciones			Exportaciones			Importaciones			Exportaciones			Importaciones		
	Enero-junio 2009	Enero-junio 2010	Enero-junio 2009	Enero-junio 2009	Enero-junio 2010	Enero-junio 2009	Enero-junio 2009	Enero-junio 2009	Enero-junio 2009	Enero-junio 2009	Enero-junio 2009	Enero-junio 2010	Enero-junio 2009	Enero-junio 2009	Enero-junio 2010	Enero-junio 2009	Enero-junio 2009	Enero-junio 2010	Enero-junio 2009	Enero-junio 2009	Enero-junio 2009	Enero-junio 2009	Enero-junio 2009	Enero-junio 2009
América Latina y el Caribe	-33,8	31,4	-28,9	28,9	28,9	-34,9	16,6	-27,6	24,6	-2,2	44,8	-18,0	42,5	-9,1	37,5	-23,4	40,8							
Argentina	-26,5	-22,5	-29,5	18,3	18,3	-25,5	0,4	-35,6	55,6	-17,6	36,3	-35,4	57,8	-0,1	24,6	-31,4	39,2							
Bolivia (Estado Plurinacional de)	-13,8	46,4	20,7	14,2	14,2	-41,1	116,8	-21,3	17,3	-40,9	128,7	-7,7	21,4	-23,6	18,3	-30,4	32,0							
Brasil	-43,7	23,7	-14,1	24,2	24,2	-27,8	20,6	-22,5	34,4	42,7	27,4	-24,4	59,0	12,5	30,0	-27,1	59,9							
Chile	-26,0	9,4	-40,1	26,8	26,8	-50,8	23,4	-23,0	15,8	-10,0	52,5	-20,8	40,8	-27,6	46,3	-34,1	61,4							
Colombia	-24,8	46,3	-21,1	10,6	10,6	-12,0	0,0	-7,4	13,0	39,4	331,3	-14,8	31,0	96,5	140,6	-4,4	27,2							
Costa Rica	-15,3	10,5	-33,9	51,6	51,6	-4,8	13,4	-37,9	13,4	5,2	-37,2	-17,6	24,0	-16,3	4,9	-32,9	23,2							
Ecuador	-54,5	30,4	11,0	33,2	33,2	2,6	16,0	-1,1	12,8	-64,5	224,7	-9,1	19,4	-47,9	302,2	-14,0	21,0							
El Salvador	-21,4	18,2	-25,3	19,4	19,4	57,7	-19,9	-9,8	-5,6	...	124,4	-33,3	28,7	13,0	5,6	-37,9	26,9							
Guatemala	-6,2	20,2	-28,5	29,8	29,8	-8,1	33,1	-11,3	-1,1	9,1	29,1	-16,8	21,6	21,7	22,2	-30,1	30,7							
Honduras	7,0	-14,1	-37,8	20,5	20,5	-10,3	39,1	-39,3	13,8	236,7	-20,9	1,5	55,6	77,2	41,0	-14,6	33,3							
México	-29,6	34,6	-33,8	36,2	36,2	-47,1	28,6	-33,3	22,0	-0,3	61,6	-13,7	39,9	-26,5	46,7	-22,1	35,4							
Nicaragua	-8,5	44,4	-15,0	5,5	5,5	-21,2	6,9	-16,1	42,0	...	...	...	...	-47,5	210,5	-21,9	0,3							
Paraguay	-22,5	-9,9	-30,3	49,7	49,7	-55,7	172,9	-39,6	77,0	-74,3	6,3	-28,4	79,8	-39,7	-17,4	-28,4	70,1							
Perú	-41,5	53,3	-28,5	37,3	37,3	-42,6	78,7	-25,9	7,1	-3,9	29,2	-16,1	45,9	-27,3	32,4	-20,6	42,1							
Uruguay	0,0	9,0	-6,8	50,5	50,5	-31,2	22,5	-51,8	-11,5	-1,3	102,0	-16,1	42,7	-23,7	62,7	-18,8	46,7							
Venezuela (República Bolivariana de)	-52,9	35,0	-9,3	-0,7	-0,7	-49,1	-9,1	-19,4	8,7	-75,8	164,3	20,4	-17,2	-59,4	66,8	10,4	-6,9							
Países del Caribe	-34,7	8,5	-22,9	14,4	14,4	-34,0	-19,8	-36,0	14,4	...	...	...	...	...	...	...	...							

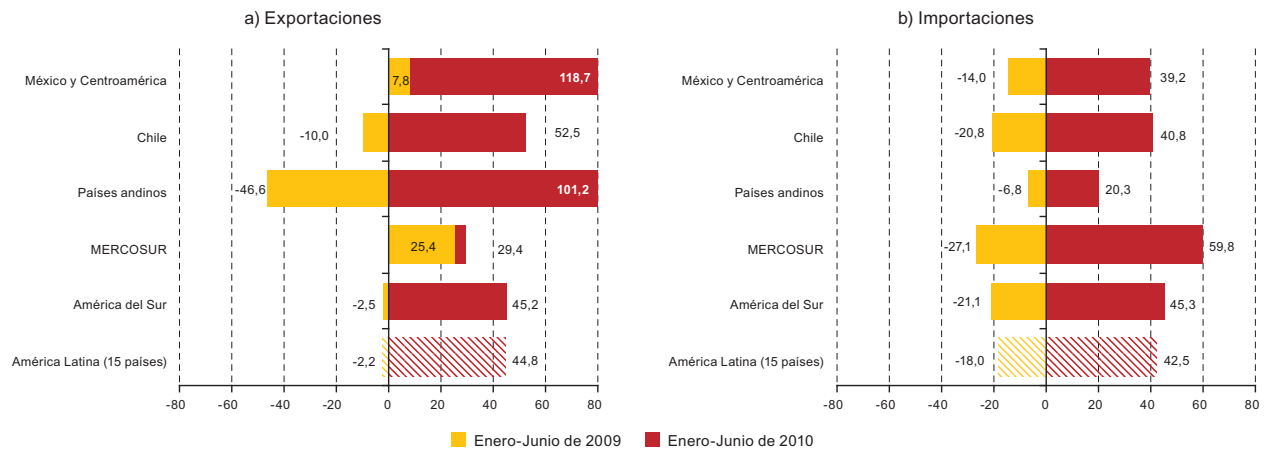
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial.

Gráfico II.4
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO CON EL MUNDO, LOS ESTADOS UNIDOS, LA UNIÓN EUROPEA Y ASIA, PRIMER SEMESTRE DE 2010 Y 2009
EN COMPARACIÓN CON EL MISMO PERÍODO DEL AÑO ANTERIOR
(En porcentajes calculados sobre la base de dólares corrientes)



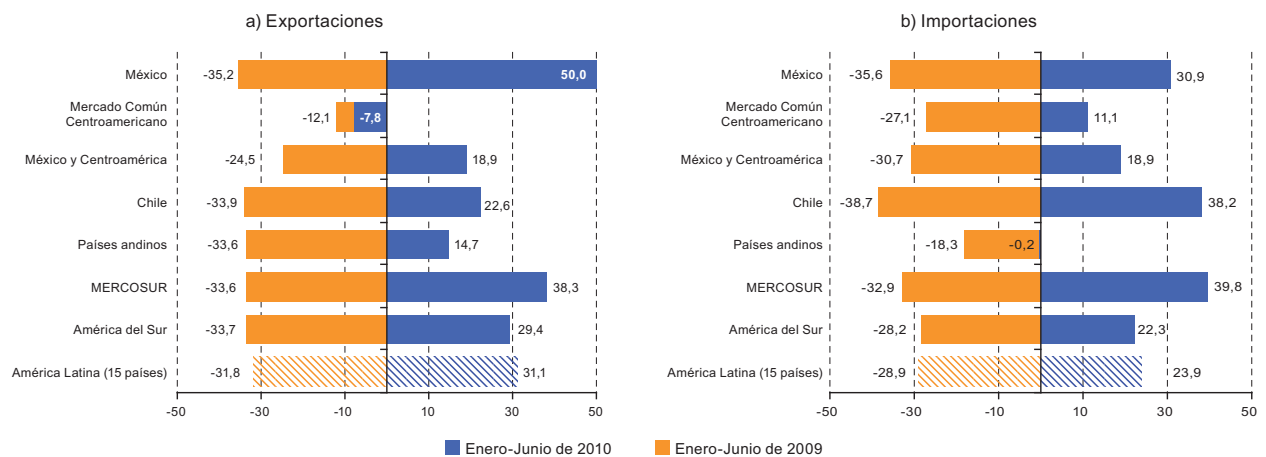
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de los países.

Gráfico II.5
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO CON CHINA POR PAÍSES Y
SUBREGIONES SELECCIONADAS, ENERO-JUNIO DE 2009 Y ENERO-JUNIO DE 2010
RESPECTO DEL MISMO PERÍODO DEL AÑO ANTERIOR
(En porcentajes de variación del valor)



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

Gráfico II.6
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INTRARREGIONAL,
ENERO-JUNIO DE 2009 Y ENERO-JUNIO DE 2010 RESPECTO DEL
MISMO PERÍODO DEL AÑO ANTERIOR
(En porcentajes de variación del valor)



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

La información disponible sobre exportaciones a la región por país para el primer semestre de 2010 muestra una recuperación bastante homogénea en toda la región, con dos excepciones: Colombia y Honduras. En el caso de Colombia, las tasas de crecimiento negativo se deben a las mayores restricciones aplicadas por la República Bolivariana de Venezuela a las importaciones en general y desde Colombia en particular. En el caso de Honduras, las fricciones políticas de 2009 dejaron secuelas en las relaciones intrarregionales en su triple frontera con El Salvador, Guatemala y Nicaragua. Se espera una recuperación de estos intercambios durante la segunda mitad del año, una vez aplacadas las razones extracomerciales que los afectaron.

4. Evolución del comercio regional según grupos de productos

La salida de la crisis ha ido acompañada de un impulso generalizado de las exportaciones de todos los grupos de productos, especialmente de la minería y el petróleo, que en el primer semestre de 2010 crecieron cerca del 59% (véase el cuadro II.4). Es particularmente destacable el mayor incremento del índice de exportaciones de productos agrícolas y agropecuarios, que durante la poscrisis alcanzan niveles superiores al máximo del período previo a la misma (véase el gráfico II.7). Las exportaciones de manufacturas, al igual que de los productos de la minería, necesitarán mayores impulsos para recuperar los valores previos a la crisis.

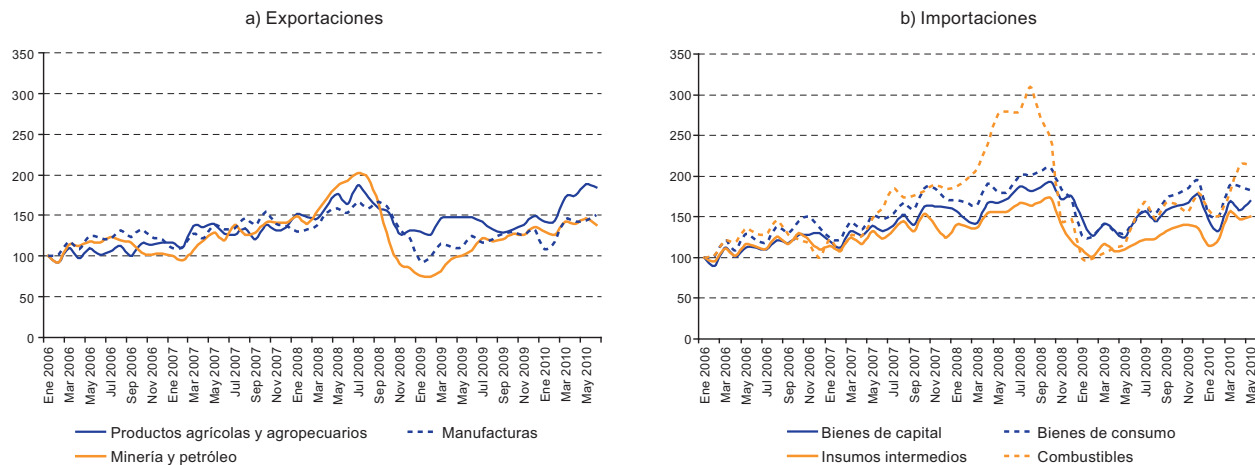
Cuadro II.4
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: TASAS DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES
E IMPORTACIONES, SEGÚN GRUPOS DE PRODUCTOS DURANTE
LA PRECRISIS, LA CRISIS Y LA POSCRISIS**
(En porcentajes)

	Precrisis		Crisis	Poscrisis
	2006-2008	Enero-junio de 2008	Enero-junio de 2009	Enero-junio de 2010
Exportaciones				
Productos agrícolas y agropecuarios	21,3	23,6	-10,6	18,8
Minería y petróleo	18,3	48,2	-46,0	58,9
Manufacturas	11,3	16,3	-24,3	23,1
Exportaciones totales	14,5	26,5	-30,4	30,2
Importaciones				
Bienes de capital	22,7	24,8	-15,3	14,5
Insumos intermedios	15,9	22,6	-26,4	28,3
Bienes de consumo	21,8	28,3	-25,6	32,0
Combustibles	38,6	74,8	-51,9	63,9
Importaciones totales	20,4	29,1	-28,7	31,0

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

En cuanto a las importaciones, es notable el nuevo impulso de la demanda de bienes intermedios y de combustibles. En ambos casos, volver a recuperar plenamente los promedios históricos del período anterior a la crisis dependerá de que la región mantenga tasas elevadas de crecimiento.

Gráfico II.7
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES, SEGÚN GRANDES
GRUPOS DE PRODUCTOS, ENERO DE 2006 A JUNIO DE 2007
(Índice enero de 2006=100)



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

C. LA REACCIÓN DE LA POLÍTICA COMERCIAL EN LA CRISIS Y LA POSCRISIS

La evolución de las políticas comerciales en la región desde el segundo semestre de 2009 permite revalidar la conclusión de que, en general, esta ha sabido resistir las tentaciones proteccionistas desde la irrupción de la reciente crisis económica mundial (CEPAL, 2009). En efecto, como se observa en el cuadro II.5, un número limitado de países da cuenta de la mayoría de las medidas restrictivas adoptadas en la región en este período. Considerando la intensidad de las turbulencias externas que afectaron a la región en 2009, la cuantía y cobertura de las medidas es también limitada (véanse más detalles sobre las medidas adoptadas o anunciadas por cada país en el período analizado en el cuadro A.1 del anexo).

La evaluación relativamente positiva de la política comercial de la región en el período analizado esconde sin embargo diferencias importantes entre países. En el gráfico II.8 se muestran los países que han adoptado o anunciado un mayor número de medidas efectiva o potencialmente restrictivas del comercio a nivel mundial entre mayo de 2009 y mayo de 2010, a partir de la información contenida en la base de datos Global Trade Alert (GTA), que se lanzó en junio de 2009 para monitorear la adopción de medidas restrictivas del comercio durante la crisis⁴. En la base Global Trade Alert (GTA) las medidas se clasifican en verdes (las que implican liberalización sobre una base no discriminatoria o aumentan la transparencia del régimen comercial de un país), rojas (las que casi con certeza discriminan contra intereses comerciales extranjeros) y ámbar (las que probablemente discriminan contra esos intereses). Del gráfico II.8 se desprende que la Federación de Rusia, la Argentina, la India y los Estados Unidos encabezarían el listado de medidas ámbar y rojas (sumadas), mientras que el Brasil ocuparía el octavo lugar.

⁴ Véase [en línea] <http://www.globaltradealert.org>.

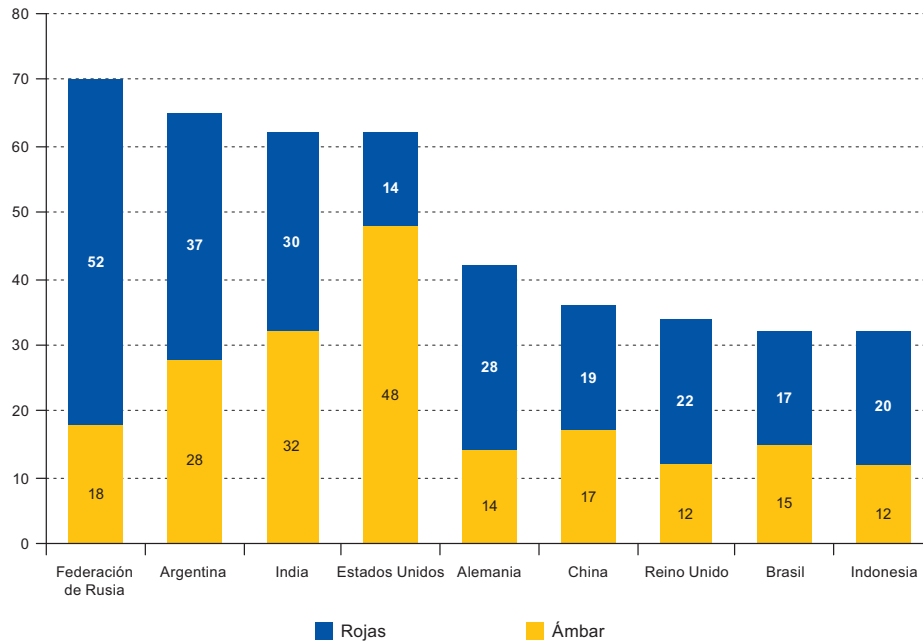
Cuadro II.5
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PRINCIPALES TIPOS DE MEDIDAS POTENCIAL O
EFFECTIVAMENTE RESTRICTIVAS DEL COMERCIO, ADOPTADAS O ANUNCIADAS
ENTRE JULIO DE 2009 Y MAYO DE 2010**

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	Ecuador	Jamaica	México	Paraguay	Perú	Rep. Dominicana	Trinidad y Tabago	Venezuela (República Bolivariana de)	Cantidad de países
Alzas arancelarias	X	X				X						X		4
Aplicación de derechos antidumping	X	X						X						3
Inicio de investigaciones por dumping	X	X	X	X	X		X	X		X	X			9
Licencias no automáticas de importación	X													1
Incentivos a las exportaciones		X												1
Valores mínimos de importación	X								X					2
Aplicación de salvaguardias			X											1
Inicio de investigaciones por salvaguardias			X								X			2
Inicio de investigaciones por derechos compensatorios										X				1
Cuotas		X						X					X	3
Controles cambiarios													X	1
Prohibiciones a la importación													X	1
Obstáculos técnicos al comercio	X													1
Valores referenciales de exportación	X													1
Discriminación en compras públicas		X												1

Fuente: Comisión Europea, Sixth Report on Potentially Trade Restrictive Measures, Dirección General de Comercio, mayo de 2010; Centre for Economic Policy Research, “Global Trade Alert” [en línea] <http://www.globaltradealert.org/> [fecha de consulta: 19 de julio de 2010]; Chad Bown, “Global Antidumping Database” [en línea] <http://econ.worldbank.org/ttbd/gad/> [fecha de consulta: 15 de julio de 2010]; Cliff Stevenson, “Antidumpingpublishing.com” [en línea] <http://www.antidumpingpublishing.com/> [fecha de consulta: 19 de julio de 2010]; y J. Durán, S. Herreros y G. Veliz, “Medidas de política comercial adoptadas por los países de América Latina para hacer frente a la crisis”, *Opciones de política comercial para mitigar los impactos de la crisis internacional en América Latina: ¿hay margen para el diseño de políticas regionales?*, Red MERCOSUR, 2010; M.I. Terra y J. Durán, *Los impactos de la crisis internacional en América Latina: ¿hay margen para el diseño de políticas regionales?*, Red MERCOSUR, 2010.

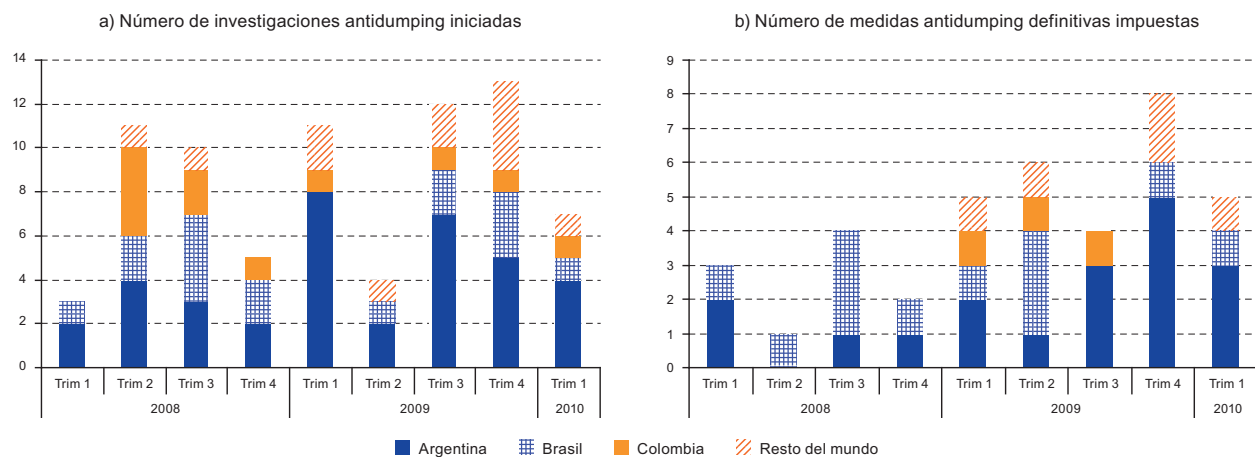
Durante 2009 se registró en la región un marcado aumento del recurso a los denominados instrumentos de defensa comercial y, particularmente, a las medidas antidumping. Esto se refleja en el incremento de un 38% en el número de investigaciones antidumping iniciadas durante 2009 con respecto a 2008 (véase el gráfico II.9a), muy superior al incremento del 6% en el número de esas investigaciones a nivel mundial. En cuanto al número de medidas antidumping definitivas impuestas en la región, este creció un 130% entre 2008 y 2009 (véase el gráfico II.9b), cifra también muy superior al aumento del 28% que registró la imposición de dichas medidas a nivel mundial (Bown, 2010). Cabe señalar, sin embargo, que este aumento en el número de medidas antidumping impuestas no está necesariamente relacionado de manera tan directa con la crisis, puesto que la imposición de medidas antidumping en un período dado suele responder a investigaciones iniciadas entre 12 y 18 meses antes (Bown, 2010).

Gráfico II.8
**PAÍSES CON MAYOR NÚMERO DE MEDIDAS ÁMBAR Y ROJAS,
MAYO DE 2009 A MAYO DE 2010**



Fuente: Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL), *Carta mensual*, N° 166, junio de 2010.

Gráfico II.9
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: NÚMERO DE INVESTIGACIONES ANTIDUMPING INICIADAS
Y DE MEDIDAS ANTIDUMPING DEFINITIVAS IMPUESTAS, PRIMER TRIMESTRE DE 2008
A PRIMER TRIMESTRE DE 2010**



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Chad Bown, “Global Antidumping Database” [en línea] <http://econ.worldbank.org/ttbd/gad/> [fecha de consulta: 15 de julio de 2010] y “Antidumping, safeguards, and protectionism during the crisis: two new insights from 4th quarter 2009”, VoxEU.org, 18 de febrero de 2010.

En 2009 la Argentina lideró tanto el inicio de nuevas investigaciones antidumping en la región (un 55% del total) como la imposición de medidas antidumping definitivas (48% del total). China fue el principal destinatario tanto de las investigaciones iniciadas como de las medidas impuestas en la región en ese año, respecto de una amplia gama de productos industriales.

Al igual que en el resto del mundo, durante el primer trimestre de 2010 se observó en la región una caída tanto en el inicio de nuevas investigaciones como en la aplicación de nuevas medidas antidumping (véanse los gráficos II.9a y II.9b). Sin embargo, el elevado número de investigaciones iniciadas en la segunda mitad de 2009 puede traducirse en un aumento del número de medidas impuestas durante el segundo semestre de 2010.

Existen varias razones que explican la preferencia de los países de la región por las medidas de defensa comercial y, especialmente, los derechos antidumping. En efecto, estos tienen, en general, una menor visibilidad internacional que el aumento de los aranceles aplicados, pueden aplicarse a países específicos y, en estos, a empresas específicas (mientras que un aumento de aranceles debe aplicarse en principio a todos los orígenes no preferenciales sobre una base de trato de nación más favorecida), pueden aplicarse incluso a importaciones provenientes de socios preferenciales con los cuales el comercio se conduce habitualmente libre de aranceles⁵ y pueden justificarse como una respuesta a prácticas de “comercio desleal” por parte de determinados socios comerciales. En todo caso, cabe señalar que el importante número de investigaciones por dumping iniciadas en la región en el período analizado no necesariamente se traducirá en todos los casos en la aplicación de derechos antidumping definitivos.

Probablemente en parte por los motivos ya expuestos, los aumentos de aranceles han sido relativamente escasos en el período analizado, concentrándose en el ámbito del MERCOSUR y en sectores específicos como los lácteos, los textiles y la confección y los artículos de cuero. Se han registrado también algunos nuevos obstáculos no arancelarios a las importaciones, como licencias no automáticas, valores aduaneros mínimos y cuotas, pero generalmente circunscritos a entre uno y tres países en cada caso.

Fuera del ámbito estricto de la política comercial, pero con importantes implicancias en el comercio exterior, cabe destacar el establecimiento de un tipo de cambio dual para las importaciones en la República Bolivariana de Venezuela a partir de enero de 2010. Según dicho sistema, el tipo de cambio aplicable para las importaciones del sector público y las identificadas como prioritarias (por ejemplo, algunos alimentos, medicinas y equipos médicos) es de 2,6 bolívares fuertes por dólar, en tanto que para las demás importaciones es de 4,3 bolívares fuertes por dólar. Esto tiene el efecto de encarecer las importaciones de los productos pertenecientes a la segunda categoría, promoviendo su sustitución por producción local. Se estima que esta medida podría tener un impacto negativo considerable sobre las importaciones venezolanas desde países como la Argentina y Chile, al tener estas varios productos afectos al tipo de cambio de 4,3 bolívares fuertes por dólar (Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible, 2010).

⁵ A menos que el acuerdo preferencial respectivo prohíba el uso de medidas antidumping entre las partes, como es el caso del Tratado de Libre Comercio entre Chile y Canadá. Sin embargo, este no es el caso en la mayoría de los acuerdos comerciales y sistemas subregionales de integración en América Latina.

El aumento de la discriminación en los procesos de contratación pública, que ha sido frecuente en los países industrializados y en otras regiones en desarrollo desde la irrupción de la crisis, ha sido menos marcado en América Latina y el Caribe en el período analizado⁶. En general puede decirse lo mismo con respecto a las barreras técnicas, sanitarias y fitosanitarias al comercio exterior, a las medidas restrictivas del comercio de servicios y la inversión y a las restricciones a la exportación.

Cabe destacar que, además de las medidas oficiales, durante el período analizado han continuado observándose en la región barreras comerciales de tipo informal, cuyo problema es la gran opacidad que dificulta su verificación, monitoreo y cuantificación. Por ejemplo, en el caso de la Argentina, las restricciones no especificadas anunciadas en mayo de 2010 a las importaciones de alimentos para los que existe producción local generaron quejas inmediatas de las autoridades del Brasil y de la Unión Europea. Estas últimas hicieron ver incluso que dichas restricciones podrían afectar el desarrollo de las negociaciones entre el MERCOSUR y la Unión Europea, reiniciadas en junio de 2010 después de una interrupción de casi seis años⁷. Por otra parte, la República Bolivariana de Venezuela ha mantenido desde agosto de 2009 diversas restricciones a la importación de productos colombianos, en el marco del congelamiento de las relaciones diplomáticas con Colombia anunciado en julio de ese año. En este sentido, resulta altamente positivo el acuerdo para restablecer las relaciones diplomáticas alcanzado por los presidentes de ambos países el 10 de agosto de 2010, que incluye entre sus objetivos la normalización de las relaciones comerciales (véase el recuadro II. 2).

Recuadro II.2

HACIA UNA NORMALIZACIÓN DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE COLOMBIA Y LA REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA

El 10 de agosto de 2010 los Presidentes de Colombia, Juan Manuel Santos, y de la República Bolivariana de Venezuela, Hugo Chávez, reunidos en Santa Marta (Colombia), acordaron el restablecimiento de las relaciones diplomáticas entre ambos países. En este marco, decidieron avanzar en la integración bilateral en beneficio del desarrollo de los dos pueblos y particularmente de las zonas y comunidades fronterizas, donde acordaron impulsar programas conjuntos en materia social y económica.

Los Presidentes de ambos países acordaron igualmente la creación de las siguientes cinco comisiones de trabajo:

1. Comisión para el pago de la deuda y el reimpulso de las relaciones comerciales.
2. Comisión para trabajar sobre un acuerdo de complementación económica entre ambos países.
3. Comisión para desarrollar un plan de trabajo de inversión social en la zona de frontera.
4. Comisión para el desarrollo conjunto de obras de infraestructura.
5. Comisión de seguridad.

Las comisiones de trabajo quedaron constituidas durante la visita que la Ministra de Relaciones Exteriores de Colombia, María Ángela Holguín, hizo a Caracas el 20 de agosto de 2010.

Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia, “Colombia y Venezuela restablecen relaciones”, 10 de agosto de 2010 [en línea] <http://www.cancilleria.gov.co/wps/portal/espanol> [fecha de consulta: 13 de agosto de 2010].

⁶ La principal excepción en este ámbito sería el anuncio hecho en mayo de 2010 por las autoridades brasileñas relativo al otorgamiento de preferencias a los bienes y servicios nacionales en los procesos de contratación pública. Véase “Governo lança medidas para aumentar competitividade das exportações” [en línea] <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/noticia.php?area=5¬icia=9798>.

⁷ Véase “EU suggests Argentina’s import restrictions could delay Mercosur trade talks” [en línea] <http://en.mercopress.com/2010/07/02/eu-suggests-argentina-s-import-restrictions-could-delay-mercosur-trade-talks>.

El elevado número de medidas antidumping y otras restricciones que afectan a las importaciones de la Argentina procedentes de China (véase el cuadro A.1 del anexo) ha generado atisbos de represalia por parte de este último país. Es así como en abril de 2010 China suspendió temporalmente las importaciones de aceite de soja procedentes de la Argentina y desde entonces ha reducido considerablemente el monto de las mismas. Si bien esta decisión fue oficialmente justificada en la adopción de estándares de calidad más estrictos, las mismas autoridades chinas han dejado entrever que las restricciones estaban relacionadas con el aumento de las barreras a sus exportaciones a la Argentina. Cabe señalar que la Argentina es el principal exportador mundial de aceite de soja y que China era, previo a la imposición de las restricciones, su principal importador puesto que en 2009 absorbía el 45% de las exportaciones argentinas de este producto. Las autoridades de ambos países han sostenido diversos contactos en los meses recientes para destrabar la situación.

Por otra parte, cabe consignar que durante el período analizado en la región también se han adoptado diversas medidas tendientes a lograr una mayor apertura comercial. En este contexto se destacan las reducciones arancelarias realizadas por algunos países⁸. Por ejemplo, el Brasil redujo los aranceles de un número importante de productos industriales sin similares nacionales (sobre todo bienes de capital, eléctricos, metalúrgicos, papel y celulosa, gráficos, equipos médicos, automotores, entre otros). Asimismo, el 1 de enero de 2010 se llevó a cabo la segunda etapa de la reducción amplia de aranceles industriales puesta en marcha por México de manera gradual a partir de enero de 2009 (CEPAL, 2009). Otros países como el Ecuador y Nicaragua decidieron reducir los aranceles de productos estratégicos, especialmente insumos intermedios y bienes de capital que no se producen en el país en el caso del primero y alimentos en el caso del segundo. En esa misma línea, en noviembre de 2009 la República Bolivariana de Venezuela redujo los aranceles a poco más de 50 productos utilizados en la generación de electricidad. Por último, en este período se puso término a la salvaguardia por balanza de pagos introducida por el Ecuador en enero de 2009.

En definitiva, las respuestas de la región a la crisis en el ámbito del comercio exterior han variado de sustancialmente según el país y han incluido tanto medidas restrictivas como de signo opuesto. No obstante, es innegable que las primeras reforzaron, en alguna medida, los efectos de la crisis sobre el comercio intrarregional. Este ha sido el caso especialmente en América del Sur. Al respecto, cabe consignar que en 2009 el comercio intrarregional se contrajo en torno a un 30%, cinco puntos más que las importaciones totales de la región. En parte, esto es atribuible a la mayor elasticidad-ingreso de las exportaciones intrarregionales con respecto a las extrarregionales, debido a la mayor presencia de manufacturas en las primeras. Sin embargo, también resulta probable que parte de ese diferencial sea atribuible a las barreras al comercio impuestas desde fines de 2008, que han afectado particularmente a algunos de los principales circuitos intrarregionales (como los de Argentina-Brasil y Colombia-República Bolivariana de Venezuela).

Por último, y tal como fue el caso en el período comprendido entre fines de 2008 y el primer semestre de 2009, nuevamente Centroamérica y el Caribe han registrado a partir del segundo semestre de 2009 una incidencia de nuevas barreras comerciales muy inferior a la de América del Sur (véase el cuadro A.1 del anexo). Los gobiernos centroamericanos en particular han continuado desplegando esfuerzos durante este período para profundizar su proceso subregional de integración. Este tema se aborda en el capítulo III de este documento.

⁸ Hasta febrero de 2010, el 58% de las medidas de mayor apertura adoptadas por los países de la región desde la crisis correspondió a reducciones arancelarias (Durán Lima y Herreros, 2010).

D. BALANCE PRELIMINAR DEL DESEMPEÑO EXPORTADOR EN LA DÉCADA DE 2000

Los países de América Latina y el Caribe completan la primera década del siglo XXI con mayores niveles de internacionalización que en el pasado y con regímenes comerciales más abiertos. Este período se inició con un escaso dinamismo de la economía mundial asociado a la denominada crisis “punto.com”, así como al ataque terrorista a las Torres Gemelas que no solo afectó la demanda mundial sino que introdujo una serie de medidas adicionales sobre seguridad en puertos, aeropuertos y aduanas, que han incidido en el dinamismo del comercio internacional. Sobreviene luego un período prolongado de rápida expansión de la actividad económica mundial y del comercio (2003-2008), muy influido por el dinamismo de China y, en particular, por la intensa y funcional interacción entre China y los Estados Unidos (CEPAL, 2007). La década concluyó con un nuevo episodio de crisis a partir de septiembre de 2008. Esta fue la crisis más intensa que ha conocido el mundo desde la Gran Depresión de los años treinta, y causó la mayor contracción del comercio mundial desde entonces, situación de la cual la región no logró mantenerse al margen. A partir del segundo semestre de 2009, tanto el producto como el comercio mundial tuvieron una rápida recuperación, de la que la región también se ha beneficiado.

Parece apropiado hacer una reflexión sobre lo que significaron todos estos episodios para el comercio exterior y, por lo tanto, para la inserción internacional de la región. A continuación, se presenta un análisis preliminar del desempeño del comercio exterior de América Latina y el Caribe durante la década pasada. Para ello se calcularon los siguientes indicadores: i) tasa media de crecimiento de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios para los períodos 1990-1999 y 2000-2009; ii) distribución sectorial según intensidad tecnológica de las exportaciones al inicio y al término de la década pasada; iii) estructura de las exportaciones hacia los principales socios de la región; iv) índices de concentración y diversificación de Herfindahl-Hirschman para las exportaciones; v) índices de comercio intraindustrial con la metodología de Grubel y Lloyd, y vi) descomposición por valor y volumen de las principales exportaciones regionales. Asimismo, se incluye una sección dedicada a la evolución del comercio intrarregional durante la década pasada. El análisis del comercio de bienes aquí realizado toma como fuente principal la Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías de las Naciones Unidas (COMTRADE), en tanto que el de servicios toma la base de datos regional de los créditos y débitos de servicios de la balanza de pago de los países.

1. Panorama general

La tasa de crecimiento de las exportaciones e importaciones regionales durante las últimas tres décadas muestra que en la década de 2000 las exportaciones de bienes de la región se desaceleraron respecto a la década de 1990. Sin embargo, este resultado está muy influido por la desaceleración de las exportaciones mexicanas entre ambas décadas. De hecho, si se excluye a México del cálculo, la tasa de crecimiento de las exportaciones regionales se aceleró más de cuatro puntos porcentuales (véase el cuadro II.6). En consecuencia, es posible distinguir dos patrones diferenciados en la región: mientras América del Sur duplicó la tasa de expansión de sus exportaciones, México y Centroamérica la redujeron más de un 50%. En el primer caso, todos los países de América del Sur, excepto la República Bolivariana de Venezuela, tuvieron tasas de crecimiento de sus exportaciones en la reciente década que superaron a la tasa media regional. Por el contrario, durante el mismo período, las exportaciones de todos los países centroamericanos, a excepción de Nicaragua, lo hicieron a una tasa menor que la media regional.

Cuadro II.6
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO DE BIENES
EN LAS ÚLTIMAS TRES DÉCADAS

(Tasas medias anuales de crecimiento calculadas sobre la base de dólares corrientes)

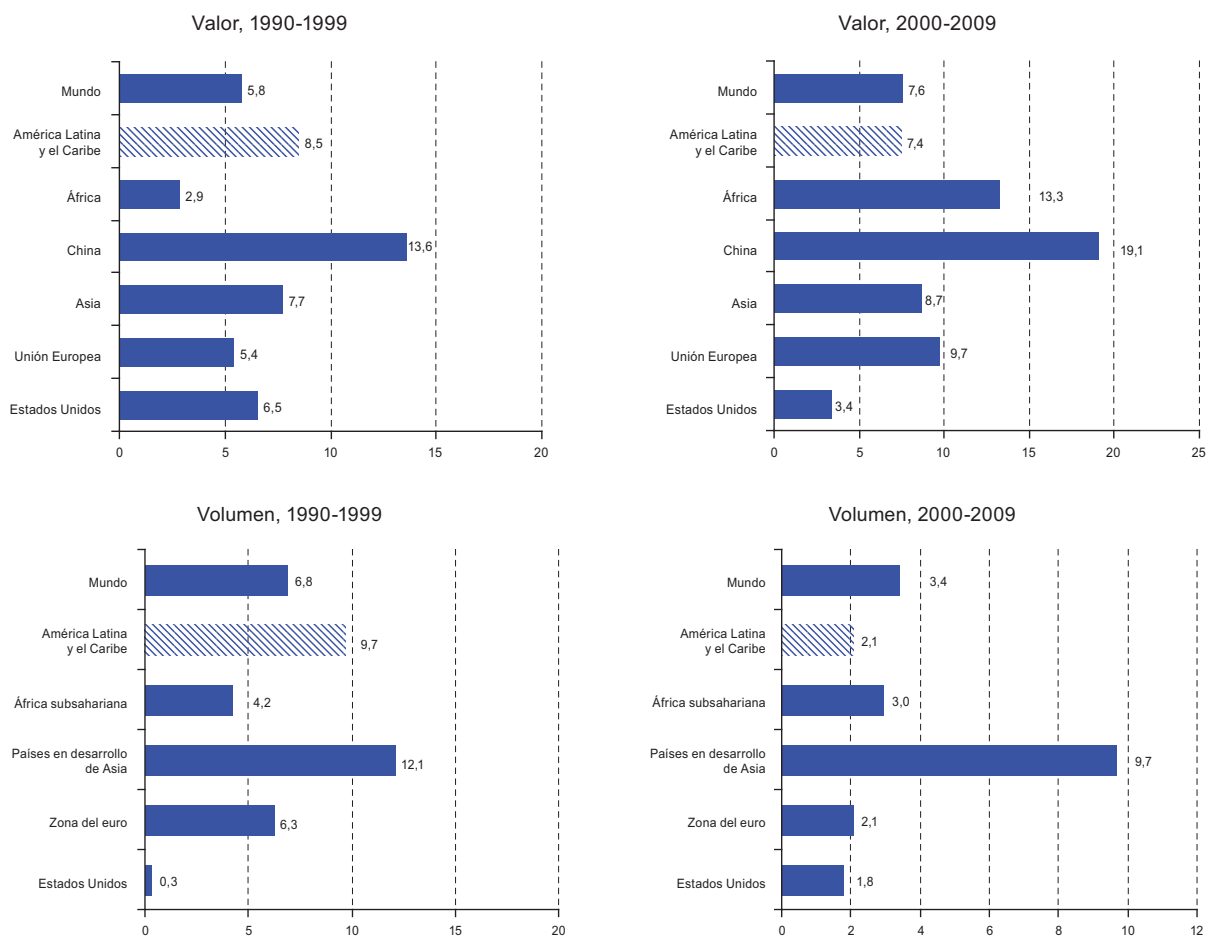
Flujos comerciales Países/subregiones	Exportaciones			Importaciones		
	1980-1989	1990-1999	2000-2009	1980-1989	1990-1999	2000-2009
América Latina y el Caribe	2,6	8,5	7,4	-0,4	11,7	6,5
América Latina y el Caribe (sin México)	1,1	5,4	9,8	-2,6	9,8	8,7
América del Sur	2,4	5,2	10,6	-2,8	10,7	9,6
MERCOSUR	5,2	5,3	11,0	-3,9	12,5	8,5
Argentina	2,0	7,3	8,7	-9,4	23,1	5,0
Brasil	6,1	4,8	12,0	-2,5	10,1	9,6
Paraguay	12,8	1,1	10,6	4,6	5,3	10,1
Uruguay	4,7	3,4	11,6	-4,2	10,8	8,1
Chile	6,2	8,3	12,1	2,1	8,5	9,8
Países andinos	-1,9	4,0	9,6	-2,6	8,4	11,6
Bolivia (Estado Plurinacional de)	-2,9	2,6	16,3	2,7	7,9	10,9
Colombia	4,7	6,1	10,6	0,7	8,1	12,3
Ecuador	-0,8	6,0	12,3	-3,1	6,5	16,3
Perú	-1,1	7,0	16,2	-3,3	9,7	12,4
Venezuela (República Bolivariana de)	-4,2	1,9	6,2	-4,2	8,6	9,6
México	7,7	14,4	3,7	5,7	14,6	3,3
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	-1,6	14,7	5,6	0,5	13,9	6,9
Costa Rica	3,2	19,2	4,8	1,5	14,3	6,8
El Salvador	-7,0	16,4	3,0	3,5	12,9	4,0
Guatemala	-3,3	9,7	7,1	0,1	12,8	7,5
Honduras	0,6	12,9	5,3	0,0	15,9	8,2
Nicaragua	-3,8	9,4	11,7	-4,2	13,8	9,0
Panamá	0,9	5,2	7,2	0,2	7,3	7,1
Países del Caribe	-8,1	1,8	4,5	-4,0	4,6	5,4

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de informaciones de la balanza de pagos de los países de la región y la inclusión de las estimaciones preliminares del crecimiento del comercio para el año 2010 completo.

Las importaciones regionales mostraron una desaceleración entre las últimas dos décadas que fue mayor que la de las exportaciones. Nuevamente, al excluir a México este fenómeno se atenúa. Asimismo, destaca el hecho de que en la Argentina también hubo una drástica caída en la tasa de crecimiento de las importaciones, de un 23% en la década de 1990 a solo un 5% en la de 2000. Este resultado da cuenta del desplome que registraron las importaciones argentinas en los años 2001 y 2002 tras el fin del régimen de convertibilidad, que se suma a la caída de 2009, común a toda la región. Por su parte, las importaciones centroamericanas siguieron un patrón similar al de las mexicanas. La pérdida de dinamismo de las exportaciones tanto en México como en Centroamérica durante la década de 2000 está vinculada con la de las importaciones, debido a que las exportaciones de estos países tienen un fuerte contenido de insumos importados para la industria maquiladora.

Al comparar el dinamismo de las exportaciones de bienes de la región respecto de otras zonas del mundo, el resultado parece preocupante (véase el gráfico II.10). En efecto, durante la década de 2000, las exportaciones regionales, tanto en valor como en volumen, crecieron menos que las exportaciones mundiales y que las de los países en desarrollo de Asia, África y Oriente Medio. Si a esto se agrega que las exportaciones regionales crecieron menos que en los años noventa, la conclusión no puede ser más evidente: el esfuerzo exportador de América Latina y el Caribe está resultando muy insuficiente y la región sigue perdiendo presencia relativa en el comercio mundial.

Gráfico II.10
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES DEL MUNDO Y DE ALGUNAS PRINCIPALES REGIONES, EN VALOR Y VOLUMEN, 1990-1999 Y 2000-2009
(Tasas medias anuales en porcentajes)



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

En cuanto al desempeño de las exportaciones regionales de servicios, se comprueba que, a diferencia de las de bienes, se expandieron a una tasa ligeramente más alta durante la década de 2000 en relación con los años noventa (véase el cuadro II.7). No obstante, su desempeño fue menos dinámico que el de las exportaciones mundiales de servicios y que el de África, Asia, China y la Unión Europea (véase el gráfico II.11). Es decir, también en este ámbito, la región pierde presencia relativa en el contexto mundial.

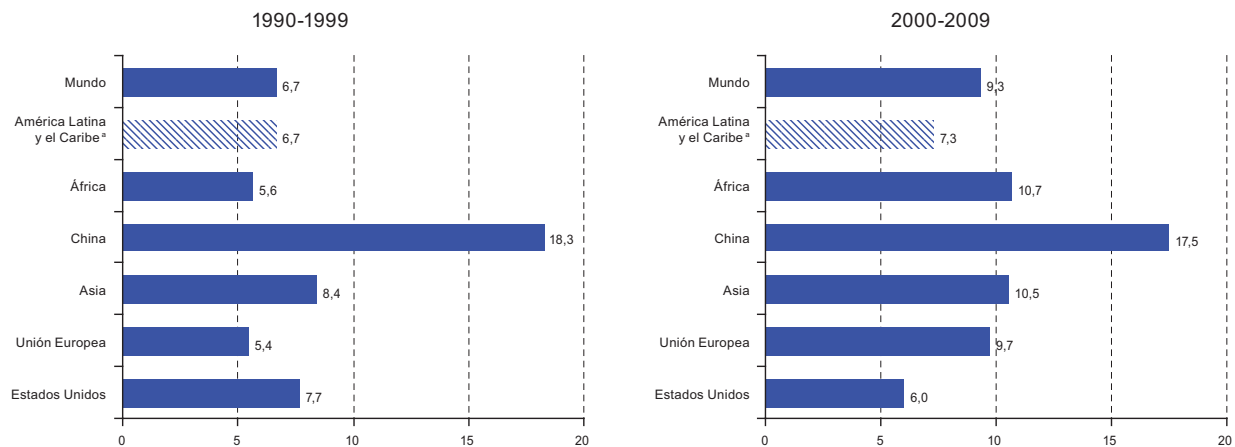
Cuadro II.7
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO DE SERVICIOS
 EN LAS ÚLTIMAS TRES DÉCADAS**

(Tasas medias anuales de crecimiento calculadas sobre la base de dólares corrientes)

Flujos comerciales Países/subregiones	Exportaciones			Importaciones		
	1980-1989	1990-1999	2000-2009	1980-1989	1990-1999	2000-2009
América Latina y el Caribe	4,6	6,7	7,3	0,4	6,8	7,2
América Latina y el Caribe (sin México)	4,4	7,6	8,7	-0,1	7,9	8,0
América del Sur	3,1	6,6	10,1	-0,7	8,1	9,0
MERCOSUR	4,4	7,7	11,1	0,2	8,9	9,3
Argentina	1,7	7,6	9,3	-3,3	12,3	2,7
Brasil	7,2	7,5	12,7	2,3	7,6	12,2
Paraguay	10,3	3,6	8,4	7,0	1,4	2,6
Uruguay	-0,8	11,7	6,0	-1,3	8,3	2,4
Chile	2,2	8,6	8,5	2,6	9,3	8,0
Países andinos	1,7	3,7	7,9	-3,0	6,1	8,7
Bolivia (Estado Plurinacional de)	5,6	6,6	9,7	1,6	4,2	9,0
Colombia	-0,4	2,2	8,3	3,3	6,7	8,5
Ecuador	3,9	3,4	4,0	-1,3	4,4	8,3
Perú	1,8	8,2	10,0	3,0	7,4	8,5
Venezuela (República Bolivariana de)	3,3	1,5	6,0	-8,5	5,7	9,0
México	5,1	4,2	0,8	2,1	3,8	4,0
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	7,8	10,6	6,7	2,2	9,9	5,1
Costa Rica	11,0	11,9	7,7	6,3	9,0	2,9
El Salvador	10,9	7,7	2,0	4,1	11,3	3,4
Guatemala	3,9	7,8	7,7	-2,8	8,4	8,7
Honduras	7,0	14,3	5,1	3,2	10,8	5,3
Nicaragua	-7,5	15,2	8,7	1,6	12,9	5,2
Panamá	0,9	6,0	11,8	-0,2	5,8	7,4
Países del Caribe	7,7	8,8	5,9	2,4	6,2	3,2

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de informaciones de la balanza de pagos de los países de la región.

Gráfico II.11
**EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS COMERCIALES DEL MUNDO Y DE
 ALGUNAS PRINCIPALES REGIONES, EN VALOR, 1990-1999 Y 2000-2009**
(Tasas medias anuales en porcentajes)



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

^a Los datos para América Latina y el Caribe corresponden a la base de datos de la CEPAL.

Al examinar el desempeño individual de los países en las exportaciones de servicios comerciales, se comprueba que, al igual que en el caso de los bienes, México exhibió durante la década de 2000 un desempeño significativamente menos dinámico que el de la región en su conjunto. Cabe destacar también el bajo dinamismo exportador de la subregión del Caribe, para la cual los servicios constituyen una parte importante de sus exportaciones totales. En cuanto a América del Sur y Centroamérica, no se aprecia un patrón particularmente definido, sino que existe una considerable heterogeneidad.

Con el propósito de analizar detalladamente las características principales del modesto desempeño exportador durante la década de 2000 respecto de los principales competidores internacionales, a continuación se presenta un análisis desagregado de los componentes de las exportaciones de bienes y servicios a nivel de países y subregiones en las décadas de 2000 y de 1990.

2. Balance de las exportaciones de bienes, por materias primas y manufacturas

Una primera apertura analítica de mucha relevancia consiste en descomponer las exportaciones totales en aquellas que constituyen recursos naturales y las que incluyen algún grado de elaboración. Los resultados indican un alza importante en el dinamismo de las exportaciones de materias primas durante la década de 2000, con una tasa de crecimiento que cuadruplica con creces la alcanzada en la década precedente⁹. Este dinamismo es más marcado en los países de América del Sur y en los países de la CARICOM (véase el cuadro II.8). Como ya se ha anticipado, este mejor desempeño de las exportaciones de recursos naturales se basa en la notable expansión de los precios de los principales productos de exportación de esas subregiones, sobre todo el petróleo, el cobre, la soja, el café, el banano, el hierro y el acero. Este fenómeno ha estado muy asociado al surgimiento de China, gran demandante de materias primas, como un actor de gran relevancia en la economía mundial y un socio cada vez más importante en la economía regional.

El desempeño exportador de la región en lo relativo a las manufacturas exhibe un marcado contraste con el de las materias primas, con una fuerte desaceleración de su tasa de crecimiento entre una década y otra. Sin embargo, esta cifra esconde una importante heterogeneidad en la región. Por una parte, México sufrió una gran caída en la tasa media de expansión de sus exportaciones de manufacturas, fenómeno que también ha alcanzado a países como Costa Rica, el Estado Plurinacional de Bolivia y los países de la CARICOM. Asimismo, Panamá y la República Bolivariana de Venezuela mostraron tasas medias negativas. Por otra parte, América del Sur exhibió una tasa media de expansión de sus exportaciones de productos manufactureros que superó al promedio del resto de la región y a su propio desempeño en la década precedente.

⁹ Solamente tres países (Cuba, El Salvador y Panamá) presentaron tasas negativas de crecimiento de las exportaciones de materias primas en la década de 2000.

Cuadro II.8
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES
 PRIMARIOS Y MANUFACTUREROS, 1990-1999 Y 2000-2009**
(Tasas medias de crecimiento anual en valor)

Región/país	Exportaciones de materias primas		Exportaciones de manufacturas	
	1990-1999	2000-2009	1990-1999	2000-2009
América Latina y el Caribe	2,6	11,4	14,7	5,3
América del Sur	2,7	13,0	6,4	8,3
Comunidad Andina	4,5	13,5	7,1	11,4
Bolivia (Estado Plurinacional de)	-1,3	21,1	11,5	5,0
Colombia	5,4	10,6	7,9	9,5
Ecuador	3,9	12,4	14,7	12,1
Perú	4,7	19,1	3,5	14,7
Venezuela (República Bolivariana de)	-3,1	8,8	12,8	-4,3
Chile	7,9	13,4	6,5	12,2
MERCOSUR	4,8	15,0	5,4	8,4
Argentina	7,5	8,1	6,7	8,8
Brasil	3,8	19,2	5,0	8,4
Paraguay	-5,1	17,2	5,3	11,1
Uruguay	0,7	15,0	5,1	5,2
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	6,4	4,9	19,8	7,8
Costa Rica	7,2	1,4	28,6	2,1
El Salvador	4,8	-2,0	17,4	15,9
Guatemala	6,6	7,9	11,1	14,5
Honduras	4,4	8,5	17,5	6,6
Nicaragua	4,0	7,6	5,4	11,9
México	1,8	6,3	27,3	2,9
Panamá	9,7	-0,1	7,1	-9,4
Cuba	...	-30,6	...	...
República Dominicana	...	13,0	...	...
CARICOM	-1,4	12,2	4,8	2,9

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

Al desglosar la evolución de las exportaciones de manufacturas en sus componentes principales según dos clasificaciones alternativas que incluyen la intensidad tecnológica incorporada en las exportaciones, por una parte, y la intensidad del uso de factores, por la otra, se comprueba que el mayor dinamismo corresponde a las manufacturas intensivas en recursos naturales¹⁰ (véase el cuadro II.9). Por el contrario, las exportaciones de manufacturas con contenido tecnológico bajo, medio y alto, así como también las intensivas en ingeniería y trabajo, mostraron crecimientos por debajo del promedio, lo que es indicativo del débil nexo del sector exportador con los sectores productivos intensivos en conocimiento.

¹⁰ De este patrón se exceptúan Centroamérica, donde las más dinámicas han sido las manufacturas de bajo contenido tecnológico, y el Caribe, donde la mayor alza se produce en las exportaciones con contenido tecnológico medio.

Cuadro II.9

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (MÉXICO Y SUBREGIONES SELECCIONADAS): EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGÚN INTENSIDAD TECNOLÓGICA INCORPORADA E INTENSIDAD DE USO DE FACTORES PRODUCTIVOS, 1990-1999 Y 2000-2009
(*Tasas anuales medias de crecimiento en porcentajes*)

	América Latina y el Caribe		América del Sur		México		Centroamérica		Caribe	
	1990-1999	2000-2009	1990-1999	2000-2009	1990-1999	2000-2009	1990-1999	2000-2009	1990-1999	2000-2009
Según intensidad tecnológica incorporada^a										
Productos primarios	2,6	11,4	2,7	13,0	1,8	6,3	6,4	4,9	-1,4	12,2
Manufacturas	14,7	5,3	6,4	8,3	27,3	2,9	19,8	7,8	4,8	2,9
Manufacturas basadas en recursos naturales	7,5	8,9	6,8	9,4	10,8	8,0	12,0	7,8	4,3	2,5
Manufacturas de tecnología baja	13,4	2,1	2,9	4,8	31,6	-0,8	15,4	13,0	4,9	-4,9
Manufacturas de tecnología media	16,3	4,7	6,4	8,8	24,6	2,7	19,4	8,4	7,6	7,8
Manufacturas de tecnología alta	35,0	3,8	14,1	5,5	46,8	3,5	41,0	1,3	2,4	5,8
Total (excluye oro y productos no especificados)	10,0	7,3	4,7	10,5	20,1	3,4	12,9	6,7	2,2	6,9
Según intensidad del uso de factores^b										
Industrias extractivas	2,6	8,2	2,4	8,8	1,4	6,3	14,0	4,5	-2,4	16,4
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	6,0	9,2	4,8	11,1	6,9	5,6	13,9	3,5	0,5	-4,8
Explotación de minas y canteras	0,5	7,7	1,0	7,6	-0,4	6,5	16,7	17,1	-3,1	17,9
Industrias manufactureras	14,2	6,0	5,9	10,1	27,4	2,6	22,3	8,5	4,3	1,3
Sectores intensivos en ingeniería	24,3	3,4	9,2	7,4	32,1	2,3	45,6	3,3	5,7	7,9
Sectores intensivos en recursos naturales	6,3	10,9	5,1	12,0	11,4	7,9	13,7	9,2	3,8	1,0
Sectores intensivos en trabajo	15,1	2,2	5,4	4,7	33,0	-1,1	21,0	13,0	6,6	-3,0
Total (sin incluir petróleo refinado)	10,1	6,6	4,5	9,6	20,0	3,1	18,7	7,1	2,1	8,1

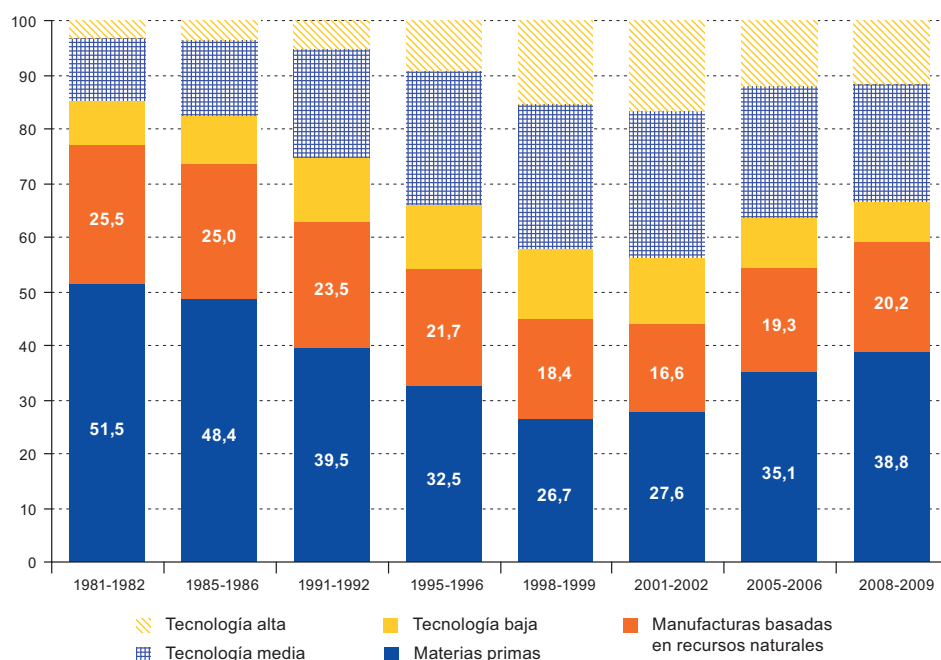
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercancías (COMTRADE).

^a Agregación efectuada en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), Rev. 2, a 3 dígitos.

^b Agregación efectuada en la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Todas las Actividades Económicas (CIIU). Excluye petróleo refinado (353).

Este patrón de crecimiento, que muestra grandes diferencias entre el componente de materias primas y el de manufacturas, determinó una eventual “reprimarización” de las exportaciones de la región¹¹. Las materias primas, después de haber reducido su participación de niveles cercanos al 52% de las exportaciones totales a inicios de los años ochenta y de haber alcanzado una participación mínima (26,7%) a fines de los años noventa, aumentaron su peso relativo durante la década de 2000, hasta llegar a casi al 40% del total en el bienio 2008-2009 (véase el gráfico II.12). En esto incidió de manera determinante el efecto positivo de los términos de intercambio de América del Sur durante gran parte de la década de 2000, producto de las mejoras en los precios de varios de sus productos de exportación (véase el recuadro II.3)

Gráfico II.12
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES
AL MUNDO DESDE INICIOS DE LOS AÑOS OCHENTA**
(En porcentajes del total en valor)



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).

¹¹ En este contexto se entiende por “reprimarización” el aumento de la participación relativa de las materias primas no procesadas en el total de las exportaciones de la región. Eso corresponde a la categoría “materias primas” en los cuadros y gráficos que se presentan a continuación. Dicha categoría excluye las materias primas procesadas, que se incluyen en la categoría “manufacturas basadas en recursos naturales”.

Recuadro II.3

EL AUMENTO DE LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS IMPULSAN LAS EXPORTACIONES DURANTE LA DÉCADA DE 2000

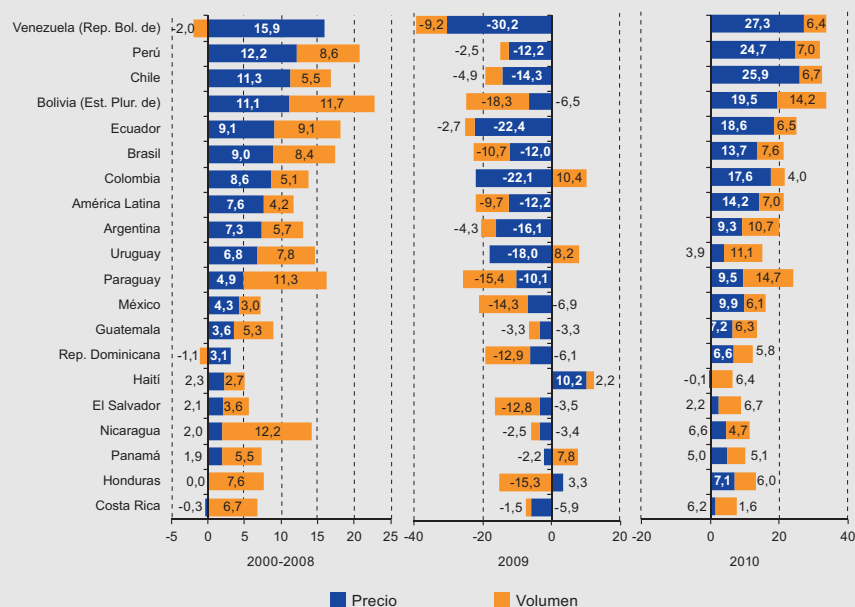
La descomposición del valor en precio y en volumen de las exportaciones de la región durante la década de 2000 revela el gran empuje de los precios, que favorecieron en gran medida a los productores de materias primas básicas. Tal es el caso de los países petroleros y productores de minerales, especialmente de América del Sur. Entre 2000 y 2008 la tasa media de crecimiento del precio de las exportaciones de estos países fue del 22%, en tanto que la del volumen fue únicamente del 6%. Los productos que tuvieron las mayores tasas crecimiento en sus precios fueron el petróleo crudo, el cobre, el mineral de hierro, las semillas de soja, el gas natural y las carnes y despojos, entre otros. México y Centroamérica, por el contrario, mostraron alzas más importantes del volumen exportado (véase el gráfico 1).

La evolución del precio y el volumen exportado por los países en 2009 y las proyecciones para 2010 ponen en evidencia la importante volatilidad observada en los precios de la canasta regional. Con la crisis, el componente precios se desplomó poco más del 12% en 2009, al igual que el volumen (-9,7%), arrastrado por la menor demanda internacional. En 2010 las proyecciones auguran un buen pronóstico para ambos componentes, aunque todavía con relativa heterogeneidad entre regiones, específicamente entre América del Sur por un lado, y México y Centroamérica por el otro.

Gráfico 1

AMÉRICA LATINA (19 PAÍSES): DESCOMPOSICIÓN DE LA TASA DE CRECIMIENTO DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES EN PRECIO Y VOLUMEN, 2000-2008, 2009 Y 2010

(Tasas medias anuales de crecimiento en porcentajes)



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

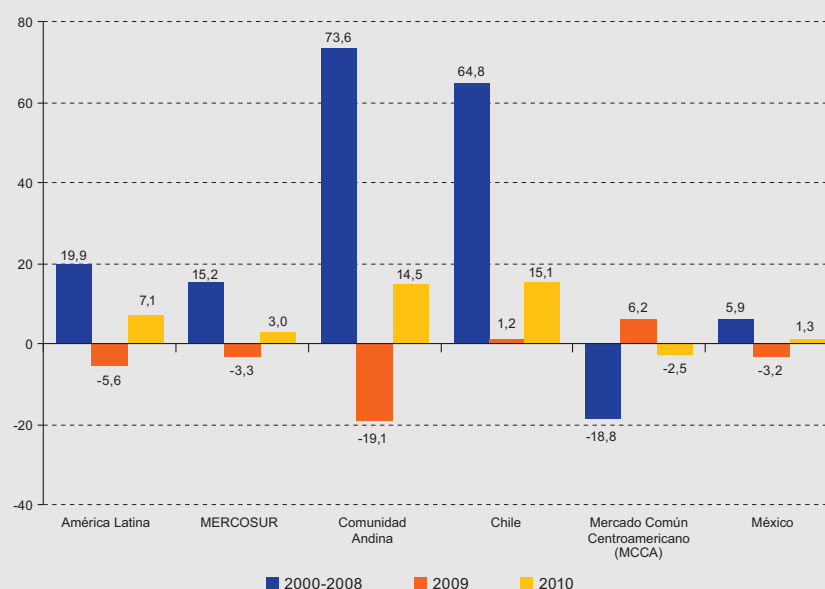
Recuadro II.3 (conclusión)

La mayor celeridad del crecimiento de los productos básicos en el período 2000-2008 se observa en la descomposición por producto de las exportaciones de algunos países seleccionados. En la República Bolivariana de Venezuela, el precio del petróleo crudo y sus derivados aumentó un 17% en promedio entre 2000 y 2008, en tanto que el volumen decreció levemente (-1,5%). Esto determinó el aumento de la participación del complejo petrolero en el valor exportado total de un 83% a un 93% entre 2000 y 2008. En Chile, únicamente tres productos (cobre en bruto, cobre procesado y oro no monetario) experimentaron alzas combinadas de precios cercanas al 26,6%, con un aumento moderado del volumen (4,6%). Esto derivó en el incremento del peso relativo de estos productos en las exportaciones totales, de un 41% en 2000 a un 61% en 2008. En el Perú, el precio de cuatro productos (legumbres frescas, cobre, derivados de petróleo y oro no monetario) se incrementó un 33% y hubo un crecimiento simultáneo del volumen del 14%. En los demás países de América del Sur se observaron comportamientos similares, así como también en México y Centroamérica. No obstante, la mayor composición de manufacturas en estos últimos países derivó en que las alzas en precios fueran menores que en el resto de los países de la región.

Producto del aumento sostenido de los precios de los principales productos de exportación, la región alcanzó una notable mejora de los términos de intercambio entre 2000 y 2008, de un 20% en promedio, aunque diferenciada entre regiones. Mientras los países andinos y Chile alcanzaron tasas medias de aumento de la relación de intercambio de poco más del 70% y el 60%, respectivamente, el MERCOSUR y México tuvieron aumentos menores y Centroamérica acusó un deterioro importante de los términos de intercambio del orden del 18%, sobre todo por la importante dependencia de los alimentos y los combustibles, de los que son importadores netos. Producto de la crisis, en 2009 los términos de intercambio regionales se deterioraron, al tiempo que los países centroamericanos se beneficiaron de los menores precios de los combustibles y algunos alimentos y registraron mejoras en sus términos de intercambio (6,2%) (véase el gráfico 2).

Las proyecciones para 2010 indican que la región volverá a tener un aumento de los términos de intercambio del 7,1%, con mayores ganancias relativas en el caso de los países andinos respecto de los países del MERCOSUR y México (véase el gráfico 2).

Gráfico 2
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LOS TÉRMINOS DE INTERCAMBIO,
2000-2008, 2009 Y 2010**
(Tasas medias de crecimiento y variación anual en porcentajes)

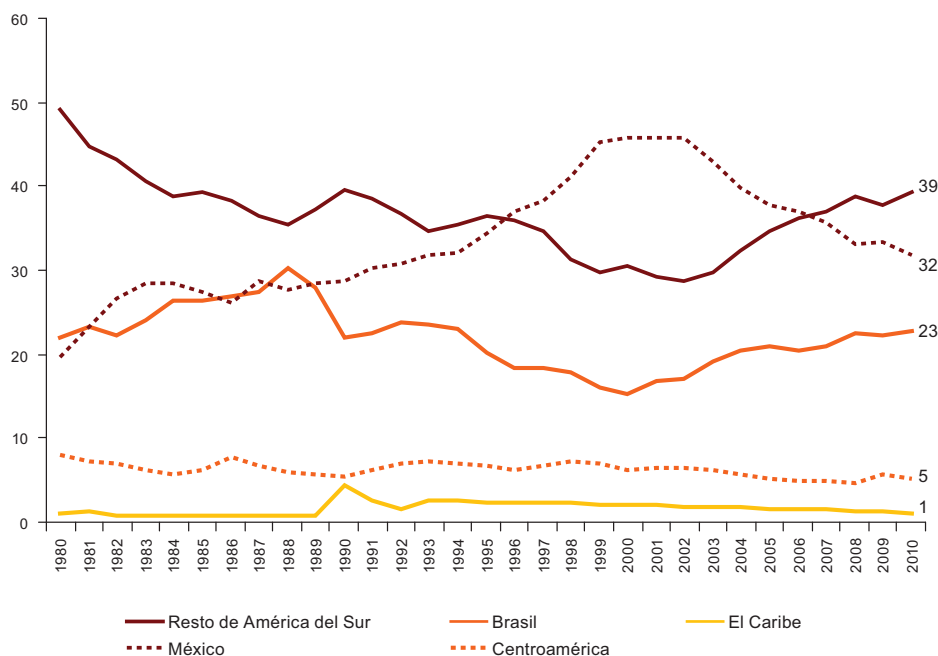


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial y proyecciones para 2010.

Este aumento del peso de las materias primas se ha producido a expensas de las exportaciones de manufacturas con contenido tecnológico medio, alto y bajo, que crecieron mucho menos que en los años noventa. Esto es consistente con la caída del dinamismo de las exportaciones de sectores manufactureros intensivos en ingeniería y trabajo.

Las diferencias en las tasas de crecimiento de las exportaciones de materias primas en comparación con las de manufacturas determinaron un reacomodo de los pesos relativos de las exportaciones de México, por una parte, y América del Sur, por otra. Así, México redujo su participación en el total de las exportaciones de bienes de la región, del 40% en 2000 al 30% en 2009. Por su parte, el Brasil aumentó su participación del 13% en 2000 a casi del 20% en 2009, recuperando la participación relativa en el total de las exportaciones que tenía a inicios de los años ochenta (véase el gráfico II.13). Otros países de América del Sur aumentaron su participación en las exportaciones de bienes de la región, especialmente la Argentina, el Brasil, Chile, Colombia y el Perú. Las bajas tasas de crecimiento de la CARICOM y la República Dominicana redujeron también su participación en las exportaciones totales de bienes de la región.

Gráfico II.13
EVOLUCIÓN DE LAS PARTICIPACIONES DE ALGUNAS SUBREGIONES Y MÉXICO EN EL TOTAL EXPORTADO POR AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1980-2010
(En porcentajes del total regional)



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

3. Balance de las exportaciones de servicios

En cuanto al dinamismo de las exportaciones de servicios, según los principales componentes de la balanza de pagos durante la década pasada, se advierte un mayor dinamismo en las categorías “otros servicios” y “transportes”, con un estancamiento en la categoría “viajes”, que experimentó un crecimiento menor que la tasa promedio de la década precedente (véase el cuadro II.10). Esto se ha traducido en que la dos primeras, y especialmente la de “otros servicios”, hayan aumentado su peso relativo en el total de las exportaciones de servicios comerciales de la región (véase el gráfico II.14).

Cuadro II.10
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (24 PAÍSES): EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES
DE SERVICIOS COMERCIALES, POR CATEGORÍAS PRINCIPALES DE LA BALANZA
DE PAGOS, 1990-1999 Y 2000-2009**

(Tasas anuales medias de crecimiento en porcentajes)

Región/país	Transportes		Viajes		Otros servicios	
	1990-1999	2000-2009	1990-1999	2000-2009	1990-1999	2000-2009
América Latina y el Caribe	3,6	7,9	7,3	5,8	8,5	10,1
América del Sur	3,0	8,7	8,0	7,5	9,7	13,1
Países andinos	2,0	7,4	4,6	8,0	6,2	7,5
Bolivia (Estado Plurinacional de)	1,2	2,8	4,6	16,9	12,8	5,6
Colombia	2,5	7,5	9,6	7,6	-5,9	10,5
Ecuador	0,8	1,7	6,9	5,7	1,7	3,4
Perú	-2,9	13,0	17,0	10,4	7,0	7,0
Venezuela (República Bolivariana de)	-2,4	7,1	1,8	7,2	6,5	3,4
Chile	12,4	10,4	6,2	6,7	4,8	8,2
MERCOSUR	-0,8	8,3	8,2	7,6	14,4	14,0
Argentina	-0,6	3,6	13,8	3,4	7,3	22,4
Brasil	-1,8	12,4	1,8	12,7	17,6	12,7
Paraguay	-2,2	9,4	-0,6	3,5	5,9	8,9
Uruguay	5,0	-0,6	12,8	7,0	16,1	11,3
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	11,3	3,5	15,4	5,8	5,0	9,7
Costa Rica	11,2	0,8	16,2	5,3	3,8	16,1
El Salvador	11,7	1,0	12,7	4,4	1,8	0,5
Guatemala	15,3	11,3	13,1	6,1	2,1	9,4
Honduras	1,0	-2,5	24,5	8,5	14,3	0,9
Nicaragua	12,9	5,2	12,2	5,6	20,3	7,2
México	4,6	3,7	3,0	3,5	7,3	-9,8
Panamá	6,4	11,0	9,7	14,1	2,7	11,5
Cuba ^a	...	...	25,7	2,0	14,5	26,2 ^b
República Dominicana	1,1	20,5	14,6	4,3	-0,4	2,4
CARICOM ^c	4,2	2,1	9,5	5,5	8,9	4,7

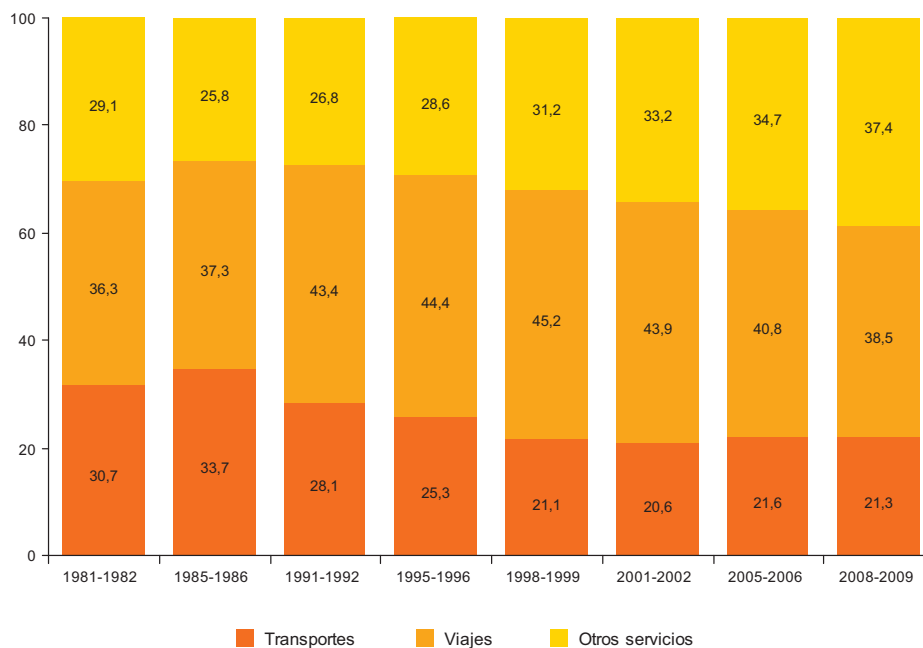
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la balanza de pagos de los países, e información del Fondo Monetario Internacional (FMI) para los países del Caribe.

^a Tasa de crecimiento anual para el período 2000-2007.

^b Incluye la categoría transporte.

^c Incluye a las Bahamas, Guyana, Haití, Suriname y Trinidad y Tabago.

Gráfico II.14
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA DE LAS
 EXPORTACIONES DE SERVICIOS AL MUNDO, POR CATEGORÍAS
 PRINCIPALES DESDE INICIOS DE LOS AÑOS OCHENTA**
(En porcentajes del total en valor)



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

Al igual que en las exportaciones de bienes, aquí también destaca el desempeño menos dinámico que el promedio regional de las exportaciones de servicios de México, incluida una fuerte caída del componente “otros servicios”. Esto podría obedecer al menor dinamismo relativo de las exportaciones mexicanas de mercancías, en la medida en que algunos de estos “otros servicios”, como los servicios legales, logísticos, financieros, contables, entre otros, están ligados directamente a la actividad exportadora. En todo caso, estas cifras deben interpretarse con cautela por cuanto la confiabilidad de las estadísticas de comercio de servicios es todavía menor a la del comercio de mercancías, pese a que los países han desplegado importantes esfuerzos para hacer más precisos sus sistemas de información del comercio de servicios. Por otra parte, se aprecia un desempeño inferior al promedio regional por parte de aquellos países de la CARICOM respecto de los que se dispuso de información. Entre los factores que han incidido en este bajo desempeño se cuentan: i) los recurrentes desastres naturales sufridos por la subregión en la década, que afectaron en gran medida el flujo de turistas, ii) el escaso dinamismo del comercio de mercancías, lo que impacta a los componentes “transportes” y “otros servicios” y iii) la reciente crisis financiera y su contagio a los sectores turístico y de servicios financieros en esta subregión, entre otros.

En el grupo de países con desempeño por sobre la media regional se cuenta América del Sur como un todo, subregión que acelera las exportaciones de servicios de “transportes” y “otros servicios”, de la mano del auge experimentado por sus exportaciones de bienes, especialmente en la categoría recursos naturales. Asimismo, Panamá, exhibió en la pasada década tasas de crecimiento de dos dígitos en los tres componentes analizados, con lo que consolida su perfil como economía crecientemente orientada a los servicios.

4. Cambios en la estructura del comercio de bienes y servicios en la década de 2000

Al analizar los cambios relativos en la estructura de las exportaciones totales de la región entre el comienzo y el término de la década de 2000 (incluidos los bienes y servicios), se observa un cambio importante en su composición, originado por el gran salto de las materias primas, que aumentan nueve puntos, del 25% al 34% del total de las exportaciones. Este crecimiento ha sido fundamentalmente a expensas de las manufacturas de tecnología alta, media y baja, en tanto que la participación relativa de las manufacturas basadas en recursos naturales aumenta levemente y la de los servicios permanece relativamente estable (véase el cuadro II.11).

Cuadro II.11
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES,
2000-2002 Y 2007-2009**
(En porcentajes del total)

	2000-2002				2007-2009			
	Materias primas	Manufacturas basadas en recursos naturales	Manufacturas con tecnología alta, media y baja	Servicios	Materias primas	Manufacturas basadas en recursos naturales	Manufacturas con tecnología alta, media y baja	Servicios
América Latina y el Caribe	25,0	16,2	51,9	6,8	34,1	18,4	41,1	6,4
América del Sur	38,3	24,9	29,5	7,3	44,4	23,4	25,9	6,3
Países andinos	55,6	22,6	16,7	5,2	64,4	14,8	17,2	3,6
Bolivia (Estado Plurinacional de)	57,7	17,9	17,3	7,1	80,3	12,0	4,3	3,4
Colombia	44,9	15,7	32,4	7,0	46,6	16,1	32,0	5,3
Ecuador	67,1	16,1	9,1	7,7	71,4	16,4	8,6	3,6
Perú	37,2	34,7	17,2	10,9	45,7	33,8	14,2	6,2
Venezuela (República Bolivariana de)	63,3	24,8	9,7	2,2	79,3	5,5	13,6	1,6
Chile	30,9	48,0	10,8	10,3	34,4	51,4	7,8	6,4
MERCOSUR	30,0	21,4	40,7	7,9	35,6	20,7	35,9	7,8
Argentina	42,3	21,2	29,4	7,0	38,2	23,5	30,4	7,9
Brasil	23,7	21,8	47,1	7,5	33,6	19,8	39,1	7,4
Paraguay	49,9	13,6	9,6	26,9	64,3	15,2	8,9	11,5
Uruguay	28,6	19,5	33,6	18,3	40,8	19,0	24,2	16,1
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	27,2	18,0	39,6	15,3	23,9	17,1	46,0	13,0
Costa Rica	21,2	11,7	51,9	15,1	18,6	14,4	49,2	17,7
El Salvador	13,9	23,7	43,4	19,0	6,5	18,9	65,0	9,6
Guatemala	34,4	21,1	31,8	12,7	28,1	20,3	42,1	9,4
Honduras	39,0	30,0	14,0	17,0	43,1	12,7	30,0	14,1
Nicaragua	56,2	19,2	10,1	14,5	51,0	19,0	19,4	10,6
México	11,0	5,9	79,2	3,9	17,2	8,6	71,1	3,1
Panamá	28,1	10,8	6,2	55,0	20,6	3,5	2,7	73,1
Cuba ^a	20,4	23,2	5,6	50,8	...	19,8	9,3	70,9
República Dominicana	4,8	8,1	41,9	45,2	6,2	12,7	50,7	30,4
CARICOM	20,8	29,4	16,9	32,8	35,9	29,0	13,7	21,4

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

^a La información de Cuba para el segundo período corresponde a información oficial de la Oficina Nacional de Estadística de Cuba (ONE) y el total de manufacturas basadas en recursos naturales incluye las exportaciones de materias primas.

Este aumento en la participación de las materias primas en las exportaciones se ha dado en toda América del Sur, además de México, la República Dominicana y los países de la CARICOM. La excepción la constituyen los países centroamericanos, en los cuales las materias primas redujeron su participación y donde las manufacturas de tecnología baja, media y alta aumentaron poco más de seis puntos porcentuales su presencia relativa. Por último, Panamá y Cuba constituyen casos especiales, puesto que durante la década pasada reforzaron su ya marcada especialización en el comercio de servicios, que en ambos casos pasaron a constituir cerca de tres cuartas partes de sus exportaciones totales.

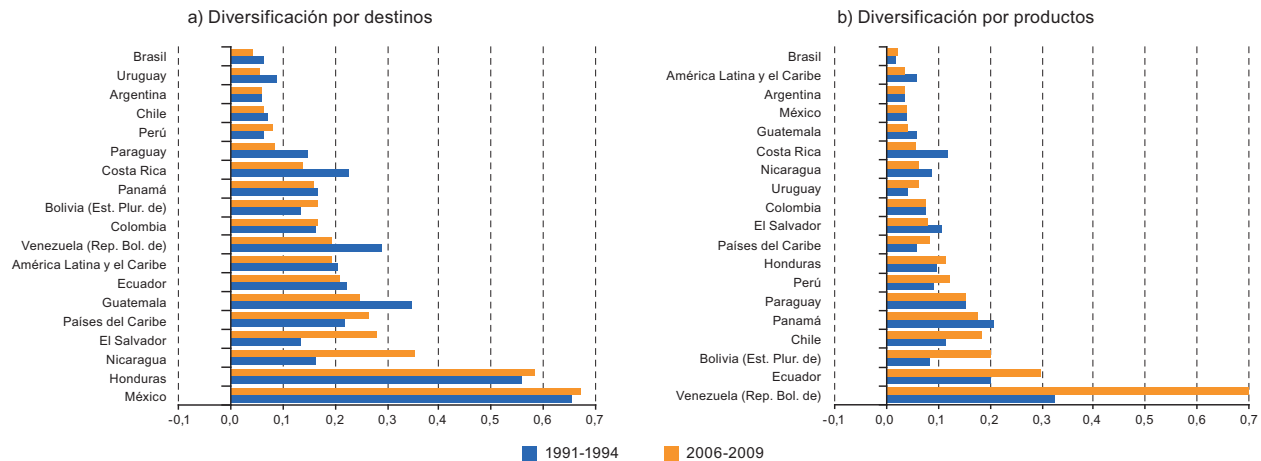
Como ya se indicó, este efecto de compensación entre sectores exportadores de materias primas, por una parte, y manufactureros y, en menor medida, de servicios, por la otra, se produce principalmente como resultado del alza de los precios de las materias primas, producto de la gran demanda asiática. Se advierte que el marcado dinamismo de las exportaciones de materias primas no se ha visto acompañado por un crecimiento igualmente dinámico de las exportaciones de servicios asociados (servicios logísticos, certificación de calidad, mercadeo, provisión de asesorías en biotecnología, entre otros). Al cierre de la década, la participación de China y el resto de Asia en el total de las exportaciones de la región comienza a elevarse, como se analizará más adelante, en la sección correspondiente a la evolución del desempeño intra y extrarregional.

5. Análisis del patrón de concentración y diversificación por productos y destinos en el comercio de bienes

Al analizar los cambios en los niveles de concentración y diversificación de las exportaciones regionales de bienes por tipo de producto a partir el índice de Herfindahl-Hirschman se comprueba un avance hacia una mayor diversificación entre comienzos de la década de 1990 y finales de la década de 2000 (véase el gráfico II.15). Sin embargo, esta cifra agregada esconde una importante heterogeneidad entre países. El Brasil, la Argentina y México son los países más diversificados, tal como eran a comienzos de los años noventa. En el otro extremo se encuentran los países cuyas exportaciones son más dependientes de las materias primas, como la República Bolivariana de Venezuela, el Ecuador, el Estado Plurinacional de Bolivia, Chile, Panamá y, en menor medida, el Paraguay y el Perú. Todos estos países, con la excepción de Panamá y el Paraguay, aumentaron sus niveles de concentración durante las últimas dos décadas. En una posición intermedia se encuentran los países centroamericanos y caribeños, así como Colombia y el Uruguay, todos ellos en un rango considerado de alta diversificación (índice de Herfindahl-Hirschman inferior a 0,10). Destaca el avance hacia una mayor diversificación registrado por los países centroamericanos, con la sola excepción de Honduras.

Por destinos, las exportaciones de la región en su conjunto siguen concentradas, aunque hay un leve avance hacia la desconcentración. No obstante, en esta dimensión también se aprecia un alto grado de heterogeneidad, expresada por el mayor vínculo geográfico que México, los países centroamericanos y Caribeños y, en menor medida el Ecuador, Colombia y la República Bolivariana de Venezuela tienen con su principal mercado de exportación, los Estados Unidos. En el otro extremo se ubican los países del MERCOSUR, Chile y el Perú, así como Costa Rica en Centroamérica. Para la mayoría de estos países, ello responde en gran medida al aumento de la participación de Asia en sus exportaciones totales durante la última década, la misma que aumentó desde niveles bastante bajos, contribuyendo a reducir el mayor grado de concentración en sus mercados de destino que algunos de estos países tenían a inicios de los años noventa.

Gráfico II.15
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PAÍSES SELECCIONADOS): EVOLUCIÓN DEL
 ÍNDICE DE DIVERSIFICACIÓN ENTRE INICIOS DE LA DÉCADA DE LOS
 NOVENTA Y FINALES DE LA DÉCADA DE 2000^a**
(Índice de Herfindahl-Hirschman)



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

^a Los cálculos realizados incluyen las exportaciones de maquila de todos los países centroamericanos y México.

6. Grado de intensidad de integración intraindustrial

Al final de la década, las relaciones de comercio intraindustrial medidas por el índice de Grubel y Lloyd (IGL) arrojan que los países con un mayor índice medio ponderado para las relaciones bilaterales por principales socios son la Argentina, el Brasil, Colombia, Costa Rica y México, lo que significa que son los países que mantienen un mayor nivel de comercio intraindustrial¹². El mayor nivel de comercio intraindustrial se da en el intercambio bilateral entre México y los Estados Unidos, país al que México destina prácticamente el 80% de sus exportaciones. Únicamente México sobrepasa el umbral del IGL por sobre 0,33, a partir del cual se considera que existe un patrón de especialización con mayor sofisticación tecnológica (véase el cuadro II.12).

Para el caso del comercio bilateral intrarregional, tres países muestran niveles altos de comercio intraindustrial (el Brasil, Colombia y la Argentina), diez se ubicaron en un rango de entre 0,10 y 0,33, que identifica relaciones potencialmente más sofisticadas desde el punto de vista tecnológico, pero que aún no se consolidan. Finalmente, en los cuatro restantes, predomina el comercio interindustrial (IGL por debajo de 0,10). Desagregando por socios comerciales, la región de América Latina y el Caribe registra los mayores índices de comercio intraindustrial con los Estados Unidos y consigo misma, lo que coincide con la presencia relativamente más alta de manufacturas en el comercio intrarregional y con los Estados Unidos.

¹² El índice de Grubel y Lloyd mide la intensidad de comercio intraindustrial entre dos países, entendido como una situación en que ambos países intercambian bienes similares. El indicador arroja un índice entre 0 y 1. La cercanía a 1 indica una mayor incidencia del comercio en industrias similares, que está generalmente asociado a un patrón de comercio de mayor sofisticación tecnológica.

Cuadro II.12
**AMÉRICA LATINA: COMERCIO INTRAINDUSTRIAL CON PRINCIPALES
 SOCIOS COMERCIALES, 2008**

*(Índices de Grubel y Lloyd según la Clasificación Uniforme para el
 Comercio Internacional (CUCI), Rev. 2, a 3 dígitos)*

	América Latina	Asia	Estados Unidos	Unión Europea	Total
Argentina	0,41	0,03	0,28	0,14	0,27
Bolivia (Estado Plurinacional de)	0,10	0,00	0,07	0,02	0,08
Brasil	0,36	0,08	0,36	0,30	0,28
Chile	0,17	0,02	0,11	0,05	0,09
Colombia	0,43	0,02	0,17	0,07	0,23
Costa Rica	0,32	0,08	0,26	0,23	0,25
Ecuador	0,20	0,00	0,02	0,03	0,09
El Salvador	0,28	0,02	0,13	0,03	0,18
Guatemala	0,27	0,02	0,06	0,05	0,10
Honduras	0,15	0,01	0,09	0,02	0,10
México	0,28	0,07	0,49	0,18	0,38
Nicaragua	0,04	0,00	0,06	0,01	0,04
Panamá	0,08	0,00	0,03	0,02	0,04
Paraguay	0,17	0,00	0,03	0,03	0,11
Perú	0,08	0,01	0,12	0,02	0,06
Uruguay	0,32	0,02	0,07	0,05	0,22
Venezuela (República Bolivariana de)	0,05	0,00	0,02	0,03	0,03
América Latina y el Caribe	0,29	0,05	0,36	0,20	0,27

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

En relación con los países de Asia, el comercio bilateral está dominado por el comercio de tipo interindustrial, en el cual América Latina exporta básicamente materias primas e importa manufacturas. Esto llama a preocuparse, toda vez que China y Asia en general están adquiriendo un peso creciente como mercado para las exportaciones regionales. Hasta ahora, la región está aprovechando el dinamismo de esos mercados sobre la base de sus ventajas comparativas tradicionales y estáticas. El desafío consiste en evitar que el floreciente comercio entre ambas regiones reproduzca y refuerce un patrón de comercio de tipo centro-periferia donde China aparecería como un nuevo centro y los países de la región como la nueva periferia (CEPAL, 2010b). Urge entonces avanzar hacia una relación comercial más acorde con los patrones de desarrollo económico y social que requiere América Latina y el Caribe.

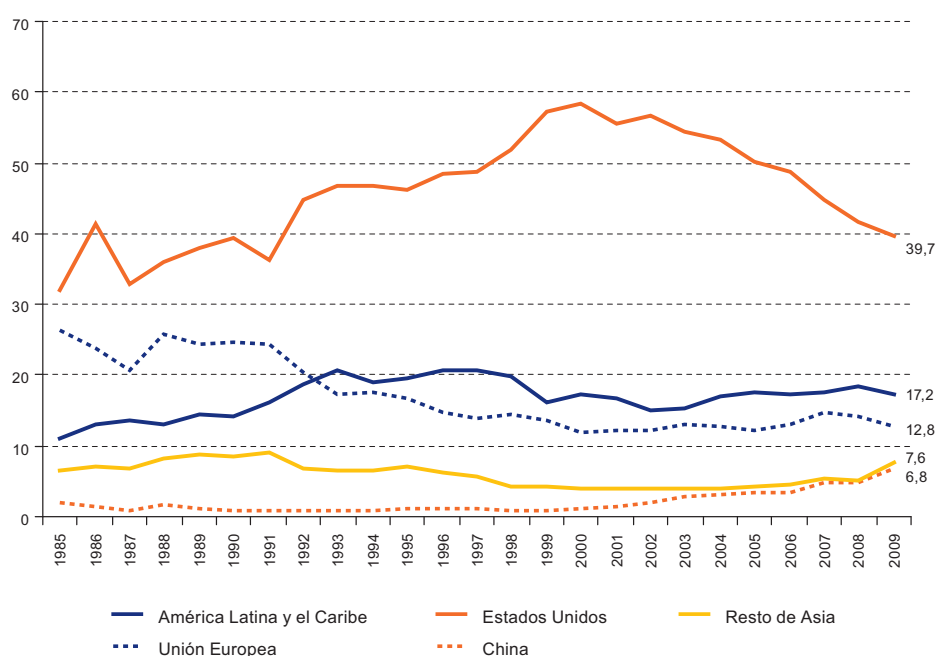
7. Evolución del comercio intrarregional en la década pasada ¹³

El peso de los flujos de comercio intrarregional (medido por exportaciones) en América Latina y el Caribe en los últimos 25 años ha fluctuado entre el 12% y el 20% del comercio total, alcanzando el 18% al final de la década (véase el gráfico II.16). Tradicionalmente, los Estados Unidos ha sido el principal

¹³ Esta sección se basa en Durán Lima y Lo Turco (2010).

socio comercial de la región, llegando a representar cerca del 60% de las exportaciones totales a fines de los años noventa. Esta proporción ha seguido una tendencia declinante y la participación de los Estados Unidos en 2009 se redujo a un 40%. De igual forma, la participación de la Unión Europea se redujo de más del 20% hacia fines de los años ochenta al 13% en 2009. En cambio, la participación de China, que a inicios de los años noventa era de menos del 1% subió sostenidamente en la década de 2000 hasta ubicarse en cerca del 7%.

Gráfico II.16
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES TOTALES,
 SEGÚN LOS PRINCIPALES DESTINOS, 1985-2009**
(En porcentajes del total de exportaciones)



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

Pese a los episodios de turbulencias financieras internacionales y regionales que afectaron a la región entre 1990 y 2009, los flujos de exportación hacia los mercados regionales crecieron en ese período más que los destinados a los mercados extrarregionales en su conjunto (véase el cuadro II.13)¹⁴. Este patrón se observa de manera más o menos generalizada en las exportaciones de la región hacia todos los grupos, así como también hacia Chile y México. Esta tendencia de largo plazo se interrumpe en 2009, año en que el comercio intrarregional vuelve a mostrar un comportamiento procíclico, desplomándose tras

¹⁴ En los años noventa la región sufrió dos graves crisis financieras: la crisis mexicana en 1995 y la crisis asiática en 1998. En 2001 se desplomó el comercio de productos de tecnología de la información y la demanda mundial de importaciones se redujo. Asimismo, como consecuencia de la crisis asiática y la menor demanda internacional, la Comunidad Andina y el MERCOSUR atravesaron dos crisis financieras internas, tras las quiebras bancarias en el Ecuador y la República Bolivariana de Venezuela en el primer caso y el fin de la convertibilidad en la Argentina en el segundo.

la crisis internacional. Es así como las exportaciones intrarregionales se redujeron casi un 28%, cinco puntos porcentuales más que las exportaciones hacia el resto del mundo. De esta manera, se perdió la oportunidad de que el mercado intrarregional amortiguara los choques de la demanda extrarregional causadas por la crisis.

Cuadro II.13
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE AL MUNDO POR SUBREGIONES Y PAÍSES, 1990-2000, 2000-2008 Y 2009/2008
(Tasas medias de crecimiento anual en valor)

Subregiones/países	1990-2000	2000-2008	2009/2008
Países andinos	12,4	19,3	-20,1
MERCOSUR	14,0	12,9	-26,6
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	12,3	14,5	-23,4
CARICOM	10,1	18,2	-22,2
Chile	13,2	15,6	-32,2
México	12,3	13,8	-31,5
América Latina y el Caribe	14,4	15,2	-27,9
Resto del mundo	7,9	11,7	-21,7
Mundo	9,2	12,4	-22,8

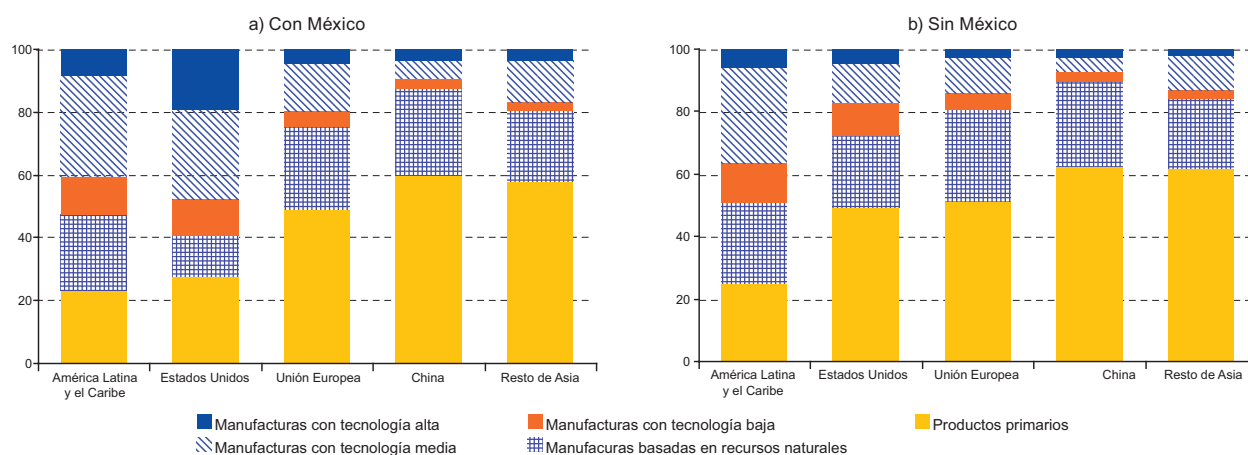
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

En cuanto a la composición de las exportaciones dirigidas hacia los principales destinos señalados, se observa que las destinadas hacia la propia región muestran mayor participación de productos manufacturados y mayor diversificación¹⁵. Los productos industrializados representan prácticamente el 80% del total, destacándose las manufacturas basadas en recursos naturales y las manufacturas con contenido de tecnología medio y bajo. Por el contrario, las exportaciones hacia la Unión Europea, China y el resto de Asia se caracterizan por un patrón exportador más concentrado. Las materias primas representan en promedio más del 55% de las exportaciones totales y les siguen en importancia las manufacturas basadas en recursos naturales, con productos minerales procesados (cobre, hierro, entre otros) y en menor medida productos agroindustriales como los alimentos, las bebidas y el tabaco (véase el gráfico II.17)¹⁶. Entre todos los destinos extrarregionales, solo en las exportaciones dirigidas a los Estados Unidos las manufacturas tienen un peso de similar al que tienen en el comercio intrarregional. Ello se debe, en particular, a las exportaciones desde México. Si se excluyen estas últimas, la participación de las manufacturas en el total cae al 50%.

¹⁵ Siguiendo la clasificación de Lall (2000) se entenderá por productos manufacturados aquellos que contienen algún grado de elaboración que los diferencie de la mera exportación de productos básicos. Así, por ejemplo, se incluyen las exportaciones de cobre procesado, aceites de petróleo y procesos agroindustriales.

¹⁶ Si bien las exportaciones de la región hacia China, el resto de Asia y la Unión Europea muestran una composición plenamente sesgada hacia los productos primarios y las manufacturas basadas en recursos naturales, existen algunas excepciones. Este es el caso de las exportaciones de Costa Rica y México hacia China, que tienen un mayor contenido de manufacturas con contenido tecnológico alto, medio y bajo.

Gráfico II.17
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES, SEGÚN
 INTENSIDAD TECNOLÓGICA HACIA LOS PRINCIPALES DESTINOS, 2005-2008**
(En porcentajes del total)



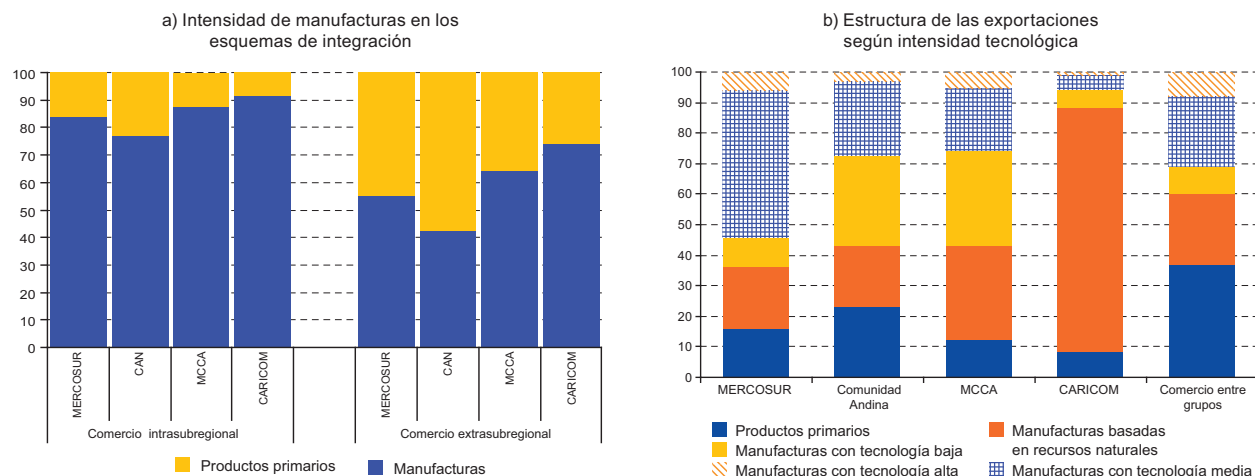
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

En forma análoga a lo que surge de la comparación entre las exportaciones intra y extrarregionales, las exportaciones dentro de cada esquema de integración muestran una proporción de manufacturas mucho más elevada que las dirigidas hacia terceros mercados. Mientras que en los flujos intrasubregionales de los cuatro esquemas de integración las manufacturas constituyen el 82% del total, las exportaciones extrasubregionales tienen un mayor componente de recursos naturales. Esta situación es más acentuada en los casos de la Comunidad Andina y el MERCOSUR (véase el gráfico II.18a).

Cabe destacar que el comercio de manufacturas dentro de los distintos esquemas de integración tiene un importante componente de productos con mayor contenido tecnológico, especialmente de tecnología media y baja, así como también de manufacturas basadas en recursos naturales, especialmente importante en el caso de la CARICOM (véase el gráfico II.18b). Entre los productos de importancia en el comercio intrarregional se cuentan los alimentos preparados, los bienes para la industria química y farmacéutica, los plásticos, la línea blanca (cocinas, lavadoras, calefactores y otros), los automotores y los textiles. Todos estos segmentos dependen, en gran medida, de empresas de tamaño mediano y pequeño y de un grupo reducido de empresas de alto grado de internacionalización a nivel regional (CEPAL, 2010c).

Cabe señalar que las tasas de crecimiento de las exportaciones de manufacturas de los distintos esquemas de integración subregionales hacia el conjunto de los países de América Latina y el Caribe en el período 2000-2008 han sido en todos los casos superiores a las de las exportaciones totales de manufacturas de dichos esquemas subregionales al mundo (véase el cuadro II.14). Únicamente las exportaciones de manufacturas latinoamericanas destinadas a Asia y China se expandieron a tasas más aceleradas. Esto se debe a que China y Asia se han erigido en los últimos años en importantes destinos de las exportaciones de equipos electrónicos y piezas y partes originadas en México y Costa Rica.

Gráfico II.18
ESQUEMAS DE INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES INTRASUBREGIONALES, 2009
(En porcentajes del total)



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

Cuadro II.14
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: TASAS DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS, 2000-2008
(Tasas de crecimiento medio anual)

Destino \ Origen	Origen					
	Comunidad Andina	MERCOSUR	Mercado Común Centroamericano (MCCA)	CARICOM	Resto de América Latina y el Caribe	América Latina y el Caribe
Países andinos	15,0	21,5	14,8	12,6	20,9	18,7
MERCOSUR	4,7	12,8	23,0	15,6	18,3	13,2
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	5,4	19,9	11,7	-0,5	14,9	12,1
CARICOM	3,2	20,5	13,2	15,1	25,2	15,4
Chile	11,3	13,5	31,0	-0,7	12,9	13,2
México	7,6	13,5	16,0	14,4	12,4	13,1
América Latina y el Caribe	10,9	14,6	13,0	14,0	17,6	14,4
Estados Unidos	-0,2	7,3	12,3	14,8	5,0	5,3
Unión Europea (27 países)	14,5	13,7	5,8	8,4	15,6	13,5
Asia	13,8	19,1	19,1	17,7	20,0	18,9
China	34,8	32,4	62,1	35,5	30,7	32,2
Mundo	7,0	13,9	12,7	14,1	7,4	9,2

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

La tasa de crecimiento media anual de las exportaciones intrarregionales de manufacturas en los años noventa fue del 14,1%, elevándose al 14,4% entre 2000 y 2008. Para los productos primarios el crecimiento fue del 8,3% en la década de 1990, pasando a una tasa anual del 14,1% en la década de 2000. De este análisis se desprende que, además de representar una mayor proporción en el total, las exportaciones intrarregionales de manufacturas han tenido un comportamiento muy dinámico, que no se desaceleró con el auge de los mercados de productos básicos del período 2003-2008.

A fin de entender la naturaleza e importancia del comercio intrarregional, se buscó identificar los polos de mayor densidad de comercio intrarregional entre pares de países y subregiones hacia el final de la década de 2000. Este análisis comprobó que el grueso del comercio intrarregional se localiza en los esquemas de integración: un 24% del comercio intrarregional en América Latina y el Caribe se realiza entre países del MERCOSUR y un 10% entre los países andinos¹⁷. Del total del comercio intrarregional el 64% es comercio intrasudamericano y el 8% es comercio intracentroamericano y caribeño. Denominaremos a este tipo de actividad “comercio intrasubregional” (véase el cuadro II.15).

Cuadro II.15
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL
DEL COMERCIO INTRARREGIONAL, 2008**
(En porcentajes del total de las exportaciones intrarregionales)

Origen Subregiones/países	Subregiones/países Destino	América del Sur			México, Centroamérica y el Caribe			
		Países andinos	MERCOSUR	Chile	México	Merado Común Centroamericano	CARICOM	Resto de América Latina y el Caribe
Países andinos		10,4	4,5	3,3	0,8	1,0	0,8	1,6
MERCOSUR		10,0	24,1	5,8	3,4	0,9	2,8	1,1
Chile		2,6	3,2		1,3	0,4	0,0	0,3
México		4,2	2,9	0,9		2,3	0,2	1,2
Mercado Común Centroamericano (MCCA)		0,2	0,1	0,1	0,6	3,7	0,2	0,7
CARICOM		0,2	0,1	0,0	0,4	0,2	2,1	0,9
Resto de América Latina y el Caribe		0,3	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,1
América Latina y el Caribe		27,8	34,9	10,1	6,4	8,6	6,3	5,9
								100,0

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

Al intercambio entre las distintas subregiones lo denominaremos “comercio entre subregiones”. En este tipo de comercio se destacan los intercambios comerciales entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR. Este comercio es más intenso en el sentido Sur-Norte, es decir, que hay mayor densidad en las exportaciones de los esquemas de América del Sur hacia Centroamérica y el Caribe que desde estas subregiones hacia el Sur. Esto tiene su explicación en la mayor escala productiva de los países sudamericanos y en la mayor fuerza centrípeta que los países centroamericanos y caribeños despliegan en su comercio intrasubregional, como se verá más adelante.

En cuanto a la relación entre México y el resto de los países, el vínculo comercial en valor de las exportaciones también es más estrecho con los países de América del Sur y el Mercado Común Centroamericano, que con los países de la CARICOM, Cuba, Panamá y la República Dominicana. Por su parte, los esquemas de integración de América del Sur también dirigen una proporción importante de sus exportaciones a México, aunque debe señalarse que América Latina no representa más del 4% del total del destino de las exportaciones mexicanas.

¹⁷ En la categoría “países andinos” se incluye a los miembros de la Comunidad Andina y a la República Bolivariana de Venezuela.

Para profundizar en el análisis del comercio intraindustrial de la sección precedente, se calcularon los índices de Grubel y Lloyd para el comercio de todas las relaciones bilaterales de la región, tomando datos de los flujos comerciales de 2008. Las relaciones intraindustriales de mayor intensidad son las de El Salvador y Guatemala por un lado, y las de Costa Rica y Guatemala por otro. Estas relaciones ya podían clasificarse como relaciones intraindustriales —IGL superior a 0,33— en 1990 y los datos de 2008 muestran un considerable aumento que lleva a que el índice supere el nivel de 0,5 en ambos casos. La relación bilateral con mayor IGL en 2008 es la que se da entre la Argentina y el Brasil, que alcanza un índice de 0,56, siendo también la de mayor crecimiento en el período. Otras relaciones bilaterales que se clasifican como intraindustriales en 2008 son las que se dan entre El Salvador y Costa Rica, México y el Brasil y el Ecuador y Colombia. Estos países son candidatos naturales para la gestación de cadenas regionales o subregionales de valor y las políticas públicas deberían explorar y estimular este potencial.

Del segundo grupo de países con relaciones intraindustriales con potencial en 2008 —IGL de entre 0,10 y 0,32— destacan México y la Argentina, Colombia y el Perú, la Argentina y el Uruguay. En menor medida, también merecen atención los índices que se observan entre el Brasil y el Uruguay, Colombia y Costa Rica, y el Ecuador y Costa Rica (véase el cuadro II.16). Por último, hay algunos países para los que las relaciones comerciales bilaterales con otros países de la subregión se encuentran dominadas por un tipo de intercambio netamente interindustrial. Este es el caso del Estado Plurinacional de Bolivia, Nicaragua, Panamá y la República Bolivariana de Venezuela.

Cuadro II.16
AMÉRICA LATINA: RELACIONES DE INTERCAMBIO INTRAINDUSTRIALES, 2008
(Índice de Grubel y Lloyd)

Socios	Argentina	Bolivia (Estado Plurinacional de)	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	Ecuador	El Salvador	Guatemala	México	Nicaragua	Panamá	Paraguay	Perú	República Dominicana	Uruguay
Países																
2008																
Bolivia (Estado Plurinacional de)	0,05															
Brasil	0,56	0,01														
Chile	0,19	0,06	0,09													
Colombia	0,09	0,01	0,14	0,18												
Costa Rica	0,13	0,00	0,17	0,12	0,23											
Ecuador	0,03	0,02	0,05	0,07	0,36	0,22										
El Salvador	0,00	0,05	0,00	0,02	0,03	0,43	0,00									
Guatemala	0,01	0,01	0,03	0,02	0,05	0,50	0,02	0,52								
México	0,30	0,02	0,38	0,16	0,16	0,12	0,05	0,09	0,14							
Nicaragua	0,00	0,00	0,00	0,04	0,01	0,16	0,00	0,12	0,10	0,01						
Panamá	0,00	0,00	0,00	0,06	0,02	0,15	0,01	0,08	0,03	0,12	0,01					
Paraguay	0,10	0,06	0,12	0,03	0,04	0,06	0,01	0,01	0,00	0,00	0,04	0,00				
Perú	0,08	0,13	0,03	0,20	0,29	0,13	0,08	0,02	0,02	0,06	0,00	0,02	0,14			
República Dominicana	0,01	0,02	0,03	0,17	0,01	0,05	0,09	0,13	0,08	0,11	0,02	0,02	0,00	0,02		
Uruguay	0,25	0,03	0,23	0,19	0,20	0,05	0,01	0,00	0,00	0,03	0,05	0,00	0,02	0,14	0,07	
Venezuela (República Bolivariana de)	0,02	0,00	0,01	0,02	0,10	0,05	0,08	0,02	0,08	0,01	0,03	0,00	0,05	0,00	0,05	0,05

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

E. CONCLUSIONES

Este balance preliminar del desempeño exportador en la década de 2000 muestra que, en un contexto de crecientes desafíos de innovación y competitividad, la región no ha conseguido avances significativos en la calidad de su inserción comercial en la economía global. Por una parte, los países de América del Sur han exhibido un mayor dinamismo exportador a nivel agregado que, sin embargo, está fuertemente ligado a factores exógenos como el renovado impulso de la demanda internacional de materias primas y el consiguiente aumento de los precios de estas. Por otra parte, México y Centroamérica, que tienen una mayor presencia de manufacturas en sus exportaciones, han mostrado un menor dinamismo a nivel agregado debido, en buena medida, a la intensa competencia china en su principal mercado, los Estados Unidos, especialmente en productos con alta densidad de mano de obra no calificada.

La expansión de los sectores asociados a los recursos naturales no ha contribuido suficientemente a la creación de nuevas capacidades tecnológicas en la región (CEPAL, 2010a; Pérez, 2010). Pese a que las tasas de rentabilidad en estos sectores aumentaron y que incluso se obtuvieron ganancias de productividad, la ausencia de políticas activas de fomento productivo determinó que las brechas de productividad con los países considerados en la frontera, especialmente los Estados Unidos, hayan aumentado. En este sentido, la relación comercial entre la región y Asia ofrece tanto oportunidades como desafíos. Entre estos últimos es particularmente importante evitar que el creciente comercio entre ambas regiones reproduzca y refuerce un patrón de comercio de tipo centro-periferia, entre los países del sur donde Asia (y China en particular) aparecería como un nuevo centro y los países de la región como la nueva periferia. En consecuencia, es preciso avanzar hacia una relación comercial más acorde con los patrones de desarrollo económico y social que requiere América Latina y el Caribe.

Es urgente un esfuerzo orientado a promover mayores niveles de innovación y desarrollo endógeno de capacidades tecnológicas, tanto en los sectores asociados a los recursos naturales como en los de manufacturas y servicios. Las actividades productivas y comerciales ligadas a las ventajas comparativas de una mayor intensidad en recursos naturales no constituyen necesariamente una traba para una inserción internacional de mejor calidad, sino que más bien pueden complementar las estrategias de desarrollo de los países de la región. La hipersegmentación de los mercados globales y la aceleración de los avances tecnológicos en ámbitos como las ciencias de la vida y las ciencias cognitivas, entre otros, ofrecen posibilidades variadas para que las materias primas que la región exporta dejen de ser productos básicos, gracias a una mayor diferenciación e incorporación de valor agregado y conocimiento a las mismas (Rosales, 2009; Pérez, 2010). Esto a su vez, requiere el desarrollo de una oferta de servicios especializados tendientes a la mayor generación y captación de valor a lo largo de los diversos eslabones de la cadena (diseño de producto, publicidad, mejora en la gestión de los insumos, logística, transporte, servicios de ingeniería y consultoría, seguros y finanzas, entre otros) (Kuwayama y Durán Lima, 2003). De esta manera se pueden reforzar los eslabonamientos hacia adelante y hacia atrás, fortaleciendo la vinculación de sectores exportadores directos con el resto de la economía, especialmente con las pymes productoras de bienes y servicios, principales generadoras de empleo en la región.

En definitiva, se trataría de impulsar un enfoque de competitividad sistémica, en que la política pública tiene un papel insustituible. Este esfuerzo requiere la coordinación de una amplia gama de políticas, incluidas las orientadas al fomento competitivo de las pymes, con programas orientados a mejorar la certificación de calidad, el cumplimiento de normas técnicas y sanitarias, la capacitación de la mano de obra, todos ellos instrumentos necesarios para inducir a una mayor presencia de las pymes en los flujos de exportación, los conglomerados productivos (*clusters*) y las cadenas internacionales de valor.

Asimismo, sería conveniente emprender acciones orientadas a un mayor desarrollo del comercio intrarregional, habida cuenta de las particularidades positivas que tiene ese comercio, como una mayor intensidad de bienes manufacturados y una mayor presencia de las pequeñas y medianas empresas, vehículos principales para la generación de empleos de calidad y para favorecer una mayor cohesión social. Por otra parte, los mercados intrarregionales podrían actuar como amortiguadores de las perturbaciones de demanda provenientes de fuera de la región, en la medida que se avance en el establecimiento de mecanismos de financiamiento para el comercio intrarregional. Esa es la intención de entidades tradicionales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Corporación Andina de Fomento (CAF), el Banco Latinoamericano de Exportaciones (BLADEX) y el Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR), a lo que se suma el aporte potencial que en estos temas podría aportar el Banco del Sur. Los datos muestran que el potencial del comercio intrarregional no se explotó adecuadamente durante la reciente crisis.

Bibliografía

- Bown, Chad (2010), “Global Antidumping Database” [en línea] <http://econ.worldbank.org/ttbd/gad/> [fecha de consulta: 15 de julio de 2010].
- Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible (2010), “Devaluación en Venezuela: efectos sobre el comercio y la integración en América del Sur”, *Revista Puentes*, vol. 11, N° 2, junio.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2010a), *La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir* (LC/G.2432(SES.33/3)), Santiago de Chile, mayo.
- ____ (2010b), *La República Popular China y América Latina y el Caribe: hacia una relación estratégica* (LC/L.3224), Santiago de Chile, abril.
- ____ (2010c), *Espacios de convergencia y de cooperación regional* (LC/L.3201), Santiago de Chile, febrero.
- ____ (2010d), *Estudio económico de América Latina y el Caribe, 2009-2010* (LC/G.2458-P), Santiago de Chile.
- ____ (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.
- ____ (2008), *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.
- ____ (2007), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2006. Tendencias 2007* (LC/G.2341-P), Santiago de Chile, octubre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.07.II.G.85.
- Chauffour, Jean-Pierre, Christian Saborowski y Ahmet I. Soylemezoglu (2010), “Trade finance in crisis : should developing countries establish export credit agencies?”, *World Bank Policy Research Working Paper*, N° WPS5166, Washington, D.C., Banco Mundial, enero.
- Comisión Europea (2010), *Sixth Report on Potentially Trade Restrictive Measures*, Dirección General de Comercio.
- Durán Lima, José y Alessia Lo Turco (2010), “El comercio intrarregional en América Latina: patrón de especialización y cálculo de potencial exportador”, *Opciones de política comercial para mitigar los impactos de la crisis internacional en América Latina: ¿hay margen para el diseño de políticas regionales?*, Red del Mercosur.
- Durán Lima, José y Sebastián Herreros (2010), “La política comercial en América Latina durante la crisis: algunas observaciones preliminares,” *serie Brief*, N° 53, Red Latinoamericana de Política Comercial (LATN), mayo.
- Durán Lima, José, Sebastián Herreros y Gonzalo Veliz (2010), “Medidas de política comercial adoptadas por los países de América Latina para hacer frente a la crisis”, *Opciones de política comercial para mitigar los impactos de la crisis internacional en América Latina: ¿hay margen para el diseño de políticas regionales?*, Red del Mercosur.
- ICC (Cámara de Comercio Internacional) (2010), *Rethinking Trade Finance 2010: an ICC Global Survey*, París, abril.
- INTAL (Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe) (2010), *Carta mensual*, N° 166, junio.
- Kuwayama, Mikio y José Durán Lima (2003), “La calidad de la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial”, *serie Comercio internacional*, N° 26 (LC/L.1897-P/E), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), mayo. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.03.II.G.56.
- Lall, Sanjaya (2000), “The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-1998” [en línea] <http://ideas.repec.org/p/qeh/qehwps/qehwps44.html> [fecha de consulta: 18 de agosto de 2010].

- Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior del Brasil (2010), “Governo lança medidas para aumentar competitividade das exportações” [en línea] <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/noticia.php?area=5¬icia=9798>[fecha de consulta: 19 de julio de 2010].
- O’Connell, Oliver (2010), “Americas trade and supply chain: lessons learned”, *Trade Finance*, abril.
- OCDE/OMC/UNCTAD (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos/Organización Mundial del Comercio/Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2010), *Report on G20 Trade and Investment Measures (September 2009 to February 2010)*, marzo.
- OMC (Organización Mundial del Comercio) (2010), “Informe del Director General al Órgano de Examen de las Políticas Comerciales sobre los hechos ocurridos recientemente en relación con el comercio” (WT/TPR/OV/W/3), Ginebra, junio.
- _____ (2009), “Revista general de la evolución del entorno comercial internacional. Informe anual del Director General” (WT/TPR/OV/12), Ginebra, noviembre.
- Pérez, Carlota (2010), “Dinamismo tecnológico e inclusión social en América Latina: una estrategia de desarrollo productivo basada en los recursos naturales”, *Revista CEPAL*, N° 100 (LC/G.2442-P/E), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), abril.
- Rosales, Osvaldo (2009), “La globalización y los nuevos escenarios del comercio internacional”, *Revista CEPAL*, N° 97 (LC/G.2400-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), abril.
- Stevenson, Cliff (2010), “Antidumpingpublishing.com” [en línea] <http://www.antidumpingpublishing.com/> [fecha de consulta: 19 de julio de 2010].
- Terra, María Ines y José Durán Lima (coords.) (2010), *Los impactos de la crisis internacional en América Latina: ¿hay margen para el diseño de políticas regionales?*, Red MERCOSUR.

Anexo

Cuadro II.A-1
**PRINCIPALES MEDIDAS CON IMPACTO SOBRE EL COMERCIO INTRODUCIDAS POR PAÍSES
Y SISTEMAS DE INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE,
DE JULIO DE 2009 A JUNIO DE 2010**

País o sistema	Tipo de medida
América del Sur	
Argentina	Anuncio de restricciones no especificadas a la importación de alimentos no producidos en el país a partir del 1 de junio de 2010.
	Introducción de licencias no automáticas de importación para productos como textiles, autopartes, maquinaria y equipos eléctricos, vehículos, vestuario, productos químicos y papel.
	Introducción de “valores criterio” para las importaciones de productos como fungicidas, aparatos domésticos electromecánicos, encendedores eléctricos, discos compactos, entre otros, procedentes de determinados orígenes.
	Aplicación de derechos antidumping provisionales a: • Calzado originario de China • Ciertos tejidos originarios del Brasil y China • Discos compactos grabables originarios del Paraguay • Encendedores de cocina manuales originarios de China
	Aplicación de derechos antidumping definitivos a: • Acondicionadores de aire originarios de Tailandia • Productos planos de hierro o acero laminados en frío, originarios de Sudáfrica, República de Corea, Ucrania y Kazajstán (continuación de derechos impuestos en enero de 2003) • Neumáticos para bicicletas originarios de China, Indonesia y Tailandia (continuación de derechos impuestos en marzo de 2003) • Productos de lana de vidrio aglomerados originarios de Nueva Zelanda (continuación de derechos impuestos en marzo de 2003) • Vajilla, juegos de mesa, de té y de café originarios de China • Hilados de fibra acrílica originarios de Indonesia y el Brasil • Cubiertos de acero inoxidable originarios del Brasil y China • Cadenas y cierres de cremallera originarios del Perú y China • Accesorios de cañerías originarios de China • Cadenas de rodillos originarias de China • Productos planos de hierro o acero laminados originarios de Australia, República de Corea, Sudáfrica y la provincia china de Taiwán (continuación de medida impuesta en mayo de 2003) • Equipos de bombeo para la extracción de petróleo originarios de China y Rumania • Colorantes orgánicos originarios de China y la India • Bombas para líquido refrigerante originarias de China • Calzado originario de China • Fibras de poliéster originarias de China, la India y la provincia china de Taiwán
	Inicio de investigaciones antidumping a: • Encendedores de cocina manuales originarios de China • Tintas de imprimir originarias del Brasil • Conectores por desplazamiento de aislamiento originarios de la India • Jeringas hipodérmicas originarias de China • Unidades compresoras a tornillos para gases originarias del Brasil • Electrobombas centrífugas originarias de China • Clorodifluorometano originario de China • Aparatos eléctricos para calefacción de espacios o suelos originarios de China • Dispositivos para encendido de motocicletas originarios de China • Tubos de acero para petróleo y gas originarios de China • Ventiladores eléctricos originarios de China • Neumáticos originarios de China • Hilados de polipropileno originarios del Brasil

Cuadro II.A-1 (continuación)

País o sistema	Tipo de medida
América del Sur	
Brasil	• Trajes, conjuntos y chaquetas originarios de China • Acondicionadores de aire originarios de la República de Corea, Malasia, Tailandia y Viet Nam • Hojas de sierra manuales originarias de China
	Suspensión de la aplicación de un acuerdo de reconocimiento mutuo con el Brasil sobre seguridad de los juguetes (noviembre de 2009).
	Establecimiento de valores referenciales de exportación para frutas, productos lácteos, miel y productos de cobre (febrero de 2010).
	Reducción de aranceles del 35% al 2% para hasta 200 unidades de automóviles híbridos originarios de fuera del MERCOSUR (marzo de 2010).
	Aumento de aranceles (del 2% al 14%) para los alcoholes industriales grasos.
	Creación de nuevas líneas arancelarias, que en algunos casos resulta en una reducción de aranceles para productos como bacalao (del 10% al 0%) y equipamiento eléctrico (del 18% al 0%) a partir del 1 de enero de 2010.
	Creación de nuevas líneas arancelarias, que en algunos casos resulta en un aumento de aranceles para productos como ladrillos refractarios, válvulas para transmisión oleohidráulica o neumática y partes de afeitadoras eléctricas.
	Varias reducciones arancelarias (de un rango del 12% al 14% a uno del 0% al 2%) para bienes de capital y productos de la informática y las telecomunicaciones, en diciembre de 2009, marzo de 2010 y abril de 2010.
	Introducción de un contingente de 10.000 toneladas para las importaciones de leche en polvo procedente del Uruguay en el período que va de septiembre a diciembre de 2009.
	Aplicación de derechos antidumping definitivos a: • Neumáticos de automóviles originarios de China • Jeringas descartables originarias de China • Electrodo de grafito originarios de China • Hilados de viscosa originarios de Austria, China, la India, Indonesia, Tailandia y provincia china de Taiwán • Magnesio metálico originario de China (continuación de medida impuesta en octubre de 2004) • Calzado originario de China
Colombia	Inicio de investigaciones antidumping a: • Resinas de polipropileno originarias de los Estados Unidos y la India • Frascos de vidrio originarios de la India • Objetos de mesa de vidrio originarios de la Argentina, China e Indonesia • Mallas de viscosa originarias de China • Herramientas de mano originarias de China • Sal gruesa originaria de Chile • Papel originario de Francia, Hungría e Italia • Caucho de estireno-butadieno originario de la República de Corea
	Reducción de 20% al 0% del arancel para el etanol hasta el 31 de diciembre de 2011 (adoptada en abril de 2010).
	Anuncio en mayo de 2010 de medidas para aumentar la competitividad de las exportaciones. Estas incluyen, entre otros: i) beneficios fiscales para empresas predominantemente orientadas a la exportación; ii) la creación de Exim Brasil, subsidiaria del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) especializada en comercio exterior; iii) creación de un fondo de garantías de comercio exterior, y iv) el otorgamiento de preferencias a los bienes y servicios nacionales en los procesos de contratación pública.
Colombia	Inicio de investigación antidumping para tubos de entubación (“casing”) o de producción (“tubing”) originarios de China.
	Término de investigación por dumping a las importaciones de licuadoras originarias de China (derechos provisionales reembolsados). Restricciones a las importaciones de arroz procedentes del Perú.

Cuadro II.A-1 (continuación)

País o sistema	Tipo de medida
América del Sur	
Chile	Inicio de investigación por salvaguardias a la leche en polvo y queso gouda en septiembre de 2009. Se aplicaron derechos provisorios en octubre de 2009, que finalizaron en enero de 2010.
	Inicio de investigaciones por dumping a: • Harina de trigo originaria de la Argentina (diciembre de 2009) • Paneles de resina de melamina originarios de Austria (marzo de 2010)
Ecuador	Desmote gradual de la salvaguardia por balanza de pagos adoptada en enero de 2009. La eliminación de los recargos arancelarios se está llevando a cabo de acuerdo con el siguiente cronograma: un 10% a partir del 23 de enero de 2010, un 30% adicional a partir de 23 de marzo de 2010, un 30% adicional a partir del 23 de mayo de 2010 y el 30% final a partir del 23 de julio de 2010.
	Imposición en agosto de 2009 de una salvaguardia cambiaria consistente en la aplicación del arancel nacional ecuatoriano a 1.346 productos procedentes de Colombia. Esta medida fue levantada en febrero de 2010.
	Introducción en mayo de 2010 de aranceles mixtos a las importaciones de calzado (6 dólares por par más un 10%) y de productos textiles y prendas de vestir (5,5 dólares por kilo neto más un 10%).
	Reducción al 0% por seis meses del arancel de importación aplicable a las maquinarias y aparatos de la industria azucarera (desde mayo de 2010).
MERCOSUR	En diciembre de 2009 el MERCOSUR aumentó temporalmente su arancel externo común para 11 líneas arancelarias correspondientes a productos lácteos (del 14% y el 16% al 28%), 157 líneas arancelarias correspondientes a hilados y tejidos (del 14% y el 16% al 18%) y 3 líneas arancelarias correspondientes a artículos de cuero (del 20% al 35%). Las alzas arancelarias para los productos lácteos son provisorias y tienen efecto hasta el 31 de diciembre de 2011.
Paraguay	Introducción de precios de referencia para la importación de productos textiles (agosto de 2009).
Perú	Inicio de investigaciones antidumping a: • Biodiesel originario de los Estados Unidos (terminada en marzo de 2010) • Cierres de cremallera originarios de la provincia china de Taiwán • Telas de poliéster/rayón originarias de la India
	Inicio de investigación por derechos compensatorios al aceite de oliva originario de España, Francia, Grecia, Italia y Portugal.
	Término de investigación por salvaguardias a las importaciones de hilados de algodón (no se impusieron medidas).
Venezuela (República Bolivariana de)	Anulación de los contingentes de importación de vehículos originarios de Colombia.
	Establecimiento de un contingente de importación de vehículos (hasta 10.000 unidades) originarios de la Argentina.
	Establecimiento de un régimen cambiario dual para las importaciones a partir de enero de 2010. Para las importaciones del sector público y las identificadas como prioritarias, el tipo de cambio aplicable es 2,6 bolívares fuertes por dólar. Para las demás importaciones el tipo de cambio aplicable es 4,3 bolívares fuertes por dólar.
	Eliminación en noviembre de 2009 del impuesto al valor agregado a las importaciones de equipos y materiales para la producción y generación de electricidad por un período de cinco años. Las importaciones requieren la autorización previa del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Industrias Intermedias, indicando la inexistencia de producción local de los bienes importados o la insuficiencia de la misma.
	Prohibición de importación a partir de noviembre de 2009 de ciertos equipos nuevos de aire acondicionado de alto consumo eléctrico, así como de acondicionadores de aire y refrigeradores usados.
	Levantamiento, a partir de mayo de 2010, de la prohibición de importación de partes y componentes para el ensamblaje de vehículos de pasajeros bajo el Régimen de material de ensamblaje importado para vehículos (MEIV). Las importaciones requieren la autorización previa de los Ministerios de Planificación, Finanzas y Ciencia, Tecnología e Industrias Intermedias.

Cuadro II.A-1 (conclusión)

País o sistema	Tipo de medida
Centroamérica y México	
Costa Rica	Inicio de investigaciones antidumping al atún enlatado originario del Brasil y El Salvador.
Guatemala	Introducción de restricciones sanitarias a las importaciones de carne y leche procedentes de Nicaragua en enero de 2010. Estas restricciones se habrían levantado en junio de 2010.
México	Introducción de cuotas para la importación de azúcar.
	Eliminación de derechos antidumping a las importaciones de policloruro de vinilo originarias de los Estados Unidos.
	Término de investigación antidumping a las importaciones de malatió originarias de Dinamarca. No se impusieron derechos antidumping, poniéndose término al acuerdo de precios existente con la empresa danesa exportadora del producto.
	Inicio de investigación antidumping a: • Tubos de acero sin soldadura originarios de China • Tela de algodón denim originaria de China
	Aplicación de derechos antidumping definitivos a cadenas de acero originarias de China (continuación de medida impuesta en julio de 2003).
	Segunda etapa (a partir del 1 de enero de 2010) de la reducción en cinco años del arancel general (nación más favorecida) aplicada al 97% de los productos manufacturados a partir del 1 de enero de 2009. Como consecuencia, el arancel promedio aplicado a los productos manufactureros se redujo del 10,6% en 2008 al 5,2% a partir del 1 de enero de 2010.
	Introducción del Programa de Regulación Base Cero destinado a reducir o eliminar procedimientos innecesarios en las operaciones de comercio exterior y a facilitar las formalidades aduaneras (junio de 2010).
El Caribe	
Jamaica	Inicio de investigación antidumping al cemento Portland originario de los Estados Unidos (noviembre de 2009).
República Dominicana	Inicio de una investigación por salvaguardias a las importaciones de papel higiénico en enero de 2010. Una investigación previa del mismo producto, iniciada en octubre de 2009, había sido terminada en noviembre del mismo año sin que se adoptaran medidas.
	Aplicación de salvaguardias provisionales a las importaciones de sacos de polipropileno y tejido tubular.
	Inicio de investigación por salvaguardias a las importaciones de calcetines y medias (marzo de 2010). Se aplicaron derechos provisionales en mayo de 2010.
	Inicio de una investigación por salvaguardias a las importaciones de lavamanos, tinas, sanitarios de loza y similares originarios de China (abril de 2010).
Trinidad y Tabago	Aumento de aranceles a las bebidas alcohólicas (en 15 a 30 puntos porcentuales) y a los cigarros y cigarrillos (en 30 puntos porcentuales) en septiembre de 2009.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC), *Revista general de la evolución del entorno comercial internacional. Informe anual del Director General* (WT/TPR/OV/12), Ginebra, 2009; *Informe del Director General al Órgano de Examen de las Políticas Comerciales sobre los hechos ocurridos recientemente en relación con el comercio* (WT/TPR/OV/W/3), Ginebra 2010; OCDE/OMC/UNCTAD, *Report on G20 Trade and Investment Measures (September 2009 to February 2010)*, 2010; Centre for Economic Policy Research, “Global Trade Alert” [en línea] <http://www.globaltradealert.org/> [fecha de consulta: 19 de julio de 2010]; Chad Bown, “Global Antidumping Database” [en línea] <http://econ.worldbank.org/ttbd/gad/> [fecha de consulta: 15 de julio de 2010]; Cliff Stevenson, “Antidumpingpublishing.com” [en línea] <http://www.antidumpingpublishing.com/> [fecha de consulta: 19 de julio de 2010]; Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior del Brasil, “Governo lança medidas para aumentar competitividade das exportações” [en línea] <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/noticia.php?area=5¬icia=9798> [fecha de consulta: 19 de julio de 2010].

Capítulo III

LA DIMENSIÓN COMERCIAL DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL

A. INTRODUCCIÓN

El estado de la integración comercial en América Latina y el Caribe presenta importantes variaciones entre una subregión y otra y entre un esquema de integración y otro. En particular, las iniciativas más ambiciosas de integración comercial se han visto altamente afectadas por las distintas visiones que coexisten en la región en este ámbito. Ello se evidencia en la interrupción del proyecto de constituir una zona de libre comercio sudamericana, surgido en 2005 en el marco de la entonces Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN). Asimismo, las negociaciones para el establecimiento de un espacio de libre comercio en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) han experimentado escasos avances desde su lanzamiento en 2004.

Las visiones más críticas sobre los beneficios de la liberalización comercial para la región se han articulado en el proyecto de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) y su iniciativa asociada, el Tratado de Comercio de los Pueblos. Ambas surgieron en 2004, en contraposición directa al proyecto —también hoy discontinuado— del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

En el presente capítulo se pasa revista a los desarrollos recientes en materia comercial —sobre todo en los últimos 12 meses— de los principales esquemas latinoamericanos de integración subregional: el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Comunidad Andina (CAN) y el Mercado Común Centroamericano (MCCA)¹. Asimismo, se examina la evolución de otras iniciativas más recientes, como el Arco del Pacífico Latinoamericano y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños. También se revisan las iniciativas recientes más destacadas que apuntan al fortalecimiento de los vínculos comerciales entre países de la región pertenecientes a distintos esquemas de integración. Por otra parte, se examina brevemente el estado de las tareas de cooperación regional en materia de infraestructura física, habida cuenta de su gran importancia para la integración, incluidos sus aspectos comerciales. Por último, se analizan los principales hitos que han tenido lugar desde el segundo semestre de 2009 en materia de negociaciones comerciales entre países o esquemas de integración latinoamericanos y socios extrarregionales.

B. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LOS DISTINTOS ESQUEMAS SUBREGIONALES

1. EL MERCOSUR

La evolución del MERCOSUR en los últimos 12 meses es predominantemente positiva. Durante la Cumbre efectuada en San Juan (Argentina) los días 2 y 3 de agosto de 2010, se alcanzaron acuerdos en torno a varias materias que guardan relación con el perfeccionamiento de la unión aduanera. Dichos acuerdos se refieren a la eliminación gradual, a partir de 2012, del doble cobro del arancel externo común, el establecimiento de un mecanismo para la distribución de la renta aduanera y la adopción de un código aduanero común. Cabe destacar que estas tres materias habían sido objeto de intensas negociaciones en el MERCOSUR desde 2004.

¹ La situación en la subregión del Caribe se aborda en el capítulo IV.

Otro elemento positivo a mencionar, también en el plano comercial, es la aprobación, en diciembre de 2008, del Plan de Acción para la Profundización del Programa de Liberalización del Comercio de Servicios en el ámbito del MERCOSUR. Este plan contiene un cronograma de cuatro etapas para completar el programa de liberalización en 2015, como lo dispone el Protocolo de Montevideo sobre el Comercio de Servicios, suscrito en 1997 (véase el cuadro III.1). A la fecha, los miembros del MERCOSUR han intercambiado sus respectivos diagnósticos de la situación actual, por lo que el proceso está aún en su primera etapa.

Cuadro III.1
**MERCOSUR: PLAN DE ACCIÓN PARA LA PROFUNDIZACIÓN DEL PROGRAMA
DE LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO DE SERVICIOS**

Año	Tareas
2009 ^a	Diagnóstico de la situación actual para definir sectores menos sensibles (cuya liberalización no presenta mayores dificultades), de sensibilidad intermedia y altamente sensibles, así como los sectores que puedan ser objeto de armonización o complementación de los marcos regulatorios.
2010	Consolidar el statu quo regulatorio en los sectores que aún no tienen compromisos. Eliminar las restricciones de acceso a los mercados y al trato nacional en los sectores menos sensibles. Avanzar en la armonización o complementación de los marcos regulatorios en los sectores en que se considere necesario. Identificar mecanismos que promuevan la participación creciente en el mercado regional de servicios de los operadores menos desarrollados.
2012	Eliminar las restricciones de acceso a los mercados y al trato nacional en los sectores de sensibilidad intermedia. Avanzar en la armonización o complementación de los marcos regulatorios en los sectores en que se considere necesario. Identificar las medidas de reglamentación interna que puedan constituir barreras burocráticas al comercio intrazonal, con vistas a su eliminación. Considerar la profundización de las disciplinas del MERCOSUR sobre reglamentación interna.
2014	Eliminar las restricciones de acceso a los mercados y al trato nacional en los sectores altamente sensibles. Finalizar el proceso de armonización o complementación de los marcos regulatorios. Concluir la profundización de las disciplinas del MERCOSUR sobre reglamentación interna. Eliminar las medidas de reglamentación interna que se hayan identificado como trabas burocráticas al comercio intrazonal.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de la Decisión núm. 49/08 del MERCOSUR, 15 de diciembre de 2008.

^a Primer semestre.

Por otra parte, también en cumplimiento de lo estipulado en el Protocolo de Montevideo, en diciembre de 2009 se concluyó la séptima Ronda de Negociaciones de Compromisos Específicos en Materia de Servicios, en la que se aprobaron las listas de compromisos específicos de los Estados Partes. Dichas listas engloban los compromisos negociados anteriormente y sus modificaciones. Cabe destacar que las seis rondas previas habían permitido avanzar hacia la consolidación de las restricciones vigentes, pero no habían conducido a una mayor apertura del mercado en la zona de libre comercio (CEPAL, 2008).

Un tercer elemento positivo ha sido la creación, en diciembre de 2008, del Fondo MERCOSUR de Garantías para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, destinado a garantizar, directa o indirectamente, operaciones de crédito contratadas por micro, pequeñas y medianas empresas que participen en actividades de integración productiva en el MERCOSUR. El aporte total inicial de los Estados Partes será de 100 millones de dólares (la Argentina aportará el 27%; el Brasil, el 70%; el Paraguay, el 1%, y el Uruguay, el 2%). Esta herramienta se suma al Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM),

que comenzó a operar en 2007 y que al 30 de junio de 2009 tenía aprobados 25 proyectos, por un monto global de 198 millones de dólares (INTAL, 2009)².

Al igual que el FOCEM, el Fondo MERCOSUR de Garantías para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas —cuya vigencia será de 10 años, prorrogables en función de su efectividad— permite que se obtengan beneficios inversamente proporcionales a los aportes realizados, lo que contribuye no solo a fomentar la integración productiva de las economías del MERCOSUR, sino también a la reducción gradual de las grandes asimetrías que existen entre estas. En esta misma línea, se destaca la decisión adoptada en julio de 2009 sobre las contrataciones realizadas en el marco de proyectos financiados por el FOCEM, de conceder trato nacional a las empresas cuya nacionalidad sea la de alguno de los Estados Partes del MERCOSUR o que tengan sede en uno de ellos.

Otra iniciativa reciente con un potencial interesante es el sistema de pagos en monedas locales para las operaciones de comercio bilateral, que tiene por objeto reducir los costos de transacción asociados a la intermediación del dólar y así promover una mayor participación de las empresas de menor tamaño en el comercio efectuado entre países del MERCOSUR (véase el capítulo II). Hasta la fecha, este esquema se aplicó solo en el comercio entre la Argentina y el Brasil, con resultados aún modestos, pero su utilización muestra una tendencia creciente. En julio de 2009 se acordó ampliar el alcance del sistema de pagos en monedas locales a todo tipo de transacciones entre los Estados Partes del MERCOSUR.

En el plano institucional, el proceso de incorporación de la República Bolivariana de Venezuela al MERCOSUR en calidad de miembro pleno registró un importante avance en diciembre de 2009, con la aprobación otorgada por el Congreso brasileño. Con ello, solo resta obtener la aprobación del Congreso del Paraguay.

En materia de negociaciones comerciales con socios extrarregionales, el desarrollo más relevante en el último año para el MERCOSUR es, sin dudas, el relanzamiento, anunciado en mayo de 2010 y materializado un mes después, de las negociaciones para un acuerdo de asociación con la Unión Europea, que se encontraban suspendidas desde 2004 (véase la sección D del presente capítulo). Asimismo, entre diciembre de 2009 y marzo de 2010 entró en vigor para el Brasil, el Paraguay el Uruguay el tratado de libre comercio entre el MERCOSUR e Israel, firmado en diciembre de 2007. Se trata del primer acuerdo de este tipo suscrito por el MERCOSUR con un socio extrarregional. A este se agregó un tratado de libre comercio con Egipto, suscrito durante la Cumbre de San Juan en agosto de 2010³.

Un importante desafío pendiente para el MERCOSUR es avanzar con mayor rapidez en el objetivo de eliminar las restricciones no arancelarias al comercio intrazonal, entre las que figuran de manera prominente las licencias no automáticas de importación⁴. Los avances que se produzcan en las

² En la Cumbre del MERCOSUR celebrada en agosto de 2010 se aprobaron nueve proyectos más, por una cifra cercana a los 800 millones de dólares, en áreas como integración energética y física, obras de saneamiento e integración productiva.

³ El MERCOSUR tiene también acuerdos preferenciales con la India (suscrito en 2004, vigente desde junio de 2009) y con la Unión Aduanera del África Meridional (suscrito en 2008, en proceso de ratificación). Estos acuerdos tienen un alcance más limitado que un tratado de libre comercio, tanto por su menor cobertura de productos como porque implican el otorgamiento recíproco de preferencias arancelarias, pero no la eliminación de los aranceles en el comercio bilateral.

⁴ Un laudo arbitral de 1999 concluyó que las licencias no automáticas de importación solo son compatibles con el sistema normativo del MERCOSUR en tanto correspondan a medidas adoptadas bajo las condiciones y con los fines establecidos en el artículo 50 del Tratado de Montevideo de 1980, esto es, para la protección de la

negociaciones recientemente reanudadas con la Unión Europea pueden constituir un catalizador para progresar en la remoción de estos obstáculos.

Otro reto es dar un mayor uso a los mecanismos que prevé el propio MERCOSUR para resolver las controversias comerciales que surjan entre sus miembros. En esos casos, suelen primar las acciones unilaterales, discutidas a posteriori con el socio afectado (INTAL, 2010). Las fricciones en el comercio bilateral entre la Argentina y el Brasil mencionadas en el capítulo II dan cuenta de ello. Un tercer desafío es mejorar los niveles aún bajos de incorporación de la normativa emanada de las instancias decisorias del MERCOSUR en el ordenamiento normativo de sus Estados Partes. Se estima que el porcentaje de no internalización de dichas normas excede el 50% (INTAL, 2009).

2. La Comunidad Andina (CAN)

La CAN ha experimentado un período complejo desde 2006, marcado por el retiro de la República Bolivariana de Venezuela, fricciones entre sus Estados miembros a raíz de la negociación de acuerdos comerciales con los Estados Unidos y la Unión Europea (véase la sección D de este capítulo) y, más recientemente, tensiones políticas de distinto orden, que en ocasiones se han trasladado al plano comercial. Asimismo, durante este período se han ido perfilando con claridad las distintas visiones que los Estados miembros de la CAN tienen sobre la naturaleza de la integración y el papel del comercio en el desarrollo. Sumando a esto los efectos de la reciente crisis, se ha tratado en definitiva de un período poco propicio para avanzar a partir de la zona de libre comercio en bienes y servicios ya existente hacia etapas más avanzadas de integración comercial⁵. En particular, la CAN se ha alejado paulatinamente del formato de unión aduanera, debido a la exoneración transitoria (vigente desde 2007) a los Estados miembros de aplicar el arancel externo común y a la negociación individual, por parte de algunos de ellos, de acuerdos comerciales con terceros países (ALADI, 2010).

Sin perjuicio de lo anterior, los miembros de la CAN han continuado profundizando su cooperación e integración en una serie de áreas. Específicamente, se ha avanzado en la incorporación de las vertientes social, política, productiva y medioambiental al proceso de integración, en el marco del concepto de integración integral. Estos esfuerzos se plasman en los 12 ejes de la agenda estratégica aprobada por los ministros de relaciones exteriores y comercio exterior de la CAN en febrero de 2010. El punto de partida de la agenda es el reconocimiento de la diversidad de enfoques y visiones existente entre los miembros, a partir de lo cual se busca preservar el patrimonio alcanzado en sus cuatro décadas de existencia y avanzar pragmáticamente en nuevas áreas que generen consenso, incluyendo materias de complementación económica e integración comercial (véase el recuadro III.1).

moralidad pública, de la seguridad, de la vida y la salud humana, animal y vegetal o del patrimonio artístico, histórico o arqueológico (véase [en línea] http://www.sice.oas.org/dispute/mercosur/laudoI_s.asp).

⁵ En el caso del Estado Plurinacional de Bolivia, se encuentra suspendida desde diciembre de 2006 la liberalización del comercio de servicios, por medio de la Decisión núm. 659 (“Sectores de servicios objeto de profundización de la liberalización o de armonización normativa”) de la Comisión de la Comunidad Andina. Por otra parte, la misma Decisión dispone que los servicios financieros y la profundización de la liberalización de los porcentajes mínimos de producción nacional en los servicios de televisión abierta nacional tendrán un tratamiento especial, quedando regulados por decisiones sectoriales que a la fecha no han sido consensuadas entre los miembros de la CAN (véase [en línea] <http://www.comunidadandina.org/normativa/dec/D659.htm>).

Recuadro III.1

LA AGENDA ESTRATÉGICA DE 2010 DE LA COMUNIDAD ANDINA (CAN)

El 5 de febrero de 2010 los ministros de relaciones exteriores y comercio exterior de la CAN aprobaron el documento “Principios orientadores y agenda estratégica andina”, que guiará el proceso de integración andino en los próximos años.

Los principios orientadores son:

- Asumir con realismo y oportunidad histórica las virtudes y límites del proceso andino de integración.
- Preservar el patrimonio común andino, consolidando los logros alcanzados en 40 años de integración.
- Respetar la diversidad de enfoques y visiones que constituyen el fundamento de la coexistencia comunitaria.
- Impulsar el desarrollo del mercado y el comercio andinos desarrollando nuevas oportunidades de inclusión económica y solidaridad social.
- Avanzar en la reducción de las asimetrías en los países miembros mediante iniciativas que impulsen el desarrollo económico y social.
- Desarrollar el carácter integral del proceso de integración.
- Profundizar la integración física y fronteriza entre los países miembros.
- Promover los aspectos amazónicos en el proceso de integración andino.
- Promover la participación de la ciudadanía en el proceso de integración.
- Valorar y asumir la unidad en la diversidad cultural.
- Potenciar sosteniblemente los recursos de la biodiversidad de los países miembros.
- Fortalecer la institucionalidad del Sistema Andino de Integración para mejorar su coordinación y eficiencia.
- Fortalecer la cooperación regional en temas de seguridad.
- Fortalecer la política exterior común.
- Generar mecanismos prácticos de articulación y convergencia entre procesos de integración.

Los 12 ejes de la agenda estratégica son los siguientes:

1. Participación de los ciudadanos andinos en la integración
2. Política exterior común
3. Integración comercial y complementación económica, promoción de la producción, el comercio y el consumo sostenibles
4. Integración física y desarrollo de fronteras
5. Desarrollo social
6. Medio ambiente
7. Turismo
8. Seguridad
9. Cultura
10. Cooperación
11. Integración energética y recursos naturales
12. Desarrollo institucional de la CAN

En el eje núm.3, se contemplan las siguientes acciones en materia de complementación económica e integración comercial:

- Promover la asociación y la complementación económica con participación inclusiva de todos los sectores concernidos.
- Evaluar la norma común andina en materia de protección y promoción de inversiones.
- Evaluar las potencialidades de establecer una normativa andina de compras públicas de bienes.
- Fortalecer el Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria y el establecimiento del Sistema Andino de Inocuidad de Alimentos.
- Fortalecer el Sistema Andino de Calidad.
- Continuar con los trabajos en materia de indicadores de vulnerabilidad externa, fiscal y financiera, y de indicadores socioeconómicos.
- Fortalecer los programas de convergencia macroeconómicos y la continuación de los intercambios de información y trabajos de la agenda andina, con el fin de prevenir y hacer frente a las crisis económicas internacionales.
- Continuar el trabajo para consolidar la libre circulación de bienes, servicios y personas, considerando las normas nacionales de cada país miembro.
- Desarrollar una estrategia andina para identificar mercados, facilitar el comercio, fomentar la producción, promover las exportaciones y el consumo a escala regional.
- Proseguir los trabajos relativos a establecer una política arancelaria de la CAN.
- Continuar el desarrollo de una normativa andina que facilite el comercio.

Fuente: Comunidad Andina, “Principios orientadores y agenda estratégica andina”, febrero de 2010 [en línea] http://www.comunidadandina.org/documentos/actas/Agenda_Estrategica2010.pdf.

En el contexto arriba expuesto, resultan destacables los esfuerzos que se llevan adelante en materia de elaboración de normas técnicas andinas, fortalecimiento de los sistemas andinos de sanidad agropecuaria, de inocuidad de los alimentos y de calidad, y la facilitación del comercio. Asimismo, en julio de 2010 se reunió el Consejo Andino de Ciencia y Tecnología, con el fin de definir una agenda de trabajo para abordar desafíos tales como formular una política comunitaria en ciencia y tecnología, coordinar acciones conjuntas en esta materia entre los países andinos, actualizar el programa de investigación y formación científica y tecnológica, y crear un fondo para financiar proyectos⁶.

3. El Mercado Común Centroamericano (MCCA)

El proceso de integración económico-comercial en Centroamérica en los últimos 12 meses muestra mayor dinamismo que el exhibido por similares procesos en América del Sur. Habiéndose alcanzado hace años el libre comercio (con mínimas excepciones) entre los miembros del Mercado Común Centroamericano, estos se encuentran ahora abocados a completar el proyecto de la unión aduanera. Para ello, están en proceso de armonizar el 4% de su universo arancelario que aún no está sujeto a un arancel externo común. Continúan los avances en áreas como la modernización del Código Aduanero Uniforme Centroamericano, la definición de reglamentos técnicos centroamericanos para diversos productos, el reconocimiento mutuo de registros sanitarios para alimentos, bebidas, medicamentos y productos cosméticos e higiénicos, y el establecimiento de aduanas integradas.

Se encuentra en curso el proceso conducente a la incorporación efectiva de Panamá al Subsistema de la Integración Económica Centroamericana, que se espera completar a fines de 2011 (véase el recuadro III.2). La firma de dicho convenio tiene como antecedente la incorporación de Panamá, en marzo de 2010, a las negociaciones del acuerdo de asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, concluidas en mayo de 2010, y en las que previamente participaba en calidad de observador (véase la sección D).

La profundización de las relaciones comerciales entre Panamá y Centroamérica ha estado acompañada por una integración creciente en otros ámbitos. Entre ellos, destaca el área energética, en la que Panamá integra el Sistema de Interconexión Eléctrica para América Central (SIEPAC), orientado a crear un mercado común centroamericano de la electricidad. Panamá también coordina las tareas orientadas a desarrollar un sistema centroamericano de transporte marítimo de corta distancia (cabotaje) (Martínez-Piva y Cordero, 2009).

El futuro acuerdo de asociación con la Unión Europea debería tener un efecto dinamizador de la propia integración económica centroamericana, como antes lo tuvo el Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos, Centroamérica y la República Dominicana (CAFTA-RD). En efecto, bajo los términos acordados con la Unión Europea, Centroamérica asumió compromisos como subregión en una serie de ámbitos (véase el recuadro III.3), que deberían resultar en una reducción sustancial de las barreras aún existentes para la libre circulación de mercancías.

⁶ Véase “Reactivan Consejo de Ciencia y Tecnología de la CAN y definen una agenda de trabajo”, 2 de julio de 2010 [en línea] <http://www.comunidadandina.org/prensa/notas/np2-7-10a.htm>.

Recuadro III.2

INCORPORACIÓN DE PANAMÁ COMO NUEVO ESTADO MIEMBRO DE LA SECRETARÍA DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA

El Consejo de Ministros de Integración Económica de Centroamérica (COMIECO) y el Ministerio de Comercio e Industrias de Panamá, suscribieron una declaración conjunta sobre la incorporación de dicho país como nuevo Estado Miembro de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), definiendo un protocolo de incorporación que se firmará a más tardar el 31 de diciembre de 2011. Allí se establecen los términos, plazos, condiciones y modalidades de la incorporación de Panamá a la SIECA y los términos de su aprobación y vigencia, incluida su participación en el COMIECO en el marco de los instrumentos jurídicos correspondientes.

En el período comprendido entre la fecha de suscripción de la declaración conjunta y el 31 de diciembre de 2010, Panamá realizará todas las actividades técnicas preparatorias para su incorporación a la SIECA. Estas están establecidas en el Convenio de Cooperación Técnica entre el Ministerio de Comercio e Industrias de Panamá y la Secretaría de Integración Económica Centroamericana, e incluyen la realización de talleres temáticos específicos para incorporar al debate a los actores nacionales del sector público y privado de Panamá, con la participación de delegados de los demás países de Centroamérica.

El Ministerio de Comercio e Industrias preparará y presentará a los gobiernos de los cinco países de la SIECA, a más tardar, en abril de 2011, un proyecto de protocolo de incorporación de Panamá a la integración económica centroamericana, que contendrá los términos, condiciones, modalidades y plazos para adelantar el proceso de incorporación a los mecanismos de la SIECA. Estos tomarán en cuenta el tratado de libre comercio entre Panamá y Centroamérica y los protocolos bilaterales de este.

Una vez concluido el proceso de negociación del protocolo de incorporación, el Gobierno de Panamá lo suscribirá, junto con los demás gobiernos de los países miembros de la SIECA, y realizará las gestiones para su ratificación por parte de su Asamblea Nacional antes de diciembre de 2011. El protocolo de incorporación de Panamá a la SIECA entrará en vigencia una vez ratificado por Panamá y los Estados Partes del Tratado General de Integración Económica Centroamericana y su Protocolo de Guatemala.

Los términos, plazos, condiciones y modalidades para la incorporación de Panamá a la SIECA podrían variar o ajustarse a los resultados de la negociación del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, cuya firma podría implicar un compromiso de profundizar la integración económica regional que también obligaría a Panamá como parte centroamericana.

En relación con las negociaciones previas a la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, a las que se sumó Panamá, este país deberá ratificar el protocolo mediante el cual se incorpora a la SIECA y adoptar los instrumentos de la integración económica centroamericana necesarios para la puesta en vigor del Acuerdo de Asociación. Cualquier atraso en completar el proceso de incorporación de Panamá a la SIECA no atrasará la puesta en vigor del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea para el resto de los Estados Miembros del subsistema económico.

Hasta que se formalice su incorporación, Panamá participará como observador en los foros del subsistema económico y sus funcionarios serán invitados como observadores en las reuniones de los foros de la SIECA, particularmente en las reuniones del Consejo de Ministros de Integración Económica (COMIECO).

Fuente: Sede subregional de la CEPAL en México, sobre la base de información de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA).

Recuadro III.3

COMPROMISOS REGIONALES ESTABLECIDOS EN EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA**Procedimientos aduaneros**

- Mecanismo de cobro único de aranceles (dos años)
- Documento único administrativo para importación y exportación (tres años)
- Armonización de legislación aduanera, procedimientos y requisitos aduaneros relacionados con la importación (cinco años)

Obstáculos técnicos al comercio

- Reconocimiento mutuo cuando exista regulación armonizada
- Reconocimiento de registros
- Adopción de determinados reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad (cinco años):
 - Alimentos y bebidas
 - Medicamentos y productos afines
 - Medidas de normalización
 - Insumos agropecuarios

Medidas sanitarias y fitosanitarias

- Asegurar a productos europeos los beneficios derivados de la resolución núm. 219-2007 (COMIECO - XLVII) del Consejo de Ministros de Integración Económica sobre facilitación del tránsito de animales, plantas y productos de origen animal y vegetal.
- Garantizar para plantas, animales y productos derivados de estos, según detalle, que las autoridades centroamericanas verificarán el certificado emitido por la Unión Europea, en el punto de importación, pudiendo realizar una inspección sanitaria o fitosanitaria. Una vez hecho el despacho, el producto podrá ser objeto de posteriores inspecciones aleatorias en el punto de entrada del país de destino.
 - Ciertos productos identificados de bajo riesgo (dos años)
 - Ciertos productos identificados de riesgo medio (cinco años)

Implementación del título sobre integración económica del acuerdo de asociación

- Informes de avances de la implementación y programas de trabajo que cubran procedimientos aduaneros, obstáculos técnicos al comercio y medidas sanitarias y fitosanitarias acordadas.

Competencia

- Adoptar una normativa regional y establecer una autoridad regional de competencia (siete años).

Compras de gobierno

- Esfuerzos razonables para establecer un punto único de acceso, a nivel regional, para contrataciones públicas.

Fuente: Presentación de Juan Carlos Fernández, Director Ejecutivo de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), en el taller Espacios de convergencia y de cooperación regional en América Latina, Santiago de Chile, CEPAL, 8 de julio de 2010.

4. El Arco del Pacífico Latinoamericano

Desde la creación de este foro en 2007, se han explorado iniciativas encaminadas a lograr la convergencia comercial entre sus 11 miembros⁷. Hasta la fecha, no se ha incluido en las discusiones el tema de la convergencia arancelaria, esto es, la creación de un área de libre comercio. Ello refleja el hecho de que la matriz de relaciones comerciales preferenciales entre los miembros de la iniciativa del Arco del Pacífico Latinoamericano aún no está completa (véase el cuadro III.2)⁸. Alternativamente, se ha privilegiado la

⁷ Chile, Colombia, Costa Rica, el Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y el Perú.

⁸ De hecho, en este cuadro se sobreestima el grado en que los países miembros del Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano comercian entre sí en condiciones de libre comercio, ya que no se distingue entre los diferentes

búsqueda de la convergencia mediante la acumulación de origen. Esta consiste en permitir que los insumos originarios de cualquiera de los países miembros del Arco califiquen para recibir tratamiento arancelario preferencial al ser incorporados en productos comerciados entre los países miembros.

Cuadro III.2
PAÍSES MIEMBROS DEL ARCO DEL PACÍFICO LATINOAMERICANO: RED DE ACUERDOS COMERCIALES PREFERENCIALES, JULIO DE 2010

	Colombia	Costa Rica	Chile	Ecuador	El Salvador	Guatemala	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	Perú
Colombia	X										
Costa Rica		X									
Chile			X								
Ecuador				X							
El Salvador					X						
Guatemala						X					
Honduras							X				
México								X			
Nicaragua									X		
Panamá										X	
Perú											X

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

	Acuerdo vigente
	Negociaciones concluidas
	En negociación

La acumulación de origen ciertamente plantea complejidades técnicas, dados los distintos regímenes de origen existentes en los acuerdos comerciales suscritos entre países miembros del Arco del Pacífico Latinoamericano, así como el hecho ya mencionado de que algunos países aún no tienen una vinculación preferencial entre sí. No obstante, ella podría contribuir significativamente a una mayor integración productiva entre las economías del Arco del Pacífico Latinoamericano, al ampliar el espectro de proveedores al que tendrían acceso los productores y exportadores de cada país miembro sin perder el tratamiento preferencial en sus mercados de destino.

En la quinta Reunión Ministerial del Arco del Pacífico Latinoamericano, celebrada en Puerto Vallarta (México) en noviembre de 2009, se acordó iniciar negociaciones sobre convergencia, partiendo por el tema de acumulación de origen y avanzando paralelamente en materia de obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, procedimientos aduaneros, servicios, solución de diferencias y defensa comercial, entre otros temas⁹. Las negociaciones se efectuarán sobre la base de dos

tipos de acuerdos preferenciales vigentes. Mientras algunos de estos son tratados de libre comercio con una cobertura de productos casi universal, otros son acuerdos de alcance parcial con una cobertura limitada de productos y en cuyo marco se otorgan márgenes preferenciales en vez de eliminarse los aranceles.

⁹ Véase Declaración de Puerto Vallarta [en línea] http://www.arcodelpacifico.org/pdf/Declaracion_Puerto_Vallarta.pdf.

modalidades: i) utilizando los acuerdos ya existentes entre los países del arco del Pacífico y ii) por medio de un acuerdo nuevo para la convergencia gradual al libre comercio entre el conjunto de sus miembros. Se prevé que ello se realice mediante un proceso flexible que permita avanzar a cada país en ambas fórmulas. Se espera contar con mayor claridad sobre los avances de estas negociaciones con ocasión de la próxima reunión ministerial, a efectuarse en el Perú en octubre de 2010.

Sin perjuicio de los avances que se registren en las negociaciones recientemente lanzadas en el Arco del Pacífico Latinoamericano, no debe perderse de vista que el objetivo último debe ser alcanzar la convergencia en el espacio latinoamericano. Solo así se maximizarán las ganancias asociadas a la convergencia, en términos de ampliación de mercados y mayor integración productiva, así como del aumento del atractivo de América Latina y el Caribe como socio económico y comercial en comparación con otras regiones (particularmente Asia). En consecuencia, el proceso en curso en el Arco del Pacífico Latinoamericano debería considerarse una vía para avanzar en esa dirección, no como su punto de llegada (CEPAL, 2010a).

5. La Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC)

Esta nueva instancia, que reúne a todos los Estados latinoamericanos y caribeños, se creó durante la primera Cumbre de la Unidad de América Latina y el Caribe, celebrada en la Riviera Maya (México) en febrero de 2010. Esta agrupación asumirá el patrimonio del Grupo de Río y de la Cumbre de América Latina y el Caribe sobre Integración y Desarrollo. Entre las funciones que se le encomendaron, se encuentra promover la concertación política y un mejor posicionamiento de América Latina y el Caribe ante acontecimientos relevantes del ámbito internacional, así como la comunicación, la cooperación, la articulación, la coordinación, la complementariedad y la sinergia entre los organismos e instituciones subregionales.

También en el marco de la primera Cumbre de la Unidad de América Latina y el Caribe, los Jefes de Estado y de Gobierno de la región adoptaron la Declaración de Cancún. Esta contiene un programa de trabajo que comprende una vasta gama de ámbitos. En el recuadro III.4 se presentan los contenidos de la Declaración relacionados específicamente con el comercio. Estos incluyen la continuación de las iniciativas de integración de distinto alcance (regional, subregional, multilateral y bilateral) como pasos hacia el objetivo de conformar un espacio económico común latinoamericano y caribeño, si bien no se indica el modo en que se alcanzará dicha convergencia. En la misma línea, se instruye la elaboración y búsqueda de consenso en torno a medidas que permitan estimular el comercio intrarregional de bienes y servicios. Resta ahora determinar de qué manera estos mandatos generales se traducirán en acciones concretas.

6. Negociaciones bilaterales recientes en la región

a) Entre el Estado Plurinacional de Bolivia y México

En mayo de 2010 el Estado Plurinacional de Bolivia y México suscribieron un nuevo Acuerdo de Complementación Económica (ACE núm. 66), que entró en vigor el 7 de junio del presente año y sustituye al tratado de libre comercio vigente entre ambos países desde 1995. Este fue denunciado por el Estado Plurinacional de Bolivia en diciembre de 2009 debido a incompatibilidades entre su nueva Constitución Política —que entró en vigor en febrero del mismo año— y los capítulos sobre inversión, servicios, propiedad intelectual y compras de gobierno de dicho acuerdo. Por el contrario, el alcance del nuevo ACE se restringe al comercio de mercancías, manteniendo inalterados los compromisos de liberalización acordados en el tratado de libre comercio previo.

Recuadro III.4

CONTENIDOS DE LA DECLARACIÓN DE CANCÚN RELACIONADOS CON EL COMERCIO**Comercio**

15. Reiterar la importancia de promover una mayor integración de nuestras economías como un medio para alcanzar mayores niveles de crecimiento y desarrollo económico y social, así como para garantizar la participación más efectiva de la región en la economía mundial, propendiendo a la disminución de barreras técnicas que dificulten el comercio.
16. Continuar promoviendo iniciativas de integración de alcance regional y subregional, multilateral y bilateral, y abiertas al comercio internacional con la convicción de que permitirán la conformación de un espacio económico común latinoamericano y caribeño.
17. Instruir a nuestros ministros de comercio exterior o sus homólogos a elaborar y consensuar las medidas necesarias para preservar y profundizar, en beneficio de los países de la región, los niveles de comercio y de acceso a mercados con el objetivo de estimular el comercio intrarregional de bienes y servicios, toda vez que éste constituye una herramienta importante para compensar la caída de la demanda registrada en el resto del mundo. Asimismo, les encomendamos que implementen medidas destinadas a favorecer el acceso al mercado para las exportaciones de los países en desarrollo, en particular las economías más pequeñas y los países en desarrollo sin litoral marítimo. Queremos crear condiciones de mercado que permitan una mayor y más equitativa participación de estos países a fin de aprovechar los beneficios del comercio intrarregional.
18. Además, encomendar a los Ministros encargados del comercio exterior a continuar trabajando en favor de la construcción de un sistema multilateral de comercio más justo y equitativo, capaz de satisfacer las necesidades de los países en desarrollo, especialmente las de los países de menor desarrollo relativo. En ese sentido, resaltar la urgencia de la conclusión de las negociaciones de la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC).
19. Manifestar nuestro reconocimiento a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), por sus aportes a las políticas conducentes al desarrollo y a la integración de los países de América Latina y el Caribe y apoyar la realización de su XXXIII Período de Sesiones a fines de mayo, en Brasil.

Fuente: Declaración de la Cumbre de la Unidad de América Latina y el Caribe, Riviera Maya (México), 23 de febrero de 2010 [en línea] http://www.europarl.europa.eu/intcoop/eurolat/key_documents/cancun_declaration_2010_es.pdf.

b) Entre Colombia y Panamá, y Colombia y Centroamérica

En marzo de 2010 Colombia y Panamá iniciaron negociaciones conducentes a la suscripción de un tratado de libre comercio bilateral. Este reemplazaría al Acuerdo de Alcance Parcial que actualmente vincula a ambos países, firmado en 1993. Este último tiene un alcance muy limitado, por cuanto solo considera el otorgamiento recíproco de preferencias arancelarias para alrededor de 300 productos. Por el contrario, el tratado de libre comercio que se está negociando actualmente tendría una cobertura sustancial de productos para los que se eliminarían los aranceles, de conformidad con los requisitos que estipula la Organización Mundial del Comercio (OMC). Este tendría también un carácter comprehensivo y se prevé que incluya capítulos sobre comercio transfronterizo de servicios, telecomunicaciones, servicios marítimos, inversiones, compras gubernamentales, solución de controversias y cooperación en materia ambiental y laboral, entre otros temas. Además, desde marzo de 2010 se encuentra vigente para todos los países firmantes el tratado de libre comercio suscrito en agosto de 2007 entre Colombia y los países centroamericanos del denominado Triángulo del Norte (El Salvador, Honduras y Nicaragua).

c) Entre Colombia y México

En agosto de 2009, luego de casi dos años de negociaciones, Colombia y México alcanzaron un acuerdo para ampliar su tratado bilateral de libre comercio, el G2¹⁰. Dicho acuerdo se tradujo en la suscripción en abril de 2010 de cinco decisiones que se refieren, entre otras materias, a la inclusión de

¹⁰ Previamente conocido como G3, hasta que la República Bolivariana de Venezuela se retirara del acuerdo en 2006.

productos previamente excluidos del programa de desgravación (en su mayoría agrícolas y agroindustriales) y a la flexibilización del régimen de origen aplicable a los sectores siderúrgico y textil y de confecciones.

d) Entre Centroamérica y México

En la décima Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla, realizada en junio de 2008, se estableció la necesidad de iniciar negociaciones para la convergencia de los tratados comerciales vigentes entre los países miembros de dicho esquema, con vistas a avanzar hacia un acuerdo de asociación en Mesoamérica. En seguimiento de dicho mandato, desde noviembre de 2009 se vienen sosteniendo negociaciones orientadas a hacer converger en un solo acuerdo los tres tratados de libre comercio que actualmente vinculan a México con Centroamérica: el Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica, el Tratado de Libre Comercio entre México y Nicaragua, y el Tratado de Libre Comercio entre México y el Triángulo del Norte.

Una iniciativa de este tipo presenta evidentes beneficios, al permitir avanzar hacia la construcción de un espacio económico ampliado en Mesoamérica, favorecer la integración productiva entre empresas mexicanas y centroamericanas y reducir los costos de transacción. De este modo, por ejemplo, los avances en materia de acumulación de origen permitirían a las empresas centroamericanas incorporar insumos provenientes de los distintos países de esta subregión en los productos que exportan a México, sin por ello perder el acceso a las preferencias arancelarias establecidas en los acuerdos actualmente vigentes. En este sentido, se espera lograr acordar durante 2011 el texto del futuro acuerdo, así como el conjunto de reglas de origen comunes al comercio entre los seis países.

Cabe destacar que ya existe una vinculación incipiente, por medio de la acumulación de origen, entre México y los países signatarios del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y la República Dominicana (CAFTA-RD). Mediante una enmienda introducida a este tratado en 2008, se permite el ingreso preferencial a los Estados Unidos de un contingente de prendas de vestir elaboradas en Centroamérica y la República Dominicana con telas mexicanas, mientras que México hace lo propio para un contingente de prendas de vestir elaboradas en Centroamérica y la República Dominicana con materia prima estadounidense.

e) Entre el Perú y México, y el Perú y Centroamérica

En 2006 se iniciaron negociaciones conducentes a la suscripción de un tratado de libre comercio entre México y el Perú. Este reemplazaría al Acuerdo de Complementación Económica que actualmente vincula a ambos países, que data de 1987. Las negociaciones se encuentran en una fase avanzada, restando por alcanzarse un acuerdo sobre el tratamiento de algunos productos sensibles. Por otra parte, en abril de 2010 las autoridades peruanas anunciaron que en agosto del mismo año se lanzarían negociaciones con vistas a suscribir tratados de libre comercio entre el Perú y cada uno de los países centroamericanos¹¹.

f) Entre el Brasil y México

Un elemento novedoso y de un gran impacto potencial en el marco de las tareas de integración económica latinoamericana es el acercamiento que tuvo lugar en los últimos meses entre el Brasil y México. Estos contactos se derivan de la decisión adoptada en agosto de 2009 por los Presidentes Lula da

¹¹ Véase “El Perú iniciaría con Panamá negociaciones para un TLC con Centroamérica”, *El Comercio*, 20 de abril de 2010 [en línea] <http://elcomercio.pe/noticia/464709/peru-iniciaria-panama-negociaciones-tlc-centroamerica>.

Silva y Calderón acerca de explorar opciones para profundizar la relación económica y comercial bilateral. Si bien ambos países aún no han anunciado el inicio de negociaciones para tal efecto, en mayo de 2010 acordaron los términos de referencia para las negociaciones de un eventual acuerdo estratégico de integración económica. Ellos son los siguientes:

- El acuerdo será amplio, es decir que, además de los aranceles, se incluirán los temas de servicios, inversión, compras de gobierno y propiedad intelectual, entre otros.
- La cobertura de este acuerdo será integral y se examinarán todos los productos, servicios y demás temas comerciales.
- Se reconocerán las sensibilidades de ambos países y se otorgará trato especial a los sectores vulnerables.
- Se garantizará el acceso real a los mercados, atendiendo de manera ágil y efectiva los problemas puntuales y las barreras no arancelarias. Se establecerá, entre otras medidas, un mecanismo que contribuya a la seguridad jurídica y la previsibilidad de los agentes económicos de ambos países.
- Se seguirán principios de negociación en los que la sustancia determinará el tiempo del proceso y la noción de que nada está acordado hasta que todo esté acordado.

Según el comunicado de prensa conjunto adoptado al final de la reunión efectuada en mayo, el “Brasil y México buscan en un Acuerdo Estratégico de Integración Económica ir más allá del marco comercial para incluir aspectos de cooperación e intercambio de tecnología, así como diseñar una arquitectura que promueva la integración y desarrollo de los países de América Latina y el Caribe con objeto de fortalecer la competitividad y la presencia regional en los mercados internacionales”¹².

Una negociación comercial amplia entre el Brasil y México podría dinamizar todo el proceso de integración económica latinoamericana. Se trata de la primera y la segunda economías de mayor tamaño de la región, respectivamente, de los dos países más poblados y de los dos principales exportadores de bienes y servicios (véase el cuadro III.3). Sin embargo, el comercio bilateral entre ambos no guarda relación con la magnitud de estas cifras: en 2009 México representó el 1,8% de las exportaciones y el 2,2% de las importaciones totales de bienes del Brasil, mientras que el Brasil representó el 1,1% de las exportaciones y el 1,5% de las importaciones totales de bienes de México.

Un acuerdo comercial entre ambos países podría contribuir a diversificar la estructura de comercio exterior mexicana, mitigando su dependencia del mercado de los Estados Unidos (que llegó a un 81% en 2009 en el caso de las exportaciones). Ello a su vez ayudaría a reducir la intensidad con que los efectos de una caída de la demanda en este país se trasladan a la economía mexicana. Estos se evidenciaron durante la reciente crisis financiera mundial en la contracción del 6,5% que sufrió el producto interno bruto mexicano en 2009, la mayor en toda la región.

¹² Secretaría de Economía del Gobierno de México, “Comunicado de prensa conjunto México-Brasil”, *Boletín de prensa*, núm. 52, 12 de mayo de 2010 [en línea] <http://www.economia.gob.mx/?P=124004#> [fecha de consulta: 19 de mayo de 2010].

Cuadro III.3
EL BRASIL Y MÉXICO: PESO ECONÓMICO EN LA REGIÓN, 2008
(En porcentajes y millones de dólares)

	Población (en millones de habitantes)	PIB (en porcentajes)	Exportaciones			Totales (en porcentajes)
			Agrícolas ^a (en porcentajes)	Manufacturas ^a (en porcentajes)	Servicios ^b (en porcentajes)	
Brasil	34	30	22	23	26	23
México	19	27	16	44	16	31
Países andinos ^c	22	15	38	9	10	19
Países caribeños ^d	7	5	3	4	12	5
Centroamérica ^e	7	4	2	4	13	4
Cono Sur ^f	12	19	18	17	23	18
América Latina y el Caribe	100	100	100	100	100	100
Totales	570	2 804 477	339 926	534 080	115 116	989 122
	(en millones de habitantes)	(en millones de dólares)	(en millones de dólares)	(en millones de dólares)	(en millones de dólares)	(en millones de dólares)

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), Balance of Payments Statistics y Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

^a Los datos de Antigua y Barbuda, Honduras, Nicaragua y Saint Kitts y Nevis corresponden a 2007.

^b Los datos de Trinidad y Tabago corresponden a 2007.

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

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

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

^f Incluye a la Argentina, Chile, el Paraguay y el Uruguay.

Un tema que deberá aclararse en el curso de los próximos meses es el modo en que se relacionaría la eventual negociación comercial entre el Brasil y México con los acuerdos comerciales actualmente vigentes entre este último país, el MERCOSUR y sus países miembros. En efecto, ambas partes suscribieron en julio de 2002 el Acuerdo de Complementación Económica núm. 54 (ACE 54), que tiene entre sus objetivos crear un área de libre comercio entre México y el MERCOSUR. Sin embargo, el ACE 54 no contiene en sí mismo compromisos de liberalización del comercio ni entrega directrices sobre cómo se ha de avanzar en ella. Por el contrario, en su texto se indica que forman parte de él: i) los acuerdos ya existentes o que se celebren a futuro entre México y cada uno de los miembros del MERCOSUR; ii) el acuerdo entre México y el MERCOSUR sobre el comercio en el sector automotor (también de 2002), y iii) los acuerdos que se celebren en el futuro entre México y el MERCOSUR. Se estipula asimismo que todos estos acuerdos seguirán en vigor hasta la implementación del Acuerdo de Libre Comercio entre México y el MERCOSUR.

Otro aspecto que deberá evaluarse es el de las implicancias de una eventual negociación bilateral entre el Brasil y México para la estrategia de negociaciones externas del MERCOSUR, ya que este bloque ha privilegiado hasta ahora las negociaciones en conjunto de sus cuatro miembros. La única excepción la constituye el Uruguay, país que precisamente suscribió un tratado de libre comercio con México en 2003. Este acuerdo tiene un carácter comprehensivo, e incluye compromisos en áreas como el comercio transfronterizo de servicios, las inversiones, la política de competencia, la propiedad intelectual y la solución de controversias, entre otras.

g) Entre el MERCOSUR y Chile y el MERCOSUR y Colombia

En mayo de 2009, luego de más de dos años de negociaciones, el MERCOSUR y Chile suscribieron un acuerdo sobre el comercio de servicios, que se plasmó en un protocolo adicional a su acuerdo de complementación económica. Por medio del acuerdo recientemente alcanzado se liberaliza el comercio de servicios entre ambas partes en una amplia gama de sectores, como los servicios de arquitectura, de ingeniería, editoriales, de construcción, de publicidad y de distribución, entre otros. Asimismo, desde 2009 se están efectuando negociaciones sobre comercio de servicios entre el MERCOSUR y Colombia, dejándose abierta la posibilidad de una futura incorporación del Ecuador a este proceso (ALADI, 2010).

C. INFRAESTRUCTURA REGIONAL: LA INTEGRACIÓN FÍSICA DURANTE LA CRISIS¹³

La última crisis económica internacional afectó significativamente las economías mundiales y el comercio global y sus negativas repercusiones también se extendieron al sector de la infraestructura y los servicios de transporte. En este sentido, de acuerdo con las experiencias anteriores, sería esperable encontrar cierto detenimiento en los procesos de integración regional en América Latina. Sin embargo, al analizar exclusivamente la dimensión física de la integración —que refiere a la infraestructura y los servicios— se observa que las iniciativas más importantes en las que se contempla este aspecto han registrado importantes avances, aun bajo los efectos de la crisis.

La iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA) y el Proyecto Mesoamérica (PM) en Centroamérica constituyen buenos ejemplos para dar cuenta de los avances de esta positiva integración a nivel regional (Cipoletta, 2009)¹⁴. A continuación se presenta un análisis de los avances en las carteras de proyectos de ambas iniciativas.

Los proyectos de la IIRSA se seleccionan con una visión regional y consensuada entre los 12 países sudamericanos. La cartera de proyectos, a febrero de 2010 cuenta con 512 proyectos de infraestructura de transporte, energía y comunicaciones, distribuidos en nueve ejes de integración y desarrollo, que representan una inversión estimada de 75.087 millones de dólares.

¹³ Esta sección fue elaborada por la Unidad de Servicios de Infraestructura de la División de Recursos Naturales e Infraestructura de la CEPAL.

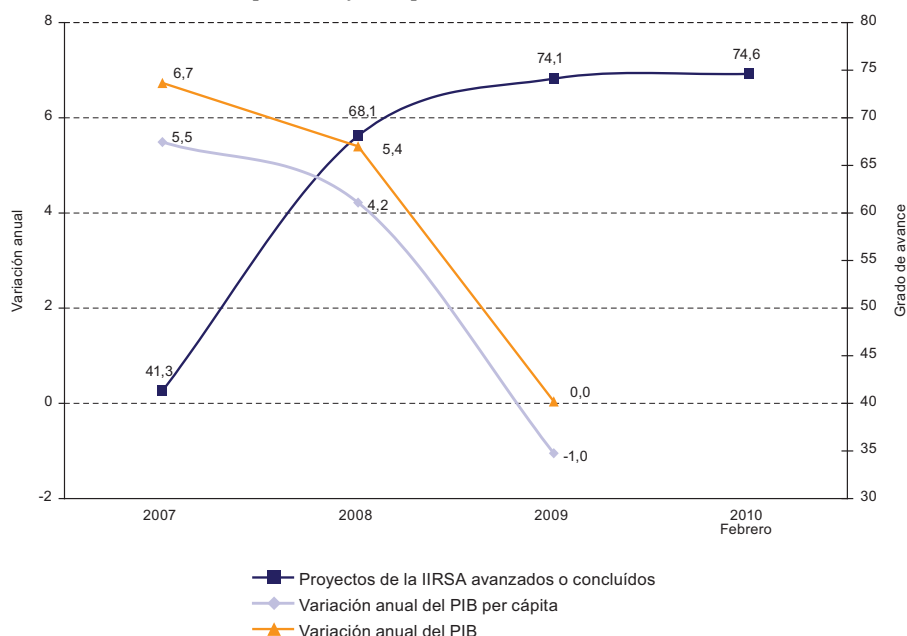
¹⁴ La IIRSA se creó en el año 2000 como mecanismo de cooperación y diálogo entre 12 países de América del Sur para intercambiar información y coordinar políticas y planes de inversión sectorial. Su objetivo es promover la integración física en las áreas de transporte, comunicaciones y energía, procurando promover el desarrollo sostenible de la región. La labor del Proyecto Mesoamérica comenzó en 2001, bajo el Plan Puebla- Panamá (PPP), pero fue relanzado oficialmente a mediados de 2008. Su objetivo es promover una integración regional entre el sudsudeste de México y Centroamérica (más Colombia y la República Dominicana, que se incorporaron posteriormente) mediante el desarrollo de proyectos de infraestructura y de índole social orientados a generar desarrollo, dotar a la región de mayor competitividad y, en consecuencia, tener un efecto positivo en sus poblaciones. En el marco del Proyecto Mesoamérica, se articulan tareas de cooperación, desarrollo e integración en diversas áreas temáticas, como transporte, energía, telecomunicaciones, facilitación comercial y competitividad, salud, medio ambiente, desastres naturales y vivienda.

A inicios de 2010, un 74,6% (382 proyectos) de los 512 proyectos de la cartera de la IIRSA presentaron avances concretos: un 10,2% (52 proyectos) concluidos; un 35,9% (184 proyectos) en ejecución y un 28,5% (146 proyectos) en preparación efectiva. Asimismo, de los 75.087 millones de dólares de la inversión estimada para toda la cartera de proyectos, 6.209 millones de dólares (8,3%) se asignaron a proyectos ya concluidos; 37.660 millones de dólares (50,2%) a proyectos en ejecución, 24.998 millones de dólares (33,3%) a proyectos que permanecen en preparación efectiva y el resto se encuentra en etapa de perfil.

Teniendo en cuenta lo mencionado, aun si solo consideráramos como avances concretos los proyectos ya concluidos y los que efectivamente se hallan en estado de ejecución, el grado de avance al año 2010 continúa siendo significativo: 236 proyectos (el 46,1% de la cartera) y 43.869 millones de dólares invertidos (el 58,5% de la inversión estimada total de la cartera).

En el gráfico III.1 se presenta el grado de avance alcanzado en los proyectos de la IIRSA en los años 2007 a 2009, en contraste con el PIB de la subregión que abarca la IIRSA en esos años. Puede observarse que, pese a que en el período mencionado la subregión se vio afectada por la última gran crisis económica internacional y que, por lo tanto, presentó un claro estancamiento económico en 2009, la integración física registró avances concretos.

Gráfico III.1
INICIATIVA PARA LA INTEGRACIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA REGIONAL SURAMERICANA (IIRSA): EVOLUCIÓN DE LA CARTERA DE PROYECTOS Y VARIACIÓN ANUAL DEL PIB Y DEL PIB PER CÁPITA DE LOS PAÍSES MIEMBROS, 2007-2009^a
(En porcentajes, a precios constantes de 2000)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA) a febrero de 2010 y de la CEPAL.

^a Los datos del PIB corresponden al acumulado anual de los 12 países de la iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA). Se presenta la información de los años 2007 a 2009 y comienzos de 2010, a los efectos de comparar momentos diferentes de la iniciativa en relación con el ciclo económico de la región (período de auge, inicio de la crisis y período valle).

El monto total de las inversiones estimadas para proyectos de la cartera de la IIRSA que pueden considerarse avanzados o concluidos fue de 21.200 millones de dólares en 2007, 55.600 millones de dólares en 2008, 68.200 millones de dólares en 2009 y 68.900 millones de dólares a febrero de 2010¹⁵. Dichos valores representaron un 35% del total de las inversiones estimadas para la cartera de la IIRSA en 2007, un 81% en 2008, un 91% en 2009 y un 92% a febrero de 2010, lo que evidencia una evolución positiva en el grado de avance de los proyectos de infraestructura de integración regional. Asimismo, esa evolución positiva no solo se registra en los montos de inversión, sino también en la cantidad de proyectos considerados en estado avanzado o concluido en dichos años: 145 en 2007 (41% del total de los proyectos de la IIRSA), 350 en 2008 (68%), 378 en 2009 (74%) y 382 a febrero de 2010 (75%).

Por último, resulta interesante destacar el crecimiento de la inversión estimada en el total de la cartera de la IIRSA en los últimos años, registrándose un monto de 37.400 millones de dólares en 2005, que se duplicó con creces en febrero de 2010 al alcanzar un valor de 75.100 millones de dólares.

Además de los avances en la cartera de proyectos, cabe mencionar el desarrollo de otras herramientas diseñadas por la IIRSA para el apoyo de sus objetivos. Una de ellas es la metodología de Análisis del Potencial de Integración Productiva y Desarrollo de Servicios Logísticos de Valor Agregado, que se utilizará para identificar la contribución de los proyectos de la iniciativa a la integración productiva en su área de influencia y asegurar el surgimiento de una oferta adecuada de servicios logísticos al sector productivo, en su carácter de usuario de la infraestructura. Otra de las herramientas es la metodología de Evaluación Ambiental y Social con Enfoque Estratégico (EASE), un nuevo instrumento de planificación ambiental y social que permitirá dimensionar los impactos combinados de los proyectos de la cartera. Asimismo, se ha trabajado en la metodología de Evaluación de Proyectos Transnacionales de Integración, que tiene por finalidad la identificación —de manera objetiva y transparente— de los costos y beneficios que cada país obtendría de un proyecto multinacional (la metodología, desarrollada con el apoyo de la CEPAL, se encuentra en la fase final de desarrollo).

Por su parte, el plan de trabajo de la IIRSA en materia de procesos sectoriales de integración para identificar obstáculos normativos e institucionales que impiden el desarrollo de la infraestructura básica en la subregión ha incluido la elaboración de un conjunto numeroso de estudios y diagnósticos sobre aspectos normativos y regulatorios que rigen la provisión de servicios de infraestructura. Los procesos sectoriales de integración se desarrollan en el transporte marítimo, aéreo y multimodal, los pasos de frontera, la integración energética, los instrumentos de financiamiento y las tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC), con objetivos como la convergencia de las regulaciones y la normatividad relevantes, la competitividad en la prestación de servicios, la promoción de la inversión privada en infraestructura, la facilitación comercial y de transporte, y otros. Específicamente, existen dos proyectos —además de los 512 proyectos de la cartera, mencionados previamente— que corresponden a los procesos sectoriales de integración y que se encuentran incorporados en la Agenda de Implementación Consensuada 2005-2010 (AIC) de la IIRSA¹⁶. Estos son: el proyecto de Exportación por envíos postales para pymes y el de Implementación de un acuerdo de *roaming* en América del Sur, con inversiones estimadas en 2,9 millones (véase [en línea] <http://www.iirsa.org>, febrero de 2010).

¹⁵ Se incluyen los proyectos concluidos, en etapa de ejecución y en preejecución (en esta se considera la prefactibilidad, la factibilidad y la inversión). Quedan excluidos los proyectos en etapa de perfil.

¹⁶ La AIC es un primer conjunto acotado de 31 proyectos de alto impacto para la integración física y el desarrollo sostenible de la región, seleccionados de la cartera de la IIRSA por los gobiernos en consenso, con el objetivo de estimular su financiamiento y ejecución en el corto plazo. La inversión estimada de la AIC es de 10,4 millones de dólares (véase [en línea] <http://www.iirsa.org> [fecha de consulta: febrero de 2010]).

En síntesis, la IIRSA ha logrado importantes avances en materia de planificación e implementación de proyectos de integración física a nivel regional, aun en períodos de crisis económicas; sin embargo, aún queda un largo camino para alcanzar los objetivos propuestos. En este sentido, resulta fundamental poder concertar más eficientemente la alta preponderancia que se ha asignado al desenvolvimiento de la cartera de proyectos de infraestructura con las insuficiencias que aún presenta el desarrollo y la concreción de los objetivos de los procesos sectoriales, dado que estos son esenciales para aportar mayor dinamismo y eficiencia a los mercados de infraestructura para la integración en la región. Asimismo, además de la necesidad de realizar un intenso trabajo de difusión de la IIRSA en la sociedad, también se requiere mejorar la complementariedad de esta con las dimensiones económicas y políticas de la integración regional existentes en América del Sur y procurar alcanzar una institucionalidad eficaz que permita implementar políticas sustentables y sistematice el marco regulatorio para hacer viables los objetivos de la integración física regional¹⁷.

En lo que se refiere al Proyecto Mesoamérica, uno de los más importantes avances ha sido el desarrollo de la Red Internacional de Carreteras Mesoamericanas (RICAM), para aumentar la conectividad interna y externa de las economías de la región mediante la construcción, rehabilitación y mantenimiento de 13.132 km de carreteras, distribuidos en cinco corredores viales regionales.

En términos generales, la inversión estimada hacia junio de 2009 asciende a un total de 7.192 millones de dólares, con un avance de un 50% en la conclusión de las obras de construcción y modernización, equivalentes a 6.629 km de carreteras. Entre las obras recientes, se destacan la inauguración en octubre de 2009 de la carretera entre Guatemala y el estado de Tabasco (México) así como la modernización del puesto fronterizo entre ambos países. Además, en 2009 se han concluido otras importantes obras, como el puente internacional Río Hondo (entre México y Belice); el puente fronterizo de La Amistad (entre El Salvador y Honduras); el puente internacional sobre el río Sixaola (entre Costa Rica y Panamá) y un nuevo puente internacional entre El Salvador y Guatemala.

En el marco de la modernización de aduanas y pasos fronterizos, se ha avanzado en la aplicación del Procedimiento Mesoamericano de Tránsito Internacional de Mercancías (TIM) en el paso fronterizo El Amatillo, entre El Salvador y Honduras, con reducciones de hasta un 75% en el tiempo de tránsito.

A modo de síntesis, al considerar las iniciativas de integración física en la región (específicamente la IIRSA y el Proyecto Mesoamérica), resulta de gran importancia destacar que existen obras físicas de integración (que años atrás prácticamente no existían) y, más aún, que estas obras continuaron en ejecución en plena crisis económica. La integración física regional avanza, se fortalece y se extiende, convirtiendo proyectos en obras concretas, las que, junto con fortalecer los procesos de integración económica y política de la región, posibilitan un desarrollo económico y social para los países de América Latina y el Caribe.

¹⁷ Al respecto, en 2010, la IIRSA se ha insertado en la estructura de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), específicamente en el marco del trabajo del Consejo Suramericano de Infraestructura y Planificación (COSIPLAN).

D. LAS NEGOCIACIONES CON SOCIOS EXTRARREGIONALES

1. Panorama general

En el período comprendido entre el segundo semestre de 2009 y el primero de 2010, un gran número de países de la región ha continuado participando en negociaciones comerciales con socios extrarregionales, ya sea en el marco de sus respectivos esquemas subregionales o de manera individual. Esta situación se ha visto favorecida por los muy escasos avances registrados en la Ronda de Doha en dicho período, así como por el virtual estancamiento de los proyectos más ambiciosos de integración comercial en la región.

La intensa actividad negociadora observada en los últimos 12 meses en el frente extrarregional representa la continuidad de un proceso iniciado por Chile y México en los años noventa y al que se sumaron varios países de la región en la primera década del presente siglo. De esta manera, y especialmente desde la segunda mitad de la década pasada, se ha ido formando una vasta red de acuerdos de distinta naturaleza que vinculan a la región tanto con sus mercados extrarregionales tradicionales (los Estados Unidos y la Unión Europea) como, de manera creciente, con la región de Asia y el Pacífico (véase el cuadro III.4).

2. Las negociaciones con la Unión Europea

La sexta Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina y el Caribe y la Unión Europea, celebrada en Madrid en mayo de 2010, tuvo resultados especialmente significativos en materia comercial. En esa oportunidad se oficializó la conclusión exitosa de las negociaciones para un acuerdo de asociación que vinculará a la Unión Europea con los cinco países miembros del Mercado Común Centroamericano (MCCA) más Panamá, así como de las negociaciones de un acuerdo comercial comprehensivo entre la Unión Europea, Colombia y el Perú. Ambos acuerdos deberán pasar ahora por los respectivos procesos de firma y ratificación, estimándose que podrían entrar en vigor a comienzos de 2012. Ellos se sumarían al acuerdo suscrito en octubre de 2008 entre la Unión Europea y 15 países del Caribe agrupados en el denominado Foro del Caribe del Grupo de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico (CARIFORUM) y a los acuerdos de asociación vigentes con Chile y México. De esta manera, la Unión Europea continúa avanzando en la concreción de la estrategia de acercamiento a América Latina que definiera a mediados de los años noventa.

En la Cumbre de Madrid se oficializó, asimismo, la decisión de reiniciar las negociaciones para un acuerdo de asociación entre la Unión Europea y el MERCOSUR, suspendidas desde octubre de 2004. La primera ronda de negociaciones tras esta decisión tuvo lugar en junio de 2010. Sin embargo, cabe destacar que los principales factores que determinaron la suspensión de las negociaciones hace casi seis años (las marcadas sensibilidades de la Unión Europea en materia agrícola y del MERCOSUR en materia industrial) siguen presentes hoy en día, como lo demuestran las posiciones mantenidas por ambos en el contexto de la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC)¹⁸. Se trata de una negociación mucho más compleja que las que la Unión Europea ha emprendido con otros países latinoamericanos y caribeños: el MERCOSUR por sí solo representó en 2008 la mitad de las importaciones de la Unión Europea desde América Latina y el Caribe (véase el cuadro III.5) y en 2009,

¹⁸ De hecho, días antes de la Cumbre de Madrid, un grupo de 10 Estados miembros de la Unión Europea con fuertes intereses agrícolas (Austria, Chipre, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Luxemburgo, Polonia y Rumania) manifestó formalmente su oposición a la reanudación de las negociaciones, argumentando que ello pondría en riesgo la agricultura europea.

un 20% de las importaciones agrícolas totales de la Unión Europea¹⁹. Asimismo, entre los principales productos de interés exportador para el MERCOSUR en el mercado de la Unión Europea se encuentran bienes agrícolas como el azúcar, la carne bovina y los lácteos, fuertemente protegidos en este mercado.

Cuadro III.4
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PAÍSES Y ESQUEMAS SUBREGIONALES):
 NEGOCIACIONES COMERCIALES CON SOCIOS EXTRARREGIONALES
 INICIADAS O CONCLUIDAS DESDE 2005**

País o esquema subregional	Socio	Tipo de acuerdo ^a	Estado a agosto de 2010
Esquemas subregionales			
Comunidad del Caribe (CARICOM) ^b	Unión Europea	AA	Firmado en octubre de 2008. En aplicación provisional
	Canadá	TLC	En negociación
Comunidad Andina (CAN)	Unión Europea	AA	Negociaciones con Colombia y el Perú concluidas en marzo de 2010 ^c
Mercado Común Centroamericano	Unión Europea	AA	Negociaciones concluidas en mayo de 2010 ^d
MERCOSUR	Egipto	TLC	Firmado en agosto de 2010
	Israel	TLC	Vigente entre Israel y el Uruguay, Israel y el Paraguay e Israel y el Brasil
	SACU ^e	APC	Firmado en diciembre de 2008; en proceso de ratificación
	Unión Europea	AA	Negociaciones reiniciadas en mayo de 2010
Países			
Chile	AETAE ^f	AA	Vigente
	Australia	TLC	Vigente
	China	TLC	Vigente
	Japón	AA	Vigente
	Malasia	TLC	Negociaciones concluidas en mayo de 2010
	Turquía	TLC	Firmado en julio de 2009; en proceso de ratificación
Colombia	Viet Nam	TLC	En negociación
	Canadá	TLC	Firmado en noviembre de 2008; en proceso de ratificación
	EFTA ^g	TLC	Firmado en noviembre de 2008; en proceso de ratificación
	Estados Unidos	TLC	Firmado en noviembre de 2006; en proceso de ratificación
	Rep. de Corea	TLC	En negociación
Costa Rica	China	TLC	Firmado en abril de 2010; en proceso de ratificación
	Singapur	TLC	Firmado en abril de 2010; en proceso de ratificación
Panamá	Canadá	TLC	Firmado en mayo de 2010; en proceso de ratificación
	Estados Unidos	TLC	Firmado en junio de 2007; en proceso de ratificación
	Singapur	TLC	Vigente
Perú	Unión Europea	AA	Negociaciones concluidas en mayo de 2010 ^h
	AETAE	AA	En negociación
	Canadá	TLC	Vigente
	China	TLC	Vigente
	Estados Unidos	TLC	Vigente
	EFTA	TLC	Firmado en julio de 2010
	Rep. de Corea	TLC	En negociación
	Japón	AA	En negociación
	Singapur	TLC	Vigente
República Dominicana	Canadá	TLC	En negociación
	Unión Europea ⁱ	AA	Firmado en octubre de 2008

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de los países y del Sistema de Información sobre Comercio Exterior de la Organización de los Estados Americanos [en línea] <http://www.sice.oas.org>.

^a AA: acuerdo de asociación. APC: acuerdo preferencial de comercio. TLC: tratado de libre comercio.

^b En el caso del acuerdo con la Unión Europea, se trata del Foro del Caribe del Grupo de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico (CARIFORUM). Este agrupa a 14 países de la Comunidad del Caribe (CARICOM) más la República Dominicana.

^c El Estado Plurinacional de Bolivia se retiró de las negociaciones en junio de 2008. El Ecuador lo hizo en julio de 2009 y anunció en febrero de 2010 su intención de retomarlas.

^d Panamá también forma parte de este acuerdo.

^e Unión Aduanera del África Meridional.

^f Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica.

^g Asociación Europea de Libre Comercio.

^h En el contexto del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea.

ⁱ En el contexto del Acuerdo de Asociación entre el CARIFORUM y la Unión Europea.

¹⁹ Véase Comisión Europea, Dirección General de Comercio [en línea] <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/regions/mercosur/> [fecha de consulta: 2 de junio de 2010].

Cuadro III.5
**UNIÓN EUROPEA: COMERCIO CON AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, MÉXICO Y
 ESQUEMAS SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN SELECCIONADOS, 2008**
 (En millones de euros y porcentajes)

	Importaciones de la Unión Europea ^a		Exportaciones de la Unión Europea ^a		Comercio con la Unión Europea ^a	
	Millones de euros	Porcentajes	Millones de euros	Porcentajes	Millones de euros	Porcentajes
Comunidad Andina (CAN)	10 998	0,7	6 925	0,5	17 922	0,6
Mercado Común del Sur (MERCOSUR) ^b	47 724	3,1	33 484	2,6	81 209	2,8
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	4 462	0,3	2 413	0,2	6 875	0,2
México	13 814	0,9	22 082	1,7	35 896	1,3
América Latina y el Caribe ^c	96 740	6,2	79 836	6,1	176 576	6,2

Fuente: Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT).

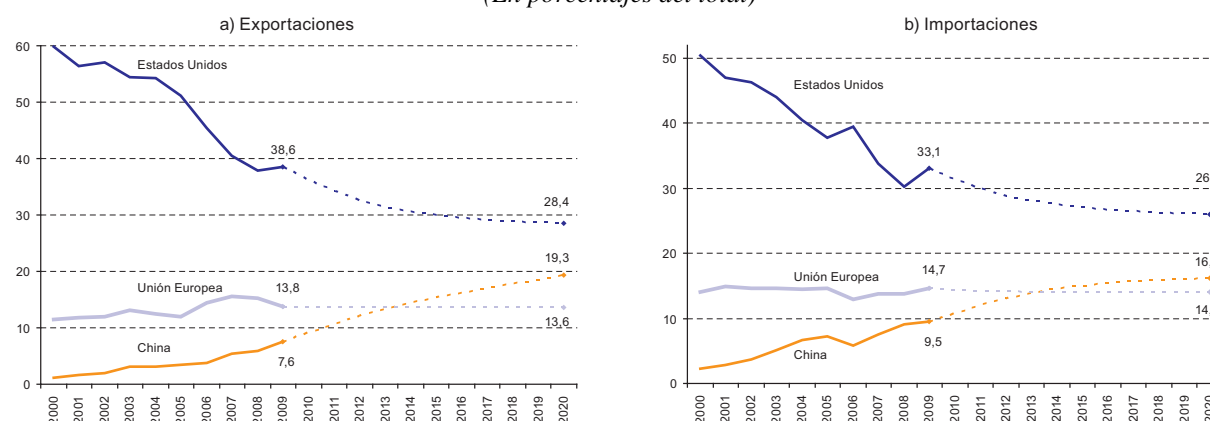
^a No se incluye el comercio entre países de la Unión Europea.

^b No se incluye a la República Bolivariana de Venezuela.

^c Incluye: CAN, MERCOSUR, MCCA, Chile, Cuba, Haití, México, Panamá, República Bolivariana de Venezuela y República Dominicana.

Pese a las dificultades descritas, un elemento que parece jugar a favor de un mayor avance de las negociaciones en esta oportunidad es el aumento sostenido que viene experimentando la participación de China en el comercio exterior de la región. Las proyecciones de la CEPAL indican que, de mantenerse esta tendencia, hacia 2013-2014 China podría desplazar a la Unión Europea como segundo socio comercial de la región, luego de los Estados Unidos (véase el gráfico III.2). En este contexto, lograr el acceso preferencial para sus exportaciones al MERCOSUR permitiría a la Unión Europea compensar al menos parcialmente las ventajas de costo que en general presentan los productos chinos.

Gráfico III.2
**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), *La República Popular China y América Latina y el Caribe: hacia una relación estratégica* (LC/L.3224), Santiago de Chile, abril de 2010.

^a Se incluye a: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Estado Plurinacional de Bolivia, Guatemala, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Bolivariana de Venezuela y Uruguay. Estimaciones y proyecciones basadas en las tasas de crecimiento del PIB de 2000 a 2009 de América Latina y el Caribe, Asia y el Pacífico, China, los Estados Unidos, la Unión Europea y el resto del mundo. Se prevé que la tasa de crecimiento del comercio sea convergente con la tasa de crecimiento de largo plazo de las economías.

3. Las negociaciones con Asia y el Pacífico

En el curso de la década pasada, Asia ha ganado importancia de manera sustancial como socio comercial de América Latina y el Caribe (véase el cuadro III.6). Asimismo, y como se evidencia en CEPAL (2010c), el comercio de la región con Asia en 2009 cayó menos que el realizado con el resto del mundo, diferencia que fue muy notoria en el caso de las exportaciones. Ello obedece en gran medida a que China fue el único de los principales destinos que registró un aumento de exportaciones de la región en ese año, marcado por la reciente crisis mundial (véase el gráfico III.3). Ello da cuenta de la fortaleza de la economía china durante la crisis, que sostuvo la demanda por los diversos productos básicos exportados por la región.

Cuadro III.6
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES
Y ORÍGENES DE LAS IMPORTACIONES^a**
(En porcentajes del total)

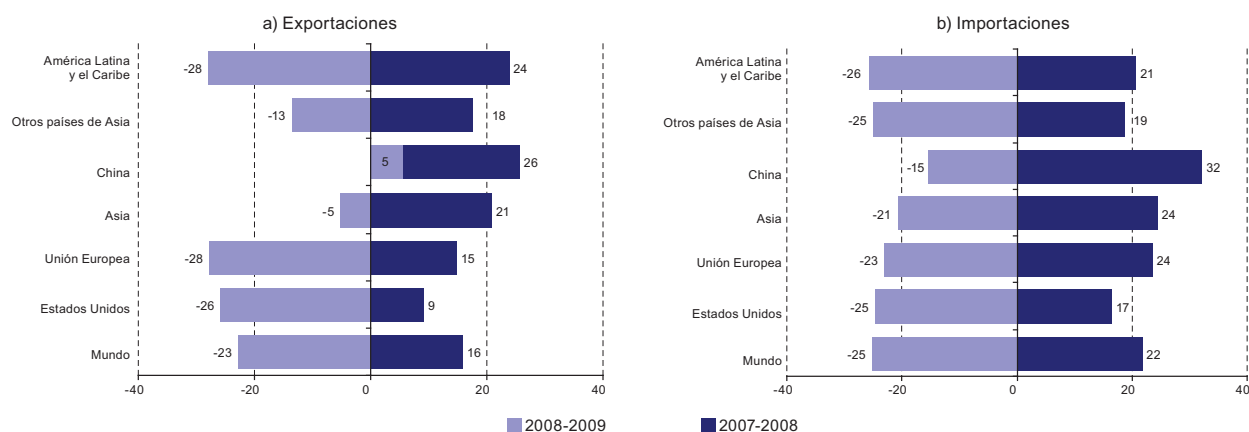
Exportaciones	2000	2006	2007	2008	2009
América Latina y el Caribe	19,0	16,4	17,2	18,4	17,2
Asia	5,0	9,7	11,3	11,8	14,5
China	1,1	3,4	4,6	5,0	6,9
Estados Unidos	61,0	47,6	44,0	41,4	39,8
Unión Europea	11,8	12,8	13,8	13,7	12,8
Importaciones	2000	2006	2007	2008	2009
América Latina y el Caribe	15,1	18,9	19,1	18,9	18,8
Asia	10,9	22,2	23,0	23,5	24,9
China	1,8	8,4	9,6	10,4	11,8
Estados Unidos	55,0	32,4	30,3	29,0	29,2
Unión Europea	12,1	12,8	13,3	13,5	13,8

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de los países, Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT), Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC) y Dirección de Estadísticas Comerciales del Fondo Monetario Internacional (FMI-DOT). La información de 2000 corresponde a datos de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

^a Los datos de 2006, 2007, 2008 y 2009 corresponden a fuentes nacionales. Los datos del Caribe se construyen utilizando estadísticas espejo a partir de los Estados Unidos, la Unión Europea y América Latina. Los datos de diciembre de la República Bolivariana de Venezuela se estimaron utilizando la estructura de los tres meses anteriores. Los datos de la República Bolivariana de Venezuela corresponden a totales nacionales a los que se les aplica la estructura de FMI-DOTs. La información de diciembre se estimó proyectando la tendencia estructural de los últimos tres meses disponibles.

La creciente importancia de Asia como socio comercial, sumada a su dinamismo económico, ha conducido a que varios países latinoamericanos desarrollaran vínculos comerciales preferenciales con esa región. Estos son relativamente recientes y hasta el momento involucran esencialmente a los países de la región con costa en el Océano Pacífico (véase el cuadro III.7). Especialmente activos en este ámbito han sido Chile y el Perú en América del Sur, y Costa Rica en Centroamérica. Costa Rica suscribió en abril de 2010 un tratado de libre comercio con China (el primero entre la potencia asiática y un país centroamericano) y otro con Singapur. Cabe destacar el inicio de negociaciones para un tratado de libre comercio entre la República de Corea y Colombia en diciembre de 2009, primera negociación de este tipo que este país sostiene con una economía asiática.

Gráfico III.3
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: TASAS DE VARIACIÓN ANUAL DE LAS EXPORTACIONES Y
LAS IMPORTACIONES TOTALES Y CON SOCIOS SELECCIONADOS, 2007-2008 Y 2008-2009^a
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de los países, Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT), Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC) y Dirección de Estadísticas Comerciales del Fondo Monetario Internacional (FMI-DOT).

^a Los datos del Caribe se construyeron utilizando estadísticas espejo a partir de los datos de los Estados Unidos, la Unión Europea y América Latina. Los datos de diciembre la República Bolivariana de Venezuela se estimaron empleando la estructura de los tres meses anteriores. La información de la República Bolivariana de Venezuela corresponde a totales nacionales a los que se les aplica la estructura de FMI-DOTs. Los datos de diciembre se estimaron proyectando la tendencia estructural de los últimos tres meses disponibles.

Cuadro III.7
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PAÍSES SELECCIONADOS): ACUERDOS COMERCIALES
PREFERENCIALES CON PAÍSES DE ASIA Y EL PACÍFICO, JULIO DE 2010^a

País latinoamericano	Acuerdos vigentes	Acuerdos firmados	Acuerdos en negociación
Chile ^b	Australia, República de Corea, China, India, Japón, AETAE ^c		Malasia ^d y Viet Nam
Colombia			República de Corea
Costa Rica		China y Singapur	
El Salvador	Provincia china de Taiwán		
Guatemala	Provincia china de Taiwán		
Honduras	Provincia china de Taiwán		
México ^b	Japón		República de Corea ^e
Nicaragua	Provincia china de Taiwán		
Panamá	Provincia china de Taiwán, Singapur		
Perú ^b	China, Singapur, Tailandia		República de Corea, Japón, AETAE ^c

Fuente: Organización de los Estados Americanos (OEA), Sistema de Información sobre Comercio Exterior [en línea] www.sice.oas.org.

^a No se consideran los acuerdos comerciales con el Canadá y los Estados Unidos.

^b Miembro del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).

^c Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica.

^d Negociaciones concluidas en mayo de 2010.

^e Negociaciones suspendidas desde junio de 2008.

Si bien los acuerdos comerciales bilaterales pueden traer aparejados beneficios para los países que los negocian, se hace necesaria una estrategia más coordinada entre países o grupos de países de la región para crear un vínculo con Asia y el Pacífico que refuerce los nexos entre el comercio y las inversiones y fortalezca los eslabonamientos productivos y tecnológicos. Dada la vasta escala del mercado asiático, satisfacer sus necesidades puede requerir en muchos casos esfuerzos de asociatividad entre países exportadores de la región. Un enfoque similar puede ser útil también para la atracción de inversiones asiáticas. El Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano representa un esfuerzo preliminar en esta dirección (CEPAL, 2009a, 2010a, 2009b).

Otro esquema que muestra cierto potencial para convertirse en una plataforma de vinculación entre América Latina y el Caribe y la región de Asia y el Pacífico es el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica. Dado que esta iniciativa aparece hoy liderada por los Estados Unidos, se analiza en mayor detalle en la subsección siguiente.

4. Las negociaciones con los países de América del Norte

a) Los Estados Unidos

En contraste con los avances registrados en las negociaciones comerciales de la región con Europa y Asia, no ha habido mayores desarrollos en las negociaciones con los Estados Unidos desde la suscripción de los tratados de libre comercio que vinculan a este país con el Perú (abril de 2006), Colombia (noviembre de 2006) y Panamá (junio de 2007). Resulta especialmente preocupante que estos dos últimos acuerdos —al igual que el tratado de libre comercio suscrito con la República de Corea en junio de 2007— aún no hayan sido enviados a tramitación al Congreso de los Estados Unidos. Ello obedece a preocupaciones manifestadas por congresistas y diversos grupos de ese país que hacen incierta la aprobación de los acuerdos. En el caso de Panamá, las preocupaciones se relacionan con la transparencia del régimen tributario y con ciertos aspectos del régimen laboral, si bien hace algunos meses se argüían otros obstáculos. En cuanto al tratado de libre comercio con Colombia, diversos congresistas han condicionado su aprobación a la adopción de medidas para fortalecer la protección de los derechos laborales en ese país.

Las autoridades estadounidenses han manifestado estar trabajando con los gobiernos de Colombia y Panamá para superar estos obstáculos, pero no han indicado cuándo podrían someter ambos acuerdos a su Congreso. Parece improbable que ello ocurra antes de las elecciones parlamentarias que tendrán lugar en los Estados Unidos en noviembre de 2010 (Van Grastek, 2009).

De los elementos arriba expuestos se desprende que la región parece constituir una baja prioridad en el marco de la política comercial estadounidense. Cabe destacar que, en general, el comercio no fue un tema prioritario en el primer año de la administración del Presidente Obama. La agenda de la política comercial para 2010, presentada en marzo de este año, parece apuntar a un papel más importante para el comercio en la recuperación económica²⁰. En ella está presente el objetivo de duplicar las exportaciones en cinco años, manifestado por el Presidente Obama ante el Congreso en enero de 2010²¹.

²⁰ Véase “The President’s 2010 Trade Policy Agenda” [en línea] <http://www.ustr.gov/2010-trade-policy-agenda>.

²¹ Con el fin de concretar este objetivo, en marzo de 2010 se creó por orden ejecutiva la Iniciativa nacional para las exportaciones (*National Export Initiative*), instituyéndose asimismo un gabinete de promoción de exportaciones encargado de desarrollar y coordinar su implementación. Entre las acciones que la Iniciativa debe abordar para alcanzar sus fines se cuentan: acciones de promoción comercial de bienes y servicios, aumento de la

A la fecha, la principal iniciativa de la actual administración en materia de negociaciones comerciales ha sido el anuncio hecho por el propio Presidente Obama en noviembre de 2009, acerca de que los Estados Unidos iniciarían conversaciones para integrarse al Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (AETAE)²². Este acuerdo —también conocido como P4— fue suscrito en 2005 entre Brunei Darussalam, Chile, Nueva Zelandia y Singapur, y entró en vigencia al año siguiente. El AETAE es el primer tratado de libre comercio que vincula a tres continentes (América, Asia y Oceanía). Las negociaciones para la incorporación de los Estados Unidos al AETAE se iniciaron en marzo de 2010. En ellas participan también Australia, el Perú y Viet Nam, mientras que otros países, tanto de Asia como de América, estarían evaluando sumarse a este proceso²³.

Las motivaciones de los Estados Unidos para ingresar al AETAE no tienen que ver con la búsqueda de nuevos mercados en el corto plazo, por cuanto las otras siete economías participantes son relativamente pequeñas y los Estados Unidos ya tiene tratados de libre comercio vigentes con cuatro de ellas (Australia, Chile, el Perú y Singapur). Por el contrario, se trata de una apuesta estratégica de convertir al AETAE en un vehículo para alcanzar la integración económica y comercial transpacífica. En efecto, existe preocupación en ese país ante la perspectiva de que diversas iniciativas de integración económica actualmente en curso o en estudio en Asia pudieran resultar en la conformación de un bloque exclusivamente asiático. Este sería el caso de la iniciativa para un tratado de libre comercio de Asia oriental, que reuniría a China, el Japón, la República de Corea y los 10 países miembros de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN). Otra iniciativa que está en estudio, promovida por el Japón, es la de conformar un área de libre comercio aún más amplia, que incorporaría también a Australia, la India y Nueva Zelandia. Estos dos proyectos se denominan comúnmente ASEAN+3 y ASEAN+6, respectivamente (CEPAL, 2009a, 2010a).

En opinión de las autoridades comerciales estadounidenses, el AETAE, pese a su escaso peso económico actual, ofrece el potencial para construir una comunidad transpacífica que contrapesa las tendencias centristas que hoy se observan en Asia oriental. Con ello se busca anclar los intereses económicos estadounidenses en Asia, la región más dinámica de la economía mundial y que provocó en 2009 más del 60% del déficit comercial de ese país (véase el cuadro III.8). Para este fin han señalado su intención de convertir al AETAE en un acuerdo del siglo XXI, que fije un alto estándar tanto en las temáticas comerciales como en aquellas vinculadas a la protección laboral y medioambiental, y al que se puedan sumar progresivamente otros países de la cuenca del Pacífico.

En términos de obtener acceso preferencial a nuevos mercados, las negociaciones del AETAE ofrecen hoy un atractivo muy limitado para los dos participantes latinoamericanos. Por una parte, Chile —miembro original del AETAE— cuenta con tratados de libre comercio bilaterales vigentes con Australia, los Estados Unidos y el Perú, y se encuentra en negociaciones con Viet Nam. En cuanto al Perú, tiene tratados de libre comercio bilaterales vigentes con Chile, los Estados Unidos y Singapur, mientras que los restantes cuatro participantes (Australia, Brunei Darussalam, Nueva Zelandia y Viet Nam) representaron en conjunto solo un 0,5% de sus exportaciones totales en 2008.

disponibilidad de financiamiento para el comercio para las pymes y reducción de barreras al acceso a terceros mercados (véase [en línea] <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/executive-order-national-export-initiative>, fecha de consulta: 12 de julio de 2010). Este último punto incluiría la negociación de nuevos acuerdos comerciales, especialmente con países de Asia, y la puesta en vigencia de los acuerdos pendientes.

²² El inicio de negociaciones para la incorporación de los Estados Unidos al AETAE ya había sido anunciado a fines del mandato de Bush (septiembre de 2008) por la entonces representante comercial de ese país, Susan Schwab. Esta decisión fue ratificada por la administración de Obama a fines de 2009, luego de un proceso de revisión de la política comercial de los Estados Unidos.

²³ A junio de 2010, Viet Nam no había indicado aún si participaría definitivamente en las negociaciones.

Cuadro III.8
**ESTADOS UNIDOS: DÉFICIT COMERCIAL CON EL MUNDO, REGIONES
 Y PAÍSES SELECCIONADOS, 2007-2009**
(En millones de dólares y porcentajes)

País/región	2007		2008		2009	
	Millones de dólares	Porcentajes del total	Millones de dólares	Porcentajes del total	Millones de dólares	Porcentajes del total
Mundo	790 991	100,0	800 006	100,0	500 997	100,0
América Latina y el Caribe	101 508	12,8	86 478	10,8	45 820	9,1
Asia y el Pacífico	404 399	51,1	392 557	49,1	310 781	62,0
China	256 270	32,4	266 333	33,3	226 826	45,3

Fuente: Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC).

Los otros países latinoamericanos que han expresado algún interés en incorporarse a las negociaciones del AETAE o han sido mencionados como posibles candidatos a sumarse a ellas enfrentan una situación similar a la de Chile y el Perú. Por ejemplo, Costa Rica tiene tratados de libre comercio vigentes con los Estados Unidos (su principal socio comercial) y Chile, y en marzo de 2010 suscribió otro con Singapur, mientras que los restantes participantes del AETAE (Australia, Brunei Darussalam, Nueva Zelandia, el Perú y Viet Nam) representaron en 2009 apenas un 0,6% de sus exportaciones. Colombia, aparte del tratado de libre comercio aún no vigente con los Estados Unidos, tiene tratados vigentes con Chile (bilateral) y el Perú (en el marco de la Comunidad Andina). Los restantes cinco participantes en las negociaciones del AETAE (Australia, Brunei Darussalam, Nueva Zelandia, Singapur y Viet Nam) representaron en 2009 solo un 0,4% de sus exportaciones. Por último, México tiene tratados de libre comercio vigentes con los Estados Unidos (el Tratado de Libre Comercio de América del Norte) y Chile, y se encuentra negociando uno con el Perú. Los restantes cinco participantes en las negociaciones del AETAE representaron en 2009 apenas un 0,5% de sus exportaciones.

En definitiva, el AETAE en su forma actual no representa un medio muy atractivo para ganar acceso a nuevos mercados clave para los países de América Latina, salvo en la medida en que se promueva la acumulación de origen en todos los acuerdos que ya vinculan a los ocho países participantes en las negociaciones. Por lo tanto, el atractivo comercial del AETAE depende de que se incorporen nuevas economías, sobre todo asiáticas, a las negociaciones. Sin embargo, ello no parece probable en el corto plazo, en buena medida por las limitaciones que los Estados Unidos enfrentan para liderar este proceso. En efecto, la credibilidad de los negociadores estadounidenses se ve disminuida por las inciertas perspectivas de aprobación de los acuerdos pendientes (todos ellos con países de la cuenca del Pacífico) y por no contar con la Autoridad de Promoción del Comercio (TPA). Por medio de este instrumento, el congreso de ese país renuncia temporalmente a su facultad de introducir modificaciones a los acuerdos comerciales negociados por el ejecutivo, limitándose a votar a favor o en contra. La TPA se considera esencial para concluir toda negociación comercial, ya que de lo contrario el congreso puede posteriormente alterar lo negociado a su arbitrio.

Además de oportunidades, la ampliación del AETAE plantea riesgos para los países de la región que participen en dicho proceso. Como ya se mencionó, los Estados Unidos intentan aprovechar el AETAE para fijar estándares más altos en temas como la propiedad intelectual y las cláusulas laborales y medioambientales. Ello implica para algunos países de la región, que ya negociaron estos temas en sus respectivos tratados de libre comercio con los Estados Unidos, el riesgo de tener que hacer nuevas concesiones en áreas de gran sensibilidad política que guardan relación con una vasta gama de políticas públicas.

Fuera del ámbito estrictamente comercial, cabe destacar la iniciativa Caminos a la Prosperidad en las Américas, lanzada por los Estados Unidos a fines de 2008. Esta “conecta a los países del Hemisferio Occidental que tienen un compromiso con la democracia y los mercados abiertos para fomentar el crecimiento, la prosperidad y la justicia social de manera inclusiva”²⁴. Sus países miembros son —además de los Estados Unidos— el Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, el Perú, la República Dominicana y el Uruguay. Todos estos países, excepto el Uruguay, tienen tratados de libre comercio con los Estados Unidos.

La iniciativa refleja un cierto cambio de visión en la aproximación de los Estados Unidos a América Latina y el Caribe, por cuanto se reconoce que, si bien el comercio ha estimulado el crecimiento económico en los países de la región, los beneficios no se han compartido de manera equitativa. La iniciativa pretende cerrar esta brecha, empoderando a pequeños agricultores, pequeñas empresas, artesanos, trabajadores, mujeres, comunidades indígenas, afrodescendientes, jóvenes y grupos vulnerables para que puedan participar en la economía mundial. Con este fin, se contempla profundizar la cooperación en áreas como la ampliación del acceso a los servicios financieros, el cumplimiento eficaz de los derechos laborales fundamentales y condiciones de trabajo dignas, y la ampliación de las oportunidades de educación, entre otras. Sin embargo, hasta la fecha estos objetivos se han traducido en pocas acciones concretas, que en su mayoría han correspondido a reuniones orientadas a la promoción de redes (por ejemplo, de mujeres empresarias) y al intercambio de información y buenas prácticas.

En conclusión, los Estados Unidos no parecen tener hasta ahora un proyecto claro de vinculación comercial con la región. A la fecha, su única apuesta estratégica clara en materia de negociaciones comerciales es el AETAE, un proyecto de carácter transpacífico en el que la participación de países de la región no constituye un objetivo central. La prioridad otorgada por los Estados Unidos al AETAE parece responder —entre otros elementos— a un interés por erigir un contrapeso al proceso de construcción de una arquitectura regional asiática. De esta manera, busca participar de un modo más pleno en la dinámica de la expansión asiática, evitando que esta resulte en discriminación contra los productos, los servicios y las inversiones de origen estadounidense.

b) El Canadá

A la fecha, el Canadá tiene tratados de libre comercio vigentes en la región con Chile, Costa Rica, México (en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte) y el Perú (desde agosto de 2009). En los últimos 12 meses, ha desplegado importantes esfuerzos para ampliar esta red. En este contexto, se destaca la aprobación parlamentaria, en junio de 2010, de la legislación de implementación del tratado de libre comercio entre el Canadá y Colombia (suscrito en noviembre de 2008) y la suscripción en mayo de 2010 del tratado de libre comercio entre el Canadá y Panamá. Asimismo, se encuentra en negociaciones con El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, en conjunto. Por último, el Canadá ha manifestado en varias oportunidades su interés en lograr una mayor vinculación con el Arco del Pacífico Latinoamericano, participando como observador en algunas de sus reuniones ministeriales.

²⁴ Véase [en línea] <http://pathways-caminos.org.dnnmax.com/Home/AboutPathways/Background/tabid/89/language/es-ES/Default.aspx>.

E. CONCLUSIONES

Como se señaló al comienzo de este capítulo, hoy en día no se observa un entorno propicio para materializar las ambiciosas iniciativas de convergencia comercial en el espacio sudamericano que se lanzaron a mediados de la década pasada. Ello limita las posibilidades de avanzar hacia un espacio económico integrado más amplio que promovería un mayor desarrollo del comercio intrarregional y los beneficios asociados, como una mayor presencia de manufacturas y pymes y un mayor potencial de integración productiva, entre otros. Esta situación contrasta con la que se observa en el espacio mesoamericano. En este ámbito geográfico, se viene observando una intensa actividad negociadora, orientada tanto a profundizar los acuerdos vigentes o reemplazarlos por otros más comprehensivos como a generar espacios económicos más amplios mediante la convergencia de los acuerdos existentes.

Otra tendencia que ha comenzado a perfilarse con mayor nitidez en el curso del último año es la creación o profundización de los vínculos preferenciales entre Centroamérica (incluido Panamá), Colombia, México, el Perú y Chile. En la medida en que se complete la red de acuerdos comerciales entre estos países, se dará un mayor sustento a las iniciativas que apuntan a una gradual convergencia comercial entre los miembros del Arco del Pacífico Latinoamericano. En una primera etapa, ello podría plasmarse en acuerdos para permitir la acumulación de origen entre estos 11 países. De esta manera, al conectar los distintos acuerdos bilaterales, se favorecería la integración productiva entre los miembros del Arco del Pacífico y se reducirían los costos de transacción asociados al comercio entre ellos.

La dinámica general de las iniciativas de integración económico-comercial en América Latina puede verse modificada en los próximos meses en función de cómo evolucionen los contactos que desde agosto de 2009 vienen sosteniendo las dos principales economías de la región, el Brasil y México, con vistas a iniciar las negociaciones de un acuerdo estratégico de integración económica. Una eventual decisión de iniciar negociaciones durante 2010 podría actuar como catalizador de los esfuerzos de integración en toda la región, al vincular a las principales economías de América del Sur y Mesoamérica.

Asimismo, cabe reiterar que las dificultades que hoy se observan para avanzar en la liberalización del comercio intrarregional no deben ser obstáculo para profundizar la cooperación regional o subregional en otras materias, tanto o más urgentes para afrontar los desafíos de competitividad de América Latina y el Caribe. Entre estas, la CEPAL ha identificado los siguientes ocho ejes prioritarios: i) el desarrollo de infraestructura para la integración; ii) el apoyo al comercio (avanzando en la agenda de facilitación del comercio y en la adecuada provisión de financiamiento, especialmente para el comercio intrarregional); iii) el fortalecimiento del ámbito social de la integración; iv) un esfuerzo renovado por abordar las asimetrías entre países y regiones; v) la cooperación regional en innovación y competitividad; vi) una estrategia de acercamiento conjunto a Asia y el Pacífico; vii) la coordinación regional en los debates sobre la reforma del sistema financiero internacional, y viii) la cooperación regional para abordar el cambio climático (CEPAL, 2009b, 2010a). En este contexto, una temática que se está tratando en los principales esquemas subregionales de integración es la facilitación del comercio, en reconocimiento de su importancia como factor de competitividad (véase una breve comparación de estas tareas en los distintos esquemas en el cuadro III.A-1 del anexo).

Por otra parte, la mayoría de los países de América Latina y el Caribe ha seguido negociando activamente acuerdos comerciales con socios extrarregionales, particularmente la Unión Europea y —de manera creciente— los países asiáticos. Esta intensa actividad sin duda se ve favorecida por la falta de avances en la Ronda de Doha, pero puede ser también una respuesta al abandono o estancamiento de los principales proyectos de integración comercial en la región. En este contexto, resulta de particular interés

la evolución que tengan en los próximos meses las negociaciones recientemente reanudadas entre el MERCOSUR y la Unión Europea.

Las negociaciones extrarregionales pueden generar tensiones en los esquemas subregionales de integración, como lo evidencian los procesos de negociación entre los países de la CAN y los Estados Unidos y la Unión Europea²⁵. Los compromisos que asuman los países de la región individualmente en negociaciones con socios extrarregionales (especialmente con países desarrollados) pueden presentar divergencias con las obligaciones contraídas en el marco regional y subregional, con implicancias potencialmente importantes para este. Si bien la situación plantea un desafío considerable para la integración comercial latinoamericana, las respuestas no son evidentes. En efecto, parece claro que varios países seguirán apostando fuertemente por las negociaciones extrarregionales. En consecuencia, sería necesario mantener espacios de flexibilidad e incluso una geometría variable en los distintos esquemas subregionales que permitan acomodar esta situación.

²⁵ El 5 de febrero de 2010, el Estado Plurinacional de Bolivia presentó varias demandas ante el Tribunal Andino de Justicia, cuestionando ciertos compromisos asumidos por Colombia y el Perú en materia de propiedad intelectual en sus respectivos tratados de libre comercio con los Estados Unidos, al contravenir la Decisión núm. 486 (Régimen común sobre propiedad industrial) de la CAN. En la misma ocasión, el Estado Plurinacional de Bolivia presentó demandas en contra de Colombia, el Ecuador y el Perú, por incumplimiento de la Decisión núm. 667 de la CAN, que establece negociaciones de bloque a bloque entre la Unión Europea y la propia CAN. Sin embargo, a iniciativa del propio gobierno boliviano, el 1 de julio de 2010 se adoptó la Decisión núm. 738, que deroga la Decisión núm. 667. De esta manera se reconoce que, en caso de no ser posible negociar comunitariamente, los países miembros de la CAN podrán hacerlo bilateralmente con terceros. Como consecuencia, las referidas demandas quedaron sin efecto.

Bibliografía

- ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) (2010), “Informe del Secretario General sobre la evolución del proceso de integración regional durante 2008-2009”, Montevideo, agosto.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2008), *El comercio de servicios en los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI): Evaluación cuantitativa y normativa* (LC/L.2874), Santiago de Chile, marzo.
- _____ (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.3224), Santiago de Chile, abril.
- _____ (2010c), *El comercio internacional en América Latina y el Caribe en 2009: crisis y recuperación (versión preliminar actualizada)* (DCII_2010_1), mayo.
- _____ (2009a), *El Arco del Pacífico Latinoamericano después de la crisis: desafíos y propuestas* (LC/R.2156), noviembre.
- _____ (2009b), *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 .
- INTAL (Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe) (2010), *Carta mensual*, N° 163, marzo.
- _____ (2009) *Informe MERCOSUR*, N° 14, diciembre.
- Martínez-Piva, Jorge Mario y Martha Cordero (2009) *Panamá y el proceso de integración centroamericano* (LC/MEX/L.946), México, D.F., sede subregional de la CEPAL en México, diciembre.
- Van Grastek, Craig (2009) “Trends in United States Trade with Latin America and the Caribbean and Trade Policy Towards the Region”, *serie Comercio internacional*, N° 98 (LC/L3151-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), diciembre.

Anexo

Cuadro III.A-1

**AMÉRICA LATINA: MEDIDAS DE FACILITACIÓN DEL COMERCIO EN LOS DISTINTOS
ESQUEMAS DE INTEGRACIÓN, JULIO DE 2010**

Tema	Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	Comunidad Andina (CAN)	Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA)
Certificado de origen digital	En proceso desde 2004. Se están realizando pruebas técnicas en la Argentina, el Brasil, Chile y Colombia.	Se utiliza el formulario manual de la ALADI. En Colombia, se emplea el formato digital desde 2005.	En 2009 se definió la sustitución progresiva de los certificados de origen en papel por certificados de origen digitales. Proyecto piloto en el Brasil y el Uruguay.	En El Salvador el certificado de origen digital se emite para Colombia, Guatemala y Honduras, mediante el Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEX).
Reconocimiento de la firma digital	En proceso desde 2004.	A nivel nacional, funciona en Colombia desde 2005; en el Perú se emplea desde 2000 (establecido por ley), y en el Ecuador, desde 2008.	Considerado en el proyecto MERCOSUR Digital llevado a cabo en conjunto por la Unión Europea y el MERCOSUR (en desarrollo).	En Guatemala está regulado por ley a nivel nacional desde 2008; en Nicaragua, desde 2010, y en Costa Rica, desde 2009. En El Salvador, existe un anteproyecto de ley a febrero de 2009.
Armonización de normas y reglamentos técnicos	Se logró en un 100% la adopción de reglamentos técnicos nacionales sobre la base de normas internacionales. En cuanto a las normas técnicas, los tres esquemas participan en la Comisión Panamericana de Normas Técnicas (COPANT).			Se observan avances muy significativos y se trabaja en los reglamentos pendientes.
Armonización de normas sanitarias y fitosanitarias	No abordado.	En el plan de trabajo de 2009 se contempla la realización de acciones dirigidas a establecer e implementar un sistema de inocuidad de alimentos a nivel andino y actualizar las normas existentes.	Las normas comunes son obligatorias desde su aprobación y entran en vigencia cuando han sido incorporadas en la normativa interna de cada Estado Parte.	Importante avance en la homologación de criterios y procedimientos de aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias. Existe un listado de productos exentos de certificado.
Control integrado en fronteras	Está establecido que los procedimientos administrativos nacionales en fronteras serán compatibles y simultáneos, de ser posible.	Mediante la política comunitaria de integración y desarrollo fronterizo (1999) se definieron las zonas de integración fronteriza. Avances moderados a la fecha.	Las normas son obligatorias desde su aprobación en el MERCOSUR, pero su entrada en vigencia queda postergada hasta que sean incorporadas en la legislación nacional.	Plataforma telemática regional para intercambio electrónico de información (en proceso).
Implementación y armonización de regímenes aduaneros (código, reglamento y manual único de procedimientos)	No abordado.	El documento único aduanero y la armonización de regímenes aduaneros entraron en vigencia el 1 de junio de 2010.	Se resolvió el 97% de las discrepancias asociadas a la definición del código aduanero. El código podría aprobarse en la cumbre del MERCOSUR a realizarse el 2 y 3 de agosto de 2010.	Código aduanero vigente en Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua (armonizado en un 95,7%). Costa Rica se halla en proceso de ratificación. El Salvador, Guatemala y Honduras presentan mayores avances en la homologación de procedimientos.
Transparencia y difusión del arancel integrado	No abordado.	Sistema de información sobre el arancel integrado andino (ARIAN).	En espera de la aprobación del arancel integrado en la cumbre de agosto de 2010.	Se dispone de un sistema de información del arancel centroamericano.
Perfeccionar o reglamentar la normativa sobre tránsito aduanero	Se utiliza el Manifiesto Internacional de Carga por Carretera/Declaración de Tránsito Aduanero (MIC/DTA).	El 9 de abril de 2010 concluyó la elaboración de la nueva versión del reglamento de tránsito aduanero comunitario, que mejorará su efectividad.	Se utiliza el MIC/DTA.	En el plan de trabajo para el período comprendido entre julio y diciembre de 2010, se proyecta la firma del reglamento de tránsito aduanero internacional terrestre.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la Comunidad Andina (CAN).

Capítulo IV

**COMERCIO E INTEGRACIÓN EN EL CARIBE: TENDENCIAS
Y PERSPECTIVAS****A. INTRODUCCIÓN**

La crisis económica y financiera global ha exacerbado las dificultades de las economías del Caribe y ha revelado, una vez más, su vulnerabilidad a las turbulencias externas. Para retornar a una trayectoria de crecimiento económico más estable es necesario que los países del Caribe aborden simultáneamente cuatro temas clave: i) la profundización de la integración subregional a partir de la aplicación de medidas concretas para el cumplimiento de los compromisos asumidos y la corrección de las deficiencias y las debilidades del proceso de integración en curso en el Caribe, ii) el fortalecimiento de las capacidades institucionales y humanas para aprovechar al máximo las oportunidades que ofrecen los acuerdos comerciales con los países desarrollados, en particular el acuerdo de asociación económica con la Unión Europea, iii) la diversificación de las exportaciones para promover la creación de valor, la incorporación de conocimiento y la modernización productiva de actividades relacionadas con las exportaciones y iv) la ampliación de las medidas de cooperación intrasubregional y extrarregional relativas a las limitaciones de oferta y el incremento de los recursos financieros (incluidos los derivados de las iniciativas de ayuda para el comercio) para superar esas restricciones y enfrentar balances fiscales cada vez más complejos y la limitación de los recursos financieros en la región.

En este capítulo se analizan las tendencias recientes y las perspectivas de la Comunidad del Caribe (CARICOM), una unión aduanera incompleta integrada por 15 Estados del Caribe y que incluye a la mayoría de los países de habla inglesa de la región, además de Haití y Suriname. Este examen de las tendencias y perspectivas de la CARICOM es oportuno por varias razones. En primer lugar, la CARICOM se encuentra en medio de un proceso de reformas para la conformación de un Mercado y Economías Únicos de la CARICOM (CSME)¹ para 2015, por lo que resulta útil hacer una evaluación del progreso hecho hasta ahora para lograr ese objetivo. En segundo lugar, los países de la subregión fueron muy golpeados por la crisis económica y financiera debido, en parte, a que sus economías y finanzas públicas eran frágiles antes de la crisis. Estos acontecimientos distrajeron la atención de los encargados de formular políticas sobre todo hacia temas internos, lo que postergó la implementación de diversos compromisos pendientes de integración subregional. En tercer lugar, en 2008 entró en vigor un acuerdo de asociación económica con la Unión Europea. Dadas las posibilidades que ofrece este acuerdo para el fortalecimiento de la integración comercial del Caribe, creemos oportuno examinar su grado de implementación. En cuarto lugar, es necesario evaluar las iniciativas, los programas y las políticas (tanto los que estén vigentes como los futuros) orientados a diversificar la base de exportación altamente concentrada de la subregión.

Los países miembros de la CARICOM son muy heterogéneos y su población va de 4.500 personas en el caso de Montserrat a 10 millones de personas en el caso de Haití, mientras que el producto bruto interno (sin incluir el de Montserrat) va de 543 millones de dólares en Saint Kitts y Nevis a 24.100 millones de dólares en Trinidad y Tabago en 2008 (véase el cuadro IV.1). A este último país correspondió

¹ El propósito del CSME es establecer un espacio económico único en el que puedan operar las empresas y el trabajo para estimular una mayor eficiencia productiva, mayores niveles de inversión e integración comercial.

la mayor parte del PIB y del comercio de la CARICOM en 2008. Los niveles de desarrollo también varían significativamente, con un ingreso per cápita que va de 729 dólares en el caso de Haití a 21.683 dólares en el caso de las Bahamas. En este contexto, la CARICOM da un tratamiento especial a los países menos adelantados, respecto del grupo de países de mayor desarrollo². Los países menos adelantados son más dependientes que los de mayor desarrollo de los impuestos que gravan el comercio internacional y por lo tanto son más vulnerables a las pérdidas de ingresos derivadas de la liberalización de los aranceles. En 2009 los impuestos provenientes del comercio internacional representaron más del 30% del ingreso de los gobiernos de Antigua y Barbuda, Granada, Montserrat, Saint Kitts y Nevis y Santa Lucía. En varios miembros de la CARICOM existe una relación muy elevada entre deuda pública y PIB. Cabe señalar que en la CARICOM hay siete islas pequeñas que han logrado avances en su integración en el marco de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS).

Cuadro IV.1
PAÍSES DE LA CARICOM: INDICADORES SELECCIONADOS

País	Superficie (en km ²)	Población, 2009 (en miles de personas)	Ingreso per cápita, 2008 (en dólares)	Balanza de comercio intrasubregional, 2008 (en millones de dólares)	Impuestos del comercio internacional como porcentajes del ingreso del gobierno, 2009	Deuda como porcentaje del PIB, 2009
Antigua y Barbuda	442	88	14 048	-46,4	36,5	90,2
Bahamas	13 878	342	21 683 ^a	...	...	43,6
Barbados	430	256	14 425	23,8	...	101,7
Belice	22 966	333	4 218	3,8	...	86,8
Dominica	751	74	4 882	-39,6	20,0	72,3
Granada	344	104	6 161	-107,3	49,2	95,8
Guyana	214 969	762	1 513	-142,7	...	115,2
Haití	27 750	10 033	729	...	...	...
Jamaica	10 911	2 700	5 438	-1 143,7	26,5	118,5
Montserrat	102	4,5 ^b	...	-10,5	35,4	6,4
Saint Kitts y Nevis	261	50	11 045	-42,2	31,7	105,2
Santa Lucía	539	172	5 854	-140,3	51,2	63,2
San Vicente y las Granadinas	388	109	5 479	-74,2	18,5	57,8
Suriname	163 820	520	5 888	..	...	25,7
Trinidad y Tabago	5 130	1 339	18 108	1 559,5	8,3	19,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco Mundial, "World Development Indicators (WDI)" [base de datos en línea] <http://data.worldbank.org/>, Banco Central del Caribe Oriental (ECCB), *Economic and Financial Review*, 2009, CEPAL, *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2009-2010* (LC/G.2458-P), Santiago de Chile, 2010, y Naciones Unidas, *Demographic Yearbook 2004. Fifty-sixth issue* (ST/ESA/STAT/SER.R/35), Nueva York, 2007.

^a Datos de 2007.

^b Datos de 2004

² Los grupos de países de mayor desarrollo y menos adelantados fueron definidos en el Tratado Revisado de Chaguaramas de 2001. El primer grupo de países está integrado por las Bahamas, Barbados, Guyana, Jamaica, Suriname y Trinidad y Tabago, y el segundo por los demás países del Caribe.

B. EL IMPACTO DE LA CRISIS Y SUS CONSECUENCIAS EN EL COMERCIO DE LA CARICOM

La crisis financiera y económica golpeó duramente al comercio de la CARICOM, principalmente porque las economías de la región dependen en gran medida de los mercados externos a los cuales se exporta un conjunto limitado de productos primarios. En 2009, el valor de los bienes exportados por la CARICOM disminuyó drásticamente. Dado que las exportaciones de bienes de esta subregión se concentran en los combustibles y los productos básicos, la disminución en el volumen se exacerbó por la caída de los precios de las materias primas y de los alimentos ese mismo año. Tras registrar tasas de crecimiento récord en el período 2005-2008, las exportaciones disminuyeron significativamente en 2009, sobre todo en Trinidad y Tabago (51%), Jamaica (50%), las Bahamas (30%), Barbados (18%) y Suriname (18%). Teniendo en cuenta que Trinidad y Tabago, Suriname y Jamaica tienen grandes sectores de producción de bienes con respecto al resto de la economía estas disminuciones fueron muy importantes. Los datos preliminares de 2010 muestran que las exportaciones comenzaron a recuperarse, aunque con marcadas diferencias de un país a otro (véase el cuadro IV.2). En el contexto de la CARICOM, Haití merece una especial atención, ya que no solo se vio afectado por la crisis global, sino también por el terremoto que sufrió el 12 de enero de 2010. A pesar de las enormes pérdidas humanas y económicas, las exportaciones parecen haber resistido bien estos embates³.

Cuadro IV.2
**CARICOM: TASAS ANUALES MEDIAS DE VARIACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y
SERVICIOS, 2003 A 2008, 2009 Y 2010**
(En porcentajes)

	Bienes			Servicios	
	2003-2008	2009	2010 ^a	2003-2008	2009
CARICOM	23,5	-43,4	4,4	6,5	-10,4
Bahamas	17,5	-30,3	-23,9	4,4	-10,7
Barbados	12,5	-17,9	4,8	8,6	-9,9
Jamaica	12,5	-49,8	-13,0	5,5	-1,5
Suriname	28,5	-17,8	-0,7	37,0	0,7
Trinidad y Tabago	29,1	-50,9	10,8	6,2	...
OECD	7,8	-2,4	2,7	4,3	-7,3
Otros ^b	8,7	-2,6	-5,5	13,3	...

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), "Balance of Payments Statistics" y "Direction of Trade Statistics" [en línea] <http://www.imf.org/external/data.htm>, y cifras oficiales de los respectivos países.

^a Se refiere al período enero-febrero de 2009 a enero-febrero de 2010.

^b Incluye a Belice, Guyana y Haití.

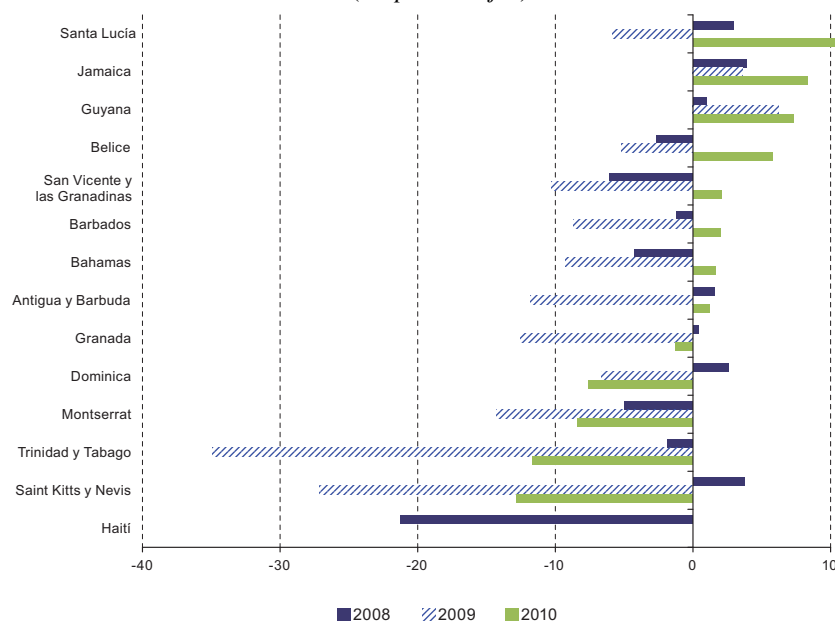
En la CARICOM las exportaciones de servicios sufrieron relativamente menos por la crisis. En parte, esto se debe a que el comercio de servicios resiste mejor una crisis que el comercio de bienes, ya que es menos dependiente del financiamiento comercial, menos fragmentado internacionalmente y está

³ El terremoto que afectó a Haití causó un gran sufrimiento humano (aproximadamente 220.000 víctimas) y grandes costos económicos por la destrucción y el daño de viviendas, edificios e infraestructura. Springer (2010) estimó que el total de las pérdidas y los daños podría ascender al 20% del PIB de 2009. Aunque las ventas externas cayeron en enero, se recuperaron rápidamente. Las exportaciones están muy concentradas en productos textiles y vestimenta destinados a los Estados Unidos y que se fabrican en 23 plantas. El terremoto destruyó completamente una de ellas y dañó gravemente otras cuatro. Sin embargo, después de cinco meses, la mayoría de las plantas están funcionando nuevamente y las tasas de asistencia de los empleados llegan a los niveles anteriores al terremoto (Hornbeck, 2009).

menos sujeto a las variaciones de la demanda (Borchert y Mattoo, 2009). Varias economías de la CARICOM son en su mayoría proveedoras de servicios, sobre todo de servicios turísticos y, en menor medida, de servicios financieros. Como puede verse en el cuadro IV.2, las exportaciones de servicios lograron incrementos más moderados que las exportaciones de bienes en la última década, pero soportaron la crisis de mejor manera que las exportaciones de bienes. El valor de las exportaciones de servicios de la CARICOM cayeron apenas por encima del 10% a diferencia de las exportaciones de bienes que cayeron un 43%; Jamaica y Suriname mostraron una variación aún menos significativa respecto de los niveles de 2008.

Los países de la CARICOM fueron golpeados por la disminución de las llegadas de turistas desde Europa y los Estados Unidos. Si bien las llegadas de turistas ya habían comenzado a disminuir cuando se inició la crisis financiera en la segunda mitad de 2008, la mayoría de los países se vieron más golpeados en 2009. Las llegadas de turistas repuntaron ligeramente en el primer trimestre de 2010 en la CARICOM en su conjunto, que registró un incremento interanual del 4,5%. Las cifras fueron particularmente alentadoras para Jamaica, el principal exportador de servicios turísticos de la CARICOM, que registró un incremento del 8,3% en las llegadas en el primer trimestre con respecto al mismo período del año anterior (OMT, 2010), algo muy destacable si se tiene en cuenta que en este país también se incrementaron las llegadas tanto en 2008 como en 2009 (véase el gráfico IV.1). El segundo y el tercer exportador de servicios de viajes también mostraron incrementos en el primer trimestre de 2010: en las Bahamas se registró un aumento del 1,6% y en Barbados del 2%. En particular, las Bahamas obtuvo buenos resultados en su programa de vuelos gratuitos para el acompañante (*Companion Fly Free Programme*), que se tradujo en un aumento de las reservas y permitió al sector hotelero brindar nuevamente ofertas de último minuto para completar su capacidad. Sin embargo, la opinión generalizada es que la recuperación, sobre todo del número de llegadas, no compensará la caída que se registró durante la recesión, ya que la demanda en los mercados que son fuente de turismo sigue siendo baja y se disminuyeron los precios para atraer a los visitantes.

Gráfico IV.1
CARICOM: TASAS ANUALES DE VARIACIÓN DE LAS LLEGADAS DE TURISTAS,
2008, 2009 Y PRIMER TRIMESTRE DE 2010
 (En porcentajes)



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

Aunque en 2009 la caída del valor de las exportaciones de bienes sobrepasó por un amplio margen la disminución del valor de las exportaciones de servicios, paradójicamente los países especializados en el primer rubro sufrieron menos que los especializados en el segundo. La disminución del valor de las exportaciones de bienes en 2009 (principalmente combustibles y productos básicos) se debe sobre todo a la caída en los precios y solo en menor medida a la reducción de los volúmenes vendidos. En cambio, en el caso de las exportaciones de servicios la caída en el valor y el volumen fueron similares ya que los precios variaron poco. En otras palabras, la disminución del volumen de bienes vendidos fue menor que la caída de las ventas externas de servicios. Los productores de servicios perdieron más como porcentaje del PIB que los productores de bienes. En el último grupo, Guyana y Suriname de hecho registraron un crecimiento económico positivo en 2009, mientras que Trinidad y Tabago mostró solo una pequeña disminución de su PIB. Las economías de la CARICOM orientadas a los servicios, incluidas las Bahamas, Barbados y los países de la OECS sufrieron mayores caídas del PIB.

C. TENDENCIAS DE MEDIANO PLAZO EN LA ESTRUCTURA COMERCIAL DEL CARIBE

1. Características generales

Las economías de los países miembros de la CARICOM son pequeñas por lo que el comercio externo es crucial. Estos países dependen mucho de las exportaciones para financiar las importaciones, es decir que tienen limitaciones externas o de balanza de pagos. El desarrollo económico de estos países se ve restringido en parte por el valor de las importaciones, fundamentales no solo para el consumo sino también para la inversión y los insumos intermedios, que a su vez dependen del volumen de las exportaciones⁴. Excepto en Trinidad y Tabago, Guyana, Belice y Suriname, las exportaciones de servicios son la principal fuente de divisas para financiar la expansión de las importaciones para la producción en las economías de la CARICOM. Para aliviar las limitaciones externas, estos países también pueden emplear IED, ayuda oficial y asistencia multilateral, así como acumulación de deuda para pagar las importaciones.

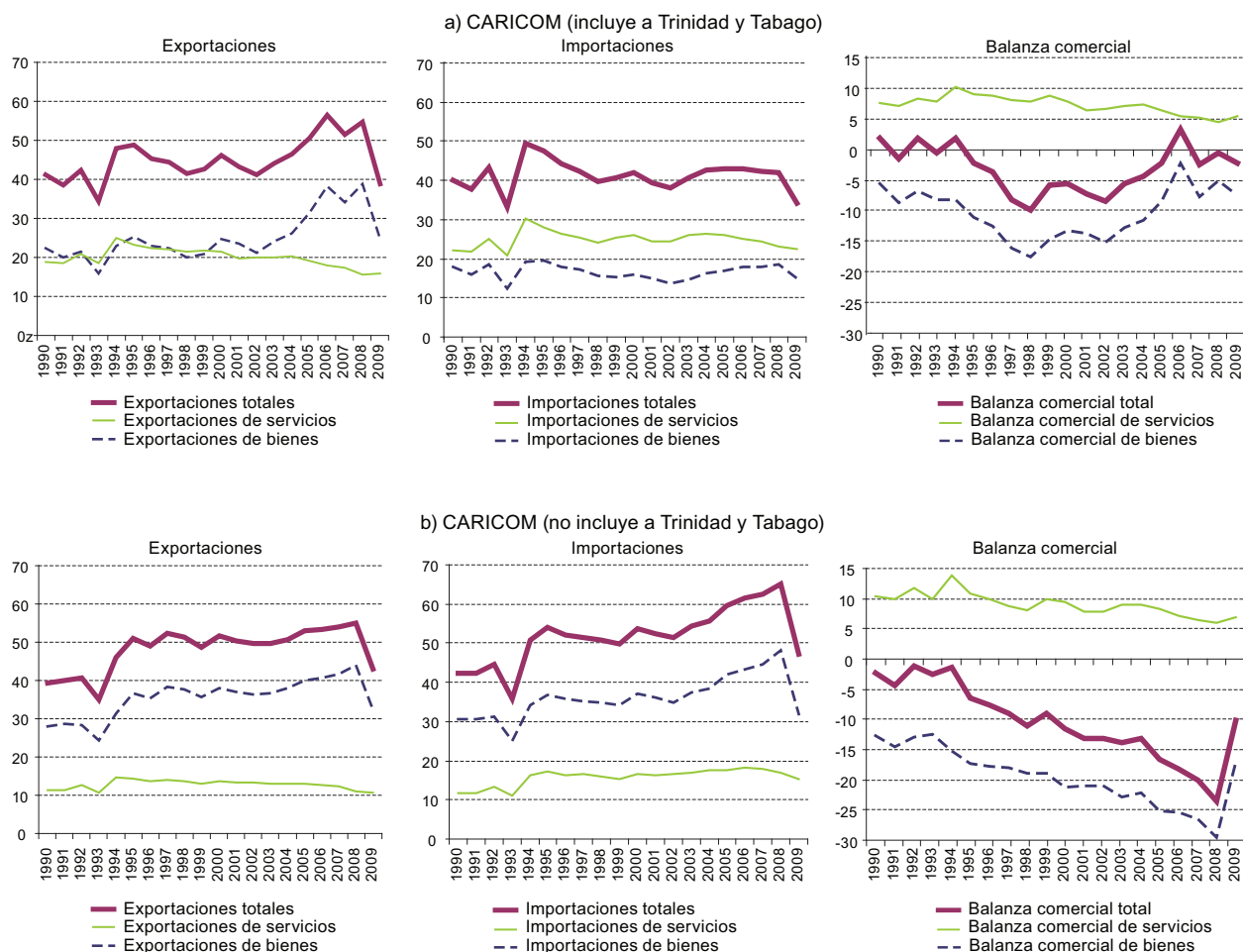
El incremento de la intensidad de las exportaciones en la CARICOM se debe a las cifras de Trinidad y Tabago. Para la Comunidad en su conjunto, la relación entre las exportaciones de bienes y servicios y el PIB se elevó del 46% en 1990 al 55% del PIB en 2008 (véase el gráfico IV.2). La creciente participación comercial refleja dos tendencias opuestas: mientras que las exportaciones de bienes crecieron más rápidamente que el PIB entre 1990 y 2008, las ventas externas aumentaron más lentamente, lo que se tradujo en una participación creciente de las primeras pero una disminución de la participación de las segundas. La intensidad cada vez mayor de las exportaciones de la CARICOM refleja el aumento de las ventas externas de un solo miembro: Trinidad y Tabago. Si no se incluye a este país en los cálculos, la intensidad de las exportaciones de bienes es estable en el mejor de los casos. La tendencia de la relación entre exportaciones de servicios y el PIB no varía cuando no se incluye a Trinidad y Tabago.

Como porcentaje del PIB, las importaciones de bienes aumentaron de 1990 a 2008, mientras que las importaciones de servicios han permanecido bastante bajas. La intensidad de las importaciones de bienes aumentó con el tiempo, tanto en Trinidad y Tabago como en los demás

⁴ En el corto plazo, las importaciones pueden financiarse también con entradas de capital que incluyen IED. Pero en el largo plazo, la sostenibilidad de la cuenta corriente depende en gran medida de las exportaciones de bienes y servicios.

miembros de la CARICOM. En cambio, las importaciones de servicios han permanecido estables en las dos últimas décadas, en alrededor de un 10% del PIB (véase el gráfico IV.2).

Gráfico IV.2
CARICOM: EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS COMO PORCENTAJE DEL PIB,
1990-2009
(En porcentajes)



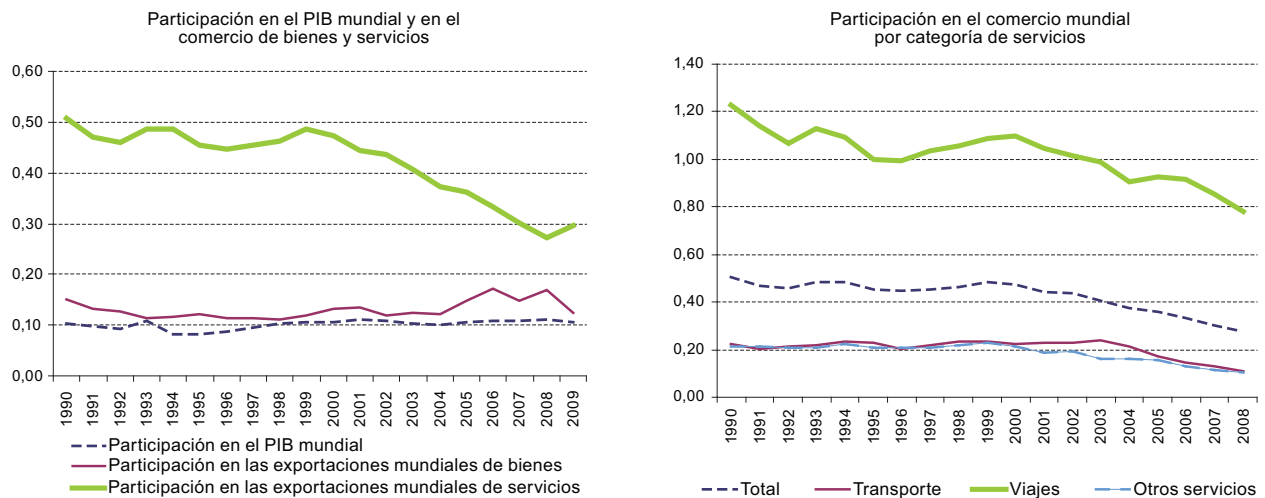
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), “Balance of Payments Statistics” [en línea] <http://www.imf.org/external/data.htm>, y Banco Mundial, “World Development Indicators (WDI)” [base de datos en línea] <http://data.worldbank.org/>.

La evolución de la balanza comercial de la CARICOM es totalmente diferente cuando se incluye a Trinidad y Tabago. La mejora de la balanza comercial de la subregión entre fines de la década de 1990 y 2006 se debe sobre todo a la dinámica exportadora de ese país. En 2006 esta balanza mostró incluso un signo positivo por primera vez desde 1994. Cuando deja de incluirse al mayor exportador y la mayor economía de la subregión, la tendencia cambia completamente y muestra un déficit cada vez más marcado hasta la crisis económica de 2009.

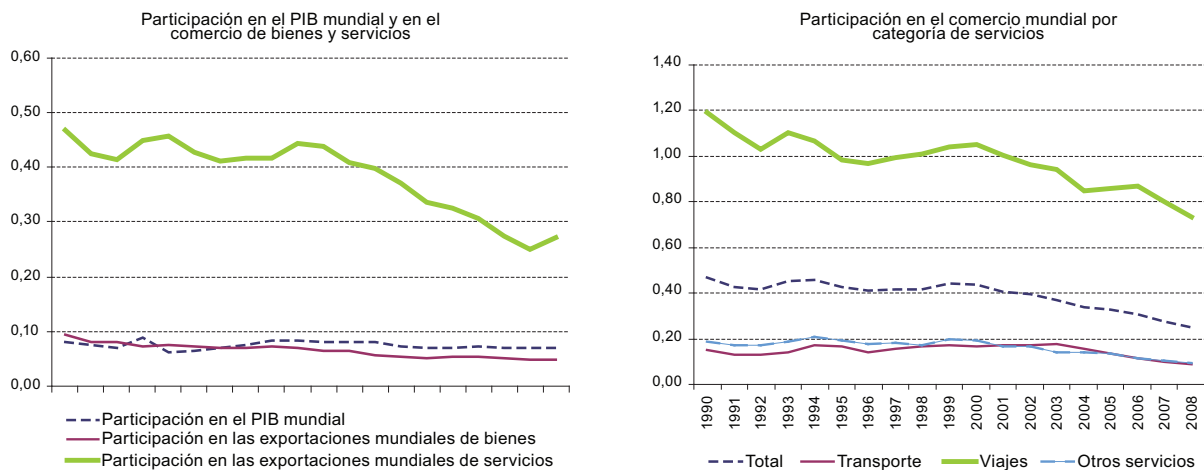
La participación de la CARICOM en el PIB mundial y el comercio de bienes ha sido relativamente estable en los últimos 20 años y refleja el dinamismo de unos pocos países y el estancamiento de los demás (véase el gráfico IV.3). La reciente tendencia alcista de la participación en el comercio mundial de bienes refleja principalmente la floreciente dinámica de las ventas externas de gas natural y petróleo de un solo miembro: Trinidad y Tabago. Guyana y Suriname también han sido exportadores de productos básicos relativamente dinámicos. Sin embargo, los demás miembros de la CARICOM se han caracterizado por el estancamiento de las exportaciones de bienes. Esta tendencia se ha atribuido a la erosión de las preferencias comerciales, los elevados costos de la energía, el impacto de la liberalización del comercio y el crecimiento de China en el sector manufacturero.

Gráfico IV.3
CARICOM: PARTICIPACIÓN EN EL PIB MUNDIAL Y EN EL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, 1990-2009
(En porcentajes)

a) CARICOM (incluye a Trinidad y Tabago)



b) CARICOM (no incluye a Trinidad y Tabago)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), "Balance of Payments Statistics" [en línea] <http://www.imf.org/external/data.htm>.

La CARICOM ha perdido participación de mercado en el comercio mundial de servicios.

Las exportaciones de servicios del grupo no han podido mantener el ritmo de crecimiento del comercio mundial de servicios y por lo tanto su participación en este disminuyó de manera constante después de mediados de la década de 1990 (véase el panel derecho del gráfico IV.3). En particular, la región perdió participación de mercado en “otros servicios”, rubro que incluye servicios de telecomunicaciones, informática, finanzas y comercio. Esto llama la atención ya que este rubro es la parte de más rápido crecimiento en el comercio mundial de servicios⁵. La CARICOM tiene una ventaja comparativa en materia de servicios turísticos y en 1990 su participación en el comercio mundial de estos servicios era de un 1,2%. No obstante, con el transcurso del tiempo la CARICOM perdió competitividad y su participación en el mercado disminuyó a menos del 0,8% en 2008. La región también perdió participación en el comercio mundial de servicios de transporte, del 0,2% al 0,1% entre 1990 y 2008.

Trinidad y Tabago tiene un protagonismo cada vez mayor en el PIB y las exportaciones de bienes subregionales, mientras que más países contribuyen a las exportaciones subregionales de servicios. Dado que de 1990 a 2008 el PIB y las exportaciones de bienes de Trinidad y Tabago crecieron más rápidamente que los de cualquier otro miembro de la CARICOM, su participación en el PIB y en las exportaciones subregionales casi se duplicaron y llegaron al 40% y el 70%, respectivamente (véase el cuadro IV.3). Del mismo modo, las participaciones de todos los demás países y grupos en el PIB y las exportaciones subregionales cayeron durante el mismo período. El desempeño de las exportaciones de bienes de los países de la OECO, que se explica en mayor medida por la erosión de las preferencias en el comercio del banano, ha sido particularmente débil, lo que se tradujo en una importante reducción de la participación en el comercio subregional. La dinámica de la composición por país de las exportaciones subregionales de servicios es más heterogénea: las participaciones de Belice, Guyana, Suriname y la OECO aumentan mientras que las de las Bahamas disminuye.

Cuadro IV.3
CARICOM: PARTICIPACIÓN DE SUS MIEMBROS EN EL PIB TOTAL, EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS
(En porcentajes)

	PIB			Exportaciones de bienes			Exportaciones de servicios		
	1990	2000	2008	1990	2000	2008	1990	2000	2008
Bahamas	15,0	16,0	10,7	5,4	5,5	3,6	34,3	26,8	24,0
Barbados	7,4	7,5	5,2	4,2	3,3	1,7	15,0	13,8	15,5
Jamaica	22,3	26,1	20,6	22,7	18,5	9,4	23,5	27,5	26,4
Suriname	7,7	2,3	3,4	15,9	4,7	6,5	0,8	1,2	2,7
Trinidad y Tabago	21,7	23,8	38,2	37,4	50,7	70,5	7,5	7,5	8,7
OECO	6,7	8,0	6,5	6,9	4,1	1,7	15,1	16,4	13,8
Otros ^a	19,2	16,4	15,4	7,5	13,2	6,6	3,8	6,7	8,9
CARICOM	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), “Balance of Payments Statistics” [en línea] <http://www.imf.org/external/data.htm>, y Banco Mundial, “World Development Indicators (WDI)” [base de datos en línea] <http://data.worldbank.org/>.

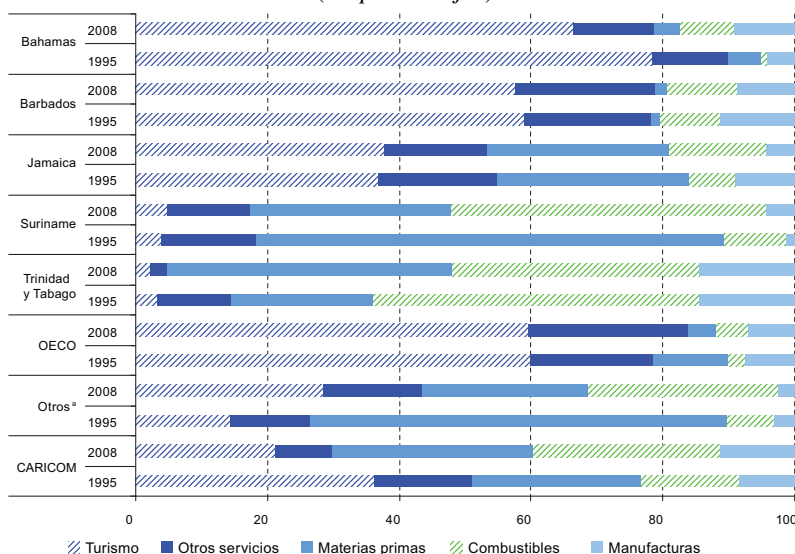
^a Incluye a Belice, Guyana y Haití.

Los países de la CARICOM, con excepción de Trinidad y Tabago, Guyana y Suriname, son predominantemente exportadores de servicios. Aunque la CARICOM en su conjunto exporta sobre todo bienes, esto refleja principalmente la canasta exportadora de Trinidad y Tabago. En el caso de otras economías, sin incluir a Suriname, las exportaciones de servicios representaron más del 50% del total de

⁵ En las últimas dos décadas, el crecimiento del comercio mundial de servicios superó el de bienes y se benefició de las oportunidades creadas por el difundido uso de la tecnología de la información que hizo a los servicios más comercializables con respecto a algunas décadas atrás.

las exportaciones de bienes y servicios en 2008 (véase el gráfico IV.4)⁶. Las exportaciones de servicios se centran en el turismo, sobre todo en el caso de las Bahamas, Barbados y las pequeñas islas de la OECO. La dinámica de la composición por país de las exportaciones subregionales de servicios es más heterogénea: las participaciones de Belice, Guyana y Suriname y la OECO aumentan mientras que la de las Bahamas disminuye. En Jamaica las exportaciones corresponden casi por igual a bienes y servicios, y al turismo le siguen de cerca las exportaciones de materias primas y otros servicios.

Gráfico IV.4
EL CARIBE: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES POR GRUPOS DE BIENES Y SERVICIOS, 1995 Y 2008
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), “Balance of Payments Statistics” [en línea] <http://www.imf.org/external/data.htm>, y Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

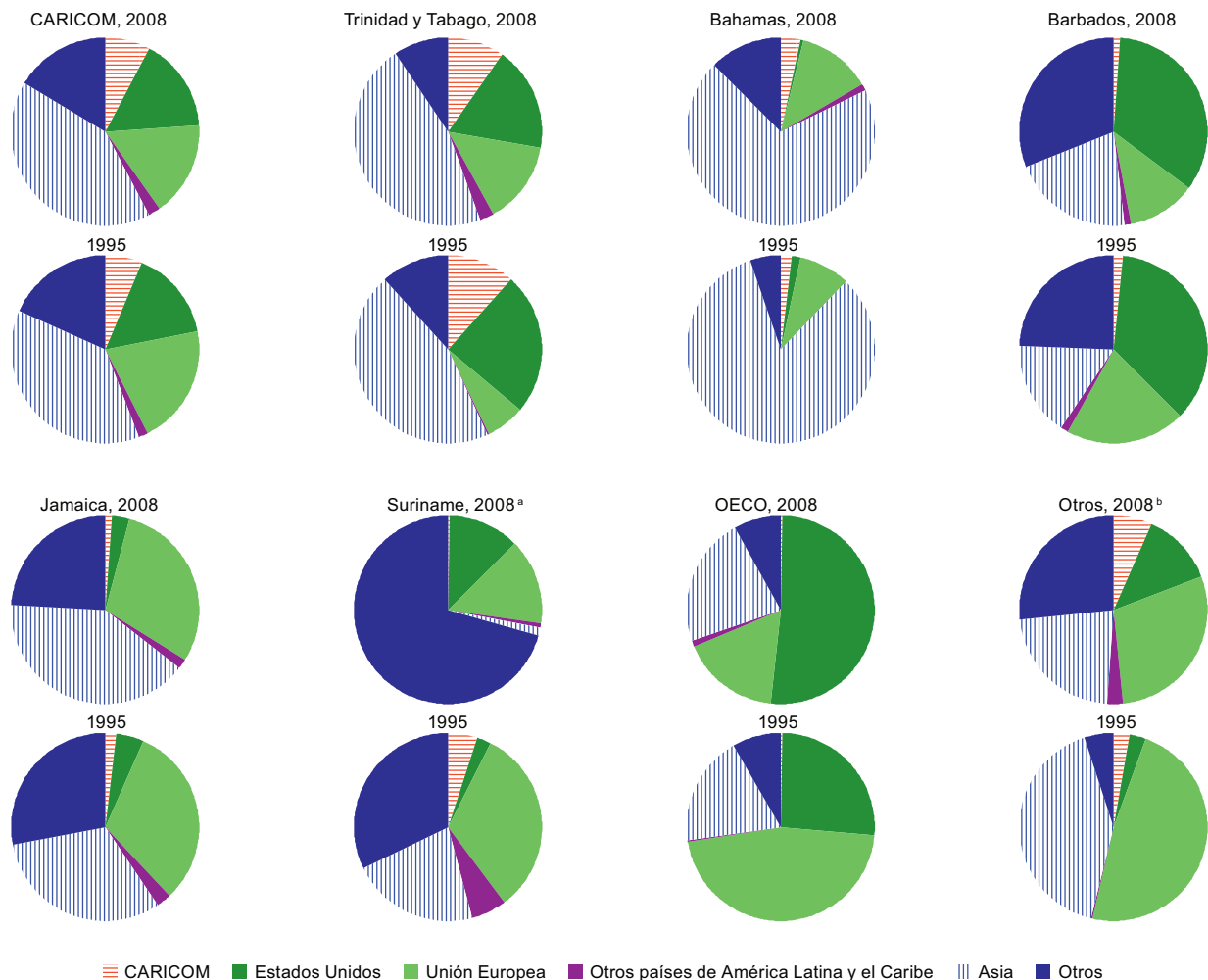
^a Incluye a Belice, Guyana y Haití.

Respecto de las exportaciones de bienes, las economías de la región han agregado valor a esos bienes. Es lo que parece indicar la reducción de la participación de los productos básicos y el incremento concomitante de la participación de las manufacturas y los combustibles de 1990 a 2008.

Aunque poco ha cambiado en el patrón general de los destinos de las exportaciones de la CARICOM en las últimas dos décadas, se han registrado algunas variaciones importantes a nivel de cada país. Los Estados Unidos sigue siendo el principal destino de las exportaciones y representa más del 40% de las ventas externas de la CARICOM. La Unión Europea también ha mantenido su participación relativa. El único cambio destacable es el pequeño incremento en la participación de las exportaciones dentro de la subregión. Menos de un cuarto del total de las exportaciones se venden a los países de América Latina y el Caribe (véase el gráfico IV.5). La composición geográfica de las exportaciones varía mucho entre los miembros: el comercio intrasubregional constituye una participación insignificante de las ventas externas de las Bahamas y Jamaica, mientras que representa la mitad del total de las de la OECO. La CARICOM duplicó su participación como destino de las exportaciones de bienes de la OECO en los últimos 15 años, lo que pone de relieve los resultados positivos del trato especial de esos países en la CARICOM, destinado a impulsar sus exportaciones subregionales.

⁶ Esto contrasta con la composición de las importaciones de todos los miembros de la CARICOM, que consiste principalmente en productos manufacturados.

Gráfico IV.5
CARICOM: EXPORTACIONES DE BIENES POR DESTINO, 1995 Y 2008



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 resultados de Suriname en 2008 deben interpretarse con cautela ya que la mayoría de las exportaciones no se atribuyen a destinos específicos.

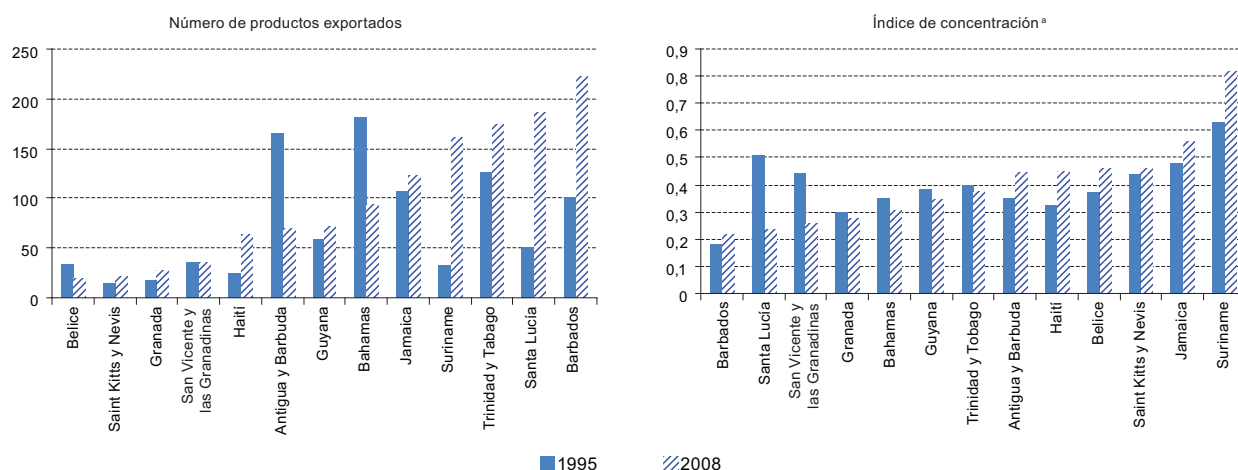
^b Incluye a Belice, Guyana y Haití.

La composición de las exportaciones por producto y país de destino muestra importantes variaciones en los casos de Jamaica, las Bahamas, Barbados y las islas de la OECO. Jamaica vende principalmente materias primas, como metales, a la Unión Europea y Asia, y sobre todo productos alimenticios y manufacturas basadas en recursos naturales a otros países de la CARICOM y los Estados Unidos. Las Bahamas y Barbados tienen una estructura exportadora opuesta, siendo los productos básicos los que predominan en las exportaciones intrasubregionales, los alimentos los que predominan en las dirigidas a la Unión Europea y las manufacturas las que predominan en las dirigidas a los Estados Unidos. En el caso de las islas de la OECO, en las exportaciones a los Estados Unidos predominan las manufacturas, sobre todo partes y piezas eléctricas, mientras que los combustibles y las materias primas

son las principales exportaciones a la Unión Europea. Las exportaciones intrasubregionales desde estas islas corresponden principalmente a productos del petróleo y productos alimenticios.

Las exportaciones de la CARICOM se concentran en unos pocos bienes y en los servicios turísticos. La elevada concentración de las exportaciones de bienes, junto con la elevada dependencia del turismo en algunos países y la competitividad cada vez menor incrementan la vulnerabilidad de la región a las turbulencias externas. A pesar del acceso preferencial a los mercados de sus principales socios comerciales, las exportaciones de bienes de la CARICOM se concentran en una limitada variedad de productos. En el período 2001-2006, los 20 principales bienes exportados consistieron en cuatro productos agrícolas y alimenticios, seis minerales, cuatro productos manufacturados y seis productos relacionados con los combustibles (Banco Mundial/OEA, 2009). Asimismo, con los años ha aumentado la concentración de las exportaciones de bienes de la región. Los principales 20 productos exportados representaron el 70% del total de las exportaciones de bienes en 2006, en comparación con el 51% en 1997. A pesar de que la mayoría de los países incrementaron el número de productos exportados, varios aumentaron la concentración de sus exportaciones de bienes, incluidos Antigua y Barbuda, Belice, Haití, Jamaica y Suriname (véase el gráfico IV.6).

Gráfico IV.6
**CARICOM: EXPORTACIONES DE BIENES, NÚMERO DE PRODUCTOS
E ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN**



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *Handbook of Statistics 2009* [en línea] <http://stats.unctad.org/Handbook/ReportFolders/reportFolders.aspx>.

^a El índice de concentración es el índice Herfindahl-Hirschman (IHH). Varía de 0 a 1, correspondiendo a 1 la máxima concentración.

El mal desempeño de las exportaciones tanto agrícolas como manufactureras en la mayoría de los países de la CARICOM se ha visto compensado, en parte, por un cambio en los servicios turísticos, en particular en la OECO. Varios países se han especializado en este sector y en 2009 las llegadas de turistas representaron más del 50% del total de las exportaciones de bienes y servicios en Antigua y Barbuda, Barbados, las Bahamas, Dominica, Saint Kitts y Nevis y Santa Lucía. No obstante, la región ha perdido participación de mercado en el comercio mundial del turismo y en las llegadas de pasajeros de cruceros que ahora viajan a destinos más competitivos del Caribe de habla hispana (Banco Mundial/OEA, 2009).

Como parte de sus esfuerzos para diversificar las exportaciones, algunos países han incrementado su participación en las exportaciones de bienes no tradicionales y de nuevos servicios como el entretenimiento. Si bien la participación de estas nuevas exportaciones puede no ser muy grande, ofrece interesantes posibilidades en el marco del acuerdo de asociación económica con la Unión Europea.

2. Comercio dentro de la CARICOM

El comercio intrasubregional es relativamente pequeño, pero una participación cada vez mayor en el comercio total corresponde a unos pocos países y a unos pocos productos. La participación en las exportaciones a los miembros de la CARICOM en el total de las exportaciones creció del 10% en el período 1991-1994 al 15% en el período 2005-2008. Trinidad y Tabago tiene un protagonismo cada vez mayor en las exportaciones intrasubregionales y representó más del 80% de todas las exportaciones intrasubregionales en 2008, en comparación con el 55% en 1990. Este país vende principalmente gas natural y petróleo a Jamaica, Barbados, Guyana y cantidades más pequeñas a otros países. Los productos energéticos de Trinidad y Tabago representaron el 65% de todas las exportaciones intrasubregionales en 2008. La energía de bajo costo y la reestructuración de la producción a fines de los años noventa dieron a Trinidad y Tabago una ventaja competitiva en este sector. Otros productos que se comercializan en la subregión son los alimentos (12%) y otras manufacturas, como los materiales de construcción y los productos químicos (9%). Sin embargo, para las pequeñas economías de la CARICOM el comercio intrasubregional es muy importante. La OECS, y en particular San Vicente y las Granadinas, Granada y Dominica, venden la mitad de sus exportaciones en el mercado subregional. Con el tiempo, los vínculos comerciales entre la OECS y Belice y Suriname también se han incrementado⁷. En cuanto a las importaciones, la mayoría de los productos que se compran en la subregión provienen de Trinidad y Tabago. Este país representa más de un 80% de las importaciones intrasubregionales de la CARICOM y cerca de un 90% de las importaciones subregionales de Jamaica, las Bahamas y Suriname.

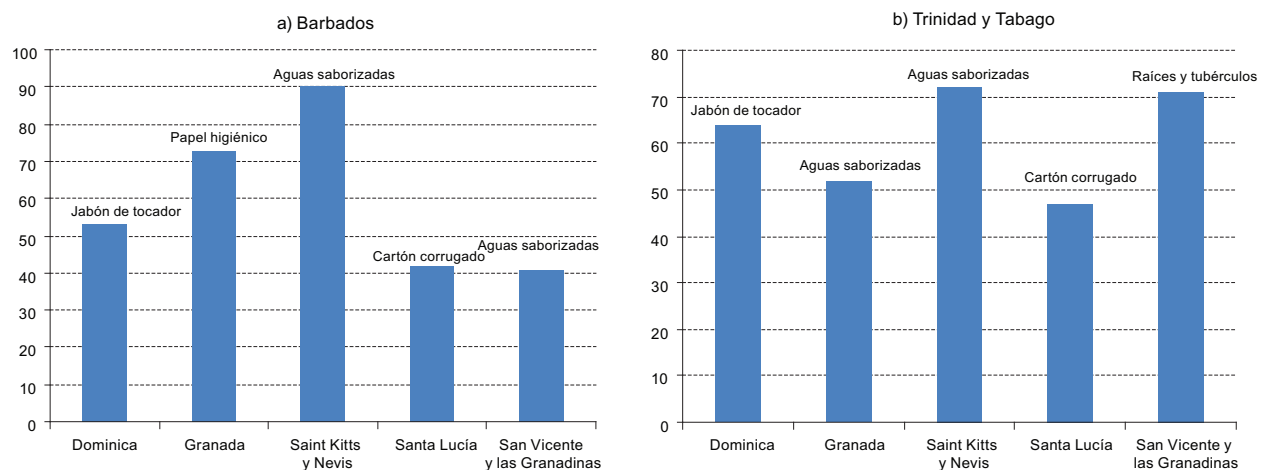
Las balanzas comerciales intrasubregionales difieren mucho entre los miembros de la CARICOM, lo que refleja, en parte, quiénes son los ganadores y los perdedores en los intercambios internos de la CARICOM. Trinidad y Tabago registra grandes superávits gracias a sus exportaciones de gas y productos del petróleo. En cambio, los pequeños países de la OECS tienen grandes déficits. Lo mismo ocurre en Jamaica, país para el cual el mercado subregional representa menos del 3% de las exportaciones totales de bienes. Los países de la OECS tienen una desventaja en el comercio intrasubregional debido a la pequeña escala de producción y los elevados costos de la energía y la logística.

Los miembros de la CARICOM comercian entre sí con pocos y diversos productos. En otras palabras, el comercio intrasubregional es en su mayor parte de tipo interindustrial. La concentración de las exportaciones intrasubregionales de bienes se fue incrementando con el tiempo: los principales cinco productos representaban el 85% del total de las exportaciones de bienes en 2008 en comparación con el 75% de 1995. Los países que mostraron una concentración creciente de exportaciones de bienes intrasubregionales en el período 2000-2008 incluyen Antigua y Barbuda, las Bahamas, Belice y Jamaica.

⁷ Las exportaciones de la OECS a estos dos socios aumentaron rápidamente. Los socios subregionales de la OECS representan el 40% de las exportaciones intrasubregionales de la Organización. Antigua y Barbuda y Santa Lucía representan cada uno una participación del 10% en las exportaciones (Banco Mundial/OEA, 2009).

Las exportaciones intrasubregionales son más concentradas que las ventas al resto del mundo. El principal producto exportado a la subregión representa un porcentaje más elevado en el total que en el caso de las exportaciones al resto del mundo. Para Antigua y Barbuda y Trinidad y Tabago los productos del petróleo representan alrededor del 70% de los productos que exportan a la subregión. Respecto de Dominica, más del 50% de las exportaciones intrasubregionales son productos químicos, incluidos jabones, mientras que en Belice, Guayana y Haití los principales productos son los bienes agrícolas que también representan alrededor del 50% del total. Las economías más pequeñas de la CARICOM son básicamente monoexportadoras y tienen uno o dos productos como principales productos de exportación (véase el gráfico IV.7).

Gráfico IV.7
**BARBADOS Y TRINIDAD Y TABAGO: PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS
EN LAS IMPORTACIONES DE LOS MIEMBROS DE LA OECS, 2006^a**
(En porcentajes)



Fuente: Esteban Pérez Caldentey, “An analysis of OECS economies intraregional trade trends”, 2009, inédito.

^a El índice de diversificación es el índice Herfindahl-Hirschman. Varía de 0 a 1, correspondiendo a 1 la máxima concentración.

Los países de la CARICOM podrían aprovechar mejor las oportunidades que les brinda la integración subregional aumentando el comercio intraindustrial. Sin embargo, dado el reducido tamaño y la pequeña escala de las economías de la subregión no es probable que el comercio intrasubregional ocupe un porcentaje elevado del comercio total. Por ello estas economías necesitan promover su inserción en las cadenas de valor internacionales, sobre todo si la Unión Europea y los Estados Unidos son sus principales socios comerciales (Durán Lima y Lo Turco, 2010).

Recuadro IV.1

LA CARICOM FORTALECE LOS LAZOS CON EL BRASIL

En los primeros meses de 2010 la Comunidad del Caribe (CARICOM) participó en una serie de reuniones bilaterales con Australia, el Brasil, los Estados Unidos y el Japón, así como en la segunda ronda de negociaciones del acuerdo de comercio y desarrollo con el Canadá, con el objeto de fortalecer sus relaciones exteriores.

La reunión que mantuvo con el Brasil fue particularmente fructífera. La primera Cumbre CARICOM-Brasil tuvo lugar en Brasilia, el 26 de abril de 2010, y de ella emanó la Declaración de Brasilia, instrumento que reafirmó el compromiso con la integración de América Latina y el Caribe y con el logro de una sociedad justa y democrática fundada en la paz y la cooperación, en la lucha contra la pobreza, la desigualdad y todas las formas de discriminación, en el multilateralismo, en el desarrollo sostenible y en la búsqueda de un mundo libre de conflictos y de armas nucleares. Además, se firmaron 60 memorandos de entendimiento, incluidos 47 acuerdos bilaterales de cooperación técnica en áreas como la salud, la educación, la cultura, la energía, la agricultura, la protección civil, la gestión de desastres, el transporte y el turismo. Especialmente notable fue la decisión del Brasil de convertirse en miembro no prestatario del Banco de Desarrollo del Caribe (BDC), iniciativa que se encuentra pendiente de aprobación por parte del Congreso de ese país, lo que supondrá una importante contribución al Fondo Especial para el Desarrollo del Banco. Además, el Brasil propuso la creación de un fondo brasileño para la Agencia Caribeña de Gestión de Emergencias por Desastres (CDEMA) con el propósito de mejorar la coordinación regional de acciones humanitarias. Estas medidas están destinadas a mitigar y responder a los desastres naturales y sociales, así como a colaborar con los esfuerzos de reconstrucción de los países miembros de CARICOM, entre ellos Haití. El presidente del Brasil, Luiz Inácio Lula da Silva, también se declaró a favor de la negociación de un tratado de libre comercio entre el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la CARICOM.

En el período 1999-2008 el comercio internacional entre la CARICOM y el Brasil creció a tasas muy elevadas: las exportaciones del Caribe a ese país aumentaron a una tasa media anual del 27,4%, mientras que las importaciones lo hicieron un 39,8% antes de caer de manera pronunciada durante la crisis de 2009. Sin embargo, la balanza comercial ha sido tradicionalmente negativa para la CARICOM, cuyas importaciones desde el Brasil en 2009 representaban 16 veces sus exportaciones a este destino. En 2009 el déficit de la CARICOM con el Brasil ascendió a 3.000 millones de dólares, por debajo del máximo de 4.400 millones de dólares registrado en 2008. Mientras que las exportaciones de la CARICOM al Brasil se concentran en las materias primas, especialmente en los productos químicos y las sales, los minerales, el acero y el hierro, las importaciones de la CARICOM provenientes de ese país están dominadas por los combustibles, aunque abarcan también una gama muy amplia de otros bienes, desde productos agrícolas hasta manufacturas de alta tecnología.

En este sentido, se coincidió en la importancia de organizar una misión comercial de la CARICOM al Brasil. Además, el Brasil se comprometió a organizar una misión a la CARICOM de la Agencia Brasileña de Promoción de las Exportaciones e Inversiones (APEX) que participará en consultas preliminares con instituciones regionales similares de promoción de exportaciones en la CARICOM, incluido el Organismo de Desarrollo de las Exportaciones del Caribe y la Asociación de Industria y Comercio del Caribe (CAIC). El Brasil también expresó su disponibilidad para elaborar un estudio específico sobre la forma de exportar del Caribe al Brasil, basado en un intercambio de información con la Secretaría de la CARICOM.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base del texto de la Declaración de Brasilia e información de prensa de la Comunidad del Caribe (CARICOM), 2010.

D. INTEGRACIÓN REGIONAL Y TRATAMIENTO DE LAS ASIMETRÍAS

1. Contexto y logros

Los gobiernos y las empresas de la región han tenido durante mucho tiempo una motivación para promover la integración y la cooperación en el comercio y otras áreas para superar las restricciones que genera el tamaño pequeño y los recursos limitados de sus economías. La integración económica es crítica para ampliar la competitividad de la región, promover el desarrollo y facilitar la integración en la economía global. Un mercado más amplio, fruto de la integración, puede promover las economías de escala y permite a las empresas obtener la experiencia exportadora necesaria para penetrar en los mercados extrarregionales. La integración también alienta la puesta en común de los recursos para alcanzar objetivos compartidos de manera más eficiente.

La integración comercial en el Caribe ha sido gradual y se remonta a 1958. En ese año, se creó la Federación de las Indias Occidentales, que incluía a todos los territorios del Commonwealth, excepto las Bahamas, Belice y Guyana. Luego de la independencia en 1962, Trinidad y Tabago y Jamaica se retiraron y la Federación se disolvió. En 1965, después de varias conferencias de Jefes de Gobierno, se firmó un acuerdo para formar la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA). En 1973, los presidentes decidieron transformar la asociación de libre comercio en un mercado común, lo que se concretó en el Tratado de Chaguaramas por el que se creó la Comunidad del Caribe (CARICOM). En 1992 acordaron establecer el Mercado y Economía Únicos de la CARICOM (CSME), que se formalizó en la Tratado Revisado de Chaguaramas de 2001 y entró en vigor en 2006. En definitiva, el proceso de integración de la CARICOM ha superado ampliamente, por lo menos a lo que sus intenciones se refiere, a los que existen en las Américas.

El proceso de integración ha llevado un largo tiempo debido, en parte, a la situación de varias economías pequeñas y menos adelantadas de la región, que tienen necesidades especiales. Siete de los miembros más pequeños y menos adelantados de la CARIFTA formaron el Mercado Común del Caribe Oriental (MCCO) en 1968. En 1981 se estableció la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS) con el Tratado de Basseterre. Los países de la OECS crearon una unión económica en 2010, que prevé la libre circulación de bienes, servicios, trabajadores, capital, así como el establecimiento de un arancel externo común. La mayoría de los estados miembros de la OECS tienen una misma autoridad monetaria (ECCB, 2009) y comparten una misma moneda y otros órganos como la magistratura.

Actualmente, la CARICOM está implementando el Mercado y Economía Únicos de la CARICOM (CSME) en dos fases. El plazo originalmente acordado era de 2006 a 2015 con dos subfases: el mercado único (2006 a 2009) y la economía única (2010 a 2015). En el mercado único deben eliminarse todas las barreras al comercio de bienes, servicios y al traslado de trabajadores de varias categorías laborales. La implementación de la economía única profundiza aún más el proceso de integración al armonizar el régimen de regulaciones y las políticas económicas y al introducir una unión monetaria.

Se han logrado importantes avances hacia la implementación del CSME. Actualmente, la CARICOM es, al igual que otros mecanismos de integración regional, una unión aduanera imperfecta. En primer lugar, los miembros de la CARICOM han firmado, ratificado e integrado el Tratado Revisado de Chaguaramas de 2006 en las leyes nacionales. Las excepciones son las Bahamas y Montserrat, que decidieron permanecer fuera del CSME, y Haití, que ha postergado la entrada en vigor del tratado. En segundo lugar, la libre circulación de bienes intrasubregional es casi un hecho, ya que los aranceles que se aplicaban a los bienes de países del mercado común se eliminaron en 1990. También se eliminaron varias

de las barreras no arancelarias y se adoptó una lista para eliminar los impuestos no autorizados a las importaciones y los impuestos discriminatorios. En tercer lugar, todos los países, excepto las Bahamas, adoptaron el arancel externo común que, además, se redujo sustancialmente. El arancel medio no ponderado de las importaciones disminuyó del 20% a comienzos de la década de 1990 al 10% en 2009 (Banco Mundial/OEA, 2009). En cuarto lugar, la CARICOM adoptó una política comercial común aplicada a los socios externos, aunque con algunas excepciones. Con este propósito, la Maquinaria Regional de Negociación del Caribe (CRNM) se integró en la CARICOM en 2008 y cambió su nombre a Oficina de Negociaciones Comerciales. En quinto lugar, también se lograron avances en el libre comercio intrasubregional de servicios, la principal ventaja comparativa de la región, para lo cual todos los miembros adoptaron una lista negativa por la que todos los sectores y medidas deben liberalizarse a menos que se especifique otra cosa. En sexto lugar, todos los países miembros han puesto en vigor leyes que permiten la libre circulación de trabajadores altamente calificados, incluidos graduados de universidades, trabajadores de medios de comunicación, deportistas, artistas y músicos, para que presten servicios o establezcan negocios. Otro importante avance ha sido el establecimiento del Fondo de Desarrollo del Caribe para dar asistencia a los miembros que se encuentren en desventaja. El propósito del fondo es aliviar las dificultades que enfrentan algunos países en la transición hacia un mercado integrado de bienes y servicios.

También se han hecho progresos importantes en la cooperación funcional en diferentes áreas, como las artes, la educación, la supervisión financiera, la pesca, la salud, la seguridad y los deportes. Este progreso puede atribuirse al deseo de los gobiernos de la región de poner en común los escasos recursos para poder lograr objetivos compartidos en áreas que, a diferencia del libre comercio, no se consideran amenazas a los intereses económicos nacionales (véase el recuadro IV.2).

Recuadro IV.2

INICIATIVAS DE COOPERACIÓN EN LA CARICOM

En materia de artes, educación y deportes, hay ejemplos de cooperación como el Festival Artístico del Caribe (CARIFESTA), la Universidad de las Indias Occidentales y el Consejo Examinador del Caribe (CEC) y los Juegos de la CARIFTA.

En materia financiera, los miembros de la CARICOM firmaron la declaración de Liliendaal en 2009 para limitar los efectos de la crisis financiera global y reformar el sector financiero en la subregión. En la Declaración se introducen nuevos lineamientos y estándares reguladores para el sector y se alienta la colaboración subregional. También se exhorta a lograr una mayor transparencia y a aplicar sistemas de alerta temprana y pruebas de estrés.

En materia de pesca, el Mecanismo Regional de Pesca del Caribe (CRFM) está desarrollando un plan maestro para el uso sostenible de recursos pesqueros para el desarrollo de la comunidad costera en el Caribe. En 2009 se revisó un estudio inicial, un plan preliminar y actividades de proyecto. En materia de energía, el Programa de Desarrollo de Energía Renovable del Caribe (CREDP) ha intensificado sus actividades con nuevos fondos de donantes y contribuciones en especie de la Organización de los Estados Americanos y gobiernos regionales.

En materia social, los logros en el área de la salud incluyen a la Asociación Pancaribeña contra el VIH/SIDA (PANCAP), el Instituto de Alimentación y Nutrición del Caribe y el Instituto de Salud Ambiental del Caribe. Además, el Organismo de Salud Pública del Caribe (CARPHA) formó un equipo de movilización y estableció su recinto principal en Trinidad y Tabago en 2009. En materia de seguridad, la Agencia de implementación de la CARICOM en materia de delitos y seguridad (IMPACS) introducirá la tarjeta de viaje CARIPASS, que reducirá los trámites para los viajes de los residentes de la CARICOM en los aeropuertos subregionales. Otras iniciativas de seguridad abordan el tema de los delitos violentos provocados por el tráfico ilícito de armas y municiones y el impacto de los deportados en el Caribe. Por último, en 2007 se estableció un fondo de seguro contra riesgos de catástrofe para el Caribe (CCRIF), que hizo pagos a Dominica y Santa Lucía (2007), Turcas y Caicos (2008) y Haití (en varias ocasiones).

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

2. La unión económica de la OEEO

La OEEO ha logrado un nivel más profundo de integración que la CARICOM. En la CARICOM, existe un acuerdo de integración subregional entre nueve pequeñas islas denominado Organización de Estados del Caribe Oriental (OEEO)⁸. Sin embargo, la OEEO ha logrado un mayor nivel de integración que la CARICOM. Además del libre comercio, la OEEO tiene una moneda única y varias instituciones que prestan servicios comunitarios, entre ellas un banco central, una bolsa de valores, la magistratura y el sistema de seguridad, un servicio conjunto de compras de productos farmacéuticos, misiones diplomáticas conjuntas, un organismo regulador de telecomunicaciones y un organismo regulador de la aviación civil. El tratado constitutivo de la unión económica de la OEEO se firmó el 18 de junio de 2010⁹. Se espera que los Estados miembros de la OEEO ratifiquen el tratado en enero de 2011.

La unión económica de la OEEO difiere del Mercado y Economía Únicos de la CARICOM (CSME) en que las decisiones de las autoridades de la primera tienen carácter vinculante para todos los miembros. Esto debería permitir a la OEEO hacer más progresos que la CSME. Debido a su tamaño y a la ausencia de una masa crítica nacional para poner en marcha cualquier empresa, los países más pequeños de la OEEO son los que enfrentan las restricciones más vinculantes respecto de los recursos y la creciente competencia mundial, y están más dispuestos a renunciar en alguna medida a su soberanía para profundizar la integración y facilitar el crecimiento económico y el desarrollo humano. Además, a diferencia de la CSME, en que la circulación de trabajadores se limita a las categorías aprobadas, los ciudadanos de países de la OEEO podrán vivir y trabajar en otro país de la unión sin restricciones.

3. Áreas en las que puede mejorarse

A pesar del progreso hacia el establecimiento del CSME, este ha sido bastante lento en varias áreas. Entre los aspectos que pueden mejorar se encuentran los siguientes:

a) Circulación de bienes y arancel externo común

Existe un amplio margen para la suspensión y reducción de los aranceles y para las exenciones otorgadas a países específicos, aunque todos los miembros, excepto las Bahamas, han adoptado el arancel externo común. Para compensar la pérdida de ingresos gubernamentales relacionada con la reducción del arancel externo común, varios de los miembros más pequeños han aplicado medidas como derechos de timbre, sobretasas de importación, tasas diferenciadas del impuesto al consumo. Asimismo, aunque el arancel externo común es más bajo que el de hace una década, sigue siendo elevado para algunos grupos de productos y la dispersión arancelaria es importante. Esto último causa ineficiencias y dificulta las negociaciones con terceros países para el acceso al mercado de la Comunidad. Además, este factor puede causar desvíos del comercio (Banco Mundial/OEA, 2009).

La libre circulación de bienes en el mercado único aún se ve dificultada por barreras no arancelarias como las normas fitosanitarias y las barreras técnicas al comercio. Esto refleja el limitado progreso logrado hacia la armonización de las medidas sanitarias y fitosanitarias y los estándares técnicos. En 2003 se estableció la Organización Regional de la CARICOM sobre Normas y Calidad (CROSQ) para promover la armonización de los estándares. Sin embargo, la capacidad de la CROSQ

⁸ Los nueve miembros de la OEEO son: Antigua y Barbuda, Dominica, Granada, Montserrat, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas. Anguila y las Islas Vírgenes Británicas son miembros asociados.

⁹ Caribseek Jamaica News [en línea] http://news.caribseek.com/Jamaica/article_87396.shtml.

para cumplir su mandato se ha visto limitada ya que solo cinco países miembros han incorporado el acuerdo por el que se crea la organización al derecho interno. Otro factor que restringe la circulación de bienes es el uso no autorizado de impuestos sobre bienes regionales por parte de algunos miembros.

b) Comercio de servicios

Para promover el desarrollo del sector de los servicios y las exportaciones, es necesaria la libre circulación de capital, trabajadores calificados y capacidades de gestión. Se considera que la exportación de servicios ofrece el mayor potencial para la diversificación de las economías del Caribe dadas las relativamente elevadas tasas salariales que restan competitividad a la subregión en materia de manufacturas con alto contenido de mano de obra y en el área de la agricultura (Banco Mundial, 2005). En este contexto, es necesaria una mayor competencia en materia de servicios en el mercado subregional para mejorar la competitividad y preparar a las industrias de servicios para su ingreso a los mercados extrarregionales.

El comercio de servicios intrasubregional está restringido por varios factores. Por ejemplo, la mayoría de los países de la CARICOM aún no han implementado mecanismos de otorgamiento de licencias para los proveedores de servicios. También hay impedimentos al derecho de establecer una empresa, relacionados con los permisos de trabajo y la discriminación en el otorgamiento de incentivos fiscales. Asimismo, algunos sectores, como el transporte marítimo y aéreo y los servicios financieros, continúan enfrentando restricciones en su comercio. En estas actividades, las restricciones no están bien identificadas, lo que explica, en parte, que no haya acuerdo sobre un calendario para su eliminación. La CARICOM también carece de un régimen común de servicios y esto complica la negociación y la implementación de acuerdos de servicios con socios comerciales externos (Banco Mundial/OEA, 2009).

c) Libre circulación de capital y trabajadores

La libre circulación de los factores de producción es esencial para el progreso del mercado único. En la mayoría de los Estados miembros se han eliminado los controles de cambio en el movimiento de capitales intrasubregional, pero la circulación de trabajadores se limita a los graduados universitarios y otras categorías de trabajo aprobadas. Los ciudadanos de países de la CARICOM han planteado su preocupación por el estado de implementación del CSME. Para los viajes intrasubregionales aún es necesario contar con pasaporte, pero se prevé la introducción del pase de viaje del Caribe (CARIPASS), proceso que está en marcha, para evitar las molestias de los pasajeros frecuentes en los viajes intrasubregionales. La libre circulación de trabajadores calificados ha generado controversias con algunos gobiernos de los países de la subregión. Estos han expresado su preocupación acerca del impacto potencial de una mayor competencia en sus mercados de trabajo internos. Esta preocupación probablemente sea exagerada, ya que solo 6.210 personas se trasladaron a otro país dentro de la subregión entre 1996 y 2008 (CARICOM, 2009).

d) Factores institucionales

Una limitación importante es la naturaleza no vinculante de las decisiones que toman diversos órganos de la CARICOM. Este problema se ve exacerbado por la ausencia de sanciones por la falta de implementación de las decisiones. Desde comienzos de la década de 1990 se han formulado recomendaciones para el establecimiento de una Comisión de la CARICOM con autoridad ejecutiva para gestionar la puesta en práctica de decisiones y aislarlas de la interferencia política directa, algo que no se ha concretado¹⁰.

¹⁰ No obstante, se han dado pasos para mejorar la institucionalidad con la creación de la Corte de Justicia del Caribe, establecida en 2001 para abordar la solución de controversias.

e) **La crisis y otros factores que retardan el proceso de implementación**

Varias tendencias recientes han retardado el proceso de implementación del CSME. La crisis económica y financiera global golpeó duramente a los países del Caribe, cuyas economías y finanzas públicas ya eran frágiles. Las economías de la CARICOM tienen déficits fiscales crecientes, déficits comerciales más profundos y una deuda externa que sigue aumentando. Los acontecimientos económicos adversos han reducido el ritmo de la integración del mercado. Asimismo, el ajuste posterior a la recesión en los países se ha hecho individualmente (sobre todo en el caso de los países de mayor desarrollo), lo que reduce la relevancia de la estrategia de mercado y economía únicos.

La crisis fiscal también ajustó las restricciones financieras en varios gobiernos de países miembros. Por lo tanto, la implementación de programas regionales de integración depende, en gran medida, de la disponibilidad de financiamiento externo. La velocidad de implementación está determinada, en parte, por la facilidad con que pueda obtenerse financiamiento externo y la cantidad de fondos disponibles. Por ejemplo, el mecanismo de desembolso del Fondo Europeo de Desarrollo (FED) es bastante engorroso y burocrático, lo que conduce a la lentitud en la disponibilidad de fondos.

El eficaz funcionamiento del mercado único también requiere coordinación y armonización de la política fiscal. En la Tratado Revisado de Chaguaramas de 2001 se establece que los Estados miembros armonicen sus políticas fiscales y monetarias. Hasta ahora, el progreso en esa área se ha limitado a las reuniones regulares de los ministros de finanzas y los gobernadores de los bancos centrales de la CARICOM. La Comunidad todavía no ha implementado normas vinculantes o procedimientos para la coordinación de políticas, ni sus miembros han integrado criterios de convergencia en los procesos de formulación de presupuestos. De hecho, los indicadores fiscales y las tendencias de los miembros son muy heterogéneos. Resta mucho por hacer en materia de armonización y racionalización de los sistemas impositivos, sincronización de los incentivos para la inversión y política fiscal. En esta última área, se ha llevado a cabo cierta coordinación regional en el contexto de la reciente crisis financiera.

La definición y puesta en práctica de políticas sectoriales comunes y de políticas de competencia es otro elemento crucial para la exitosa implementación de un mercado único. El establecimiento de un marco de condiciones no es suficiente para promover el crecimiento y el desarrollo económicos. La CARICOM tiene que definir una estrategia de desarrollo regional que permita poner en común los escasos recursos de los pequeños Estados para alcanzar metas tanto nacionales como compartidas. La versión revisada del tratado constitutivo de la CARICOM pone el énfasis en estas políticas, en particular en las áreas de la industria, la agricultura, el transporte y el desarrollo humano. Sin embargo, aún no se han definido políticas regionales. Esto puede deberse a la falta de recursos humanos y financieros, así como a la falta de voluntad política que priorice los objetivos regionales por sobre los nacionales (Banco Mundial/OEA, 2009).

El progreso también ha sido lento en las áreas de armonización de las políticas de competencia y las reglamentaciones para la protección del consumidor. La política de competencia de la CARICOM solo se ha implementado en Barbados y solo tres Estados miembros ha puesto en marcha el régimen de protección del consumidor de la CARICOM.

Otro factor que impide el progreso es la débil capacidad técnica y administrativa de los Estados miembros debida, en parte, a las limitaciones financieras. Para los países de la OECO es difícil conseguir personal adecuado para los ministerios de comercio. Esta limitación ha sido reconocida por socios comerciales con elevados ingresos. En consecuencia, los organismos de desarrollo de algunos de estos últimos proveen asistencia financiera y técnica con el fin de fortalecer la capacidad para implementar el mercado y la economía únicos.

4. Implementación incompleta de las disposiciones sobre trato especial y diferenciado

En la CARICOM, el trato especial y diferenciado de los países menos adelantados ha sido un rasgo de la integración desde sus comienzos. Este tema se incluyó en el pacto complementario al acuerdo que establece la CARIFTA en 1968, uno de cuyos objetivos fue la distribución equitativa de los beneficios entre los países miembros (artículo 2)¹¹. La CARICOM ha clasificado a los países de la OECS y a Belice como países menos adelantados y les ha dado un trato diferencial (CEPAL, 2007b).

La CARICOM cuenta con una amplia variedad de medidas para asistir a los países menos adelantados, cuya implementación ha sido lenta e incompleta. Estas medidas se consideran un régimen especial para países menos adelantados y se establecen en el capítulo VII del Anexo al Tratado de Chaguaramas de 1973, que incluye disposiciones tanto comerciales como financieras. Al establecer medidas explícitas sobre las necesidades financieras de los países menos adelantados, este régimen representa un cambio en el concepto de las disposiciones de trato especial y diferenciado (CEPAL, 2007b). Sin embargo, estas disposiciones en el Tratado de Chaguaramas nunca se pusieron en práctica plenamente. La implementación ponía el énfasis en las disposiciones del artículo 56 que protegía a los mercados internos de los países menos adelantados con algún éxito, pero la promesa de las innovadoras disposiciones financieras del régimen especial nunca se concretaron¹². Una debilidad importante del régimen especial para los países menos adelantados es la ausencia de garantía de un trato diferencial. Un régimen que aborde las necesidades de los países menos adelantados de la CARICOM debe incluir más que cláusulas de máximo esfuerzo o disposiciones condicionales. De hecho, debe incluir un conjunto de disposiciones que establezcan medidas sobre el trato asimétrico (CEPAL, 2007b).

El Tratado Revisado de Chaguaramas de 2001 mantuvo varias disposiciones del antiguo tratado. Las disposiciones de trato especial y diferenciado se establecen en el capítulo VII del nuevo tratado y comprenden el régimen especial para los países menos adelantados, así como un régimen para países, regiones y sectores en desventaja por el establecimiento mercado y economía únicos de la CARICOM (artículo 142). Los países en desventaja son los miembros de la OECS, Belice y Guyana. El régimen especial para los países menos adelantados está establecido en los artículos 160 a 167. Los artículos 161, 162, 163 y 166 son cláusulas de máximo esfuerzo en que las necesidades de los países menos adelantados deberán tomarse en cuenta. Por lo tanto, al igual que ocurría en el antiguo tratado, los países menos adelantados deben recibir un trato diferencial en la aplicación del arancel externo común, las normas de origen y el régimen de incentivos fiscales. Los artículos 160 y 164 constituyen cláusulas condicionales. El artículo 164 reemplaza al artículo 56 del Tratado de Chaguaramas, cuyas disposiciones vencieron en 2005. Si bien el artículo 164 dispone la suspensión de trato de origen comunitario para la producción en los países menos adelantados, esa suspensión se otorga por razones económicas y tiene un carácter temporal.

¹¹ Según el acuerdo de la CARIFTA, se permitió a los países menos adelantados suspender la exención de derechos sobre las importaciones provenientes de los países más desarrollados para proteger la producción de sus economías nacionales y mitigar las pérdidas de ingreso del gobierno.

¹² El artículo 56 tuvo cierto éxito en la medida que la protección del mercado facilitó el establecimiento de industrias manufactureras livianas que fabrican productos como bebidas, jabones, calzado, pinturas y barnices y láminas corrugadas de acero galvanizado (CEPAL, 2007b). Además, los datos disponibles muestran que los productos del artículo 56 representan más de la mitad del comercio dentro de la OECS y su elaboración suministra empleo a alrededor de 7.000 trabajadores. Si bien el artículo 56 promovía el comercio dentro de la OECS, los datos indican que las disposiciones fueron menos exitosas en la promoción de las exportaciones de los países menos adelantados a los países de mayor desarrollo. Los países miembros de la OECS han registrado déficits persistentes y crecientes en el comercio dentro de la CARICOM desde los años noventa. Para la OECS en su conjunto, el déficit del comercio dentro de la CARICOM aumentó de 125 millones de dólares en 1995 a 460 millones de dólares en 2008 (CEPAL, 2007b).

Los miembros de la OECO han recomendado la modificación en la aplicación del artículo 164 que dispone la suspensión de trato de origen comunitario para la producción en los países menos adelantados, con el objeto de mejorar su eficacia. En particular, la OECO recomienda que se sustituyan las restricciones cuantitativas por aranceles para, de este modo, proteger y ampliar la participación en el mercado interno de la OECO (CEPAL, 2007b). De acuerdo con la recomendación de la OECO, los aranceles se aplicarían con tasas más elevadas que las existentes por lo que el arancel externo común tendría que suspenderse. Los aranceles también se aplicarían de manera temporal en función de consideraciones financieras y económicas. Además, los Estados miembros de la OECO solicitaron que los países más adelantados suspendieran la aplicación del arancel externo común con respecto a terceros países para la cerveza, la malta y la harina (CEPAL, 2007b).

El Fondo de Desarrollo de la CARICOM, que comenzó a funcionar en 2009, es el principal mecanismo de asistencia técnica y financiera para los países desaventajados. Su asistencia es temporal e insuficiente para solucionar los cuellos de botella estructurales de los países menos adelantados. Este Fondo se orienta a la facilitación de la promoción y la movilización de las inversiones, la gestión de la diversificación estructural y las necesidades de desarrollo de infraestructura, así como a la asistencia para la competitividad empresarial y el alivio del impacto social y económico de los desastres naturales. Se ha señalado que el Fondo debería centrarse en las necesidades básicas para el desarrollo económico, incluido el capital humano, la inversión en investigación, el desarrollo y la infraestructura (CEPAL, 2007b). No obstante, aún sería necesario contar con un mecanismo para solucionar los desajustes temporales.

Una carencia del Fondo es la ausencia de financiamiento seguro para sus operaciones. El Fondo comenzó a funcionar en agosto de 2009 y ofrece préstamos, subvenciones y asistencia técnica para los Estados miembros en desventaja. El capital del Fondo sería de 250 millones de dólares. Los países miembros deben contribuir con 120 millones de dólares y el resto se obtendrá de donantes internacionales. Sin embargo, el 15 de julio de 2010, el capital del Fondo era de 82 millones de dólares. Además, el Fondo ha recibido contribuciones para asistencia técnica de la Unión Europea (834.000 euros), Finlandia (300.000 euros), Luxemburgo (300.000 euros) y el Banco de Desarrollo del Caribe (149.000 dólares)¹³. Resta mucho por hacer para cumplir con la meta establecida de contribuciones externas al capital del Fondo. La dependencia del financiamiento externo refleja el hecho de que, excepto Trinidad y Tabago, los países más adelantados de la subregión carecen de los recursos financieros que necesitan.

La capitalización del Fondo no cubre las necesidades de la región¹⁴. Su capitalización total es menor que el total de flujos de ayuda para el comercio que recibieron los países de la CARICOM en 2007¹⁵. Además, el monto propuesto para los préstamos es relativamente bajo, de 0,5 millones de dólares a 4 millones de dólares¹⁶. A la luz de los limitados recursos disponibles para el Fondo de Desarrollo de la CARICOM puede ser útil considerar enfoques alternativos para ayudar a los países de la Comunidad a llegar al CSME. Se ha sugerido el suministro de recursos adicionales al Organismo de Desarrollo de las Exportaciones para facilitar la asistencia directa a los exportadores, en particular de los países menos adelantados (Banco Mundial/OEA, 2009).

¹³ Datos del Fondo de Desarrollo de la CARICOM.

¹⁴ La Junta del Fondo de Desarrollo de la CARICOM aprobó dos programas de asistencia en julio de 2010 para Santa Lucía y Belice, pero los detalles del monto de la ayuda aún no pudieron confirmarse.

¹⁵ Cálculos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de OMC (2009).

¹⁶ Datos del Fondo de Desarrollo de la CARICOM.

E. EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA CON LA UNIÓN EUROPEA

El acuerdo de asociación económica de 2008 entre los países del CARIFORUM (CARICOM y la República Dominicana) y la Unión Europea representa un cambio fundamental en las relaciones comerciales de la subregión con Europa. Un objetivo central del acuerdo es la promoción del desarrollo sostenible en los países del CARIFORUM. Según el acuerdo de asociación económica, las preferencias comerciales no recíprocas que la Unión Europea ofrecía se han reemplazado por un acuerdo de libre comercio. Si bien el acuerdo de asociación es fundamentalmente un acuerdo de libre comercio, también incluye cooperación para las inversiones y el desarrollo. La Unión Europea promueve la integración subregional, necesaria para ampliar los mercados y promover la competitividad internacional, como principal pilar del acuerdo de asociación.

Dadas las limitaciones institucionales y de oferta de los países del CARIFORUM, las disposiciones sobre cooperación para el desarrollo se dirigen a forjar capacidades para que estos países aprovechen mejor los términos del acuerdo de asociación. El artículo 8 del acuerdo de asociación económica establece una amplia variedad de medidas de apoyo. Estas medidas incluyen la asistencia para la creación de capacidades humanas, jurídicas e institucionales para poner en práctica el acuerdo, la promoción del desarrollo del sector privado y empresarial, la mejora de la competitividad internacional, la diversificación de las exportaciones, el desarrollo de infraestructura, la creación de instituciones para llevar a cabo una reforma fiscal y fortalecer las capacidades para cumplir con las normas sanitarias y fitosanitarias, técnicas, laborales y ambientales internacionales¹⁷.

Algunos académicos caribeños han expresado su preocupación respecto de la disponibilidad de fondos de la Unión Europea para lograr los propósitos mencionados (Brewster, Girvan y Lewis, 2008). Los componentes de cooperación para el desarrollo del acuerdo de asociación también deben ser más específicos y establecer los programas, recursos, objetivos y resultados esperados.

1. Compromisos de liberalización

En el acuerdo de asociación económica se optó por un enfoque asimétrico de la liberalización arancelaria con el objeto de tomar en cuenta el menor desarrollo de los países del CARIFORUM. El acuerdo de asociación económica, que entró en vigor el 1 de enero de 2008, da acceso al mercado de la Unión Europea libre de derechos y de contingentes para todos los bienes de la CARICOM, excepto el azúcar y el arroz, para los que este trato se postergó hasta octubre de 2009 y enero de 2010, respectivamente. Estas condiciones de acceso al mercado son mejores que las del Acuerdo de Cotonú, que excluía algunas exportaciones de este trato. Las importaciones de bienes del CARIFORUM se liberalizarán gradualmente en un período de 25 años¹⁸. Para algunos productos agrícolas se prevé un largo período de incorporación gradual, mientras que otros están excluidos de la liberalización arancelaria,

¹⁷ El financiamiento de la Unión Europea incluye 165 millones de euros del décimo Fondo Europeo de Desarrollo y 454 millones de euros asignados a programas nacionales vinculados a la integración regional. Cinco de esos programas se orientarán a la competitividad mientras que tres programas contribuirán a la gobernanza y la reforma de la administración pública y otros tres se centrarán en la infraestructura. Además, el 50% de la asistencia relacionada con el programa de ayuda para el comercio de la Unión Europea se asigna a países de África, el Caribe y el Pacífico (países ACP) (Comisión Europea, 2008).

¹⁸ En los primeros 10 años se liberalizará el equivalente al 61% en valor de las importaciones del CARIFORUM provenientes de la Unión Europea, en 15 años el 83% y en 25 años el 87%. El restante 13% se excluye de la liberalización.

entre ellos los productos animales y vegetales, la grasa animal y vegetal, los alimentos preparados, las bebidas y el tabaco. Otros productos excluidos son los productos químicos, los textiles y el vestido, los metales básicos y diversos artículos manufacturados.

Dado que los países del CARIFORUM tienen una ventaja comparativa respecto de los servicios, el acceso a mercado en esta área es crucial. Los compromisos de la Unión Europea coinciden con el potencial de los países del CARIFORUM para el desarrollo de las exportaciones de servicios. La Unión Europea ha otorgado acceso al mercado a la mayoría de los sectores de servicios (véase el cuadro IV.4). Además, los compromisos de liberalización de la Unión Europea en lo que se refiere al Modo 4 superan los hechos por los países desarrollados según el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS). Los compromisos del Modo 4 son valiosos para el CARIFORUM dada la ventaja comparativa de la región en cuanto a los servicios con mayor contenido de mano de obra y a los trabajadores calificados¹⁹.

Cuadro IV.4
**ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA ENTRE EL CARIFORUM Y LA UNIÓN EUROPEA:
COMPROMISOS SOBRE SERVICIOS SEGÚN MODO DE SUMINISTRO**

Modo	Compromisos de liberalización
Modo 1 Suministro transfronterizo	Todos los servicios excepto los servicios audiovisuales, el cabotaje marítimo nacional, los servicios de transporte aéreo y los servicios directamente relacionados con el ejercicio de derechos de tránsito
Modo 2 Consumo en el exterior	Todos los servicios excepto los suministrados mediante telecomunicaciones
Modo 2 Presencia comercial	Todos los servicios excepto los audiovisuales, el cabotaje marítimo nacional, los servicios de transporte aéreo y los servicios directamente relacionados con el ejercicio de derechos de tránsito
Modo 4 Presencia de personas físicas	Presencia temporal de personal clave, becarios con titulación universitaria y vendedores de servicios a empresas en todos los sectores abiertos a la presencia comercial Duración de la presencia temporal limitada a: - Tres años de traslados dentro de una misma empresa - Un año para becarios con titulación universitaria - Noventa días en cualquier período de 12 meses para los vendedores de servicios a empresas Proveedores de servicios contractuales a los que se permitió el acceso en 29 subsectores de servicios Duración de la presencia temporal limitada a seis meses por año Proveedores de servicios contractuales a los que se solicita tres años de experiencia profesional y cumplir con los requisitos de calificación Profesionales independientes a los que se permite el acceso en 11 subsectores de servicios a los que se exige seis años de experiencia profesional y cumplir con los requisitos de calificación

Fuente: Comisión Europea, “CARIFORUM-EU Economic Partnership Agreement: an Overview” [en línea] http://ec.europa.eu/development/icenter/repository/cariforum_eu_epa_information_paper_overview.pdf, 2008.

Los compromisos relativos a los servicios también son asimétricos. Mientras que la Unión Europea liberalizó más del 90% de sus sectores de servicios, los compromisos del CARIFORUM abarcan entre un 35% y un 75% de sus sectores de servicios, excepto en el caso de la República Dominicana, que abrió más del 90% de estos sectores. Los sectores de servicios liberalizados por los países del CARIFORUM son aquellos en que la región busca recibir inversión para modernizar la infraestructura,

¹⁹ La región exporta tanto trabajadores no calificados (trabajadores domésticos, de hotelería y agrícolas) como trabajadores calificados (maestras y enfermeras).

como las telecomunicaciones, los servicios medioambientales y el transporte, así como sectores que brindan oportunidades para el desarrollo de las exportaciones, como el turismo y los servicios empresariales. Los compromisos del CARIFORUM en el Modo 4 se limitan al personal clave y a los becarios con titulación universitaria de las empresas de la Unión Europea que establecen presencia comercial en la subregión.

2. Estado de implementación

La implementación del acuerdo de asociación económica ha sido lenta. Un impedimento significativo es la demora en el establecimiento de arreglos institucionales necesarios para su puesta en práctica efectiva. El principal órgano de decisión del acuerdo de asociación, el Concejo conjunto CARIFORUM-Unión Europea no se reunió sino hasta mayo de 2010. En la Secretaría de la CARICOM se estableció una unidad responsable de la coordinación de la implementación del acuerdo en febrero de 2009, mientras que pocos miembros establecieron unidades de implementación (Antigua y Barbuda, las Bahamas, Barbados, la República Dominicana y Jamaica).

Otro obstáculo es el financiamiento inadecuado. La mayoría de los países del CARIFORUM enfrentan limitaciones fiscales, agravadas por la reciente crisis económica y financiera. Necesitan asistencia financiera externa para implementar el acuerdo de asociación económica. Sin embargo, los 165 millones de euros propuestos por la Unión Europea con arreglo al décimo Fondo Europeo de Desarrollo se consideran inadecuados por los gobiernos del CARIFORUM (Brewster, Girvan y Lewis, 2008)²⁰.

Las diferencias no resueltas entre la CARICOM y la República Dominicana también pueden retrasar la implementación del acuerdo. Una diferencia importante se relaciona con el trato arancelario de las exportaciones de la República Dominicana a la CARICOM. Algunos gobiernos de la CARICOM son reacios a otorgar a la República Dominicana el mismo trato arancelario que se otorga a la Unión Europea tal como exige el acuerdo de asociación económica (Jessop, 2010).

3. Posibles costos y beneficios

El énfasis de la Unión Europea en la integración regional como fundamento del acuerdo de asociación económica supone que la implementación del CSME así como una integración más estrecha entre la CARICOM y la República Dominicana son esenciales para el progreso sin obstáculos del acuerdo. Por ello, la aceleración de la integración regional debe ser una prioridad.

Los beneficios potenciales del acceso libre de derechos y de contingentes al mercado de la Unión Europea para los bienes del CARIFORUM serán diferentes de un país a otro. La República Dominicana y Trinidad y Tabago se encuentran en mejor posición para beneficiarse del acceso al mercado de bienes por sus relativamente dinámicos sectores manufactureros. Para otros países del CARIFORUM las exportaciones a la Unión Europea se concentran en el azúcar y el banano. Dada la falta de competitividad de estos países en estos productos básicos agrícolas tradicionales, los exportadores se ven afectados por la erosión de las preferencias a pesar del acceso al mercado libre de derechos y

²⁰ Centro Técnico de Cooperación Agrícola y Rural (CTA), “CARIFORUM tells EC 10th EDF inadequate” [en línea] http://brussels.cta.int/index.php?option=com_k2&view=itemlist&month=8&year=2009, 2010.

contingentes²¹. Por ende, los países del CARIFORUM deben usar el nuevo acceso al mercado previsto por el acuerdo de asociación económica como oportunidad para diversificar sus exportaciones.

El beneficio neto para el CARIFORUM de la liberalización arancelaria de las importaciones provenientes de la Unión Europea depende de la relación entre las pérdidas de ingreso y las posibles ganancias. La reducción de los ingresos del gobierno debido a la eliminación de los aranceles agravará los déficits fiscales. Es probable que esto sea más problemático para los países del CARIFORUM que dependen marcadamente de los impuestos sobre el comercio internacional como fuente de ingresos públicos. Las estimaciones de la pérdida de ingresos anuales de la liberalización arancelaria indican que es probable que los países del CARIFORUM que enfrenten la mayor pérdida de ingresos durante el primer tramo de la liberalización (2011-2013) sean Antigua y Barbuda, las Bahamas y la República Dominicana (Stevens, Meyn y Kennan, 2009). Esto significa que estos países tendrán que tomar inmediatamente medidas fiscales alternativas para compensar la pérdida de ingresos. También es crítico el desembolso temprano de la asistencia financiera prometida por la Unión Europea.

Los países del CARIFORUM se beneficiarán de la liberalización de los aranceles sobre las importaciones de la Unión Europea en la medida en que se traduzcan en el acceso a bienes de capital e insumos intermedios más baratos. Los países del CARIFORUM se están quedando rezagados en materia tecnológica y dependen, en gran medida, de los bienes de capital importados. El acceso a las importaciones más baratas de equipos de capital de la Unión Europea ofrece oportunidades para la modernización tecnológica y la mejora de la competitividad de las exportaciones.

Las disposiciones del acuerdo de asociación económica relativas a las medidas relacionadas con el comercio requieren la adopción y la implementación de estándares internacionales que supondrán costos sustanciales para los países del CARIFORUM. Estas medidas incluyen los estándares sanitarios y fitosanitarios y las barreras al comercio. La escasez de personal técnico para implementar las políticas necesarias también es una limitación.

Las disposiciones sobre servicios del acuerdo de asociación económica ofrecen beneficios potenciales que los países del CARIFORUM deberían aprovechar. En particular, los compromisos del Modo 4 de la Unión Europea (presencia temporal de personas físicas) ofrecen oportunidades para que los países de la CARICOM ingresen en nuevas áreas, más allá del turismo y el entretenimiento. Los servicios profesionales y educativos son ejemplo de ello. Asimismo, las oportunidades para el traslado temporal hacia el mercado de la Unión Europea tiene el potencial de reducir la fuga de cerebros, en la medida en que ese traslado puede reducir la emigración de personal calificado.

El aprovechamiento de las oportunidades que ofrece el acceso al mercado de servicios requerirá el fortalecimiento de la capacidad del CARIFORUM de suministrar servicios, incluida la mejora de los arreglos institucionales para el registro y la certificación de proveedores de servicios y la modernización de los marcos reguladores. La asistencia técnica y financiera para el desarrollo del sector de los servicios prometida por la Unión Europea será un factor determinante clave del CARIFORUM para aprovechar el acceso ampliado al mercado de servicios de la Unión Europea. La apertura del mercado de servicios del CARIFORUM a los proveedores de servicios de la Unión Europea puede beneficiar a las economías del CARIFORUM al ampliar la competitividad de otras exportaciones dado que el acceso a los servicios importados puede mejorar la eficiencia y reducir los costos de producción.

²¹ En el caso del sector del banano, la erosión de las preferencias debido a la reducción de los aranceles aplicados a este producto de América Latina ya ha mermado las exportaciones. Las exportaciones de banano de la OECO disminuyeron de 140.495 toneladas en 2000 a 55.079 toneladas en 2008 (Secretaría de la OECO).

El acuerdo para la liberalización progresiva de la inversión si bien es útil, puede no ser suficiente para generar mayores corrientes de inversión externa directa hacia los países del CARIFORUM. Los países del CARIFORUM han acordado liberalizar la inversión en la mayoría de los sectores, incluidos la agricultura, la minería, las manufacturas y los servicios. Las exclusiones incluyen pequeñas y medianas empresas, servicios públicos, el procesamiento de material nuclear, los servicios audiovisuales, el cabotaje marítimo nacional y los derechos de tráfico aéreo²². No obstante, la existencia de flujos entrantes cada vez mayores de inversión extranjera directa depende del clima de inversión en los países del CARIFORUM. La promoción de la estabilidad macroeconómica, la creación de una fuerza laboral calificada, la provisión de infraestructura adecuada y el desarrollo de instituciones fuertes e independientes deberá tener prioridad para mejorar el clima de inversión.

Es probable que los países del CARIFORUM se beneficien de una gran variedad de disposiciones de cooperación del acuerdo de asociación económica. Estas disposiciones comprenden la asistencia técnica y la capacidad para el desarrollo de una política de competencia, la cooperación para el desarrollo de los sistemas de innovación del CARIFORUM, la creación de instituciones para llevar adelante una reforma fiscal y la cooperación para la innovación en temas medioambientales y de energía renovable.

4. Respuesta regional al acuerdo de asociación económica

Las reacciones del CARIFORUM al acuerdo han sido variadas. Algunos países han establecido unidades para la implementación del acuerdo de asociación económica y están en busca de una estrategia para beneficiarse de las oportunidades que este ofrece. Esta estrategia enfatiza la diversificación de las exportaciones y mejora la competitividad. Las políticas que se implementan para apoyar esta estrategia incluyen el fortalecimiento del sector privado, la creación de capacidad comercial y la atracción de inversión extranjera. En los casos de Jamaica y la República Dominicana, la inversión extranjera directa de la Unión Europea se emplea para actualizar la infraestructura y ampliar los lugares de alojamiento para los turistas. A nivel regional, el Organismo de Desarrollo de las Exportaciones del Caribe (CARIBEXPORT) ha implementado programas financiados por la Unión Europea para informar a las empresas acerca de las oportunidades de exportación que ofrece el acuerdo de asociación económica, así como para ampliar la capacidad exportadora. Por su parte, el Presidente de Guyana ha expresado que el acuerdo es inadecuado para los países vulnerables del CARIFORUM y que debe revisarse (Girvan, 2009). Algunos académicos caribeños han expresado su preocupación respecto del carácter no vinculante de las disposiciones del acuerdo relativas a la asistencia para el desarrollo (Brewster, Girvan y Lewis, 2008).

F. DESAFÍOS PARA LA DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES Y EL PAPEL DE LA AYUDA PARA EL COMERCIO

La diversificación de las exportaciones es fundamental por varias razones. En primer lugar, la diversificación de las exportaciones es beneficiosa en sí misma, dado que ayuda a reducir la variabilidad de los términos de intercambio y amortigua los efectos de las crisis externas. En segundo lugar, esta diversificación en general se relaciona estrechamente con cambios en las estructuras de producción que tienden a promover la incorporación de conocimiento e incrementan la productividad. Por último, la diversificación de las exportaciones puede contribuir a crear nuevas ventajas comparativas. La

²² Anexo IV del acuerdo de asociación económica, véase [en línea] http://www.sice.oas.org/Trade/CAR_EU_EPA_e/AnxIV_e.pdf.

información internacional muestra que en muchos casos las ventajas comparativas se obtienen ingresando en nuevas áreas de actividad, sobre la base del proceso de conocimiento que surge de la experiencia de producción, la inversión en capital humano y el desarrollo institucional, así como del desarrollo de la empresa privada, incluida la microempresa.

1. Ejemplos de una incipiente diversificación de las exportaciones y políticas relacionadas

A pesar del incremento general de la concentración de las exportaciones, la región muestra varios ejemplos positivos de diversificación de las exportaciones. Tras reconocer la necesidad de diversificar las exportaciones, varios Estados miembros de la CARICOM han integrado sus estrategias comerciales en sus planes nacionales de desarrollo. Estos planes contienen diversas políticas para el desarrollo de nuevos tipos de exportaciones, incluidos el establecimiento de zonas de libre comercio, los incentivos fiscales, el desarrollo de conglomerados productivos, las asociaciones público-privadas, la mejora de la infraestructura, la creación de un clima de negocios favorable, el desarrollo del sector privado, los servicios de información de mercado, la mejora del acceso al crédito para las pequeñas y medianas empresas, el establecimiento de mecanismos de financiamiento de las exportaciones y la prestación de servicios de facilitación de las exportaciones (OMC/BID, 2009).

Barbados, Guyana, Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas están diversificando su sector agrícola, a menudo como respuesta a la disminución de las exportaciones de banano. En Barbados, se busca la diversificación mediante la producción de algodón de las Indias Occidentales y la actividad de las industrias alimenticias con valor agregado, así como el uso diversificado de la caña de azúcar (Springer, 2010). Guayana lanzó un programa de diversificación de las exportaciones agrícolas en 2008 para promover los conglomerados agrícolas de producción de frutas y vegetales, producción ganadera y acuicultura. En Santa Lucía, las políticas más recientes se centraron en la provisión de infraestructura, incluido un laboratorio de cultivo de tejidos, una instalación para la producción de orquídeas, una planta procesadora de carne, una instalación para acuicultura y otra para actividades pesqueras. En San Vicente y las Granadinas las nuevas exportaciones agrícolas incluyen el mango, la palta, el plátano, el camote, el taro y los chiles. Las políticas que se emplean para alentar la diversificación incluyen los incentivos para la inversión, la modernización de la infraestructura física, como los caminos y puertos, y los programas de microcrédito para pequeñas y medianas empresas (USITC, 2008).

También hay varios ejemplos en los sectores manufacturero y de energía. En Trinidad y Tabago, el petróleo y el gas natural se han empleado para desarrollar nuevos tipos de productos petroquímicos, incluidos el metanol, el amoníaco y la urea. Esto se logró a partir de la atracción de inversionistas privados y la participación del gobierno en empresas conjuntas con inversionistas extranjeros. Para beneficiarse de los bajos costos de la energía, se construyó una fundición de aluminio (ALUTRINT) y se promovieron otras varias industrias manufactureras, incluidas la de plásticos, embalaje, impresión, alimentos y bebidas. Se planifica una expansión mayor de la industria del plástico (USITC, 2008). Granada ha desarrollado una industria de agua mineral y gaseosa y ha creado nichos de mercado para productos como mermeladas, jaleas, siropes, licores y un calmante basado en nuez moscada. Guayana busca el desarrollo de fuentes alternativas de energía que incluyen la energía hidroeléctrica y los biocombustibles²³.

²³ Discurso sobre el presupuesto del Gobierno de Guyana, 2008.

La mayoría de los miembros de la CARICOM están diversificando su sector turístico. Granada ha creado un nicho de mercado relativo al deporte de la vela a partir de la inversión en infraestructura para veleros. Guayana también apunta a nichos como el deporte de la vela, la observación de aves y el ecoturismo. Trinidad y Tabago están aumentando la cantidad de instalaciones para conferencias y habitaciones de hotel en Trinidad y Tabago, así como el transporte aéreo para atraer más turismo empresarial. Se prevé la terminación de una nueva instalación en la playa Maracas Bay en 2012. La isla de Tabago se promoverá en el mercado como destino de buceo y ecoturismo.

Otro nicho de mercado que se está promoviendo son los servicios de tecnología de la información o basados en estas tecnologías, en particular en Guyana y Jamaica. Guyana está modernizando su infraestructura de telecomunicaciones, liberalizando su mercado de telecomunicaciones y actualizando el marco regulador. En Jamaica las políticas incluyen la provisión de infraestructura, en particular el puerto digital para el suministro de servicios de telecomunicaciones, el establecimiento de una zona de libre comercio en Montego Bay para atraer a los inversionistas extranjeros y la creación de un instituto de capacitación para suministrar mano de obra debidamente calificada (Jamaica Promotions).

Varios miembros también desarrollan servicios financieros. En Santa Lucía se está fortaleciendo el marco regulador del centro financiero internacional para cumplir con los estándares internacionales y mejorar las perspectivas para la expansión de las exportaciones de servicios financieros. Ha entrado en vigor la ley para la prevención del lavado de dinero de 2010 y se están llevando a cabo negociaciones para firmar acuerdos sobre el intercambio de información tributaria con otros países. Santa Lucía también busca firmar acuerdos para evitar la doble tributación y así promover la competitividad de su centro financiero internacional. En Trinidad y Tabago existen iniciativas específicas que incluyen el establecimiento de una empresa de promoción del Centro Financiero Internacional de Trinidad y Tabago (TTIFC), la creación de una zona económica con fines especiales para atraer a las empresas internacionales y la reforma del marco regulador para el sector financiero²⁴.

Por último, recientemente varios miembros de la CARICOM han promovido las industrias creativas. Los esfuerzos en toda la subregión se centraron en un comienzo en las mayores economías de la región (Barbados, Jamaica y Trinidad y Tabago), pero más tarde permearon el discurso político y las iniciativas de las economías más pequeñas de la OECS. Las exportaciones de las industrias creativas actualmente representan solo una pequeña parte del comercio total extrarregional, pero llegan al 15% de las exportaciones totales en el caso de algunos de los miembros más pequeños de la CARICOM (véase el recuadro IV.3).

Recuadro IV.3 **LAS INDUSTRIAS CREATIVAS**

El desarrollo de industrias creativas es una iniciativa reciente que han seguido varios miembros de la CARICOM para diversificar su base de exportaciones. Las industrias creativas incluyen múltiples actividades vinculadas a la música, las películas, las artes y las artesanías, basadas en el talento individual y la creatividad. Estas actividades pueden ser una importante contribución a las exportaciones, el PIB y el empleo. Difieren de los productos básicos o las actividades tradicionales relacionadas con los servicios ya que dependen en gran medida de factores endógenos y no exógenos. Además, su desarrollo no está necesariamente sujeto a las economías de escala. Por último, están encadenadas hacia adelante y hacia atrás con otros sectores tradicionales y no tradicionales.

²⁴ Discurso sobre el presupuesto del Gobierno de Trinidad y Tabago, 2010.

Recuadro IV.3 (conclusión)

En varios países de la CARICOM, las industrias creativas contribuyen significativamente al comercio y al empleo. En Jamaica, estas industrias representaron el 4,8% del PIB y el 3% del empleo en 2005 (James, 2007). Además, este sector tiene el potencial de cuadruplicar con creces sus exportaciones en comparación con otras actividades económicas (James, 2009). En Trinidad y Tabago estas actividades representaron el 0,5% de las exportaciones de bienes y el 6% de las exportaciones de servicios en 2006 (Ministerio de Comercio e Industria) y emplean alrededor de 11.000 personas (sobre todo en la música y el carnaval). En Barbados, el empleo en el sector cultural también ocupa a unas 11.000 personas.

El crecimiento de las industrias creativas ha sido estimulado por diversas políticas. En Jamaica, el entretenimiento se identifica como sector prioritario en la estrategia nacional de exportación. Las políticas que se emplean para alentar la producción de películas incluyen los incentivos tributarios, la activa promoción de las exportaciones y los puntos únicos para la prestación de servicios necesarios para las empresas de producción filmica. Este sistema ayuda a los productores extranjeros a encontrar lugares de filmación adecuados, actores y equipos de producción (USITC, 2008). El Gobierno de Barbados también ha identificado a las industrias creativas como pilar fundamental de su desarrollo económico. El proyecto de ley sobre industrias culturales prevé exenciones tributarias respecto del impuesto a las empresas o a la renta y los gravámenes a las importaciones para quienes desarrollan actividades culturales y entidades empresariales, gubernamentales o de otra naturaleza para facilitar la inversión y la capitalización necesarios para los proyectos culturales. En Santa Lucía se creó el Fondo nacional para las industrias creativas (2010-2011) cuyo fin es promover el sector creativo mediante la formalización de la asistencia financiera existente para los artistas locales.

Fuente: Esteban Pérez Caldentey y Nanno Mulder (2010), “The creative industries in CARICOM: trade trends, economic impact and policy responses”, *serie Comercio internacional*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en prensa.

2. Limitaciones de oferta

La diversificación de las exportaciones de los países de la CARICOM se ve limitada sobre todo por factores de oferta y no por la falta de acceso al mercado. La falta de apertura de los mercados de los socios comerciales no es un problema dados los acuerdos comerciales que establecen diferentes preferencias. Los países de la CARICOM se benefician del acceso preferencial a los mercados de los principales socios comerciales de acuerdo con el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) que ofrecen los países desarrollados así como de otros acuerdos, incluido el Acuerdo Caribe-Canadá sobre comercio (CARIBCAN) y la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (CBI) con los Estados Unidos.

El desempeño exportador de la CARICOM parece indicar que el acceso al mercado no es suficiente para promover la diversificación de las exportaciones. Los datos disponibles indican que la tasa de utilización de la CBI y el CARIBCAN ha sido baja, con un promedio de entre un 10% y un 12% (OMC/BID, 2009). Las tasas de utilización de cada país varía de un 33% en Trinidad y Tabago a tasas mínimas en pequeños países de la OECO (OMC/BID, 2009). También se ha argumentado que las preferencias han promovido la inercia y han reducido la capacidad de diversificación (Banco Mundial/OEA, 2009; Banco Mundial, 2005). Cabe destacar que no todos los miembros de la CARICOM reciben un trato preferencial de sus socios comerciales debido a su elevado PIB per cápita, como en el caso de las Bahamas y Barbados.

La escasa respuesta a las preferencias comerciales no recíprocas se ha atribuido a las restricciones de la oferta (OMC/BID, 2009; CEPAL, 2007a). En primer lugar, la infraestructura, como los caminos, los puertos y las telecomunicaciones, es inadecuada. Esto es así no solo en las pequeñas islas, sino también en países más grandes como Guyana y Suriname. El Informe de competitividad global, 2009-2010 ubicó a Guayana en el lugar 91 de 133 países, mientras que ubicó a Suriname en el lugar 86.

En segundo término, la escasez de personal calificado afecta a varios países de la región. Como se señala en Banco Mundial (2005) la escasez de capacidades parece ser un obstáculo importante para aumentar la competitividad de las empresas en algunos países del Caribe. Otras limitaciones incluyen los elevados costos de la energía y las telecomunicaciones, el acceso inadecuado al capital, los bajos niveles de innovación, el desarrollo insuficiente del sector empresarial, la debilidad de las instituciones y el escaso desarrollo de los mercados financieros (OMC/BID, 2009). En el caso de las islas más pequeñas la incapacidad de beneficiarse de las economías de escala contribuye a los elevados costos de producción y la falta de competitividad (Banco Mundial/OEA, 2009)

Otro importante factor es el patrón de especialización que se ha promovido a partir de la estructura de incentivos en la región. Si bien la región ha atraído flujos relativamente elevados de IED, esta inversión no ha logrado, en su mayor parte, desarrollar nuevos tipos de productos o servicios. La política de incentivos empleada en la región se ha centrado en el uso de incentivos tributarios para atraer el máximo de IED, más que en políticas para atraer IED hacia sectores nuevos y dinámicos. Esta política de incentivos reforzó la especialización de las actividades basadas en recursos naturales, incluida la minería, la agricultura y el turismo (CEPAL, 2003). Además, las empresas extranjeras en el Caribe tienden a tener vínculos limitados con el resto de la economía.

3. El papel de la ayuda para el comercio

La asistencia externa a través de la ayuda para el comercio es esencial para superar las diversas limitaciones de oferta en los países de la CARICOM. Esta necesidad se ha vuelto aún más urgente tras la crisis reciente, que agravó las ya débiles finanzas de la región.

La ayuda para el comercio puede ampliar el desarrollo y la diversificación de las exportaciones en la CARICOM. Esto puede hacerse mediante la ayuda a los miembros para que se adapten y puedan aprovechar las oportunidades que surgen de la liberalización comercial (unilateral, bilateral o multilateral), como se analizó en el segundo Examen Regional de la Ayuda para el Comercio, realizado los días 7 y 8 de mayo en Montego Bay (Jamaica). En primer lugar la ayuda para el comercio puede contribuir a reducir los costos del ajuste del mercado de trabajo y mitigar las pérdidas de ingreso debido a la disminución de las barreras arancelarias²⁵. En segundo lugar, la ayuda para el comercio puede apoyar a la región en la implementación de las disposiciones de los acuerdos comerciales, como el acuerdo de asociación económica CARIFORUM-Unión Europea²⁶. En tercer lugar, la ayuda para el comercio puede contribuir a que los países aprovechen las oportunidades creadas por los acuerdos comerciales mediante la mejora de la infraestructura de la región (transporte, comunicaciones e infraestructura aduanera) e instituciones nacionales y regionales (aduanas, organismos reguladores y unidades para la implementación de acuerdos). En tercer lugar, la ayuda para el comercio puede servir de apoyo a los productores para cumplir con los estándares de los compradores privados, que pueden exceder los estándares oficiales de los socios comerciales. En cuarto lugar, la ayuda para el comercio puede aumentar la capacidad de las empresas del sector privado para elaborar productos y brindar servicios

²⁵ Por ejemplo, la pérdida de ingresos estimada de los países del CARIFORUM en el período 2011-2033 debido a la liberalización de los aranceles según el acuerdo de asociación económica es de 502 millones de euros y corresponde sobre todo a las Bahamas, la República Dominicana, San Vicente y las Granadinas y Trinidad y Tabago (Stevens, Meyn y Kennan, 2009).

²⁶ Esto incluiría la ayuda técnica y financiera para cumplir con las normas sanitarias y fitosanitarias, y superar las barreras técnicas al comercio y la política de competencia. El costo de implementación del acuerdo de asociación económica se ha estimado en 400 millones de dólares (OMC/BID, 2009).

innovadores y para penetrar en los mercados de exportación. En quinto lugar, la ayuda para el comercio puede cumplir otros propósitos como el de compartir experiencias que alienten a los países a implementar reformas, promover el análisis de las cadenas de valor y facilitar la cooperación Sur-Sur.

Recientemente, ha aumentado mucho la cantidad de iniciativas de ayuda para el comercio en el Caribe. En primer lugar, la Unión Europea está apoyando el programa de desarrollo comercial y del sector privado del Caribe, que implementa el Organismo de Desarrollo de las Exportaciones del Caribe. La primera fase de este programa (2,6 millones de euros) finalizó en junio de 2007, mientras que la segunda fase (7,9 millones de euros) terminará en 2011. En segundo lugar, el Reino Unido brinda fondos (5 millones de libras) para el Fondo Fiduciario Caribeño de Ayuda para el Comercio y la Integración Regional, que administra el Banco de Desarrollo del Caribe. En tercer lugar, el Organismo de Desarrollo de las Exportaciones del Caribe está implementando un proyecto alemán de cooperación técnica. El proyecto trienal comenzó en 2010 y suministra 4 millones de euros. Por último, el BID, el Departamento de Desarrollo Internacional del Gobierno del Reino Unido (DFID) y el Organismo Canadiense de Desarrollo Internacional (CIDA) financian un programa para mejorar la competitividad del Caribe. Este programa asciende a 32,5 millones de dólares, se lanzó en marzo de 2010 y se desarrollará durante cuatro años.

Como resultado de ello, los compromisos de ayuda para el comercio para los países del CARIFORUM aumentaron de 290,9 millones de dólares en el período 2002-2005 a 315,2 millones de dólares en 2007. Los compromisos más amplios se realizaron respecto de Guyana, Haití, Jamaica y la República Dominicana. La mayoría de los fondos se comprometieron para la construir infraestructura económica y forjar capacidad productiva, fundamentales para la diversificación de las exportaciones (sistema de notificación de los países acreedores de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (OMC, 2009).

Es posible mejorar en la implementación y la efectividad de la ayuda para el comercio. Las principales deficiencias que los funcionarios caribeños identificaron en las iniciativas de ayuda para el comercio incluyen la imprevisibilidad del financiamiento, el enfoque insuficiente en el desarrollo de capacidad local y muy poca información de los países del Caribe para el diseño de modalidades de ayuda para el comercio (OMC/BID, 2009).

G. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La crisis económica y financiera global ha exacerbado las dificultades económicas de las economías del Caribe y han dejado al descubierto su vulnerabilidad. Es esencial promover la integración en la economía mundial para evitar la marginalización de la subregión del Caribe. Esto requiere la profundización de la integración para fortalecer las economías y promover el crecimiento. También es necesaria la diversificación de las exportaciones y el desarrollo de las capacidades locales y su orientación hacia actividades basadas en el conocimiento para reducir la vulnerabilidad económica y promover el crecimiento económico y la productividad. Dado que los recursos financieros de los países del Caribe son muy limitados, la ayuda para el comercio ha desempeñado un papel importante en el fortalecimiento de la capacidad de las economías de la región para beneficiarse de las oportunidades del comercio internacional.

La promoción de las exportaciones es de máxima importancia para todos los miembros de la CARICOM, sobre todo porque enfrentan una importante limitación externa para su crecimiento económico y desarrollo. La reciente crisis económica y financiera agravó la situación. A mediano plazo, la limitación externa restringe el valor de las importaciones a la cantidad de exportaciones. Las economías

más pequeñas solo pueden construir su infraestructura económica y desarrollarse mediante la IED y la mejora de sus capacidades locales, como las industrias creativas y las microempresas, así como el desarrollo de las materias primas y la tecnología. Por tanto, los países deben obtener las divisas necesarias para financiar sus importaciones. En otras palabras, deben exportar o, más precisamente, su potencial exportador debe coincidir con su capacidad de importación. En el largo plazo, los países deben mantener el equilibrio de la balanza de pagos. Las tasas de crecimiento de los países deben ser compatibles con su posición externa. En este sentido, se dice que los países están limitados por la balanza de pagos. Esta es la principal razón por la que el desempeño de las pequeñas economías abiertas, así como su patrón de desarrollo, se ha forjado en gran medida en función de las vicisitudes del sector externo. Todo experimento de política monetaria o fiscal debe tener en cuenta este hecho.

A mediano plazo, las economías de la CARICOM pasaron por un período de reestructuración de las exportaciones y de la producción tras el colapso de los precios de la Unión Europea y la presión de la OMC para la apertura comercial. Varias economías pasaron de la exportación de bienes a la de servicios en busca de nuevos motores de crecimiento. La crisis detuvo este proceso, que requiere una consolidación fiscal mientras se estimula el crecimiento de mediano plazo. Este es el principal desafío.

Pueden hacerse recomendaciones de política en diversas áreas. La integración económica del Caribe es crítica para acelerar el ritmo de integración regional, promover la competitividad y facilitar la integración en la economía global. Por lo tanto, la CARICOM necesita establecer un mecanismo para gestionar la implementación de las decisiones que se tomen en la Conferencia de los Jefes de Gobierno para avanzar en el proceso de integración. La falta de implementación de decisiones es un problema de larga data que ha retrasado el progreso de la integración regional. La CARICOM debe tomar las medidas necesarias para eliminar los obstáculos que aún entorpecen el funcionamiento efectivo del mercado único. Estas incluyen completar la armonización de normas sanitarias y fitosanitarias y de estándares técnicos, eliminar los impuestos no autorizados aplicados a los bienes subregionales, implementar el régimen de protección del consumidor de la CARICOM, eliminar los requisitos de permiso de trabajo para los proveedores de servicios e implementar los acuerdos de licencia de los proveedores de servicios.

Debe acelerarse la implementación del componente de economía única en el CSME, que debería haberse iniciado en 2008. En particular, el Tratado Revisado de Chaguaramas prevé el desarrollo de una política comercial común y la coordinación de políticas para promover el desarrollo de sectores económicos fundamentales, incluidos la industria, la agricultura y el transporte. Esto crea oportunidades para la integración de la política de desarrollo y de comercio que permitirá a la región maximizar los beneficios de los acuerdos comerciales. La implementación de decisiones regionales depende, en gran medida, de la asistencia financiera externa. Debería por lo tanto preverse un mayor apoyo financiero para la integración regional en la medida en que este sea posible de acuerdo con las condiciones económicas actuales.

La lentitud en la provisión de fondos de ayuda retrasa la implementación de las decisiones en el ámbito subregional. Por lo tanto, los gobiernos del Caribe deben alentar a la Unión Europea a acelerar el desembolso de fondos destinados a la promoción de la integración regional.

El trato especial hacia los miembros en desventaja de la CARICOM mediante el recientemente establecido Fondo de Desarrollo de la CARICOM puede no ser suficiente. Dada la falta de financiamiento seguro para el Fondo, un capital inadecuado y la naturaleza temporal de su ayuda, es posible que no pueda lograr sus objetivos. Por ello, el Fondo necesita financiamiento más seguro y un

conjunto más amplio de recursos. Los gobiernos de la región también podrían considerar la recomendación del Banco Mundial de buscar recursos adicionales para que el Organismo de Desarrollo de las Exportaciones del Caribe apoye a los exportadores de los países desaventajados. La ayuda del Organismo de Desarrollo de las Exportaciones del Caribe podría emplearse también para abordar las necesidades de ajuste de corto plazo. Es preciso implementar la modificación del artículo 164 del Tratado Revisado de Chaguaramas (es decir, la sustitución de las restricciones cuantitativas por aranceles) de acuerdo con las necesidades de la OECO para ampliar la participación en su propio mercado.

Con respecto a la integración extrarregional, el acuerdo de asociación económica con la Unión Europea brinda oportunidades para la diversificación de las exportaciones, el incremento de los flujos entrantes de inversión y la ayuda técnica y financiera para promover la integración subregional. A pesar de la preocupación por el lento desembolso del Fondo Europeo de Desarrollo, los gobiernos del Caribe que no han establecido unidades de implementación del acuerdo de asociación económica deberían hacerlo a la brevedad. Esto es necesario para facilitar la efectiva coordinación de la implementación y tener en cuenta los posibles beneficios de este acuerdo. La CARICOM debe buscar la aclaración de los componentes de cooperación para el desarrollo del acuerdo. Este asunto puede abordarse en el Concejo conjunto CARIFORUM-Unión Europea. El acuerdo entre la CARIFORUM y la Unión Europea no da información suficiente con respecto a los programas específicos, los objetivos y los resultados esperados de las disposiciones de cooperación para el desarrollo.

La CARICOM y la República Dominicana deben esforzarse para resolver las diferencias relacionadas con el trato de las exportaciones de ese país a la CARICOM. Esto es necesario para facilitar la implementación sin complicaciones del acuerdo. Los países de la CARICOM deben aprovechar las oportunidades de acceso al mercado que ofrece el acuerdo con el fin de diversificar sus exportaciones. Para este reposicionamiento la CARICOM deberá emplear la ayuda financiera y técnica disponible de conformidad con el acuerdo para forjar su capacidad de producción, fortalecer las instituciones y mejorar la competitividad.

Para atraer los flujos de IED de la Unión Europea, la CARICOM debe mejorar el clima de negocios. Las medidas necesarias incluyen la promoción de la estabilidad macroeconómica, la creación de una fuerza de trabajo calificada, la provisión de infraestructura adecuada y el desarrollo de instituciones fuertes e independientes.

Por último, los esfuerzos para diversificar las exportaciones en marcha en el Caribe avanzan en la dirección correcta, pero el proceso debe acelerarse. La diversificación de las exportaciones es crítica para reducir los efectos de las turbulencias externas, aumentar la productividad, crear nuevas ventajas comparativas y promover el crecimiento económico. Deben solucionarse las limitaciones de la oferta para que la diversificación de las exportaciones tenga buenos resultados. Las limitaciones que necesitan atención urgente son: la deficiente infraestructura (camino, puertos y telecomunicaciones), la debilidad de los sectores privados y de las instituciones y una inadecuada provisión de conocimiento especializado.

Es importante fortalecer la capacidad técnica local para producir exportaciones más sofisticadas basadas en el desarrollo de capital humano y lograr una diversificación de las exportaciones que aumente los vínculos intersectoriales. Si no se desarrolla la capacidad local para innovar, las tecnologías importadas no producirán grandes derrames. La profundización del proceso de integración regional no solucionará estos problemas fundamentales de escasa capacidad técnica y limitado desarrollo de capital humano. En particular, los servicios turísticos deberían crear vínculos con sectores que permitan la agregación de valor local, como las industrias creativas y el sector agrícola. La promoción de las exportaciones tiene un efecto reducido si estas no se diversifican, no se fortalecen los vínculos

intersectoriales y no se reestablece el equilibrio macroeconómico. En pocas palabras, la política comercial, más ser un fin en sí misma, debe vincularse con la política de desarrollo. Tras varios años de acceso al mercado, el Caribe sigue siendo vulnerable y tiene una capacidad limitada para resistir las turbulencias externas.

Dados los limitados recursos financieros de los países del Caribe, la ayuda para el comercio deberá cumplir un papel importante para solucionar las limitaciones de oferta que restringen su capacidad para aprovechar las oportunidades comerciales internacionales. La ayuda para el comercio puede contribuir a promover la diversificación de las exportaciones mediante la ayuda técnica y financiera para implementar el acuerdo de asociación económica, fortalecer la capacidad institucional y mejorar las capacidades de innovación y comercialización de las empresas privadas. La CARICOM debe alentar a los donantes a mejorar la implementación y la efectividad de las iniciativas de ayuda para el desarrollo mediante la corrección de las deficiencias identificadas por los beneficiarios. Lo que es más importante, debe mejorarse la previsibilidad de financiamiento de la ayuda para el comercio con el fin de facilitar una puesta en práctica rápida y eficiente de los programas de diversificación de las exportaciones. Deberían incluirse también otras mejoras relacionadas con la información que brindan los países del Caribe para el diseño de iniciativas de ayuda para el comercio y ponerse más énfasis en el desarrollo de la capacidad local.

Bibliografía

- Banco Mundial (2010), “Global Development Finance (GDF)” [base de datos en línea] <http://data.worldbank.org/data-catalog/global-development-finance> [fecha de consulta: 30 de julio de 2010].
- _____. (2005), *Es tiempo de elegir: desarrollo del Caribe en el siglo XXI*, Washington, D.C.
- Banco Mundial/OEA (Organización de los Estados Americanos) (2009), *Accelerating Trade and Integration in the Caribbean: Policy Options for Sustained Growth, Job Creation, and Poverty Reduction*, Washington, D.C., Banco Mundial, junio.
- Borchert, Ingo y Aaditva Mattoo (2009), “The crisis-resilience of services trade”, *Policy Research Working Paper*, N° WPS4917, Washington, D.C., Banco Mundial, abril.
- Brewster, Havelock, Norman Girvan y Vaughan Lewis (2008), “Renegotiate the Cariforum EPA”, *Trade Negotiations Insights*, vol. 7, N° 3, abril.
- CARICOM (Comunidad del Caribe) (2009), “CARICOM Single Market Draft Status of Implementation Report”, Georgetown, Secretaría de la CARICOM.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2007a), *Treatment of Asymmetries: A Review of the Issues* (LC/CAR/L.110), Puerto España, sede subregional de la CEPAL para el Caribe/Gobierno de Guyana.
- _____. (2007b), *Special and Differential Treatment in CARICOM* (LC/CAR/L.109), Puerto España, sede subregional de la CEPAL para el Caribe/Gobierno de Guyana.
- _____. (2003), *The Impact of Foreign Direct Investment on Patterns of Specialisation in the Caribbean* (LC/CAR/G.718), Puerto España, sede subregional de la CEPAL para el Caribe.
- Comisión Europea (2008), “CARIFORUM-EU Economic Partnership Agreement: An Overview” [en línea] http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/april/tradoc_138569.pdf.
- Durán Lima, José y Alessia Lo Turco (2010), “El comercio intrarregional en América Latina: patrón de especialización y cálculo de potencial exportador”, *Opciones de política comercial para mitigar los impactos de la crisis internacional en América Latina: ¿hay margen para el diseño de políticas regionales?*, Montevideo, Red de Investigaciones Económicas del Mercosur.
- ECCB (Banco Central del Caribe Oriental) (2009), *Annual Economic and Financial Review 2009*, Saint Kitts y Nevis.
- Girvan, Norman (2009), “Some Lessons of the CARIFORUM-EU EPA”, *Trade Negotiations Insights*, vol. 8, N° 8, octubre.
- Hornbeck, J.F. (2009), “The Haitian economy and the HOPE Act”, *CRS Report*, N° RL34687, Washington, D.C., Servicio de Investigaciones del Congreso (CRS).
- James, Vanus (2009), “Creative Industries. A Significant Contributor to GDP, Employment and Trade” [en línea] <http://www.eximbankja.com/news/2009/12/23/creative-industries-significant-contributor-gdp-employment-trade> [fecha de consulta: 14 de agosto de 2010].
- _____. (2007), *The Economic Contribution of Copyright-Based Industries in Jamaica*, Mona, Jamaica, Escuela de Negocios de Mona, Universidad de las Indias Occidentales (UWI), agosto.
- Jessop, David (2010), “What happened to the Cariforum-EU EPA?”, *Trade Negotiations Insight*, vol. 9, N° 3.
- OMC (Organización Mundial del Comercio) (2009), *Examen de las políticas comerciales. Informe de la Secretaría: Guyana* (WT/TPR/S/218), Ginebra, junio.
- OMC/BID (Organización Mundial del Comercio/Banco Interamericano de Desarrollo) (2009), *Implementación de la ayuda para el comercio en América Latina y el Caribe. Reuniones de revisión nacionales y regionales 2008-2009*, Washington, D.C.
- OMT (Organización Mundial del Turismo) (2010), *Barómetro OMT del turismo mundial*, Madrid, junio.
- Springer, Basil (2010), “Barbados: public-private sector partnership”, *Documentos de proyectos*, N° 285 (LC/W.285), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

- Stevens, Christopher, Mareike Meyn y Jane Kennan (2009), "The CARIFORUM and Pacific ACP Economic Partnership Agreements: Challenges Ahead?", *Commonwealth Secretariat Economic Papers*, N° 87, Londres, Instituto de Desarrollo de Ultramar (ODI), enero.
- USITC (Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos) (2008), "Caribbean region: review of economic growth and development", *Investigation*, N° 332-496, Washington, D.C., mayo.

Capítulo V

**COOPERACIÓN Y RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE EL JAPÓN
Y AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE****A. INTRODUCCIÓN**

Tanto en la edición anterior del *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe* (CEPAL, 2009) como en el informe *Espacios de convergencia y de cooperación regional* (CEPAL, 2010a) que se presentó a la Cumbre de la Unidad de América Latina y el Caribe, realizada en Cancún (México) en febrero de 2010, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) puso énfasis en la necesidad de crear espacios de cooperación en la región. Lo que se proponía era concentrar los esfuerzos de cooperación regional en ocho áreas: cuatro correspondientes al ámbito intrarregional (fomento del comercio intrarregional, inversión en infraestructura, cohesión social y reducción de asimetrías) y cuatro orientadas a enfrentar los desafíos globales (innovación y competitividad, acercamiento conjunto a la región de Asia-Pacífico, reforma del sistema financiero internacional y cambio climático) (CEPAL, 2009, 2010a).

Al otro lado del planeta, las economías asiáticas atraviesan una situación completamente diferente y, tras haber experimentado durante largos años una integración liderada por el mercado, ahora están profundizando su integración formal a niveles que van más allá de los actualmente concebidos en América Latina y el Caribe. Las temáticas tratadas dentro de los marcos de integración asiáticos superan la integración de mercados y en la agenda se incluyen explícitamente temas como el desarrollo industrial, el aumento de la competitividad y el desarrollo científico y tecnológico. ¿Qué fue lo que promovió esta integración? Entre otros factores, se destaca una extensa y profunda cooperación regional. En Asia, la integración y la cooperación se han complementado y retroalimentado mutuamente. Las propuestas formuladas por la CEPAL para promover la cooperación e integración en América Latina y el Caribe encajan bien con la experiencia histórica de los países asiáticos. En este sentido, el fortalecimiento de las relaciones económicas con Asia no tiene porqué limitarse al comercio y las inversiones, sino que también debe incluir la agenda de cooperación. Nuestra región puede aprender mucho de Asia y beneficiarse de una mayor cooperación interregional, ya que el nuevo contexto internacional exige formas de cooperación tanto intrarregional como interregional.

En este capítulo se examinan las estrategias más recientes adoptadas por el Japón para profundizar las relaciones económicas con América Latina y el Caribe. Con respecto a las inversiones, tanto el sector privado como el Gobierno del Japón coordinan sus esfuerzos en pos de una alianza público-privada que busca aprovechar las oportunidades en la región. América Latina y el Caribe ha estado en la mira de las empresas japonesas por diversas razones y en los últimos tiempos la atención del sector privado nipón ha estado dirigida sobre todo a los recursos naturales y energéticos de la región. Esta tendencia seguramente continuará, pero además se sumarán otros dos sectores: infraestructura y seguridad alimentaria. Este es un buen momento para que la región profundice sus relaciones con el Japón, no solo a través de las inversiones, sino también por medio de la cooperación y pueda aprender lo que este país ha transmitido a sus vecinos de Asia. Esta región le da a América Latina y el Caribe tanto oportunidades como una serie de retos. Uno de los grandes retos del siglo XXI será cómo competir con las economías asiáticas y Asia, vista a través del Japón, nos da algunas pistas sobre los caminos que podrían seguirse.

Se analizan también los acuerdos de asociación económica promovidos por el Japón, así como la asistencia oficial para el desarrollo (AOD) japonesa. El tipo de acuerdo de asociación económica propuesto por el Japón parte de la premisa de que el libre comercio no es suficiente y que es necesario complementar la liberalización comercial con la cooperación. El modelo japonés de AOD que se ha aplicado en Asia pone énfasis en el mejoramiento de la infraestructura y en la formación de recursos humanos con el fin de revitalizar el sector productivo y promover el comercio exterior y las inversiones con el país receptor. El Japón no solo es el mayor donante de Asia, sino que también es el principal donante asiático de América Latina y el Caribe. Asimismo, es el país que en los últimos tiempos ha hecho la mayor contribución financiera en ayuda para el comercio a nivel mundial. Por todo lo expuesto, este es el momento indicado para que el Japón y América Latina y el Caribe reconsideren su relación económica también a través de la AOD.

B. EL REDESCUBRIMIENTO DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE POR PARTE DE LA ALIANZA PÚBLICO-PRIVADA JAPONESA

La relación entre el Japón y América Latina y el Caribe se ha desarrollado principalmente en torno a la dimensión económica y aún es posible profundizar y expandir algunos espacios de cooperación para fortalecer dicha relación.

En la edición 2010 del libro azul de la diplomacia, el Gobierno del Japón pone énfasis en el hecho de que América Latina y el Caribe está incrementando su presencia económica en el mundo. Desde la perspectiva japonesa, los datos básicos que sostienen esta percepción son bastante claros: una población de 560 millones de habitantes, un PIB regional en crecimiento que actualmente es tres veces mayor que el de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) y la presencia de recursos minerales, energéticos y alimenticios (MOFA, 2010a). Por otra parte, la región ha mantenido relaciones diplomáticas amistosas con el Japón y ha sido el hogar de la mayor comunidad de descendientes japoneses en el mundo. El crecimiento económico experimentado en los últimos años, así como los avances de la democracia, son factores que, vistos desde el Japón, dan más fuerza a la voz regional dentro del contexto global. El hecho de compartir valores básicos en la dimensión económica (economía de mercado) y política (democracia), hace que América Latina y el Caribe sea considerada por el Japón como un socio importante. En este contexto, la diplomacia japonesa hacia la región consta de tres pilares: fortalecimiento de las relaciones económicas, apoyo al desarrollo estable de la región y promoción de la cooperación en la comunidad internacional.

Para fortalecer las relaciones económicas con América Latina y el Caribe, el Gobierno del Japón trata de brindar a las empresas de su país cierto apoyo para facilitar las operaciones en la región. En este contexto, el Japón busca establecer (y fortalecer) los marcos legales necesarios —como acuerdos de asociación económica o tratados bilaterales de inversiones— y promover el diálogo y la cooperación con los distintos países. Como se analizará más adelante, los acuerdos de asociación económica del Japón se caracterizan por la incorporación de ciertos temas que van más allá de la liberalización comercial, en especial la cooperación bilateral. El Gobierno del Japón también ha ayudado a impulsar grandes proyectos económicos en la región, entre los que se encuentran la expansión de la normativa japonesa de televisión digital y la participación del país en la ampliación del Canal de Panamá. El segundo pilar de la política exterior nipona es la cooperación dirigida a la región, sobre todo en el marco de la AOD. Con el tercer pilar, el Japón busca crear posturas comunes y colaborar con los países de la región en diversas agendas de la comunidad internacional, como el cambio climático, la crisis económica y financiera mundial y la reforma del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas. Los 33 votos de

América Latina y el Caribe en diversos organismos e instancias internacionales otorgan a la región un peso relativamente importante desde la perspectiva japonesa.

1. Las relaciones económicas entre el Japón y América Latina y el Caribe

América Latina y el Caribe tiene el potencial y el atractivo necesarios para fortalecer más su relación y cooperación económica con el Japón. En las últimas décadas, el reforzamiento de su interdependencia económica con Asia ha dejado al Japón poco espacio para considerar a América Latina y el Caribe como una base estratégica en el marco de su diseño mundial. No obstante, la postura japonesa ha ido cambiando gradualmente en los últimos años, sobre todo después de que se confirmara que América Latina y el Caribe pudo superar los retos de la crisis financiera y económica mundial para retomar las riendas del crecimiento a un ritmo más acelerado de lo previsto¹. Actualmente, varias empresas japonesas ven a la región con otros ojos y consideran la posibilidad de insertarla como una base estratégica de sus operaciones mundiales. En este sentido, se estima que los acuerdos de asociación económica y los tratados bilaterales de inversiones contribuirán a incentivar los negocios y las inversiones de las empresas japonesas en la región.

En los últimos cinco años, América Latina y el Caribe fue el destino de las exportaciones japonesas que más creció porcentualmente en el mapa mundial. Un incremento similar se observó en las importaciones del Japón, donde la región ocupó el segundo lugar. Aunque en términos de montos no se encuentra entre los primeros lugares, el comercio exterior del Japón con América Latina y el Caribe viene creciendo a un ritmo acelerado (véase el cuadro V.1). Se espera que esta tendencia se fortalezca en el transcurso de los próximos años, sobre todo con la recuperación de la economía japonesa y de la región. Algunos estudios de la Organización de Comercio Exterior de Japón (JETRO, 2010a) revelan que América Latina y el Caribe presenta una amplia gama de nuevas oportunidades de negocios —como el envasado de productos alimenticios en Chile y la industria aeronáutica en México—, que podrían hacer crecer la actual “canasta” inversionista e importadora del Japón.

La región de América Latina y el Caribe necesita realizar mayores esfuerzos para que el Japón la considere como uno de los núcleos de su estrategia empresarial mundial. En la mente de muchos empresarios japoneses todavía está latente la conmoción de la “década perdida” y así como algunas empresas niponas son optimistas sobre el futuro de la región, otras son más cautelosas. No hay que olvidar que el Japón fue uno de los países que tuvo que pagar más platos rotos por la crisis de la deuda externa de la región. Cuando estalló la crisis en agosto de 1982, los bancos japoneses se encontraban realizando operaciones privadas de financiamiento por más de 30.000 millones de dólares, incluidos más de 13.000 millones de dólares para préstamos sindicados (Stallings, 1990). Estos bancos también participaban en los proyectos más importantes de América Latina y el Caribe, como el oleoducto peruano, la industria siderúrgica de México y el desarrollo de la cuenca amazónica. La crisis no solo supuso la utilización de gran cantidad de recursos públicos por parte del Gobierno del Japón para participar en el programa de reciclaje de la deuda, sino que también causó el alejamiento de muchas empresas japonesas de la región en momentos en que Asia se iba convirtiendo en una mejor opción.

¹ A fines de 2009, la CEPAL pronosticó un crecimiento medio para América Latina y el Caribe del 4,3% para 2010, pero este ha sido más alto. En julio de 2010, la CEPAL proyecta un crecimiento del 5,2% para este año (CEPAL, 2010b).

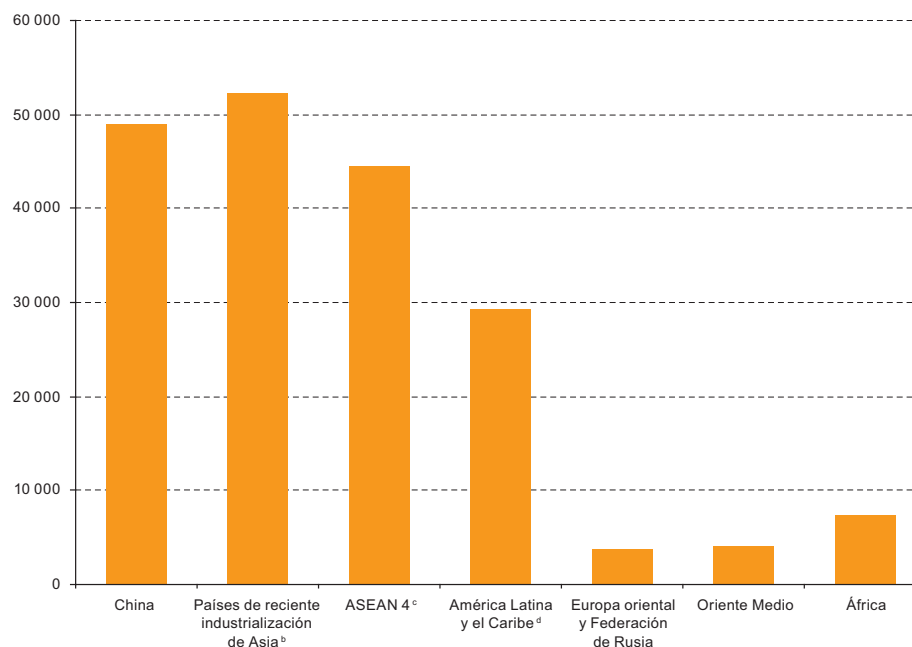
Cuadro V.1
JAPÓN: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES, 2005 Y 2009
(En miles de dólares)

Exportaciones	2005	2009	Incremento (en porcentajes)
América Latina y el Caribe	23 321 895	31 440 129	34,8
Asia	289 661 295	314 406 163	8,5
Federación de Rusia, Comunidad de Estados Independientes (CEI)	5 191 226	4 129 140	-20,5
Oriente Medio	16 575 402	21 650 329	30,6
África	8 252 747	9 498 438	15,1
América del Norte	143 761 913	101 400 407	-29,5
Europa	93 951 571	81 459 616	-13,3
Importaciones	2005	2009	Incremento (en porcentajes)
América Latina y el Caribe	14 773 904	18 653 431	26,3
Asia	230 383 254	246 431 358	7,0
Federación de Rusia, Comunidad de Estados Independientes (CEI)	6 824 864	9 659 226	41,5
Oriente Medio	87 667 108	92 850 019	5,9
África	9 933 739	9 106 629	-8,3
América del Norte	73 543 391	68 312 768	-7,1
Europa	65 973 963	67 731 502	2,7

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

Últimamente, las inversiones japonesas se han concentrado en los recursos naturales. Es necesario que los países de América Latina y el Caribe se sumen a las iniciativas del Brasil y México con miras a insertarse en la cadena de valor japonesa y mundial. En 2008, la inversión extranjera directa (IED) japonesa en el sector minero casi cuadruplicó la del año anterior, convirtiéndose así en el mayor motor de la inversión nipona en América Latina. En medio de un creciente aumento de los precios internacionales de las materias primas, se incrementó la inversión en el Brasil, donde un grupo de empresas siderúrgicas japonesas participó (conjuntamente con la mayor siderúrgica coreana) en la compra de acciones del 40% de NAMISA por un monto aproximado de 3.120 millones de dólares. La pequeña proporción de inversiones japonesas en el sector manufacturero de la región también se concentra en el Brasil (JBIC, 2010). Este país y México han sido los grandes receptores de IED japonesa en la región. Cabe mencionar que el Japón tiene en América Latina y el Caribe la mayor IED acumulada fuera de Asia (véase el gráfico V.1).

Gráfico V.1
JAPÓN: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ACUMULADA EN CHINA Y EN GRUPOS SELECTOS DE PAÍSES Y REGIONES DE MERCADOS EMERGENTES, FINES DE 2008^a
 (En millones de dólares)



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

^a Los montos fueron anunciados primero en yenes y posteriormente convertidos a dólares utilizando la cotización interbancaria media del Banco de Japón para el período aplicable.

^b Los países de reciente industrialización de Asia incluyen a Hong Kong (Región Administrativa Especial de China), la provincia china de Taiwán, la República de Corea y Singapur.

^c ASEAN 4 incluye a las Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia.

^d América Latina y el Caribe no incluye a los principales centros financieros.

2. El nuevo papel de los actores económicos japoneses en la región

Por el lado empresarial, las grandes empresas de comercio general (*sogo shosha*) siguen al frente, acompañadas de otras empresas japonesas. El Gobierno del Japón, por su parte, continúa teniendo como primera prioridad apoyar al sector privado.

Las *sogo shosha* están cambiando de estrategia. Tradicionalmente han tenido cuatro funciones básicas: comercio, financiamiento, información económica y organización. Estas empresas, que realizan operaciones en casi todo el mundo, se desempeñaron como “exploradores de avanzada” cuando el Japón comenzó a invertir en América Latina y el Caribe entre los años cincuenta y sesenta (Horisaka, 1993), y hoy actúan, sobre todo, como si fueran bancos de inversión y participan en forma directa en la administración de las empresas donde invierten. Aunque la función de las *sogo shosha* ha cambiado con el paso de los años, su fortaleza proviene de su naturaleza original. Según Kuwayama (1997), “el poderío de las *sogo shosha* se deriva principalmente de su agilidad para actuar como intermediarias entre vendedores y compradores potenciales, con el respaldo de su modernísimo sistema de información comercial, su eficacia en materia de transporte y almacenaje, y su capacidad para proveer créditos de corto plazo, destinados a financiar el comercio, y financiamientos de mediano y largo plazo,

para financiar grandes proyectos. Además, mantienen vínculos con los bancos privados y enlaces con una amplia gama de empresas de producción y distribución”. Cabe destacar que estas empresas actúan también como intermediarias entre gobiernos para la formación de proyectos de AOD.

Durante el año fiscal 2010, las *sogo shosha* realizarían una inversión mundial por un monto total de más de 27.500 millones de dólares, una cifra que apunta a ser su récord histórico. América Latina y el Caribe tiene que hacer un esfuerzo para atraer estos capitales. A comienzos del año fiscal 2010 (abril de 2010 a marzo de 2011), las seis principales *sogo shosha* (Mitsubishi Corp., Mitsui & Co., Sumitomo Corp., Itochu Corp., Marubeni Corp. y Sojitz Corp.) anunciaron los lineamientos de sus respectivos planes de inversión². El monto total casi duplicó al del año anterior y parece indicar que se está retomando el dinamismo que existía antes de la crisis financiera mundial. Aunque se desconocen los detalles de los planes de inversión, así como su distribución geográfica, el común denominador es la concentración en proyectos de recursos naturales y energéticos, así como de infraestructura en las economías emergentes. Si bien existe cierta incertidumbre por el impacto que pueda tener la crisis crediticia en Europa, las inversiones de las *sogo shosha* están motivadas por el alza de las materias primas. Cada una de las empresas invertiría entre el 30% y el 40% en recursos naturales (como gas natural, carbón y acero), un sector que se ha convertido en su principal fuente de ganancias. El segundo pilar de los paquetes de inversión es la infraestructura en las economías emergentes, que incluye, entre otros, proyectos de conducción de agua, generación eléctrica, transporte y nuevas energías.

3. La nueva estrategia japonesa de inversión

A mediados de 2008, el Japón anunció la utilización estratégica de sus tratados bilaterales de inversión. La región necesita tener en cuenta esta nueva estrategia japonesa. La liberalización, protección y facilitación de las inversiones se encuentran estipuladas en un capítulo de los acuerdos de asociación económica firmados por el Japón. Sin embargo, la negociación de un acuerdo de este tipo no siempre es viable, dada la amplia variedad de temas que incluye. En estos casos, una alternativa adoptada por el Japón es la negociación de tratados bilaterales de inversión. En diciembre de 2009 entró en vigor un tratado bilateral de inversión con el Perú que, de este modo, se convirtió en el tercer país de América Latina y el Caribe en contar con este marco legal después de que México y Chile lo consiguieran a través de sus respectivos acuerdos de asociación económica. Tomando como ejemplo el caso peruano, las características del tratado bilateral de inversión son las siguientes: 1) trato nacional y trato de nación más favorecida a las inversiones desde el momento en que se autorizan; 2) amplia prohibición de requisito de desempeño (requisitos de contenido local y requisitos de desempeño exportador); 3) protección de las inversiones (indemnización por expropiación, libertad para la transferencia de dinero al exterior, protección contra disturbios y demás); 4) mecanismo de solución de controversias entre gobierno e inversionista, y 5) establecimiento de un subcomité para la mejora del ambiente de inversiones según datos del METI (2009c). Las negociaciones entre el Japón y el Perú se iniciaron en mayo de 2008 y, tras una ronda de tres negociaciones, en noviembre de ese mismo año se firmó el tratado bilateral de inversión. En este momento, el Perú se encuentra negociando un acuerdo de asociación económica con el Japón.

² Según información del diario financiero japonés *Nihon Keizai Shimbun* (edición impresa, 15 de mayo de 2010), sobre la base de la tasa de cambio de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) (promedio para el primer trimestre de 2010, JPY90,647/USD). El monto total anunciado fue de 2,5 billones de yenes: Mitsubishi Corp. y Mitsui & Co. invertirían 700.000 millones de yenes cada una, Sumitomo Corp. entre 400.000 millones de yenes y 500.000 millones de yenes, Itochu Corp. y Marubeni Corp. 250.000 millones de yenes cada una y Sojitz Corp. 90.000 millones de yenes.

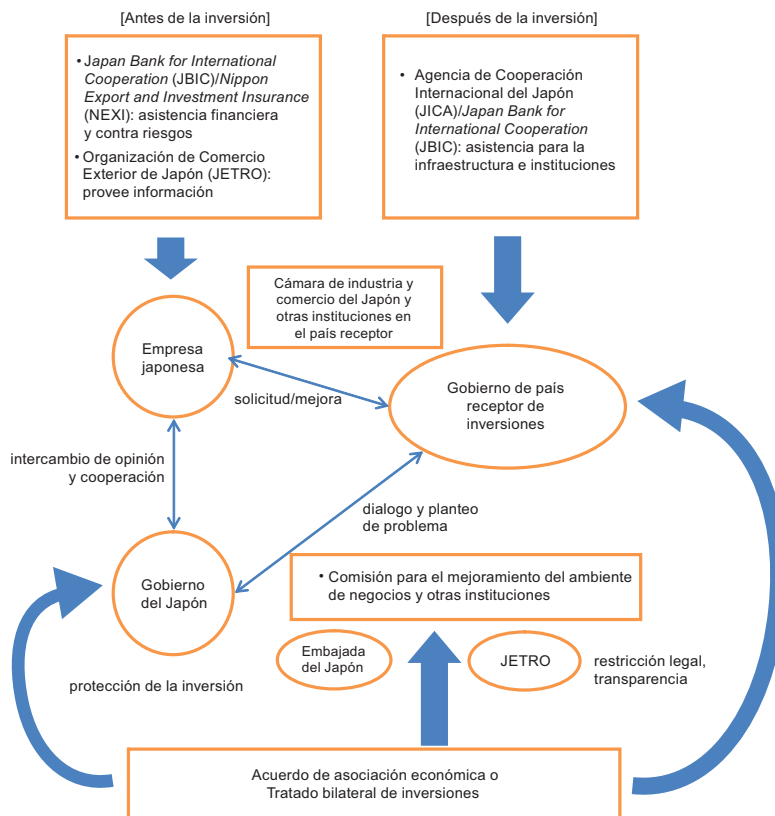
El Japón ya tiene definidos los criterios para determinar los candidatos de sus próximos tratados bilaterales de inversión y algunos países de América Latina y el Caribe con recursos naturales y alimenticios están en la mira. En el contexto de su nueva estrategia de inversión, el Japón toma en cuenta cinco criterios básicos: 1) inversiones japonesas acumuladas en el país y expectativas de aumento de dichas inversiones; 2) necesidad de mejorar el ambiente de inversiones y solicitud del sector industrial japonés; 3) importancia del país como proveedor de recursos mineros y energéticos; 4) capacidad de gobernanza y estabilidad política del país, y 5) significado político y diplomático. En otra instancia, también es posible estudiar la viabilidad de un tratado bilateral de inversión a solicitud del sector privado japonés o del gobierno del otro país. En América Latina y el Caribe, Colombia pretende seguir los pasos del Perú y actualmente se encuentra negociando un acuerdo de este tipo con el Japón. En la lista de candidatos también están la Argentina, el Estado Plurinacional de Bolivia y la República Bolivariana de Venezuela³.

A fines de 2008 comenzó a funcionar el Consejo para la estrategia de la inversión extranjera. En este contexto, la alianza público-privada del Japón ha venido estudiando las dificultades que existen para fomentar la inversión en América Latina y el Caribe. Este Consejo está liderado por el Ministerio de Asuntos Exteriores (MOFA) y el Ministerio de Economía, Comercio Exterior e Industria (METI) por el lado gubernamental y cuenta con la participación de las principales instituciones de asistencia a los sectores público y privado, como la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA) y el Japan Bank for International Cooperation (JBIC), entre otras. El sector privado está representado por *Nippon Keidanren*, el mayor gremio económico del país, y otras asociaciones empresariales relacionadas con la temática de inversiones. El Consejo ha tenido como agenda principal la promoción de tratados bilaterales de inversión y las estrategias para ayudar a las empresas japonesas que estén invirtiendo (o tengan planes de invertir) en cuatro regiones geográficas: 1) América Latina y el Caribe, 2) Oriente Medio y África del Norte, 3) África del Norte y 4) Asia Meridional y países del Cáucaso, Federación de Rusia, Europa central y Europa oriental. Para el sector privado japonés, el ambiente de negocios en América Latina y el Caribe presenta una serie de problemas, sobre todo de carácter institucional (doble tributación, incumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual y falta de transparencia en los trámites administrativos, entre otros) (MOFA, 2009a).

El Gobierno del Japón está dispuesto a utilizar sus herramientas de asesoría y asistencia de carácter público y privado para ayudar a las empresas niponas. América Latina y el Caribe podría colaborar en esa tarea, buscando que el Japón invierta más y mejor en la región. Las medidas que el gobierno japonés puede tomar en la región son las siguientes: estudiar la posibilidad de firmar nuevos tratados bilaterales de inversión o rectificarlos, concertar rápidamente los acuerdos de asociación económica (que incluyen un capítulo sobre inversiones) o tratados bilaterales de inversión en negociación, utilizar y reforzar los mecanismos de diálogo político bilateral y concertación económica (incluidas las (sub)comisiones para la mejora del ambiente de negocios e inversiones), y fortalecer la función de las embajadas y los consulados en el exterior (METI, 2009a). Aparte de estas medidas, el Gobierno del Japón prepararía planes de cooperación que no solo beneficiarían a las empresas japonesas, sino también al país receptor de inversiones, y se determinarían dependiendo del caso, pero basándose en ciertos criterios. En el gráfico V.2 se resume la estrategia básica que se aplicaría a los países en que la infraestructura y las instituciones han llegado a un nivel que les permite recibir un relativo monto de inversión. Con el enfoque propuesto se espera generar un círculo virtuoso que atraiga más inversiones y contribuya, al mismo tiempo, al desarrollo de recursos humanos e infraestructura a través de la AOD y de otras herramientas de cooperación japonesa. La siguiente tarea del Japón sería fortalecer este mecanismo de asistencia mediante el incremento de los recursos asignados a la región. Otra tarea pendiente sería agilizar la interacción entre las instituciones gubernamentales, dado que no existe una “ventanilla única” para atender a las empresas japonesas.

³ Según información del diario financiero japonés *Nihon Keizai Shimbun* (edición impresa, 1 de enero de 2009).

Gráfico V.2
JAPÓN: HERRAMIENTAS PARA LA ASESORÍA Y LA ASISTENCIA DE LAS EMPRESAS JAPONESAS QUE OPERAN EN EL EXTRANJERO



Fuente: Ministerio de Economía, Comercio Exterior e Industria de Japón (METI), “Taigai Toshi Seisaku ni okeru Kadai to Taio” [Problemas y medidas a tomar en la política de inversión extranjera], material de referencia en *Dai Ni-kai Taigai Toshi Senryaku Kaigi Gaiyo* [Resumen de la segunda reunión del consejo para la estrategia de la inversión extranjera] [en línea] www.mofa.go.jp, 2009 (en japonés).

Nota: A nivel bilateral, los recursos financieros que el Japón puede utilizar en principio son: 1) asistencia oficial para el desarrollo, cuya ejecución está a cargo de la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA); 2) asistencia financiera al sector privado japonés para apoyar sus operaciones en el exterior a través del *Japan Bank for International Cooperation* (JBIC) y 3) seguro para actividades comerciales en el exterior a través del *Nippon Export and Investment Insurance* (NEXI). La AOD se divide en asistencia financiera no reembolsable, cooperación técnica (también no reembolsable) y asistencia de préstamos. Aparte de la AOD bilateral, el Japón también canaliza su asistencia a través de organismos internacionales. La Organización de Comercio Exterior de Japón (JETRO) es una institución relacionada con el METI que, a través de sus oficinas en las principales ciudades del mundo, tiene por objeto promover el comercio y las inversiones entre el Japón y el resto del mundo.

4. Nuevas oportunidades

Además de los recursos naturales y energéticos, la atención del Japón en América Latina y el Caribe en los próximos años se centrará en los sectores de infraestructura y seguridad alimentaria.

Si bien en América Latina y el Caribe está creciendo la demanda de infraestructura, faltan recursos financieros para su construcción. Las empresas japonesas ya han comenzado a expandir sus negocios en este sector. Aunque Asia sea el foco principal del sector privado japonés en los mercados emergentes, en el corto plazo América Latina y el Caribe es la región que más compite con los asiáticos por conseguir inversiones y oportunidades de negocios con el Japón en el área de infraestructura. De hecho, a mediados de 2009, ambas regiones se habían repartido los principales proyectos de este sector ejecutados por las *sogo shosha* en las economías emergentes (véase el cuadro V.2). En un intento por llevar a cabo una “reforma estructural” que les permita no depender tanto de las materias primas en épocas en que sus precios internacionales tienen altibajos muy pronunciados, las *sogo shosha* han tratado de expandir sus negocios de infraestructura de forma que este sector pueda volverse tan importante como el de recursos naturales y energéticos dentro de sus operaciones. No obstante, la principal motivación está en el aumento de la demanda de infraestructura a raíz del crecimiento económico de las economías emergentes. La experiencia adquirida en proyectos de infraestructura en el marco de la AOD japonesa permite a las *sogo shosha* expandir sus negocios en este sector sin que tengan que empezar de cero.

Cuadro V.2
**PRINCIPALES PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA EJECUTADOS POR LAS
SOGO SHOSHA EN MERCADOS EMERGENTES, JULIO DE 2009**

Empresa	País	Tipo de proyecto	Fecha de pedido
Mitsubishi Corp.	India	Coches de ferrocarril	Mayo de 2009
Mitsui & Co.	México	Agua y alcantarillado	Diciembre de 2008
	Brasil	Coches de ferrocarril	Julio de 2007
Sumitomo Corp.	México	Agua y alcantarillado	Mayo de 2009
Itochu Corp.	Indonesia	Generación eléctrica geotérmica	Diciembre de 2007
Marubeni Corp.	Perú	Purificación de agua	Julio de 2009
Sojitz Corp.	China	Experimentación para alcantarillado de alta tecnología	Julio de 2009

Fuente: Diario financiero japonés *Nihon Keizai Shimbun*, 25 de julio de 2009 (edición impresa en japonés).

Ya se comenzó a implementar una política de asistencia económica japonesa con miras a la obtención de metales escasos. En este contexto, el Japón está dando asistencia de créditos para proyectos de infraestructura en las cercanías de las minas de metales escasos, que también incluyen la asistencia para estudiar la viabilidad de dichos metales. A mediados de 2009, tres de los siete proyectos de este tipo se estaban ejecutando en América del Sur (la Argentina, Chile y el Perú), lo que colocó a América Latina y el Caribe en primer lugar, por encima de otras regiones geográficas (véase el cuadro V.3). Además, en abril de 2010 se dio a conocer una nueva estrategia japonesa de asistencia integral que incluye el desarrollo industrial y de infraestructura. El Estado Plurinacional de Bolivia se convirtió en el primer país beneficiario de dicha estrategia en el mundo (véase el cuadro V.4).

Cuadro V.3

JAPÓN: PROYECTOS DE ASISTENCIA PARA LA INFRAESTRUCTURA CERCANA A LAS MINAS DE METALES ESCASOS (ESTUDIOS DE VIABILIDAD), JULIO DE 2009

País/Empresa japonesa	Tipo de infraestructura necesaria
Argentina/Mitsubishi Materials Techno	Retracción de litio en laguna
Chile/Consortio (Pan Pacific Copper y otros)	Servicio de agua y carreteras
Fiji/Nittetsu Mining Consultants	Construcción de generador eléctrico
África occidental/Mitsui & Co.	Sistema de ferrocarril
Viet Nam/Consortio (Itochu Corp. y otros)	Sistema de transporte hasta el puerto
Viet Nam/Sojitz Corp. y Toyota Tsusho Corp.	Carreteras y suministro eléctrico
Perú/Consortio (Mitsui Mining & Smelting Co. y otros)	Red de transmisión eléctrica

Fuente: Diario financiero japonés *Nihon Keizai Shimbun*, 29 de julio de 2009 (edición impresa en japonés).

Cuadro V.4

JAPÓN: NUEVA ESTRATEGIA DE ASISTENCIA INTEGRAL PARA LA OBTENCIÓN DE METALES ESCASOS, EL CASO DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA (EN ESTUDIO)

Asistencia relacionada con recursos naturales	Asistencia no relacionada con recursos naturales
• Utilización de los productos derivados del litio • Cooperación en ciencia y tecnología y formación de recursos humanos para la industria del litio • Cooperación financiera y técnica para la excavación del litio	• Asistencia de préstamos para construcción de generador de electricidad geotérmica • Cooperación financiera no reembolsable para instalación de equipo de energía solar • Promoción de la industria textil • Difusión de la normativa japonesa de televisión digital ^a

Fuente: Diario financiero japonés *Nihon Keizai Shimbun*, 5 de abril de 2010 (edición impresa en japonés).

^a En julio de 2010, el Estado Plurinacional de Bolivia anunció oficialmente la adopción de la normativa japonesa de televisión digital, convirtiéndose en el noveno país de América Latina y el Caribe en adoptarla.

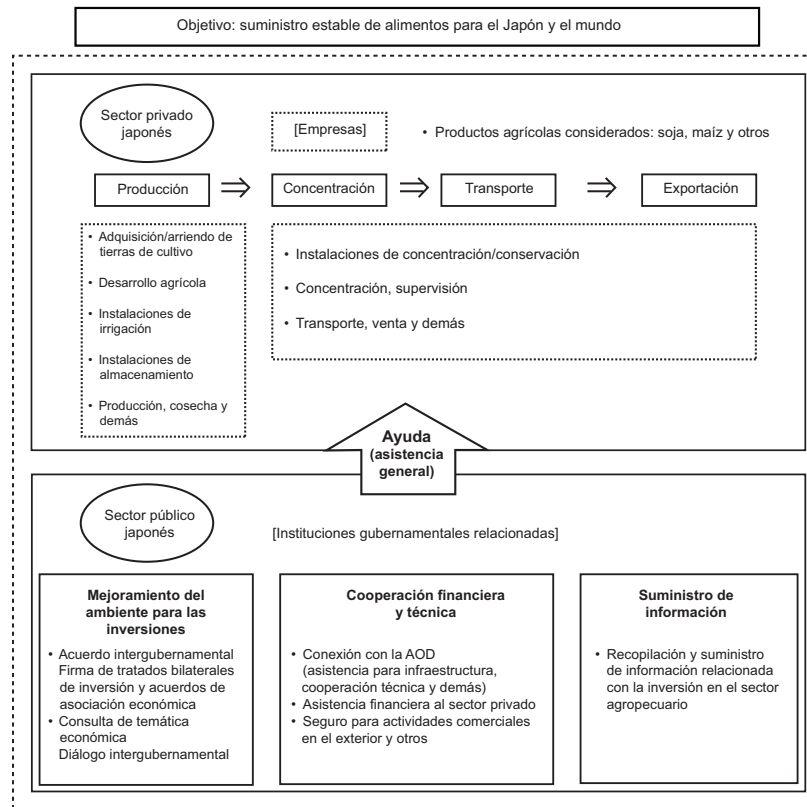
El Japón ha comenzado a adoptar una nueva política industrial con la exportación de infraestructura como uno de los principales pilares. Esto significa que América Latina y el Caribe podrá importar sistemas y equipos de infraestructura con mejores condiciones, incluida una ayuda económica más activa. En las últimas décadas, la economía japonesa ha estado sostenida por dos fuertes sectores exportadores: el automotor y el electrónico. Sin embargo, la dependencia de estos dos sectores ha hecho surgir la necesidad de fortalecer otras industrias. En junio de 2010, el METI hizo pública una propuesta sobre una nueva política industrial que busca fortalecer cinco sectores: 1) industrias relacionadas con la infraestructura, 2) soluciones energéticas de nueva generación, 3) industrias culturales (como moda, turismo y manga), 4) medicina y salud en general y 5) tecnologías de punta (robótica e industria espacial, entre otras). El sector de infraestructura involucraría los siguientes ramos: negocios relacionados con el agua, generación eléctrica relacionada con el carbón, transmisión eléctrica, energía nuclear, ferrocarriles, reciclaje, industria espacial, desarrollo de comunidades, energías renovables, tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC) y desarrollo urbano (METI, 2010). Todos los sectores mencionados tienen una gran demanda potencial a mediano y largo plazo en América Latina y el Caribe. El hecho de que el Japón no solo invierta en infraestructura, sino que también esté haciendo planes para fortalecer las exportaciones, hará de América Latina y el Caribe una región más interesante para las empresas japonesas.

El comercio agrícola de América Latina y el Caribe necesita políticas de apoyo, inversiones e innovación frente a un nuevo contexto internacional de seguridad alimentaria. El Japón está impulsando una estrategia que puede beneficiar mucho a la región. Según un informe preparado por la CEPAL, la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación y el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (CEPAL/FAO/IICA, 2010), en América Latina y el Caribe la seguridad alimentaria ha retrocedido a niveles no observados desde comienzos de los años noventa, con un número cercano a 52 millones de personas en estado de desnutrición. En el mismo informe se enfatiza que el sector agropecuario es “un sistema complejo, integrado a economías internacionales y locales, dependiente del cambio climático, con encadenamientos productivos con otros sectores económicos y con un amplio potencial para reducir la pobreza”. La región, que tiene como fuente estable de ingresos un limitado grupo de productos agrícolas básicos, enfrenta un contexto global cuya agenda incluye la reducción de barreras comerciales, la facilitación del comercio intrarregional y la mejora del funcionamiento de los mercados nacionales. Por otra parte, la IED dirigida al sector agropecuario —en su mayoría por empresas multinacionales— también necesita considerar los factores sociales y ambientales, así como el desarrollo del sector y la seguridad alimentaria (UNCTAD, 2009).

El sector agropecuario de América Latina y el Caribe está en la mira de la alianza público-privada del Japón. Este país ya ha establecido lineamientos para promover sus inversiones a nivel bilateral. El Japón es un país de escasos recursos alimenticios, que solo puede abastecer un 40% de su demanda interna (basado en calorías). Desde la perspectiva japonesa, una forma de contribuir a la solución del problema de la seguridad alimentaria sería fortalecer la producción agropecuaria mundial. En la Cumbre del Grupo de los Ocho (G8) realizada en julio de 2009, el Japón propuso la creación de un marco internacional para promover las inversiones internacionales en el sector agropecuario. Con el objetivo de fomentar una inversión con responsabilidad en este sector, en septiembre de ese mismo año el país organizó, junto con las Naciones Unidas y el Banco Mundial, una reunión de altos funcionarios durante el sexagésimo cuarto período de la Asamblea General en Nueva York. Un mes antes, el Japón estableció sus propios “lineamientos relacionados con la promoción de la inversión extranjera para la seguridad alimentaria”, a través de los cuales se determinan los principios de acción para los propios actores económicos japoneses. Estos principios incluyen la sostenibilidad de la agricultura en los países receptores de inversiones, el aseguramiento de la transparencia, el respeto a la normativa jurídica, la consideración apropiada de los agricultores y ciudadanos de las distintas regiones, así como la consideración de la dimensión ambiental y el suministro de alimentos (MOFA, 2009b). Basándose en estos principios, varios países de América Latina y el Caribe, entre ellos la Argentina, el Brasil y el Paraguay, ya se encuentran en la lista de candidatos del Japón para fortalecer la cooperación en la seguridad alimentaria.

La inversión en el sector agropecuario atraería más AOD japonesa y fomentaría la transferencia de tecnología a la región. El Japón utilizaría su AOD para construir la infraestructura necesaria para la producción y distribución (como carreteras y puertos), así como para promover la transferencia de tecnología (véase el gráfico V.3). Por su parte, América Latina y el Caribe no debería esperar pasivamente la inversión japonesa. Además de mejorar el ambiente de negocios, corresponde a los gobiernos de la región desarrollar y armonizar criterios estratégicos que faciliten la negociación respecto de las inversiones y la cooperación japonesa. En ausencia de estas acciones, otras regiones geográficas, como Asia meridional y Europa oriental, podrían llegar antes y mejor a esas negociaciones.

Gráfico V.3
**JAPÓN: ALIANZA PÚBLICO-PRIVADA EN LA SEGURIDAD ALIMENTARIA,
 MARCO PARA PROMOVER LAS INVERSIONES AGROPECUARIAS**



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Ministerio de Asuntos Exteriores del Japón, *Shokuryo Anzen Hosho no tame no Kaigai Toshi Sokushin ni kan suru Kan-min Renkei Moderu no Imegi* [Imagen del modelo de alianza público-privada relacionado con la promoción de inversiones en el exterior para la seguridad alimentaria] [en línea] www.mofa.go.jp (en japonés).

C. MÁS ALLÁ DEL LIBRE COMERCIO: LOS ACUERDOS DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA PROMOVIDOS POR EL JAPÓN

1. La estrategia japonesa de acuerdos de asociación económica

Aparte de la liberalización y facilitación del comercio y las inversiones, los acuerdos de asociación económica japoneses incluyen otras medidas para fortalecer la relación económica, como la armonización de regímenes y la cooperación internacional. En el cuadro V.5 se muestran los países con los que el Japón ya ha firmado este tipo de acuerdos (11) y con los que está negociando. En América Latina, el Japón ya ha suscrito acuerdos con Chile y México y actualmente se encuentra negociando con el Perú. Otros países, como Colombia, también buscan firmar un acuerdo de asociación económica con el Japón.

Cuadro V.5
JAPÓN: ACUERDOS DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA VIGENTES Y EN NEGOCIACIÓN

Economía	Inicio de la negociación	Término de la negociación	Entrada en vigencia
Singapur	Enero de 2001	13 de enero de 2002	30 de noviembre de 2002
Singapur (enmienda)	Abril de 2006	19 de marzo de 2007	2 de septiembre de 2007
México	Noviembre de 2002	17 de septiembre de 2004	1 de abril de 2005
Malasia	Enero de 2004	13 de diciembre de 2005	13 de julio de 2006
Chile	Febrero de 2006	27 de marzo de 2007	3 de septiembre de 2007
Tailandia	Febrero de 2005	3 de abril de 2007	1 de noviembre de 2007
Indonesia	Julio de 2005	20 de agosto de 2007	1 de julio de 2008
Brunei Darussalam	Junio de 2006	18 de junio de 2007	31 de julio de 2008
Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN)	Abril de 2005	14 de abril de 2008	1 de diciembre de 2008
Filipinas	Febrero de 2005	9 de septiembre de 2006	11 de diciembre de 2008
Suiza	Mayo de 2007	19 de febrero de 2008	1 de septiembre de 2009
Viet Nam	Enero de 2007	25 de diciembre de 2008	1 de octubre de 2009
República de Corea	Diciembre de 2003		
India	Febrero de 2007		
Australia	Abril de 2007		
Perú	Mayo de 2009		

Fuente: Ministerio de Asuntos Exteriores del Japón (MOFA) [en línea] www.mofa.go.jp.

Existen algunos países de América Latina con los que el sector privado japonés desearía que el gobierno negociara un acuerdo comercial para facilitar sus operaciones. El mayor beneficio esperado es la mejora del ambiente de negocios. En una encuesta realizada por la Organización de Comercio Exterior de Japón (JETRO) entre julio y agosto de 2009 en siete países de la región, un 71,9% de las empresas (120) respondió que la negociación de un acuerdo sería beneficiosa para facilitar sus operaciones en estos países. En los cinco primeros lugares de la lista se ubican la República Bolivariana de Venezuela (91,7%), Colombia (88,2%), el Perú (85,7%), la Argentina (78,1%) y el Brasil (66,7%). Sobre los efectos de un acuerdo comercial, un 73,7% de las empresas (115) respondió que esperaría la mejora del ambiente de negocios, lo que incluye una mejora en la seguridad jurídica en general y en los procedimientos aduaneros, entre otros puntos. Aparte de que un 70,5% piensa que se beneficiaría de la liberalización arancelaria, casi un 30% de las empresas desearía que se mejorara la facilitación del movimiento de hombres de negocios y técnicos (JETRO, 2010b).

2. La dinámica del primer acuerdo de asociación económica transpacífico del Japón

El Japón firmó el primer acuerdo de asociación económica “completo” con México tras aceptar la apertura del sector agrícola. Las razones que impulsaron al Japón a negociar este acuerdo, que entró en vigor en abril de 2005, fueron básicamente tres: conseguir un mayor acceso al mercado mexicano, asegurar una plataforma de exportación hacia los mercados de América del Norte y América del Sur a través de la red de tratados de libre comercio de México y eliminar las desventajas comparativas (en aranceles, servicios, inversiones, compras gubernamentales y demás) de las empresas japonesas frente a sus competidoras de América del Norte y Europa por no tener un acuerdo comercial. La principal desventaja era arancelaria, ya que, en promedio, las empresas japonesas tenían que pagar un arancel del 16%.

México negoció el acuerdo de asociación económica teniendo en mente que sería la piedra angular de su estrategia para expandir y diversificar el comercio y las inversiones con Asia. Este fue el primer acuerdo comercial de México en Asia y el que le faltaba para completar su lista de acuerdos con los principales países industrializados. En materia de exportación, con este acuerdo se buscó mejorar la presencia de los productos mexicanos en nuevos mercados. En el área de las importaciones, el propósito era facilitar el abastecimiento de productos a bajo costo, sobre todo los de alto contenido tecnológico, para fortalecer la producción de productos de alto valor agregado en México. En materia de inversión, la ventaja era atraer más capitales para apoyar la producción en los sectores de alto valor agregado en México, y en el campo de la cooperación se buscó utilizar varios mecanismos para aprovechar los beneficios de la liberalización y la apertura del mercado de mercancías, servicios y capitales⁴.

En la fase final de la negociación quedaron en la mesa cinco productos agrícolas. Dos de ellos (carne de cerdo y jugo de naranja) eran productos que ya habían sido exportados al Japón, mientras que los tres restantes (carne de vacuno, carne de pollo y naranjas frescas) eran nuevos productos que México buscaba introducir en el mercado japonés. Desde que el Japón comenzó a estudiar la viabilidad de un acuerdo de asociación económica con México, lo que más obstaculizó el inicio de las negociaciones fue la postura del sector agrícola. En 2001, el año anterior al inicio de las negociaciones, el sector de alimentos representaba el 20,6% de lo que el Japón importaba de México. Cabe mencionar que el sector agrícola es el sector más protegido del Japón en sus negociaciones comerciales bilaterales, regionales y multilaterales (Kochi, 2008).

Los efectos del acuerdo de asociación económica han sido, en términos generales, positivos. En los primeros cinco años de vigencia (2004-2008), las exportaciones japonesas se incrementaron un 60%, impulsadas especialmente por el sector automotor y los productos de acero. Por su parte, las exportaciones de México al país asiático aumentaron un 50%. El sector automotor también es el que más ha contribuido al incremento de la inversión japonesa en México. Se espera que el comercio y las inversiones retornen al ritmo de crecimiento del nivel previo a la crisis mundial con la recuperación de la economía internacional y de México. Según un estudio de la Embajada del Japón en México, en 2008 este país importó del Japón bienes en su mayoría intermedios (como piezas y partes), por un valor de 11.000 millones de dólares, y los utilizó para fabricar productos finales y exportarlos a los Estados Unidos, Europa y otros mercados por un monto total de 14.300 millones de dólares (Nakamae, 2009).

3. La cooperación bilateral con especial referencia al acuerdo de asociación económica entre el Japón y México

En el acuerdo de asociación económica entre el Japón y México se incluyó, por primera vez en la historia de este tipo de acuerdos firmados por el Japón, un capítulo específico sobre la cooperación bilateral. Gracias a la estrategia negociadora de México, los países asiáticos optaron por seguir el mismo camino en sus negociaciones con el Japón. La cooperación bilateral 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 los cinco años de vigencia, el acuerdo de asociación económica ha permitido expandir y profundizar la cooperación del Japón en todas las áreas mencionadas (véase el cuadro V.6).

⁴ Según información incluida en la página web de la Embajada de México en Tokio [en línea] www.sre.gob.mx/japon/.

Cuadro V.6
**PRINCIPALES PROYECTOS DE COOPERACIÓN EN EL MARCO DEL ACUERDO
 DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA ENTRE EL JAPÓN Y MÉXICO,
 INCLUIDOS PROYECTOS EN EJECUCIÓN, 2008-2009**

-
- 1. Promoción del comercio y la inversión**
 Envío de misión empresarial a México de automotoras japonesas instaladas en los Estados Unidos
 Cooperación financiera (seguro) para el financiamiento del proyecto de ampliación de la red de telecomunicaciones en México
 Cooperación técnica para la promoción de la exportación de carne de cerdo al Japón
 Cooperación con México para mejorar la seguridad en el transporte de mercancías
 - 2. Apoyo a la industria de soporte y pymes**
 Cooperación técnica para el desarrollo de la tecnología de prensa de metales
 Cooperación técnica para la formación de recursos humanos en las pymes
 Cooperación técnica para el fortalecimiento de la industria de soporte automotriz
 Cooperación técnica para el mejoramiento de la calidad y la productividad
 - 3. Educación técnica y vocacional y capacitación**
 Organización de diversos seminarios, simposios y cursos de capacitación en tecnología avanzada
 Cooperación técnica para la mejora del diseño en diversos productos acabados
 - 4. Propiedad intelectual**
 Cooperación bilateral para el intercambio periódico de información entre las autoridades mexicanas y la Embajada y empresas del Japón (una vez al mes)
 Cooperación técnica para la detección de productos pirateados en las aduanas
 - 5. Agricultura**
 Cooperación financiera para el desarrollo de un trigo resistente al hongo rojo
 Cooperación técnica para el desarrollo y la expansión de frutas tropicales en cultivos de pequeña escala
 - 6. Turismo**
 Cooperación técnica para la capacitación en desarrollo del turismo local sostenible
 Organización de seminarios sobre turismo y seguridad ciudadana, entre otros temas
 Facilitación de trámites migratorios a japoneses (formularios en japonés)
 Cooperación para la implementación de un sistema de devolución de impuestos sobre el valor agregado (IVA) al turista
 - 7. Medio ambiente**
 Cooperación técnica en seis proyectos de gran escala (como la creación de una red de monitoreo de la calidad del agua en las costas)
 Organización de diversos seminarios, simposios y cursos de capacitación
 Cooperación técnica para el examen de la calidad del agua
 - 8. Ciencia y tecnología**
 Capacitación en biotecnología agrícola, investigación de bosques y medicina, entre otras áreas
-

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por el Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón (MOFA).

La AOD japonesa tiene un papel importante dentro de la cooperación en el marco del acuerdo de asociación económica, pero esta cooperación se concibe en un contexto más amplio, que tiene como común denominador la cooperación técnica. Si bien las áreas en que se coopere dependen del resultado de las negociaciones, aquí se incluye también la colaboración a través de gobiernos regionales, de diversas instituciones gubernamentales, de universidades y de centros de investigación, entre otros. En Asia, la cooperación se ha extendido a áreas novedosas como el monitoreo de las instituciones y transacciones financieras y la expansión de las transacciones electrónicas. En las negociaciones sobre el comercio de mercancías se ha constatado una alta demanda de colaboración en el área de la agricultura y en las pymes, mientras que en las negociaciones de servicios la demanda se concentra en la cooperación en las TIC y el turismo. El desarrollo de recursos humanos tiene demanda prácticamente en todas las negociaciones (MOFA, 2007).

4. El mejoramiento del ambiente de negocios a través del acuerdo de asociación económica

El mejoramiento del ambiente de negocios es otro punto original que está contemplado en un capítulo específico de cada uno de los acuerdos de asociación económica que ha firmado el Japón, empezando con México. El patrón de actividad de las empresas japonesas no está dominado por el comercio exterior con empresas de terceros países. Muchas de ellas tienen que salir del Japón para hacer negocios e invertir en un mundo donde la competencia global se incrementa día a día. Por esta razón, el acuerdo de asociación económica no busca solo la liberalización y facilitación del comercio y las inversiones, sino también el mejoramiento del ambiente de negocios de las partes firmantes para fortalecer la relación económica bilateral.

Incluso en Asia, las empresas japonesas enfrentan varias dificultades que, en la práctica, se vuelven barreras no arancelarias. América Latina y el Caribe podría convertirse en un rival de Asia si en el mediano o largo plazo lograra resolver los problemas relacionados con el ambiente de negocios. Los principales problemas que tienen las empresas japonesas en China, la India y las grandes economías de la ASEAN son similares (JETRO, 2010c): cambio continuo y repentino de la normativa y las leyes relacionadas con los negocios, falta de transparencia en los trámites administrativos, insuficiencia de infraestructura, preocupación por la seguridad ciudadana e incumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual, entre otros. La percepción de las empresas niponas (y consecuentemente la de los otros países industrializados) puede servir como índice de aptitud para los negocios. Como ya se mencionó, otro de los grandes problemas que tienen las empresas japonesas que operan en América Latina y el Caribe es el ambiente de negocios, y la región no podrá competir con Asia si no supera este problema. Es aquí donde se puede encontrar una gran oportunidad para impulsar la inserción de la región en la economía mundial.

El acuerdo de asociación económica estipula el establecimiento de un comité para el mejoramiento del ambiente de negocios en el que participan los representantes de ambos gobiernos y, dependiendo de las circunstancias, agentes del mundo empresarial. En el marco del comité (o subcomité), se exponen los problemas relacionados con el área en cuestión, se discuten las medidas y los medios para solucionarlos y se efectúan las recomendaciones pertinentes. El comité también tiene la función de monitorear las medidas tomadas una vez que se ha formulado alguna recomendación. Este mecanismo hace posible que los representantes del empresariado puedan transmitir sus opiniones directamente al gobierno contraparte, al tiempo que permite solucionar problemas que con los tratados de libre comercio convencionales solo podrían abordarse en una agenda ad hoc (fuera del acuerdo) o llevándolos a las instancias legales contempladas en el mecanismo de solución de controversias.

En el marco del acuerdo de asociación económica entre el Japón y México se ha buscado una mayor integración de las empresas de ambos países en la cadena de valor global, el desarrollo de economías de escala y el incremento de la productividad. En el cuadro V.7 se presentan algunos ejemplos de los problemas planteados por el Japón y se muestra el progreso y los resultados de las medidas tomadas por el comité para el mejoramiento del ambiente de negocios. Estos problemas se han concentrado en las áreas de seguridad pública, protección de la propiedad intelectual, facilitación de trámites de inmigración, procedimientos impositivos y aduaneros, estándares de certificación e infraestructura⁵. En el gráfico V.4 se muestra el resultado exitoso de la producción de televisores planos en México. Gracias a la actividad del comité, se pudo fortalecer la capacidad de suministro de las empresas mexicanas para las manufactureras electrónicas japonesas que operan en México.

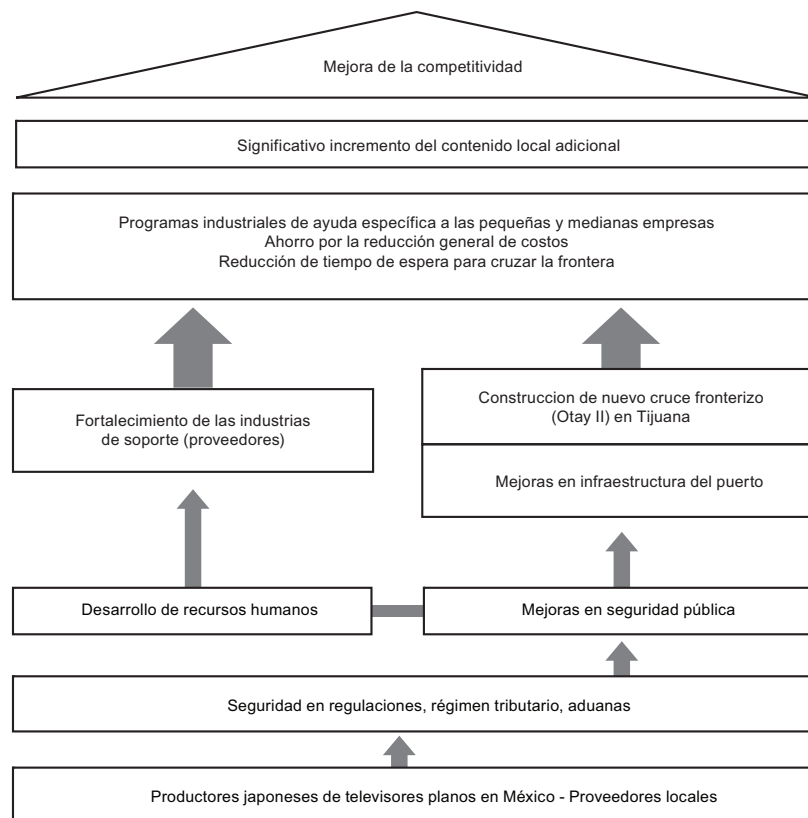
⁵ El comité para el mejoramiento del ambiente de negocios también podría considerarse como un mecanismo de cooperación en el sentido de que ambas partes cooperan para solucionar un problema determinado. Puede darse el caso de que cierta área (propiedad intelectual, por ejemplo) se trate al mismo tiempo dentro de este marco y dentro de la cooperación bilateral determinada por el acuerdo de asociación económica.

Cuadro V.7
**MEJORAMIENTO DEL AMBIENTE DE NEGOCIOS A TRAVÉS DEL ACUERDO DE
 ASOCIACIÓN ECONÓMICA ENTRE EL JAPÓN Y MÉXICO**

Área	Problema específico	Progresos/resultados
Seguridad pública	– Empeoramiento de la seguridad en aeropuertos y áreas residenciales – Incremento de robos de productos, crecientes costos por medidas de seguridad	– Continuas discusiones con el Ministerio de Seguridad Pública – Patrullas en los terminales ferroviarios – Mejoramiento de la seguridad en el Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México – Mejora de seguridad en rutas del transporte de mercancías
Protección de derechos de propiedad intelectual	– Efectos adversos en ventas e imagen de marca por la distribución de productos falsificados – Riesgo de que las empresas que han sido víctimas de productos falsificados sufran represalias por parte de los falsificadores – Falta de autoridad de las aduanas para confiscar productos falsificados	– Continuas discusiones con el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) – En respuesta a la solicitud de las empresas japonesas, el IMPI ha enviado cartas a las empresas que producen productos falsificados – Envío de personal del IMPI al Japón con el fin de estudiar los sistemas utilizados en las aduanas japonesas para tomar medidas contra los productos falsificados – Promesa de colaborar con las aduanas en la adopción de medidas contra los productos falsificados en las fronteras – Participación de representantes de las empresas japonesas como observadores en un comité gubernamental sobre la propiedad intelectual
Facilitación de procedimientos migratorios	– Complicados procedimientos aduaneros en la frontera de los Estados Unidos y México – Acceso limitado de los japoneses que viajan por negocios a algunos destinos mexicanos debido a errores de los oficiales de control migratorio en las fronteras – Procedimientos migratorios innecesarios debido a la mala interpretación de los hechos por parte de los oficiales regionales de migración	– Mejora del servicio con el establecimiento de una oficina local en la frontera de los Estados Unidos y México – Notificación oficial que expone el limitado acceso de los viajeros de negocios japoneses a algunos destinos mexicanos – Preparación de un “Manual de visa” en cooperación con el Instituto Nacional de Migración (INM) – Organización de seminarios sobre visas en distintas regiones con la orientación del personal del INM – Elaboración de formularios aduaneros en japonés
Régimen tributario/procedimientos aduaneros	– Debilitamiento de la competitividad del Japón debido al tiempo y costo de los procedimientos aduaneros – Falta de claridad en el método de determinación en casos donde hay diferencias en clasificaciones de aranceles – Demasiado tiempo requerido para el reembolso del impuesto sobre el valor agregado (IVA)	– Designación de persona de contacto para asuntos aduaneros y tributarios
Estándares de certificación	– Debido a requerimientos internos de prueba (causante de una duplicación de trabajo), estándares anticuados no conformes a los estándares internacionales y procedimientos problemáticos, se requiere mucho tiempo y costos adicionales para la introducción de nuevos productos	– Decisión de revisar las especificaciones de los dispositivos electrónicos. El gobierno mexicano ha prometido a las empresas japonesas que podrán participar en este proceso
Infraestructura	– Altos costos de electricidad y frecuentes cortes eléctricos – Altos costos de transporte terrestre – Expansión de la infraestructura de la zona fronteriza de Otay (Tijuana-San Diego)	– Deliberación con gobiernos locales para promover la infraestructura alrededor de la zona fronteriza – Pavimentación de una porción de las carreteras en Tijuana

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de Comercio Exterior de Japón, *White Paper on International Trade and Foreign Direct Investment*, Tokio, 2008, pág. 180.

Gráfico V.4
**FORTALECIMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD CON EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN
 ECONÓMICA ENTRE EL JAPÓN Y MÉXICO, EL CASO DE LA PRODUCCIÓN
 DE TELEVISORES PLANOS EN MÉXICO**



Fuente: Oficina del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón, Secretaría de Economía de México, Embajada de México en el Japón, *EPA News*, N° 13, noviembre-diciembre de 2008, pág. 4.

D. LA ASISTENCIA OFICIAL PARA EL DESARROLLO DEL JAPÓN

1. La interacción entre inversión, comercio y asistencia oficial para el desarrollo: el caso de Asia

En el Japón, el concepto de alianza público-privada nació como resultado de la exitosa cooperación de este país en Asia, donde cumplió una importante función en la construcción de lo que hoy se conoce como la “fábrica Asia”.

Una nueva etapa comenzó en la historia económica de Asia después de que el sector privado japonés se convirtiera en el detonador de un *boom* de inversiones hacia esta región a mediados de los años ochenta. A comienzos de esa década, los países de reciente industrialización y los países del sudeste asiático comenzaron una serie de reformas que tenían como objetivo la construcción de economías industrializadas orientadas a las exportaciones. Uno de los pilares de sus políticas fue crear un

ambiente favorable para atraer la IED de las empresas multinacionales y el Japón fue el primer motor de una ola de esta IED. Dada la sobrevaluación del yen desde 1986, derivada del Acuerdo del Plaza, muchas empresas japonesas extendieron ampliamente sus actividades de producción en los países de reciente industrialización y en el sudeste asiático para evitar la pérdida de competitividad exportadora. Las empresas japonesas (y de otros países industrializados) no solo contribuyeron con nuevos capitales, sino que también aportaron transferencia de tecnología y llevaron consigo los recursos administrativos necesarios para concretar sus operaciones empresariales en Asia. En otras palabras, las empresas multilaterales de origen japonés jugaron un papel destacado en la industrialización de Asia⁶. Con el paso de los años, los países de reciente industrialización se convertirían también en grandes inversionistas en el sudeste asiático.

La AOD japonesa jugó un papel decisivo en la creación de un ambiente favorable para las inversiones mediante la construcción de infraestructura y el desarrollo de recursos humanos, lo que se convirtió en una ventaja comparativa de la región frente a otras zonas geográficas. Los países de reciente industrialización, los países de la ASEAN y China fueron los principales receptores de la AOD japonesa, que se canalizó, sobre todo, a través de préstamos para el desarrollo de infraestructura, como carreteras, ferrocarriles, puertos e instalaciones eléctricas. Desde un punto de vista conceptual básico, la construcción de infraestructura tiene un efecto directo en la economía, ya que da trabajo a una diversidad de empresas. Por otra parte, la infraestructura instalada ayuda a que las empresas puedan realizar sus operaciones con mayor productividad, lo que hace que tenga un gran impacto indirecto a la economía, algo sumamente importante para los países en desarrollo (Watanabe, 2010). En suma, la AOD japonesa favorece una mayor competitividad sistémica, tanto a nivel de países individuales como a nivel regional, y se caracteriza por destinar una gran proporción de sus recursos a préstamos. La cooperación técnica también es un elemento importante para desarrollar los recursos humanos necesarios a fin de maximizar el potencial de la infraestructura.

La próxima meta del Japón es duplicar el tamaño económico de toda Asia para 2020 y para lograrla está implementando, desde mediados de 2009, una iniciativa que tiene como componente principal un marco de AOD de hasta 20.000 millones de dólares en la región. Tras una serie de consultas previas con los países de Asia, en abril de 2009 el Japón anunció su Iniciativa de crecimiento con miras a la duplicación del tamaño de la economía asiática, cuyos dos pilares son fortalecer el poder de crecimiento de Asia y aumentar la demanda interna de los países de la región. Con esto se busca, entre otras cosas, atraer inversiones a grandes proyectos de infraestructura, impulsar iniciativas de desarrollo industrial en la región y fortalecer el sistema de seguridad social, el sector de la salud y la educación para incrementar el consumo del estrato social medio de la región (METI, 2009b). Para cumplir con estos cometidos, el Japón preparó un paquete de ayuda en el que maximiza el uso de los recursos financieros disponibles. En la actualidad, Asia es la región más importante para el Japón desde el punto de vista económico y el principal objetivo del país es crecer conjuntamente con dicha región.

⁶ Este patrón de comercio creado por los flujos de inversiones es conocido también por la analogía de los “gansos voladores”. Los gansos llevan las inversiones y demás recursos necesarios a países receptores de inversiones. Gracias a estos recursos, en esos países se realiza una especialización interindustrial que finalmente promueve un alto nivel de productividad y competitividad. Cuando en un país se comienza a perder ventaja comparativa en un determinado sector, los gansos vuelan hacia otro país donde sí exista esa ventaja comparativa. Los gansos volaron primero desde el Japón hacia los países de reciente industrialización y después desde allí hacia China y el sudeste asiático (CESPAP, 2000).

2. Evolución de la asistencia oficial para el desarrollo japonesa en América Latina y el Caribe

América Latina y el Caribe también necesita de AOD japonesa, no solo para su desarrollo económico y social, sino también para impulsar la innovación y el desarrollo científico y tecnológico con miras a una mejor inserción en la economía mundial. La demanda de asistencia de préstamos ha bajado debido a que algunos países de la región hoy son más prudentes con los préstamos del exterior. Dada esta contracción, la AOD japonesa en Asia concentra gran parte de sus recursos en la cooperación técnica. En 2008, China y los miembros de la ASEAN recibieron 265,22 millones de dólares y 345,72 millones de dólares, respectivamente, mientras que América Latina y el Caribe recibió 182,69 millones de dólares (MOFA, 2010b). Es importante que los países de la región transmitan al Japón de modo más explícito sus prioridades y necesidades en materia de cooperación técnica.

La AOD japonesa ha tenido una presencia importante en la región. La cooperación financiera no reembolsable y la cooperación técnica han registrado un monto acumulado de 12.081 millones de dólares en 2008. Desde la década pasada, el Japón ha figurado como el principal donante de 27 de los 33 países de la región, incluidas las economías más grandes. En 1994, México figuró por primera vez en la lista de los diez países que reciben más AOD japonesa en todo el mundo, ubicándose en el sexto lugar (183 millones de dólares). Al año siguiente pasó al séptimo lugar, pero con un monto mayor al anterior (288 millones de dólares), cifra que significó el 79% de toda la AOD que recibió este país en ese año. Esta postura contrasta con la del Brasil. Hasta hace poco, el Japón era el principal donante de este país y aportaba la mitad de la AOD total que recibía en 2003. Hoy sigue recibiendo préstamos del Japón y asistencia en las demás áreas de la AOD, y en 2008 fue el país que recibió más asistencia japonesa de este tipo en toda América Latina y el Caribe.

Asia es la región que recibe más cooperación técnica de la AOD japonesa. China encabeza una lista en que los países asiáticos acaparan los primeros puestos. En 2008, los países de esta región ocuparon nueve puestos entre los diez primeros receptores de cooperación técnica del Japón en todo el mundo. Esta lista está encabezada por China y le siguen Viet Nam, Indonesia, la República de Corea, las Filipinas, Tailandia, Camboya, Afganistán, la República Democrática Popular Lao y Bangladesh.

En América Latina y el Caribe, la AOD japonesa ha ejecutado proyectos de diversa escala y alcance. En la región, la AOD japonesa se ha concentrado en cuatro áreas principales, de las cuales la última es la más novedosa: desarrollo sostenible, protección del medio ambiente y cambio climático, reducción de la pobreza, y cooperación triangular y macroregional (Kuramoto, 2009). La cooperación triangular tiene como fin promover la cooperación Sur-Sur con cuatro países de la región (la Argentina, el Brasil, Chile y México). Se han instrumentado conjuntamente programas para el desarrollo económico y social en otros países de la región y en algunos países de habla portuguesa (véase el cuadro V.8). Por otra parte, la cooperación macroregional opera para un determinado grupo de países o marco de integración regional. Una de las iniciativas más interesantes de esta modalidad de cooperación se está ejecutando en Centroamérica (El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y la República Dominicana) para elevar el nivel de la enseñanza de matemáticas en las escuelas primarias. Desde 1989 se han preparado materiales de enseñanza y textos para los estudiantes y se ha ejecutado un programa de entrenamiento para que los profesores usen los nuevos textos. Entre otros proyectos, se destacan uno para fomentar el turismo del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y otro para desarrollar la pesca y la silvicultura en la Comunidad del Caribe (CARICOM).

Cuadro V.8

JAPÓN: COOPERACIÓN TRIANGULAR CON AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Programa de cooperación entre el Japón y la Argentina (<i>Partnership Programme for Joint Cooperation between Japan and Argentina: PPJA</i>) Firmado en mayo de 2001	• Mejoramiento de la salud de animales en el Perú • Fortalecimiento del laboratorio de microbiología y bromatología del Instituto Nacional de Tecnología, Normalización y Metrología (INTN) del Paraguay • Fortalecimiento del departamento de embalaje del INTN
Programa de cooperación entre el Japón y el Brasil (<i>Japan – Brazil Partnership Programme: JBPP</i>) Firmado en marzo de 2000	• Formación para el desarrollo de capacidad en el Hospital Josina Machel de Angola • Cooperación triangular para el desarrollo agrícola de la sabana tropical en Mozambique • Curso internacional sobre sistemas de tecnologías agroforestales en países panamazónicos
Programa de cooperación entre el Japón y Chile (<i>Japan – Chile Partnership Programme: JCPP</i>) Firmado en junio de 1999	• Incorporación de modelo biopsicológico en el Centro Nacional de Rehabilitación de Costa Rica • Desarrollo de acuicultura de mariscos en Colombia • Formación para la producción sostenible de bovino en agricultura a pequeña y mediana escala
Programa de cooperación entre el Japón y México (<i>Japan – Mexico Partnership Programme: JMPP</i>) Firmado en octubre de 2003	• Fortalecimiento de la producción de semillas de sésamo para agricultores a pequeña escala en el Paraguay • Mejoramiento de la tecnología de construcción y el sistema de diseminación para la “Vivienda Social” en El Salvador • Promoción y empoderamiento de la maquila en el Paraguay

Fuente: Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA) [en línea] www.jica.go.jp.

3. Próximos lineamientos de la asistencia oficial para el desarrollo japonesa en la región

El Japón tiene menos recursos que antes y debe concentrarlos en menos proyectos dentro de la región. América Latina y el Caribe necesita un “renacimiento” de la AOD japonesa. En 1999 la región recibía 814 millones de dólares en el marco de la AOD japonesa, pero ese monto se ha reducido paulatinamente y llegó a menos de un tercio en 2008. Esto es producto de la “reforma estructural” en su AOD debido, principalmente, a restricciones fiscales que lo han obligado a reducir el monto de su asistencia a nivel mundial y a concentrarse en otras regiones y en ciertas temáticas donde se destacan la ayuda para el comercio y el cambio climático. En el Japón, algunos opinan que hay que prestar más atención a las “fortalezas” de los países en desarrollo, ya que la estrategia tradicional de AOD siempre se ha concentrado más en los problemas (Nishigaki, Shimomura y Tsuji, 2009, págs. 341-343). En la actualidad, América Latina y el Caribe es una región con mucho más fortalezas que hace unas décadas atrás, por lo que este es el momento indicado para que el Japón ayude más a la región a ayudarse a sí misma.

Recuadro V.1

**LA ASISTENCIA OFICIAL PARA EL DESARROLLO JAPONESA EN AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE, LINEAMIENTOS BÁSICOS**

1. Ayuda para la integración y el crecimiento económicos: infraestructura, desarrollo de las pymes y fomento del turismo, entre otros.
2. Protección del medio ambiente: cooperación con los países de la región (15) que apoyan la iniciativa japonesa *Cool Earth Partnership*; fortalecimiento de los sistemas de protección forestal y mejora del ambiente de vida en las ciudades, entre otros; asistencia para el desarrollo de energías renovables y ahorro de energía, entre otros.
3. Estrategia para los países con economías relativamente grandes: combinación de asistencia de préstamos y cooperación técnica.
4. Estrategia para los países con economías relativamente pequeñas: combinación de cooperación financiera no reembolsable y cooperación técnica.
5. Asistencia a los mecanismos de integración regional: educación, salud, medio ambiente, prevención de desastres para mecanismos como el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) y la CARICOM; control de producción y de calidad y ahorro de energía para el MERCOSUR.
6. Lucha contra la pobreza: desarrollo social (por ejemplo, educación y sanidad) y desarrollo rural para mejorar los niveles de vida y aumentar el empleo.
7. Promoción de la cooperación Sur-Sur.
8. Fortalecimiento del vínculo con otras instituciones de desarrollo: Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y otras.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Kuramoto, Bunkichi (2009), “Shin-JICA to Tai-Chunambei ODA [La nueva JICA y la asistencia oficial para el desarrollo hacia América Latina y el Caribe]”, *Raten Amerika Jiho*, N° 1385, Tokio, e información proporcionada por la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA).

Nota: La numeración en este informe solo obedece a razones analíticas y no necesariamente representa el orden de prioridades asignado por la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA).

4. La ayuda para el comercio del Japón

El Japón es el líder mundial en ayuda para el comercio. En tres años, cumplió con el compromiso de un incremento de su AOD que, en un principio, se esperaba materializar en cinco años. En la sexta cumbre ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC) realizada en Hong Kong (Región Administrativa Especial de China) en 2005, los principales países donantes se propusieron la meta de incrementar sus montos de ayuda para el comercio antes de 2010. En 2008, el Japón sobrepasó su meta inicial y contribuyó con un monto total de 13.500 millones de dólares. Para 2009, los países de la Unión Europea habían cumplido el 99% de su objetivo (9.600 millones de euros por parte de los Estados miembros más 1.020 millones de euros por parte de la Comisión Europea), mientras que los Estados Unidos habían llegado al 83% (2.240 millones de dólares) (OCDE, 2010). Gran parte de la ayuda japonesa se dirigió a Asia y a África, como consecuencia de su política de duplicar la AOD a este continente. En julio de 2009, el Japón anunció una nueva estrategia de ayuda para el comercio para el período 2009-2011 llamada “Iniciativa de Desarrollo para el Comercio Exterior 2009”, que consta principalmente de un paquete de asistencia por 12.000 millones de dólares y asistencia técnica para 40.000 personas.

Junto con África, Asia es la región que recibe más ayuda para el comercio del Japón. Dentro de Asia, una gran proporción de esta ayuda se dirige a las economías más pequeñas de la ASEAN. La ayuda para el comercio del Japón en Asia se caracteriza por su énfasis en la infraestructura (asistencia de préstamos) y el desarrollo de capacidad (cooperación técnica). En 2007, el 56% de la asistencia de préstamos del Japón para ayuda al comercio dentro de la ASEAN se concentró en las cuatro economías más pequeñas del marco subregional (Camboya, Myanmar, la República Democrática Popular Lao y Viet Nam),

mientras que un 52,6% de la cooperación financiera no reembolsable y la cooperación técnica se centró en el mismo grupo de países⁷.

Recuadro V.2

**LINEAMIENTOS DE LA AGENCIA DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL DEL JAPÓN (JICA)
SOBRE LA AYUDA PARA EL COMERCIO, COOPERACIÓN TÉCNICA**

En diciembre de 2003, la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA) estableció los lineamientos de cooperación técnica para sus proyectos de promoción del comercio y la IED en los países receptores de asistencia oficial para el desarrollo japonesa (JICA, 2003). Este marco sigue vigente en las políticas de ayuda para el comercio del Japón y consta de tres objetivos principales a mediano plazo:

Objetivo 1

Fortalecimiento de la capacidad de adaptación para promover el comercio exterior y las inversiones en el contexto internacional.

Componentes:

- 1) Preparación de las condiciones básicas para promover el comercio exterior y las inversiones.
- 2) Fortalecimiento de la capacidad de adaptación a las reglas internacionales de comercio exterior e inversiones (OMC y otros organismos).

Objetivo 2

Construcción de la capacidad para fomentar el comercio.

Componentes:

- 1) Políticas e instituciones relacionadas con el comercio exterior y preparación para su implementación.
- 2) Aumento del servicio de suministro de información al sector privado.
- 3) Desarrollo del sector privado.

Objetivo 3

Construcción de la capacidad para promover la IED.

Componentes:

- 1) Políticas e instituciones relacionadas con la inversión y preparación para su implementación.
- 2) Aumento del servicio de suministro de información al sector privado.

Fuente: Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA), *Kadai-betsu Shishin –Boeki Toshi Sokushin- [Lineamientos por sector–Promoción del comercio exterior y las inversiones]*, Tokio, 2003 (en japonés).

Mientras que la ayuda para el comercio japonesa en Asia se caracteriza por combinar infraestructura en general y desarrollo de capacidad, en América Latina y el Caribe esta capacidad es el común denominador junto con la construcción de la infraestructura de transporte. Asia utiliza principalmente la asistencia de préstamos para el desarrollo de infraestructura. En este sector, América Latina y el Caribe recibe tanto esta asistencia como cooperación financiera no reembolsable. Esto se ha materializado en proyectos relacionados con la infraestructura en carreteras, puentes, aeropuertos y puertos en la región. En ambas regiones, el desarrollo de la capacidad se realiza en el marco de la cooperación técnica. Aunque América Latina y el Caribe no haya ocupado un lugar prioritario en la ayuda para el comercio del Japón, la AOD japonesa ha llevado adelante importantes proyectos en la región. Entre los últimos proyectos se destaca el fortalecimiento del Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD) que, en el marco de la cooperación financiera no reembolsable (casi siete millones de dólares entre 2008 y 2011), incluye la construcción de instalaciones aledañas al actual centro y la compra

⁷ Según datos de la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA) [en línea] www.jica.go.jp.

de equipos⁸. El proyecto tiene dos objetivos principales: el desarrollo de recursos humanos con conocimientos sobre la promoción del comercio y las inversiones, tanto dentro del gobierno como en el sector privado (especialmente en las pymes), y la creación de un ambiente de emprendedores y la generación de más oportunidades para desarrollar productos de exportación.

Cuadro V.9
**JAPÓN: AYUDA PARA EL COMERCIO, COMPONENTE 1 DEL OBJETIVO 1 DE LA JICA
EN LA PRÁCTICA (FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD PARA PROMOVER
EL COMERCIO EXTERIOR Y LAS INVERSIONES)**

Áreas	Ejemplos de proyectos ejecutados
Preparación del marco jurídico relacionado con las transacciones comerciales	Implementación del derecho comercial y demás (asesoramiento para actividades de legislación, esquematización de leyes y formación de juristas, entre otras).
Preparación de la infraestructura	- Planeamiento de proyectos de infraestructura (como aeropuertos, puertos y carreteras). - Formulación de políticas para la generación de energía eléctrica; planeamiento para el desarrollo de fuentes de energía eléctrica. - Políticas e instituciones relacionadas con las tecnologías de la información. - Implementación del sector bancario y el mercado de capitales. - Formación de recursos humanos en el sector financiero. - Fortalecimiento de la capacidad y la tecnología para la estandarización. - Fortalecimiento de la capacidad y la tecnología para la medición y experimentación. - Asistencia para la toma de estadísticas. - Establecimiento de la propiedad intelectual
Preparación del ambiente para desarrollar la industria nacional	- Formulación de planes integrales para promover el desarrollo industrial. - Formulación de políticas para fortalecer las pymes y la industria de soporte. - Formación tecnológica básica (prensa de metales y otros), investigación básica, investigación y desarrollo.
Formación de recursos humanos	- Formación de recursos humanos en el sector público (programa para profundizar la comprensión del significado de la liberalización comercial y de inversiones, mejora de la calidad de la educación en economía y comercio internacional, y otros). - Formación de recursos humanos en el sector privado (comercio exterior y demás). - Mejoramiento del nivel de productividad de los obreros (por ejemplo, educación en ciencias y matemáticas, capacitación técnica y educación técnica industrial).

Fuente: Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA), *Kadai-betsu Shishin –Boeki Toshi Sokushin- [Lineamientos por sector –Promoción del comercio exterior y las inversiones]*, Tokio, 2003 (en japonés).

⁸ Sobre la base de la tasa de cambio del Comité de Asistencia para el Desarrollo (DAC) de la OCDE para 2009 (93,4 yenes por dólar). Proyecto de cooperación financiera no reembolsable por un monto previsto de 646 millones de yenes.

E. CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

La cooperación internacional impulsada por el Japón en Asia deja una serie de lecciones que pueden comenzar a estudiarse a fondo en América Latina y el Caribe. En primer lugar, en Asia la cooperación e integración se han complementado y profundizado. Eso ha repercutido en diversas áreas, promoviendo al mismo tiempo la profundización de la integración económica en la ASEAN y otros tipos de asociación económica entre las economías asiáticas. América Latina y el Caribe no debería desaprovechar estas oportunidades. Si la iniciativa japonesa de duplicar el tamaño de la economía de Asia antes de 2020 lograra hacerse realidad, América Latina y el Caribe por una parte se beneficiaría económicamente con un incremento del comercio interregional y de las inversiones asiáticas, pero por la otra tendría que competir con un rival mucho más fuerte que el de ahora.

En segundo término, la cooperación necesita de recursos financieros estables, ya que no puede avanzar solo con discursos elocuentes o buena voluntad. Para que los mecanismos de cooperación den buenos resultados necesitan de un financiamiento con planes y objetivos concretos a mediano y largo plazo. Asimismo, la cooperación requiere marcos institucionales sólidos que permitan maximizar los resultados. Varias agencias de cooperación internacional (como la JICA en el caso del Japón) y diversos organismos internacionales tienen la experiencia y los conocimientos necesarios para llevar adelante este tipo de actividad. Sería conveniente concretar un diálogo (bilateral o regional) con el Japón para que este actúe más en favor de América Latina y el Caribe, especialmente dentro de los bancos multilaterales de desarrollo, donde tiene una participación importante (Banco Mundial y Banco Interamericano de Desarrollo).

En tercer lugar, se puede comprobar que la cooperación no es un juego de suma cero y, dependiendo de cómo se implemente, puede ser un espacio de beneficios recíprocos. Independientemente del tipo de ayuda que reciba (cooperación financiera no reembolsable, cooperación técnica, asistencia de préstamos), el país receptor de AOD puede procurar que esta se utilice para mejorar su inserción internacional. La experiencia del Japón con los países asiáticos nos muestra que la ayuda exterior puede ser aprovechada para elevar la productividad y promover las exportaciones. En un contexto de integración liderada por el mercado, la cooperación también ha sido beneficiosa para las mismas empresas japonesas. Hace casi cuatro décadas, un funcionario de la CEPAL recalcó la necesidad de establecer un programa integral de financiamiento y cooperación técnica entre el Japón y América Latina y el Caribe (Hosono, 1973, págs. 388-389). En la actualidad, esta necesidad sigue más vigente que nunca, sobre todo porque los montos de AOD japonesa dirigidos a la región están disminuyendo. La región necesita transmitir al Japón sus necesidades de financiamiento y cooperación técnica, especialmente en las áreas donde Asia ha sido privilegiada: desarrollo industrial, fortalecimiento de la industria de soporte y de las pymes, formación de recursos humanos y medio ambiente. La agenda actual también necesitaría incluir el seguimiento o la (re)implementación de los mecanismos de cooperación dentro de los acuerdos de asociación económica japoneses, así como la asistencia para la mejora del ambiente de negocios e inversiones.

En cuarto lugar, ante una reducción del presupuesto de la AOD japonesa en los últimos años, tanto el Japón como los países de la región se ven obligados a escoger y concentrar la asistencia japonesa en determinadas áreas y proyectos. Lo ideal sería ver un “renacimiento” del mayor donante asiático en la región. Sin perder las esperanzas, mientras tanto es necesario pensar también en una utilización más estratégica de la cooperación japonesa. Al respecto, se formulan las siguientes propuestas:

- Fortalecer los mecanismos de cooperación trilateral entre el Japón y los países de la región. En momentos en que la cooperación se ha convertido en una destacada prioridad en la región, esta modalidad trilateral podría incentivar otras formas de cooperación. En el futuro, también valdría la pena considerar marcos de cooperación que incluyan al Japón y a otros donantes extrarregionales para crear una mayor sinergia.
- La posición del Japón como mayor país donante en Asia y principal donante asiático en América Latina y el Caribe podría hacer surgir un nuevo tipo de cooperación interregional. Se podría pensar, por ejemplo, en variantes con respecto al vínculo con la ASEAN, en momentos en que este bloque subregional muestra interés en fortalecer sus relaciones económicas con la región:
 - cooperación trilateral entre el Japón, la ASEAN y América Latina y el Caribe;
 - cooperación entre el Japón, los bancos regionales de desarrollo (BID, Banco Asiático de Desarrollo), la ASEAN y América Latina y el Caribe, que por el lado latinoamericano podría reforzarse con la ayuda del Comité Tripartito CEPAL/BID/OEA.
- Es necesario aprovechar más el potencial del Japón como mayor donante de ayuda para el comercio del mundo. Si bien este país ha concentrado esta ayuda en Asia y África, sería importante considerar que en América Latina y el Caribe también existe una gran demanda de este tipo de ayuda, sobre todo en infraestructura.

El pronóstico del tiempo para las relaciones económicas entre el Japón y América Latina y el Caribe será positivo en el transcurso de los próximos años, pero una mayor cooperación japonesa ayudaría a fomentar más el comercio y las inversiones. De lo contrario, el pronóstico seguirá siendo soleado pero parcialmente nublado. Quizás el país del sol naciente pueda hacer que el sol brille más en esta zona del mundo.

Bibliografía

- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2010a), *Espacios de convergencia y de cooperación regional* (LC/L.3201), Santiago de Chile, febrero.
- _____ (2010b), *Estudio económico de América Latina y el Caribe, 2009-2010* (LC/G.2458-P), Santiago de Chile, julio.
- _____ (2009), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2008-2009* (LC/G.2413-P), Santiago de Chile, octubre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.09.II.G.62.
- CEPAL/FAO/IICA (Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación/Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura) (2010), *Perspectivas de la agricultura y del desarrollo rural en las Américas: una mirada hacia América Latina y el Caribe*, San José.
- CESPAP (Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico) (2000), “Interregional cooperation in trade and investment: Asia-Latin America”, *Studies in Trade and Investment*, N° 43, Bangkok.
- Horisaka, Kotaro (1993), “Japan’s economic relations with Latin America”, *Japan, the United States, and Latin America: Toward a Trilateral Relationship in the Western Hemisphere*, Barbara Stallings y Gabriel Székely (eds.), Baltimore, The Johns Hopkins University Press.
- Hosono, Akio (1973), “Japan’s economic relations with Latin America: prospects and possible lines of action”, *Latin America in the International Economy: Proceedings of a Conference Held by the International Economic Association in Mexico City, Mexico*, Víctor Urquidí y Rosemary Thorp (eds.), Londres, MacMillan.
- JBIC (Japan Bank for International Cooperation) (2010), “Waga-kuni Seizogyo Kigyo no Kaigai Jigyo Tenkai ni kan suru Chosa Hokoku -2009 nendo Kaigai Chokusetsu Toshi Anketo Chosa Kekka (Dai 21 kai)” [Informe de investigación sobre las actividades de las empresas japonesas en el exterior. Resultado de las encuestas sobre la inversión extranjera directa en el año fiscal 2009], *Kaigai Toyushi*, Tokio, Instituto Japonés para la Inversión Extranjera, enero.
- JETRO (Organización de Comercio Exterior de Japón) (2010a), *Heisei Nijuichi-nendo Tema Chosa – Chunambei no Chomoku Sangyo* [Investigación temática año fiscal 2009: Industrias que llaman la atención en América Latina y el Caribe. Brasil, Chile, Venezuela, México], Tokio, marzo.
- _____ (2010b), *Dai 10 Kai Zai-Chunambei Nikkei-shinshutsu Kigyo no Keiei Jittai Chosa* [Décima investigación sobre la situación de las empresas japonesas en América Latina y el Caribe] Tokio, enero.
- _____ (2010c), *Heisei Nijuichi-nendo Nippon Kigyo no Kaigai Jigyo Tenkai ni kan suru Anketo Chosa* [Resultado de encuesta sobre las operaciones de las empresas japonesas en el extranjero, año fiscal 2009] Tokio, marzo.
- _____ (2008), *White Paper on International Trade and Foreign Direct Investment*, Tokio.
- JICA (Agencia de Cooperación Internacional del Japón) (2003), “Kadai-betsu Shishin-Boeki Toshi Sokushin” [Lineamientos por sector. Promoción del comercio exterior y las inversiones] Tokio.
- Kochi, Shigeru (2008), “Japón frente al TLCAN: entre multilateralismo, regionalismo y México”, *Del regionalismo latinoamericano a la integración interregional*, Phillippe de Lombaerde, Shigeru Kochi y José Briceño Ruiz (eds.), Madrid, Fundación Carolina/Siglo XXI.
- Kuramoto, Bunkichi (2009), “Shin-JICA to Tai-Chunambei ODA” [La nueva JICA y la asistencia oficial para el desarrollo hacia América Latina y el Caribe], *Raten Amerika Jiho*, N° 1385, Tokio.
- Kuwayama, Mikio (1997), *El fomento de las relaciones económicas entre Japón y América Latina y el Caribe* (LC/R.1718), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), mayo.
- METI (Ministerio de Economía, Comercio Exterior e Industria del Japón) (2010), *Sangyo Kozo Vision 2010* [Estructura industrial. Visión 2010] Tokio.

- _____ (2009a), “Taigai Toshi Seisaku ni okeru Kadai to Taio” [Problemas y medidas a tomar en la política de inversión extranjera], *Dai Ni-kai Taigai Toshi Senryaku Kaigi Gaiyo* [Resumen de la segunda reunión del consejo para la estrategia de la inversión extranjera] [en línea] www.mofa.go.jp.
- _____ (2009b), *White Paper on International Economy and Trade*, Tokio.
- _____ (2009c), “Toshi Kyotei no Genjo to Kongo no Susumekata” [El estado de los tratados de inversiones y su próxima aplicación] [en línea] www.meti.go.jp.
- MOFA (Ministerio de Asuntos Exteriores del Japón) (2010a), *Gaiko Seisho 2010* [Libro azul de la diplomacia 2010] Tokio.
- _____ (2010b), *Japan's Official Development Assistance White Paper 2009*, Tokio.
- _____ (2009a), *Dai Ni-kai Taigai Toshi Senryaku Kaigi Gaiyo* [Resumen de la segunda reunión del consejo para la estrategia de la inversión extranjera] Tokio.
- _____ (2009b), *Gaiko Seisho 2009* [Libro azul de la diplomacia, edición 2009] Tokio.
- _____ (2007), *Kaisetsu FTA/EPA Kosho* [Negociaciones de TLC/AAE] Tokio, Nihon Keizai Hyoronsha.
- Nakamae, Takahiro (2009), “Nippon Gaiko no naka no Chunambeiki [América Latina y el Caribe en la diplomacia de Japón]”, *Raten Amerika Jiho*, N° 1387, Tokio.
- Nishigaki, Akira, Yasutami Shimomura y Kazuto Tsuji (2010), *Kaihatsu Enjo no Keizaigaku* [La economía de la asistencia para el desarrollo] Tokio, Yuhikaku, 4ta. edición.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (2010), *Development Co-operation Report 2010*, París.
- Stallings, Barbara (1990), “The reluctant giant: Japan and the Latin America debt crisis”, *Journal of Latin American Studies*, vol. 22, N°1, febrero.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2009), *World Investment Report 2009*, Ginebra.
- Watanabe, Toshio (2010), *Kaihatsu Keizaigaku Nyumon* [Introducción a la economía del desarrollo] Tokio, Toyo Keizai, tercera edición.