RECURSOS NATURALES Y DIVERSIFICACIÓN EXPORTADORA

UNA MIRADA DE FUTURO PARA AMÉRICA LATINA

Patricio Meller, editor

Patricio Meller / Sebastián Claro / Osvaldo Rosales
Yan Carrière-Swallow / Dan Poniachik / Ignacio Zenteno

CIEPLAN
CORPORACION DE ESTUDIOS PARA LATINOAMERICA

RECURSOS NATURALES Y DIVERSIFICACIÓN EXPORTADORA

UNA MIRADA DE FUTURO PARA AMÉRICA LATINA

RECURSOS NATURALES Y DIVERSIFICACIÓN EXPORTADORA

UNA MIRADA DE FUTURO PARA AMÉRICA LATINA

Patricio Meller, editor

Patricio Meller / Sebastián Claro / Osvaldo Rosales
Yan Carrière-Swallow / Dan Poniachik / Ignacio Zenteno

CIEPLAN
CORPORACION DE ESTUDIOS PARA LATINOAMERICA

CAF BANCO DE DESARROLLO DE AMÉRICA LATINA

RECURSOS NATURALES Y DIVERSIFICACIÓN EXPORTADORA
Una mirada de futuro para América Latina

© Patricio Meller, 2013
© Cieplan, 2013

CIEPLAN
Dag Hammarskjöld N°3269, piso 3, Vitacura
Santiago - Chile
Fono: (56 2) 796 5660
WEB: www.cieplan.org

ISBN: 978-956-204-042-6

Edición y coordinación: Jorge A. Pacheco
Diseño portada y diagramación: Triángulo / www.triangulo.co

Queda prohibida la reproducción parcial o total de esta obra por cualquier medio o procedimiento.

ÍNDICE GENERAL

PRÓLOGO 11

I. AMÉRICA LATINA & LA BENDICIÓN DE LOS RECURSOS NATURALES
Patricio Meller, Dan Poniachik & Ignacio Zenteno 15

Introducción 15

1. Efectos del boom de commodities sobre América Latina en la década del 2000 16

Incremento en las Rentas de Recursos Naturales /Acumulación de Reservas Internacionales / Efecto sobre Ingresos Fiscales / Descomposición de variaciones del valor de las exportaciones latinoamericanas de RN en efecto precio y efecto cantidad

2. Efecto de la evolución de las exportaciones de recursos naturales sobre el ritmo de crecimiento económico latinoamericano 31

Modelo conceptual / Datos Utilizados / Resultados de las estimaciones econométricas

3. Revisión y cuestionamiento de la hipótesis de la "maldición de los recursos naturales" 40

Cuestionamientos a la metodología de Sachs & Warner (1995) / Breve revisión del deterioro de los términos de intercambio de los recursos naturales / El Síndrome Holandés

4. Observaciones Finales 53

Anexo 55

Referencias Bibliográficas 71

II. MEJORANDO EL VÍNCULO ECONÓMICO Y COMERCIAL DE AMÉRICA LATINA CON CHINA Y ASIA PACÍFICO
Osvaldo Rosales 73

1. China remodela la globalización y arrastra a los países en desarrollo 73
2. Los desafíos de la economía china 76

3. Las razones estructurales que explican la nueva estrategia de crecimiento 81
4. China en la economía mundial: un rol cada vez más central en las finanzas y en el comercio internacional 84
5. La "fábrica Asia" y el peso creciente de China como socio comercial 89
6. El peso de China en el comercio latinoamericano y viceversa 91
7. China ha materializado pocas inversiones en América Latina y el Caribe 99
8. La economía política de la integración regional y el vínculo con China y Asia Pacífico 103
9. La necesidad de una aproximación regional a China y al Asia Pacífico 108
10. Elementos específicos para una agenda China /Asia-América Latina 115
Referencias Bibliográficas 121

III. DIVERSIFICACIÓN DE EXPORTACIONES EN AMÉRICA LATINA: EXPERIENCIAS Y LECCIONES PARA POLÍTICAS PÚBLICAS
Patricio Meller & Ignacio Zenteno 123

Introducción y Motivación 123
1. Diversificación de exportaciones en AL: medición y evolución 2000-2011 124
Concentración de canastas exportadoras: evolución y comparación entre países / Evolución de nuevas categorías exportadoras relevantes en AL
2. Análisis de las nuevas exportaciones en AL y factores determinantes del éxito exportador 134
Expansión de ventajas comparativas tradicionales / Creación de nuevas ventajas comparativas naturales / Exportaciones no tradicionales, no intensivas en recursos naturales
3. Lecciones de política para diversificación de exportaciones 150
Adquisición, creación y difusión de conocimiento productivo y exportador / Provisión de bienes públicos relevantes
4. Observaciones Finales 157
Anexos 159
Referencias Bibliográficas 164

IV. DIVERSIFICACIÓN Y CRECIMIENTO DEL COMERCIO EXTERIOR CHILENO
Yan Carrière-Swallow & Sebastián Claro 167

Introducción 167

1. La evolución de las exportaciones chilenas desde 1991 169

2. El desarrollo de las exportaciones hacia China 177

Márgenes de exportación hacia China / Grado de madurez del comercio con China

3. Conclusiones 188

Referencias Bibliográficas 190

V. PERSPECTIVA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA
Patricio Meller & Dan Poniachik 191

Introducción 191

1. Exportaciones y Flujos de Inversión Extranjera Directa a Nivel Mundial 192

Relación entre Exportaciones e IED

2. IED en América Latina 205

Flujos de Entrada de IED según sector de destino / Regiones de Origen de la IED en América Latina

3. Empresas Multinacionales (MNEs) y Stock de IED 216

4. Observaciones Finales 221

Anexos 223

Referencias Bibliográficas 232

PRÓLOGO

En la primera década del siglo XXI muchos países latinoamericanos han intensificado sus vínculos comerciales con los países asiáticos, especialmente con China. El elevado ritmo de crecimiento de la economía china y su gran impacto en la demanda en el mercado mundial de *commodities* ha aumentado el precio de estos bienes a niveles de *peak* históricos. En consecuencia, los países latinoamericanos exportadores de *commodities* han experimentado una importante bonanza económica. En efecto, la reciente grave crisis financiera mundial ha tenido un impacto relativamente menor en la región. Incluso ha habido expectativas optimistas sugiriendo que estamos ante la "década de América Latina".

No obstante lo anterior, persiste en varios agentes el antiguo temor ligado a la "maldición de los recursos naturales". En consecuencia, dadas las ventajas comparativas existentes entre América Latina (AL) y Asia, se plantea la cuestión acerca de ¿hasta qué punto esta mayor interacción comercial entre ambas regiones va a generar una mayor especialización productiva en América Latina en la producción de recursos naturales (RRNN)?

Luego, con los 4 analizados en este libro, recursos naturales (RRNN), diversificación exportadora, inversión extranjera y China, se pueden plantear dos relatos distintos. El primero infiere que la región repetirá el determinismo histórico de especialización productiva concentrada en los RRNN y el intercambio comercial con China va a empujar a América Latina en esta dirección. Además, el patrón de inversiones chinas en la región reforzará esto, en consecuencia, la diversificación exportadora va a ser un conjunto vacío. Así, dada la hipótesis de la "maldición de los recursos naturales" América Latina tenderá, eventualmente, hacia bajas tasas de crecimiento económico.

El otro relato apunta en la dirección contraria y considera una "suerte" para la región tener abundancia en RRNN. Esto lo que denominamos **"bendición de los RRNN".** Esta idea se sostiene en base a la evidencia empírica reciente

acerca del efecto que ha tenido el *boom* de precios de los *commodities*. Esto ha generado recursos para que América Latina invierta en expandir y diversificar su estructura productiva. De hecho, se aprecia una mayor diversificación de las exportaciones latinoamericanas. En este escenario, la región ha atraído inversión extranjera directa a diversos sectores (manufactura, servicios y RRNN). Asimismo, en este contexto el gran mercado chino es percibido como una gran fuente de oportunidades, los empresarios latinoamericanos están pensando qué vender a una creciente clase media china, que fluctúa entre el 10% y el 20% de la población, lo que implica entre 130 y 260 millones de consumidores. Esta es la historia implícita en el conjunto de los artículos de este libro.

Los países asiáticos se han transformado en el "motor de la economía mundial". Las proyecciones para el período 2000-2030 plantean que el 66% del crecimiento mundial va a estar asociado a las economías emergentes, principalmente asiáticas, como China e India. Se ha planteado reiteradamente que China es el nuevo *"driver"* de la economía mundial. Como consecuencia de lo anterior, la región asiática se ha transformado en el "motor de las importaciones mundiales". Este rol se ha acentuado con posterioridad a la reciente crisis financiera de los países desarrollados. Así, las economías asiáticas han sido de particular relevancia para América Latina, región que ha logrado sostener altos ritmos de crecimiento —en buena medida— en base a exportaciones a ese gigante mercado en expansión.

En efecto, China se ha transformado en un mercado de gran atractivo para AL. El gigante asiático es actualmente el primer destino para las exportaciones de Brasil y Chile y el segundo para las de Argentina, Costa Rica, Cuba y Perú. Además, China y el resto de Asia emergente constituyen uno de los principales proveedores de las importaciones de la región.

Cabe señalar que distinguiremos cuatro tópicos interrelacionados, los que se desarrollan en los capítulos de esta publicación: (1) El rol de los RRNN en las economías latinoamericanas. (2) La mayor vinculación económica asiática-latinoamericana y sus desafíos. (3) La diversificación de las exportaciones latinoamericanas. (4) El nuevo patrón de inversión extranjera en la región.

A partir de los temas señalados cabe cuestionarse ¿ha sido una bendición o una maldición para América Latina (AL) ser relativamente abundante en RRNN? Durante casi todo el siglo XX predominó la creencia de que tener RRNN era una "maldición". A pesar de las enormes "rentas ricardianas" que han obtenido los países latinoamericanos por los considerables aumentos de los precios de los *commodities* esta creencia en la "maldición" aún afecta la percepción actual respecto de la evolución futura de las economías latinoamericanas. En esta línea, el artículo "América Latina y la Bendición de los RRNN" (P. Meller, D. Poniachik e I. Zenteno) analiza empíricamente los argumentos asociados a

esta "hipótesis". Para este efecto utiliza un panel de 18 países latinoamericanos (con población superior a un millón de habitantes) examinando su evolución en el período 1960-2010. La estimación econométrica revela que el valor de las exportaciones de RRNN tiene un efecto positivo sobre la tasa de crecimiento económico. Esto refutaría la validez de la hipótesis de la "maldición de los RRNN".

Por otro lado, China remodela la globalización y arrastra a los países en desarrollo. En las últimas décadas, el gigante asiático —de la mano con el resto de Asia emergente— se ha convertido en factor clave para entender la evolución y perspectivas de la globalización. Además, como se ha señalado previamente China se ha convertido en un mercado de gran atractivo para AL. El artículo "Mejorando el vínculo económico y comercial de América Latina con China y Asia Pacífico" (O. Rosales) enfatiza la necesidad de generar un mayor aprovechamiento del vínculo regional con China y Asia emergente**.** El principal instrumento en el acercamiento ha sido la firma de tratados de libre comercio bilaterales, por ejemplo; Chile, México, Perú y varios países de Centroamérica. Estas iniciativas revelan la determinación de ciertos países de América Latina de establecer relaciones de largo plazo con Asia Pacífico. Sin embargo, se requiere de una estrategia más coordinada entre varios países respecto del vínculo con esa región. Ello, con el fin de reforzar los nexos entre comercio e inversiones y a la vez, fortalecer encadenamientos productivos y tecnológicos, con distintos tipos de alianzas público-privadas, orientadas a estimular la competitividad, la innovación y la internacionalización de las empresas de la región.

Osvaldo Rosales propone que América Latina conecte esta asociación estratégica con la renovación de su esfuerzo de integración regional. Además, la relación entre China y América Latina y el Caribe está lo suficientemente madura para dar un salto de calidad. Los países de América Latina y el Caribe deberían redoblar sus esfuerzos para diversificar las ventas a China, incorporándoles más valor y conocimientos, para estimular alianzas empresariales, comerciales y tecnológicas con sus pares chinos; además para promover inversiones latinoamericanas en China y Asia Pacifico que faciliten una mayor presencia regional en las cadenas de valor asiáticas, estructuradas en torno a China. Luego, los gobiernos de la región debieran avanzar en una agenda regional de comercio, inversión, infraestructura, logística, turismo e intercambios tecnológicos que pueda motivar un acercamiento estratégico con China.

Hay dos artículos metodológicos enfocados en el tópico de la diversificación de exportaciones; "Diversificación exportadora en AL: Experiencias y lecciones para políticas públicas" (P. Meller e I. Zenteno) y "Diversificación y crecimiento del comercio exterior chileno" S. Claro y Y. Carrière-Swallow). El primero de estos artículos plantea que las mediciones tradicionales de diversificación de la canasta exportadora no son adecuadas; se propone medir la di-

versificación a través de la evolución del Nº categorías exportadas. Esto revela que ha habido un aumento de la diversificación de la canasta exportadora latinoamericana en el período 2000-2011. El segundo de los artículos asocia la medición de la diversificación a la aparición de nuevas empresas exportadoras y a la diversificación de mercados de destino de las exportaciones. Los resultados observados muestran que el crecimiento exportador no minero de Chile se explica principalmente por la aparición de nuevas empresas exportando a "viejos" mercados. Por otra parte, la estructura exportadora a China se asemeja a la de otros destinos.

El último artículo "Perspectiva de la Inversión Extranjera Directa (IED) en AL" (P. Meller y D. Poniachik) muestra la evolución creciente de la IED en la región en las últimas dos décadas. Esta IED tiene efectos positivos en la expansión de las exportaciones latinoamericanas. Los principales países receptores de la IED son Brasil, México, Chile, Colombia y Perú. Los principales inversionistas son EEUU, UE y Japón. Los sectores que atraen IED (en orden de predominancia) son manufacturas, servicios y RN.

Este proyecto de investigación ha sido posible gracias al continuo apoyo de CAF - Banco de Desarrollo de América Latina. Además, CAF ha tenido una activa participación en las Conferencias Internacionales que se han efectuado y que han contribuido a la identificación de los tópicos prioritarios. Se efectuaron tres Conferencias Internacionales: (i) **"Análisis de las Relaciones Económicas Chileno – Asiáticas: Lecciones para América Latina"**, organizada por CIEPLAN y CAF (marzo 29, 2012; Santiago, Chile) con la participación de 23 expositores de América Latina y Asia (ii) "**América Latina y su Inserción en el Mundo Global del Siglo XXI"**, convocada por FEDESARROLLO, CAF y CIEPLAN (mayo 10, 2013; Bogotá, Colombia) evento en que participaron 19 expositores (iii) "**América Latina y su Inserción en el Mundo Global del Siglo XXI"**, organizada por la Universidad del Pacífico de Perú, CAF y CIEPLAN (junio 21, 2013; Lima, Perú) en que hubo 20 expositores. Cada una de estas Conferencias concitó gran interés, lo que se reflejó en una participación de especialistas y académicos que superó las cien personas.

Esperamos que este libro contribuya a estimular el debate e investigaciones futuras en los tópicos analizados, los cuales consideramos de gran relevancia para el desarrollo de la región.

Patricio Meller
Santiago, octubre de 2013

I

AMÉRICA LATINA & LA BENDICIÓN DE LOS RECURSOS NATURALES

Patricio Meller, Dan Poniachik & Ignacio Zenteno[1]

INTRODUCCIÓN

En América Latina prevalece una apreciación negativa respecto al rol de los recursos naturales (RN) en la economía. En esto han influido la hipótesis de Prebisch, sobre el deterioro de los términos de intercambio y la hipótesis de la "maldición de los RN", i.e. países relativamente abundantes en recursos naturales tienden a tener menores tasas de crecimiento (Sachs & Warner, 1995).

No obstante, el presente trabajo plantea que los recursos naturales constituyen en realidad una bendición sustantiva para América Latina, particularmente en el período reciente.

Al respecto, es interesante observar el diferente impacto que han tenido sobre América Latina las dos grandes recesiones mundiales de los últimos 80 años. Por un lado, la Gran Depresión del año 1929 generó un desplome en las exportaciones latinoamericanas (de RN) que produjo severas caídas del PIB (Producto Interno Bruto) en la mayoría de los países de la región. Esto indujo una profunda reestructuración productiva orientada a reducir la dependencia económica latinoamericana de las exportaciones de RN. En cambio, la severa recesión financiera mundial que se inicia el año 2008, tiene un efecto relativamente menor en América Latina. Hay un *boom* en el valor de las exportaciones latinoamericanas (de RN), lo que estimula el crecimiento económico de varios

[1] Los autores agradecen los comentarios de Manuel Agosín, José Miguel Benavente, Ricardo Ffrench-Davis, Hubert Escaith y de los participantes en el Seminario en FEN (Facultad de Economía y Negocios, U. de Chile, 26 de abril, 2013) y en el Workshop Internacional en FEDESARROLLO (Bogotá, 10 de mayo, 2013). Este estudio forma parte del Proyecto de Investigaciones de CIEPLAN apoyado por CAF. Como es tradicional, los juicios expresados en este artículo son responsabilidad exclusiva de los autores.

países de la región. Entonces, ¿a qué se debe este impacto diferencial? Hay un cambio estructural considerable en el funcionamiento de la economía mundial. Claramente, China se ha convertido en un actor principal, y su patrón de consumo beneficia a América Latina.

En la sección I, se examina la evidencia empírica para el periodo post 2000 y los efectos positivos del boom de los *commodities* que ha generado, como por ejemplo, alzas sustanciales en las rentas provenientes de los RN, acumulación de reservas internacionales y efectos positivos sobre la recaudación fiscal. Luego, en la sección II, se analiza el efecto de las exportaciones de RN sobre el crecimiento económico de los países latinoamericanos encontrándose un impacto positivo y estadísticamente significativo. Finalmente, en la sección III se revisa y cuestiona empíricamente la validez de la hipótesis de la "maldición de los RN", refutándose la validez del deterioro de los términos de intercambio para América Latina y se examina lo que sucede con el "síndrome holandés" ("*dutch disease*").

1. EFECTOS DEL BOOM DE *COMMODITIES* SOBRE AMÉRICA LATINA EN LA DÉCADA DEL 2000

El notorio incremento en la demanda mundial por RN (*boom* de *commodities*), potenciado por el auge de las economías asiáticas (principalmente China), ha generado un cambio profundo en el rol que las exportaciones de RN desempeñan en las economías latinoamericanas. La Tabla 1 ilustra, mediante distintos indicadores, la mayor importancia que han cobrado las exportaciones de *commodities* en las economías latinoamericanas durante la década del 2000[2]. En la mayoría de los casos, las exportaciones de los principales *commodities* han aumentado como porcentaje del total de exportaciones, y como porcentaje del PIB. Este fenómeno está estrechamente relacionado con el *boom* de precios de los *commodities* que tuvo lugar en esa década.

[2] Las series completas para el período 1962-2011 se encuentran en Anexo 1.

Tabla 1
INDICADORES DE RELEVANCIA DE EXPORTACIONES DE *COMMODITIES* EN ECONOMÍAS LATINOAMERICANAS: 2003 Y 2011

País	*Exportaciones de commodities principales como% del total de exportaciones de bienes y servicios*		*Exportaciones de commodities principales como% del PIB*	
	2003	2011	2003	2011
Argentina	45,1	39,2	10,8	7,1
Bolivia	40,1	76,5	7,4	27,5
Brasil	18,5	36,9	2,3	3,6
Chile	41,0	62,9	10,6	20,3
Colombia	44,7	68,6	5,7	10,1
Costa Rica	21,2	23,0	6,6	5,7
Ecuador	79,0	83,1	16,4	26,5
El Salvador	3,7	7,0	0,8	1,5
Guatemala	40,2	30,7	4,4	6,4
Honduras	41,8	33,9 *	4,9	6,0 *
México	10,9	17,1	2,6	5,0
Nicaragua	35,5	52,2	3,9	10,4
Panamá	66,6	2,5	4,2	1,2
Paraguay	46,0	57,0	9,7	13,6
Perú	62,0	67,1	6,9	12,7
Rep. Dominicana	7,6	11,7	1,7	1,2
Uruguay	37,0	40,3 *	5,9	7,4 *
Venezuela	80,3	94,8	22,3	21,8

Fuente: Cálculos del autor en base a: (i) Exportaciones de *commodities* - datos de UN COMTRADE, con clasificación SITC rev.1 y nivel de desagregación de dos dígitos; (ii) PIB nominal - datos del Banco Mundial.
Notas: Los *commodities* considerados para cada país se enumeran detalladamente en la Tabla 8 de este documento. Los valores para los años 2003 y 2011 fueron promediados con los valores de sus respectivos años precedentes, para atenuar las fluctuaciones transitorias. Fueron considerados los países latinoamericanos con población mayor a un millón de habitantes. * Valores correspondientes al año 2009.

1.1. Incremento en las Rentas de Recursos Naturales

El *boom de commodities* se ha manifestado, en primer lugar vía precios, con un aumento sustantivo de las rentas ricardianas de RN en los países latinoamericanos[3]. El efecto boom cobra mayor importancia a partir de los años 2004-2005. A

[3] En Anexo 3a se presentan las rentas totales de RN para una selección de países latinoamericanos, en el período 2000-2010. Los datos provienen del World Development Indicators del Banco Mundial, y corresponden a la suma de las rentas del petróleo, gas natural, carbón, minerales y productos forestales. Para la mayoría de los países latinoamericanos, las rentas totales de RN aumentaron enormemente durante la década en cuestión. Al comparar los años 2000 y 2010 la variación porcentual supera 1000% en el caso de Perú. La mayoría de los países experimenta variaciones porcentuales de 3 dígitos.

partir de estos años, América Latina comenzó a acumular anualmente, "rentas extra normales" derivadas de los RN. Para cuantificar estas "rentas extra normales" se ha utilizado como *benchmark* las rentas totales promedio para el período 2000-2003, cuyos valores están en la Tabla 2.

Estos incrementos en las rentas totales no especifican la distribución de éstas. Empero, se traducen parcialmente en mayores ingresos fiscales, principalmente generados por los impuestos específicos (royalties). La magnitud de estos mayores recursos dependerá de las tasas de impuestos aplicadas en cada país, las que además pueden variar inter temporalmente.

Para ilustrar la gran magnitud de recursos que ha percibido América Latina gracias a las "rentas extra normales" derivadas de los RN, se utilizará como *"benchmark"* los recursos involucrados en el Plan Marshall para la reconstrucción de Europa después de la 2ª Guerra Mundial. El Plan Marshall para el período 1949-1952 implicó una magnitud de recursos de US$108.300 millones (US$ del año 2006) (OECD, 2008). El Gráfico 1 muestra que varios países latinoamericanos se han beneficiado vía las "rentas extra normales" con magnitudes superiores a la de todo el Plan Marshall: (i) Venezuela más de 2 veces (el Plan Marshall); (ii) México, Chile y Brasil alrededor de 1,5 veces; Argentina, Perú y Colombia alrededor de 50%.

Tabla 2

RENTAS EXTRA NORMALES DE RECURSOS NATURALES EN AMÉRICA LATINA: 2004-2010 RESPECTO AL PERÍODO 2000-2003, ANUALES Y ACUMULADAS

(US$MM corrientes)

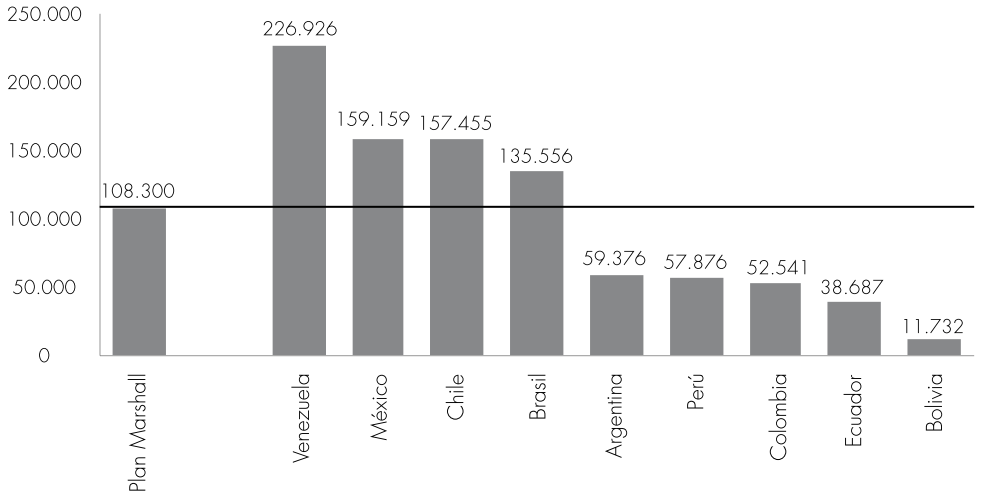
País	*2004*	*2005*	*2006*	*2007*	*2008*	*2009*	*2010*	*Var. % 2004 - 2010*	*Rentas extra normales como% del PIB (2010)*	*Acumulación 2004-2010*
Venezuela	10.042	24.668	33.557	42.608	56.627	30.870	41.480	313	10,5	239.851
México	7.664	17.202	24.820	29.498	39.281	19.166	30.480	298	2,9	168.111
Chile	7.191	12.798	28.373	33.721	27.224	21.747	34.822	384	16,1	165.875
Brasil	4.711	9.802	15.484	20.227	32.929	19.629	42.501	802	2,0	145.282
Argentina	3.488	3.908	5.415	10.265	16.733	10.786	12.715	265	3,4	63.310
Perú	2.254	4.477	9.557	12.140	12.259	7.668	12.959	475	8,4	61.315
Colombia	2.262	3.934	5.045	6.892	13.474	9.085	15.581	589	5,4	56.273
Ecuador	1.544	3.600	5.429	6.354	10.133	5.680	8.383	443	14,5	41.122
Bolivia	280	646	1.419	1.865	3.367	1.974	3.066	993	15,6	12.619

Continuación Tabla 2

País	*2004*	*2005*	*2006*	*2007*	*2008*	*2009*	*2010*	*Var. % 2004 - 2010*	*Rentas extra normales como% del PIB (2010)*	*Acumulación 2004-2010*
Guatemala	116	244	201	541	901	1.126	1.313	1034	3,2	4.440
Paraguay	215	188	218	557	1.293	584	1.320	515	7,2	4.375
Uruguay	169	196	287	390	924	645	1.160	586	2,9	3.771
Costa Rica	161	381	342	524	852	606	766	375	2,1	3.632
Rep. Dominicana	109	251	482	1.014	655	212	286	161	0,6	3.009
Panamá	107	199	275	333	382	278	183	72	0,7	1.757
Honduras	61	112	104	228	435	394	336	447	2,2	1.671
Nicaragua	55	72	94	155	274	254	424	668	5,0	1.329
El Salvador	15	18	26	57	125	124	123	730	0,6	489

Fuente: Cálculos del autor en base a datos de UN COMTRADE.
Notas: Los valores anuales corresponden a valores marginales respecto al período 2000-2003. Se tomó el precio promedio 2000-2003 y se dividió por el precio de cada año, luego esta razón se multiplicó por las exportaciones efectivas de cada año, obteniéndose el valor de lo que hubiese sido las exportaciones de haberse mantenido el precio promedio 2000-2003. Finalmente se restaron ambos valores para cada año, obteniéndose las rentas extra normales para el año correspondiente. Los valores proporcionados por el Banco Mundial para las rentas de recursos naturales de los países latinoamericanos son superiores a los obtenidos por este método. Estas se encuentran en Anexo. Fueron considerados los países latinoamericanos con población mayor a un millón de habitantes.

Gráfico 1
COMPARACIÓN RENTAS EXTRA NORMALES RN (2004-2010) CON PLAN MARSHALL (1949-1952);
US$MM constantes 2006



Fuente: Elaboración propia en base a datos OECD (2008) (Plan Marshall), Banco Mundial, UN Comtrade.
Nota: Los valores proporcionados por el Banco Mundial para las rentas de recursos naturales de los países latinoamericanos son superiores a las exhibidas en este Gráfico.

1.2. Acumulación de Reservas Internacionales

Las reservas internacionales de los países latinoamericanos han crecido exponencialmente en los últimos años. En el período 2003-2011 han crecido en promedio un 320%, fluctuando entre 75% (Venezuela) y 992% (Bolivia) (Tabla 3). Brasil y México tienen los montos más altos con US$ 320 mil millones y US$ 135 mil millones, respectivamente, en 2011. Cabe señalar que el monto de estas reservas internacionales está subestimado en aquellos países que han creado los Fondos Soberanos (depósitos especiales en moneda extranjera en el exterior)[4].

En la Tabla 4 se dimensiona la expansión de las reservas internacionales a través de 4 indicadores comúnmente utilizados en la literatura, esto es, reservas

[4] Ver Santiso (2008) y ESADE (2012).

medidas en meses de importaciones, como porcentaje del PIB y como porcentaje de la deuda externa de corto plazo, y deuda externa total.

Las reservas medidas como meses de importaciones, es decir, el coeficiente reservas internacionales/total de importaciones, adquirió relevancia a mediados del siglo XX. Se estimaba que este indicador debiese ser como mínimo 3 a 4 meses, para evitar problemas inesperados en la balanza comercial (FMI, 1958). Este indicador ha aumentado levemente entre 2003-2011, pasando -en promedio- de cubrir 4,5 meses en 2003 a 5,4 meses en 2011. Se destacan algunos países como Bolivia, Brasil y Perú, que han alcanzado un monto de reservas internacionales equivalente a más de 10 meses de importaciones.

Las reservas como porcentaje del PIB constituyen un indicador de que las transacciones internacionales aumentan con el tamaño de la economía (Contreras, Jara, Olaberría & Saravia, 2011). Para los países considerados, este indicador ha crecido levemente, promediando un 12% en 2003 y un 16% en 2011. Bolivia, Nicaragua y Perú se encuentran entre los países para los que más ha crecido, mientras que Venezuela es el país para el que más ha decrecido este indicador.

La acumulación de reservas internacionales corresponde a una especie de "autoseguro" adoptado por la mayoría de las economías emergentes, particularmente a partir de la crisis asiática de fines de los 90s. En esa coyuntura estas economías enfrentaron una marginación casi instantánea *("sudden stop")* de parte de los mercados financieros privados de los países desarrollados. Por esto, las reservas como porcentaje de la deuda externa total y particularmente la deuda de corto plazo, constituyen un indicador de solvencia de un país para enfrentar los compromisos externos. Además, este indicador es considerado como una muestra de la solidez financiera de cada país y ha crecido bastante para casi todos los países de la región (excepto Guatemala y El Salvador). En efecto, el promedio del aumento entre 2003-2011 es de 31 puntos porcentuales. Más aun, Bolivia, Brasil, Paraguay, Perú y Uruguay, presentan un aumento superior a 50 puntos porcentuales.

Tabla 3
RESERVAS INTERNACIONALES TOTALES EN AMÉRICA LATINA: 2003 Y 2011
(US$MM corrientes)

País	*Reservas Totales 2003*	*Reservas Totales 2011*	*Var. %*
Brasil	43.565	320.292	635
México	54.849	134.896	146
Argentina	12.325	49.237	299
Perú	9.982	46.564	366
Chile	15.593	34.886	124
Colombia	10.882	29.986	176
Venezuela	16.464	28.800	75
Bolivia	995	10.863	992
Uruguay	1.429	8.979	528
Guatemala	2.649	6.061	129
Costa Rica	1.671	4.694	181
Paraguay	812	4.575	463
Rep. Dominicana	368	4.000	988
Ecuador	1.085	2.790	157
Honduras	1.485	2.742	85
El Salvador	1.811	2.704	49
Panamá	1.097	2.509	129
Nicaragua	481	1.846	284

Fuente: Banco Mundial.
Nota: Los valores para los años 2003 y 2011 fueron promediados con los valores de sus respectivos años precedentes, para atenuar las fluctuaciones transitorias. Fueron considerados los países latinoamericanos con población mayor a un millón de habitantes.

Tabla 4
INDICADORES TRADICIONALES SOBRE RESERVAS INTERNACIONALES: AMÉRICA LATINA 2003 Y 2011

País	*Reservas totales en meses de importaciones*		*Reservas totales como % del PIB*		*Reservas totales como % de la deuda externa de corto plazo (i)*		*Reservas totales como % de la deuda externa total (ii)*	
	2003	2011	2003	2011	2003	2011	2003	2011
Argentina	5,5	6,6	11	12	67	327	8	44
Bolivia	5,0	15,5	12	50	286	1720	18	173
Brasil	6,2	11,8	8	14	181	638	19	84
Chile	6,9	3,8	21	15	245	216	37	39
Colombia	6,6	5,2	11	10	302	318	32	43
Costa Rica	2,3	3,3	10	12	106	193	31	50
Ecuador	1,4	1,3	4	5	55	362	7	18
El Salvador	3,2	3,1	12	12	132	234	26	23
Guatemala	4,2	4,0	12	14	189	324	55	39
Honduras	3,1	2,8	19	17	312	881	27	61
México	3,2	4,3	8	12	235	300	34	51
Nicaragua	2,3	3,4	9	21	83	238	7	27
Panamá	1,5	1,2	9	9	n.d.	n.d.	15	21
Paraguay	3,5	4,3	15	22	155	313	26	82
Perú	9,6	10,7	17	28	391	761	34	107
Rep. Dominicana	0,4	2,3	2	7	24	211	6	28
Uruguay	5,2	8,0	11	21	171	1250	13	63
Venezuela	10,3	5,6	19	8	231	172	44	45

Fuente: Banco Mundial.
Notas: (i) La deuda a corto plazo incluye toda la deuda con un vencimiento original de un año o menos y los atrasos en los intereses de la deuda a largo plazo. (ii) La deuda externa total es el monto adeudado a los no residentes, que se reembolsa en divisas, bienes o servicios. La deuda externa total es la suma de la deuda a largo plazo pública, con garantía pública, y privada no garantizada, el uso del crédito del FMI y la deuda a corto plazo. Incluye igualmente el oro. (iii) Los valores para los años 2003 y 2011 fueron promediados con los valores de sus respectivos años anteriores, para atenuar las fluctuaciones transitorias. (iv) Fueron considerados los países latinoamericanos con población mayor a un millón de habitantes.

En breve, América Latina se encuentra en la actualidad en una situación holgada de reservas internacionales. El contraste con lo que sucedió en la década ("perdida") de 1980 es impresionante. Esto también influye en el gran influjo de capitales financieros e inversión extranjera directa que está experimentando actualmente la región.

1.3. Efecto sobre Ingresos Fiscales

Las mayores rentas de RN han generado mayores ingresos fiscales para los países latinoamericanos. Así, los ingresos fiscales provenientes de RN como porcentaje de los ingresos fiscales totales, en promedio, pasaron de un 18% en 1998 a un 32% en 2008 (Sinnot, Nash & de la Torre, 2010). En efecto, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela muestran alzas relevantes en este ámbito (Tabla 5).

Tabla 5
INGRESOS FISCALES DE RRNN (% DE INGRESOS FISCALES TOTALES), 1998 y 2008

País	*1998*	*2008*
Argentina	nd	14
Bolivia	27	33
Chile	3	22
Colombia	nd	11
Ecuador	23	47
México	48	40
Perú	7	18
Venezuela	30	50

Fuente: Sinnot, Nash & de la Torre (2010).
Nota: Para Argentina los datos incluyen sólo impuestos por exportación. Para Colombia, los datos muestran el ingreso de hidrocarburos promedio entre 2000-05.

Este aumento de la incidencia de los RN en la recaudación fiscal no se debe únicamente al incremento del precio de los *commodities*, sino que también a cambios en los regímenes fiscales. La Tabla 6 muestra con mayor detalle los regímenes fiscales presentes en América Latina. En esta línea, se evidencia que en la última década los países productores del continente (a excepción de México) introdujeron cambios en la legislación con el fin de incrementar la participación del Estado en las utilidades ("rentas extranormales") de los RN mediante regalías, impuestos y tributos adicionales para las actividades extractivas. Estas regalías muestran importante varianza entre los países, fluctuando entre menos del 5% para extracción de cobre en Chile a más de 30% en Venezuela. También se aprecia que las empresas estatales cuentan con un rol esencial en la producción, siendo la excepción la minería en Perú y Chile.

Tabla 6
REGÍMENES FISCALES PARA RECURSOS NATURALES,
PAÍSES SELECCIONADOS DE AMÉRICA LATINA

País	*Regalías*	*Otros Impuestos*	*Participación Estatal*	*Cambios en la Legislación (últimos 10 años)*
		Hidrocarburos		
Argentina	12% del valor de producción (1967)	Impto. a las exportaciones	YPF	Si
Bolivia	18% de la producción fiscalizada (2005)	Impto. Directo a hidrocarburos 32% (2005)	YPFB (2005)	Si
Brasil	10% del valor de producción	Participaciones especiales 10-40% (1998)	Petrobras	Si
Colombia	20% en antiguos contratos y 8-25% en nuevos contratos (2002)	Imptos. Recaudados por ANH (2003)	Ecopetrol	Si
Ecuador	12,5-18,5% del volumen extraído	Ganancias Extraordinarias 50% (2006), 99% (2007)	Petroecuador	Si
México	n.d. (i)	Impuestos especiales a las ganancias y derecho de utilización de hidrocarburos	PEMEX	No
Venezuela	33% del volumen extraído (2001)	Ley Especial sobre Precios Extraordinarios del Mercado Internacional de Hidrocarburos (2011)	PDVSA	Si
		Minería		
Chile	0,5-5% del valor de producción (2005)	10% de ingresos por ventas al exterior (1985), Impto. específico a la renta operacional 5-34,5% (1974)	CODELCO	Si
Perú	1-2% (2011)	Impto. Especial a la Minería 2-8,4% (2011), Gravamen Especial a la Minería 4-13,12% (2011)	No	Si

Fuente: CAF (2012).
Nota: (i) No hay impuestos especiales para industrias petroleras en México.

Cabe señalar que a pesar de los recientes cambios tributarios para permitir mayor recaudación, las tasas impositivas a RN en América Latina continúan siendo bajas en comparación a las de otras regiones. De hecho, en un informe publicado en 2011[5] el Fondo Monetario Internacional recomendó un alza

[5] FMI (2011) "Perspectivas Económicas; Las Américas, vientos cambiantes, nuevos desafíos de política" Octubre de 2011, Washington D.C., Fondo Monetario Internaciona.

en las cargas tributarias a las empresas internacionales que operan en América Latina, particularmente a países con carga tributaria baja como Chile, México, Perú y Centroamérica. Textualmente el informe dice que *"se debe considerar la posibilidad de aumentar los impuestos directos llevando las tasas que pagan las empresas a niveles internacionales y reduciendo los generosos incentivos y concesiones tributarias"* (pág. 46). En este sentido, agrega que los ingresos tributarios podrían aumentar en promedio más de 4 puntos porcentuales del PIB en caso de adoptarse esta medida.

En la Tabla 7 se comparan las tasas de impuestos para la extracción de petróleo entre países de América Latina y el resto del mundo. Vemos que mientras Noruega y Dinamarca cuentan con impuestos específicos a la extracción de hidrocarburos que pueden llegar a un 70%, en América Latina el país con la tasa de *royalty* más alto es Venezuela, con un 33.3%, mientras que para la mayor parte de los países este *royalty* fluctúa entre 8 y 20%. Por otra parte, en la Tabla 8 se puede apreciar una comparación internacional del impuesto efectivo en una mina de cobre modelo. Los datos muestran que Chile, Argentina y Bolivia aparecen en la distribución inferior de la comparación.

El porcentaje de los ingresos fiscales que corresponden a rentas de hidrocarburos (para los países productores de América Latina) fue de 29.2% promedio entre 2000-2005. Este mismo indicador fue de 71.7% para Medio Oriente, 60% para África, 53.3% para Asia y un 29% para Europa (Anexo 4.1).

Tabla 7[6]
COMPARACIÓN DE TASAS DE IMPUESTO PARA LA EXTRACCIÓN DE PETRÓLEO

América Latina		*Resto del Mundo*	
Argentina	IRS: 35% Royalty: 12% del valor a boca de pozo Imp. a Exportación : 5-25% valor FOB	Canadá	IRS: 25-31% (Imp. Federal + Provincial) Royalty: 10-45% según valor a boca de pozo
Brasil	IRS: 34% Royalty: 5-10% valor según precio de referencia	Dinamarca	IRS: 25% Impuesto a extracción hidrocarburos: 52-70%

[6] Los sistemas impositivos son complejos y esta Tabla debe ser considerada sólo referencialmente, ya que exenciones, deducciones y facilidades no han sido incluidos.

Continuación Tabla 7

América Latina		*Resto del Mundo*	
Colombia	IRS: 33% Royalty: 8-25% según cantidad de producción	Noruega	IRS: 28% Impuesto a extracción de RN: 50%
Ecuador	IRS: 23% Royalty: 12,5-18,5% según cantidad de producción	Rusia	IRS: 20% Imp. a Exportación: 35-60% según precio del barril
Perú	IRS: 30% Royalty: 5-20% según cantidad de producción	EE.UU.	IRS: 35% Royalty: 12,5-30% según locación de pozo
Venezuela	IRS: 50% Royalty: hasta 33,33% del valor del petróleo extraído	A. Saudita	IRS: 20% Impuesto a extracción hidrocarburos: 85%
		Kazajstán	IRS: 20% Imp. a Exportación: 0-32% según precio del barril Royalty: 0,5-18% según cantidad de producción
		China	IRS: 25% Impuesto a extracción RN: 5% de precio de venta Impuesto adicional si precio excede US$ 55 (barril): 20-40%

Fuente: Ernst & Young (2012).

Tabla 8

COMPARACIÓN INTERNACIONAL DE IMPUESTO EFECTIVO EN MINA DE COBRE MODELO

País	*Tasa Efectiva de Impuesto (%)*
Costa de Marfil	62,4
Mongolia	55,0
Ghana	54,4
México	49,9
EEUU	49,9
Polonia	49,6
Tanzania	47,8

Continuación Tabla 8

País	*Tasa Efectiva de Impuesto (%)*
Perú	46,5
Indonesia	46,1
Filipinas	45,3
Sudáfrica	45,0
Bolivia	43,1
China	41,7
Argentina	40,0
Zimbawe	39,8
Chile	36,6
Australia	36,4
Suecia	28,6

Fuente: Otto et al (2006).

1.4. Descomposición de variaciones del valor de las exportaciones latinoamericanas de RN en efecto precio y efecto cantidad

Aplicaremos un análisis de descomposición en componentes de precios y cantidades para identificar qué factores explican el incremento del valor de las exportaciones de recursos naturales en América Latina en la década de 2000. Sea Q_i la cantidad física exportada de un determinado producto en el período $i \in$ 1,2 y P_i es su precio internacional. Entonces, la variación en el valor de las exportaciones (ΔV_i) en el período se puede descomponer como sigue:

$$\Delta V_i = P_2Q_2 - P_1Q_1 = Q_2 \cdot \Delta \mathrm{P} + \mathrm{P}_2\Delta \mathrm{Q} - \Delta P \Delta Q$$

En que $Q_2 \cdot \Delta \mathrm{P}$ es el efecto precio y $P_2 \cdot \Delta \mathrm{Q}$ es el efecto cantidad[7]

Para el cálculo de las variaciones de los valores de las exportaciones se utilizaron los *commodities* principales de cada país en el período 2003-2011, i.e., solo fueron considerados los países y *commodities* que presentaran una variación po-

[7] Para los cálculos se desprecia el efecto cruzado.

sitiva ΔV_i el período[8]. Para algunas categorías de exportaciones (por ejemplo vegetales y frutas), se emplearon los precios de un sub producto de esta categoría (siguiendo el ejemplo, se emplearon los precios internacionales de las bananas), asumiendo que los precios relativos de los distintos bienes dentro de la categoría se mantuvieron constantes en el período. La Tabla 9 presenta los resultados para 17 países latinoamericanos considerados en este estudio.

Tabla 9

DESCOMPOSICIÓN DEL AUMENTO EN EL VOLUMEN EXPORTADO DE RECURSOS NATURALES SEGÚN VARIACIONES EN PRECIO Y CANTIDAD: 2003-2011

País	Commodity	*Variación 2003-2011*			*Efectos Cantidad y Precio*	
		Var. % V	Var. % Q	Var. % P	Efecto Q (% de Efecto Total)	Efecto P (% de Efecto Total)
Argentina	Cereales (1)	275	36	177	29	71
	Alimento para animales (2)	208	63	89	45	55
	Carnes (3)	187	40	104	36	64
	Aceites Vegetales (4)	142	3	135	5	95
Bolivia	Gas Natural	913	391	106	61	39
Brasil	Minerales metálicos (5)	1106	130	425	41	59
	Petróleo (6)	595	81	285	38	62
	Café, té, cacao (7)	378	181	70	61	39
	Carnes	276	84	104	47	53
Chile	Minerales metálicos (8)	460	13	395	13	87
Colombia	Petróleo	720	113	285	42	58
	Carbón	490	79	230	39	61
	Café, té, cacao	226	92	70	54	46
Costa Rica	Vegetales y Frutas (9)	92	7	80	13	87
Ecuador	Petróleo	211	-19	285	-47	147
	Vegetales y Frutas	110	17	80	25	75
El Salvador	Café, té, cacao	324	149	70	59	41
Guatemala	Café, té, cacao	248	104	70	55	45
Honduras*	Café, té, cacao	175	67	65	50	50
México	Petróleo	200	-22	285	-61	161

[8] Por este motivo se ha omitido Panamá.

Continuación Tabla 9

País	Commodity	*Variación 2003-2011*			*Efectos Cantidad y Precio*	
		Var. % V	Var. % Q	Var. % P	Efecto Q (% de Efecto Total)	Efecto P (% de Efecto Total)
Nicaragua	Café, té, cacao	390	188	70	61	39
Paraguay	Semillas oleaginosas (10)	319	105	105	50	50
Perú	Minerales metálicos (8)	539	29	395	22	78
	Petróleo	428	37	285	27	73
	Oro	378	11	332	11	89
	Alimento de animales	146	31	89	33	67
Rep. Dominicana	Vegetales y Frutas	179	56	80	45	55
Uruguay*	Cereales	261	130	57	61	39
	Carnes	165	99	33	67	33
Venezuela	Petróleo	334	13	285	13	87

Fuentes: Cálculos del autor en base a: (i) Valores anuales de exportación (US$ corrientes) - UN Comtrade, (ii) Precios (nominales) - múltiples fuentes - ver Anexo 3c.
Notas: (a) precios considerados: (1) Maíz, (2) Alimento de soja, (3) Carne de bovino, (4) Aceite de soja, (5) Mineral de hierro, (6) Petróleo crudo, (7) Cacao, (8) Cobre, (9) Bananas, (10) Poroto de soja; (b) Para el cálculo de los efectos precio y cantidad como porcentaje del efecto total se omitió el efecto cruzado, (c) las cantidades físicas de exportación se obtuvieron como la razón del valor anual de exportaciones sobre el precio anual del *commodity* correspondiente, ambos en términos nominales (Q=V/P). * Variaciones 2003-2009.

A partir de la Tabla 9 se aprecia que el valor anual de las exportaciones latinoamericanas de sus principales recursos naturales, se ha más que duplicado entre 2003 y 2011, en la mayoría de los casos. En general, predomina el efecto precio, sobre todo para las exportaciones de petróleo y minerales, donde el efecto precio tiene una incidencia superior al 80% en las variaciones del valor de los envíos. En tanto, el efecto cantidad resulta más importante para las exportaciones de productos alimenticios, como en el caso del café (té y cacao), donde la expansión cuantitativa representa casi el 60% del aumento del valor de las exportaciones.

En resumen, los cambios recientes en la composición del consumo global de *commodities* —con una mayor incidencia de los países asiáticos, particularmente de China— ha inducido un gran aumento en los precios de los RN exportados por América Latina. Adicionalmente, estos aumentos de precios han incentivado alzas notables en las cantidades exportadas. Esto se aprecia en varios productos, por ejemplo: Café (Brasil, Colombia, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua), carne (Argentina, Brasil, Uruguay), alimento para animales (Argentina, Perú), mineral de hierro (Brasil, Perú), petróleo (Colombia), gas natural (Bolivia).

2. EFECTO DE LA EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE RECURSOS NATURALES SOBRE EL RITMO DE CRECIMIENTO ECONÓMICO LATINOAMERICANO

En este siglo XXI, América Latina ha tenido un elevado crecimiento económico a pesar de la reciente crisis mundial. En este sentido, considerando el período 2000-2011 el conjunto de las 10 mayores economías latinoamericanas tuvieron un ritmo promedio de crecimiento del 4,3% anual comparado con el 2,7% (anual) del crecimiento mundial, a la vez que EEUU y la Unión Europea llegaron al 1,8% y 1,6% respectivamente (ver Anexo 5). Cifras como estas han llevado a sugerir que la presente es la "década de América Latina". Obviamente esto está intrínsecamente relacionado con el *boom* exportador de RN.

En consecuencia, corresponde que examinemos el rol que han tenido las exportaciones de RN sobre el ritmo de crecimiento económico latinoamericano. Para este efecto, adoptaremos una perspectiva de largo plazo, de 50 años (1960-2010).

2.1. Modelo conceptual

Utilizaremos como modelo conceptual la hipótesis de "Exportaciones como Motor de Crecimiento" (EMC) o *Export Led-Growth (ELG)*[9], que considera a las exportaciones como factor clave del crecimiento económico. Sin embargo, en este caso utilizaremos exclusivamente las exportaciones de RN, las cuales siempre han sido un componente significativo de las exportaciones totales de América Latina. Cabe señalar al respecto que el rol de las exportaciones latinoamericanas de RN sobre el ritmo de crecimiento ha sido, en general, ignorado o percibido negativamente. Luego, la estimación econométrica de este modelo EMC permitirá una apreciación más objetiva sobre este tópico.

La metodología convencional del modelo EMC utiliza una función de producción agregada, es decir, el *output* (producción de bienes) es función de los factores productivos. Asimismo, se han incorporado las exportaciones como un factor productivo adicional. Las razones sugeridas para esto plantean que las exportaciones promueven la especialización y reasignación de recursos hacia sectores en que el país cuenta con ventajas comparativas. Así, las exportaciones generan aumentos de productividad vía mayores economías de escala, generan

[9] Giles & Williams (2000) proporcionan una revisión de más de 150 papers empíricos. Ver además trabajos más recientes, tales como Husein (2010), Pandey & Dixit (2010) y Dreger & Herzer (2011).

externalidades dinámicas en el resto de la economía y aumentos de productividad relacionados con el contacto con mejores prácticas en los mercados extranjeros en gestión, mejores formas de organización y difusión de tecnología (Balassa, 1978, 1985; Siliverstovs & Herzer, 2005).

Luego, utilicemos la función de producción convencional $Y = AF(L, K)$ en que Y es el *output* (PIB), A es el progreso técnico, F es la función de los factores productivos trabajo (L) y capital (K). Una forma de operacionalizar la evolución del progreso técnico sería a través de la evolución de las exportaciones (considerando los argumentos proporcionados previamente), i.e., $A = F(X)$; en este caso, corresponde a las exportaciones de RN, X^{RN}. La forma funcional tradicionalmente utilizada para la función de producción es la Cobb-Douglas. Utilizando los sub-índices *t* para indicar cada período, tenemos: $Y_t = A_t K_t^{\propto} L_t^{\beta}$. Luego, expresando A en función de X^{RN}, y aplicando logaritmos, entonces para cada período t se tiene[10, 11]:

$$\ln(Y_t) = a_0 + a_1 \ln(X_t^{RN}) + a_2 \ln(I_t) + \varepsilon_t \quad (1)$$

En otras palabras, este modelo simple plantea que la evolución del PIB (Y_t) depende de las exportaciones de *commodities* (X_t^{RN}) y de la inversión (I_t)[12].

En este estudio estimaremos el modelo recién planteado para un período de 50 años (1962-2011), considerando los países latinoamericanos con una población superior a un millón de habitantes (18 países). Luego, utilizando los sub-índices *i* para indicar cada país, la ecuación a estimar para el panel de países es la siguiente:

$$\ln(Y_{it}) = a_0 + a_1 \ln(X_{it}^{RN}) + a_2 \ln(I_{it}) + \varepsilon_{it} + \eta_i \quad (2)$$

Dónde η_i denota cualquier tipo de efectos no observables específicos del país *i*. El parámetro de interés es a_1, que mide el efecto de las exportaciones de RN sobre el PIB; a_1 representa la elasticidad del PIB respecto a las exportaciones de RN. En primer lugar, realizaremos las estimaciones para el panel de

[10] Para simplificar la estimación econométrica se ha omitido la incidencia del factor trabajo sobre el PIB; como esta variable es ortogonal con las otras, esto no afecta los valores de los estimadores.

[11] Esta misma especificación puede derivarse a través de un enfoque macroeconómico; ver Spilimbergo (2002)

[12] Se utiliza la Formación Bruta de Capital como medición de la inversión.

países latinoamericanos (ecuación (2)), y enseguida para cada país por separado (ecuación (1)).

2.2. Datos Utilizados

a. PIB neto de exportaciones: Se utiliza como variable dependiente (Y_t) el PIB neto de exportaciones de RN. Las exportaciones son parte del producto (PIB); al crecer las exportaciones se produce una repercusión sobre el PIB, simplemente por efecto de composición. Luego, la variable dependiente (PIB) tiene que ser depurada del posible efecto de las exportaciones. Greenaway & Sapsford (1994) aconsejan descontar directamente del PIB el valor de las exportaciones.

De esta forma, la mayoría de los trabajos empíricos simplemente resta al PIB las exportaciones. A nuestro juicio esta metodología no sería la más acertada por cuanto, conceptualmente, el PIB corresponde a la sumatoria de los valores agregados sectoriales. Por lo anterior, en este artículo, para cada país latinoamericano, se ha construido una variable del valor agregado por las exportaciones de RN. Para este efecto se ha utilizado la Matriz Insumo Producto calculada en cada país por los respectivos Bancos Centrales o Ministerios de Economía[13]. El procedimiento metodológico está centrado en la obtención los coeficientes Valor Agregado y Valor Bruto de Producción para los sectores productivos asociados a los RN exportados. Estos coeficientes permiten obtener el valor agregado de las exportaciones de RN que son los términos que se restan al PIB (generando el PIB neto). Este es el concepto de PIB neto utilizado como variable dependiente.

Las series de PIB provienen del *World Development Indicators* del Banco Mundial, en dólares constantes de 2000. La series de exportaciones de *commodities* fueron deflactadas y expresadas en dólares de 2000 (mediante el *Wholesale Price Index* de EEUU, del Banco Mundial) para hacer compatible la sustracción.

En el Anexo 7 se proporciona el detalle de los sectores productivos productores de exportaciones de RN para cada país y sus respectivos coeficientes técnicos[14].

---

[13] Para los casos de Chile y Venezuela, se consideró solo un commodity de exportación (cobre y petróleo, respectivamente), y por lo tanto se ha utilizado el PIB no cobre y el PIB no petrolero, obtenido directamente de las respectivas Cuentas Nacionales.

[14] Para cinco países sin Matriz de Insumo-Producto disponible se utilizaron los coeficientes técnicos de la Matriz Insumo-Producto de países latinoamericanos similares (similar ingreso per cápita).

b. Exportaciones de recursos naturales: Para los 18 países de América Latina se han seleccionado los *commodities* que han representado más de un 10% del total anual de exportaciones en algún momento del tiempo entre 1962-2011. Los datos provienen de la base de datos UN COMTRADE, con la clasificación SITC rev.1 y nivel de desagregación de dos dígitos. Las series, originalmente en dólares corrientes, han sido deflactadas y expresadas en dólares constantes de 2010 usando el *Wholsesale Price Index* de los Estados Unidos, proporcionado por el Banco Mundial. La Tabla 10 muestra los *commodities* seleccionados para cada país latinoamericano, así como su código SITC, y los años para los cuales la información está disponible. Para cada país, la variable X_t^c corresponde a la suma del valor anual de exportaciones de todos los *commodities* seleccionados para el país en cuestión.

Tabla 10
COMMODITIES PRINCIPALES EXPORTADOS POR 18 PAÍSES LATINOAMERICANOS SELECCIONADOS

País	*Recursos Naturales Seleccionados*	*Código SITC rev.1*	*Período disponible*
Argentina	Carnes; Cereales; Alimentos para animales; Petróleo; Aceites vegetales	01; 04; 08; 33; 42	1962-2011
Bolivia	Minerales metálicos; Gas Natural; Metales no ferrosos	28; 34; 68	1962-2011
Brasil	Carnes; Café, té, cacao y especies; Minerales metálicos; Petróleo	01; 07; 28; 33	1962-2011
Chile	Minerales metálicos; Metales no ferrosos	28; 68	1962-2011
Colombia	Café, té, cacao y especies; Carbón; Petróleo	07; 32; 33	1962-2011
Costa Rica	Vegetales y fruta; Café, té, cacao y especies	05; 07	1965-2011
Ecuador	Pescados y crustáceos; Vegetales y fruta; Café, té, cacao y especies; Petróleo	03; 05; 07; 33	1962-2011
El Salvador	Café, té, cacao y especies	07	1963-2011
Guatemala	Vegetales y futa; Azúcar; Café, té, cacao y especies	05; 06; 07	1965-2011
Honduras	Vegetales y fruta; Café, té, cacao y especies	05; 07	1963-2009
México	Fibras textiles; Petróleo; Metales no ferrosos	26; 33; 68	1962-2011
Nicaragua	Carnes; Pescados y Crustáceos; Café, té, cacao y especies	01; 03; 07	1965-2011
Panamá	Pescados y Crustáceos; Vegetales y Fruta	03; 05	1978-2011
Paraguay	Carnes; Semillas y frutas oleaginosas	01; 22	1964-2011
Perú	Azúcar; Alimentos para Animales; Fibras textiles; Minerales metálicos; Petróleo; Metales no ferrosos	06; 08; 26; 28;33; 68	1962-2011

Continuación Tabla 10

País	*Recursos Naturales Seleccionados*	*Código SITC rev.1*	*Período disponible*
Rep. Dominicana	Azúcar; Café, té, cacao y especies; Hierro y acero	06; 07; 67	1971-2011
Uruguay	Carnes; Cereales; Fibras textiles	01; 04; 26;	1969-2009
Venezuela	Petróleo	33	1962-2011

c. Inversión: Se ha utilizado las series de Formación Bruta de Capital Fijo, obtenidas del *World Development Indicators*, del Banco Mundial, en dólares constantes del año 2000.

2.3. Resultados de las estimaciones econométricas

En primer lugar, se estima la ecuación (2) mediante distintas metodologías, utilizando el panel de 18 países latinoamericanos para el período 1962-2011. La Tabla 11 exhibe los resultados: La primera metodología considera las variaciones a través del tiempo, a nivel de cada país; este es el modelo de efectos fijos (estimador *within*), columna (1). La segunda metodología no discrimina entre las variaciones entre países y las variaciones dentro de cada país. Este es el modelo de regresiones *"pooled"* que se obtiene a través del método MCO, columna (2). La tercera metodología resalta únicamente las variaciones entre los países; este es el modelo de corte transversal internacional (estimador *between*), columna (3). Adicionalmente, para obtener una estimación más comparable con la metodología empleada por Sachs y Warner (1995), se han expresado las variables en promedios por décadas y se ha estimado una regresión lineal, columna (4); en este caso, no se está utilizando una estimación de panel para conjunto de las observaciones.

Tabla 11

EFECTO DE LAS EXPORTACIONES DE RECURSOS NATURALES SOBRE PIB DE ECONOMÍAS LATINOAMERICANAS: 1962-2011

Variable dependiente: ln (yn)				
Estimaciones Panel				
	Within Estimator (1)	MCO Pooled (2)	Between Estimator (3)	Corte Transversal (Décadas) (4)
ln (xrn)	0.127**	-0.002	-0.121	-0.040
	(9.590)	(-0.121)	(-1.116)	(-0.845)
ln (fbk)	0.656**	0.957**	1.087**	0.997**
	(43.813)	(64.024)	(10.811)	(22.442)
Constante	6.556**	2.603**	2.252*	2.524**
	(24.069)	(14.367)	(2.166)	(5.100)
F test all η_i= 0	117.38**			
R^2	0.84	0.95	0.97	0.96
Observaciones totales	810	810	810	86
Países (N)	18	18	18	18
Períodos por país (T)		min = 32 ; max=50		min = 4 ; max = 5

Nota: Estadísticos t entre paréntesis; ** p<0.01 , * p<0.05.

Los resultados econométricos al emplear el modelo de efectos fijos son altamente satisfactorios. El estimador "*within*" para el estimador (α_1)de las exportaciones de RN resulta positivo y estadísticamente significativo al 1%. Esto implica que hay una relación positiva entre las exportaciones de materias primas y el PIB, para las economías latinoamericanas en el período 1962-2011. En otras palabras, cuanto más se expanden las exportaciones de RN, más crecen las economías latinoamericanas.

Al estimar el modelo utilizando únicamente la información de corte transversal (estimador *between*), i.e., privilegiando las diferencias entre los países, el estimador (α_1) de las exportaciones de RN resulta negativo, pero estadísticamente no significativo. Esto implicaría que no habría un efecto de las exportaciones de RN sobre el ritmo de crecimiento de los países. Este procedimiento de estimación proporciona resultados econométricos similares al que han obtenido Sachs & Warner (1995), en que se han expresado las variables en promedios por décadas y se ha estimado una regresión lineal (ver columna 4).

Por último, la tercera metodología de estimación de panel (estimador MCO *pooled*) produce resultados econométricos similares al método de corte transversal (estimador *between*). En este método se supone que no hay heterogeneidad entre los países. No obstante, al realizar el test F para comprobar la presencia de efectos fijos por país, se rechaza la hipótesis nula de que estos efectos sean iguales a cero (con un nivel de significancia de 1%). Esto valida la estimación del modelo considerando efectos fijos por país, es decir, el estimador "*within*" sería el apropiado.

La Formación Bruta de Capital Fijo (Inversión) también tiene un coeficiente (estimador *within*) positivo y estadísticamente significativo al 1%. Cabe señalar que el nivel de ajuste que se obtiene con el modelo es bastante elevado, siendo R^2 superior a 0.90.

Adicionalmente para atenuar los efectos de la correlación serial en las series temporales, se han replicado las estimaciones econométricas anteriores tomando las variables en términos de promedios quinquenales. Los resultados obtenidos para los tres métodos son similares a los descritos previamente (ver Anexo 4).

A continuación hemos efectuado estimaciones econométricas del modelo (1) para cada país por separado, i.e., los 18 países latinoamericanos considerados para el período 1962-2011. Se ha utilizado el método de estimación Cochrane-Orcutt; para algunos países se ha usado la variable exportación de RN rezagada en un periodo, ya que en este caso el resultado econométrico fue más robusto. La Tabla 13 exhibe los resultados obtenidos.

Los resultados econométricos son altamente satisfactorios. Los estimadores relacionados a la variable explicativa, exportaciones RN, son positivos para 16 de los 18 países latinoamericanos considerados Además, en 7 casos los estimadores son positivos y estadísticamente significativos (incluso a un nivel de 1% para 5 casos). Esto implica que habría una relación positiva entre las exportaciones de materias primas y el PIB, para una parte importante de las economías latinoamericanas, en el período 1962-2011.

Asimismo, la Formación Bruta de Capital (Inversión) tiene un coeficiente positivo y estadísticamente significativo para todos los países. Finalmente, se aprecia que hay un elevado ajuste que se obtiene con el modelo, siendo R^2 superior a 0.90 en la gran mayoría de los países.

Los test de cointegración (test Dickey-Fuller aumentado de raíz unitaria a los residuos de las regresiones) proporcionan resultados favorables para la mayoría de los países; i.e., hay cointegración lo cual implica que hay una relación de largo plazo entre las variables examinadas. En este sentido, los cálculos econométricos proporcionan estimadores consistentes. Estos resultados están dis

Tabla 12

EFECTO DE LAS EXPORTACIONES DE RECURSOS NATURALES SOBRE PIB DE ECONOMÍAS LATINOAMERICANAS: 1962-2011

Variable Dependiente: ln (yn)										
País	ln (xrn)		ln (fbk)		Constante		N	R^2	F	¿Cointegran las series? (Residuos estacionarios)
Argentina (i)	0.052*	(2.630)	0.337**	(18.202)	16.303**	(27.568)	48	0.97	476.69	si
Bolivia (i)	-0.016	(-0.705)	0.086**	(4.111)	21.008**	(28.514)	41	0.81	39.30	si
Brasil	0.136**	(6.929)	0.259**	(8.879)	16.158**	(25.437)	49	0.99	1561.25	si
Chile	0.080**	(2.817)	0.108**	(3.462)	19.768**	(18.282)	49	0.94	130.51	si
Colombia (i)	0.034**	(2.863)	0.115**	(6.155)	22.734**	(40.753)	48	0.51	23.46	si
Costa Rica (i)	0.099**	(3.354)	0.095**	(4.177)	18.060**	(25.036)	45	0.97	358.42	si
Ecuador (i)	0.033	(1.511)	0.144**	(4.558)	18.218**	(36.759)	40	0.99	1294.55	si
El Salvador (i)	0.022	(1.703)	0.134**	(4.225)	19.849**	(28.192)	47	0.67	21.40	si
Guatemala (i)	0.029	(1.843)	0.073**	(3.340)	20.355**	(41.273)	45	0.88	100.10	si
Honduras	0.019	(1.100)	0.108**	(4.922)	18.510**	(31.615)	37	0.99	689.54	si
México (i)	0.016*	(2.174)	0.208**	(13.422)	20.276**	(48.959)	48	0.94	154.64	si
Nicaragua (i)	0.005	(0.280)	0.106**	(6.484)	22.876**	(17.569)	41	0.60	13.25	si
Panamá	0.036	(1.450)	0.107**	(7.099)	19.952**	(38.723)	31	0.98	343.18	si
Paraguay (i)	-0.010	(-0.828)	0.238**	(8.616)	16.450**	(29.348)	46	0.97	353.89	si
Perú	0.044**	(3.299)	0.031*	(2.265)	21.784**	(53.676)	47	0.99	663.01	si
Rep. Dominicana (i)	0.012	(0.838)	0.132**	(4.372)	20.811**	(15.427)	29	0.81	25.88	si
Uruguay	0.016	(0.529)	0.220**	(9.035)	17.936**	(27.538)	37	0.92	127.95	si
Venezuela	0.032	(1.529)	0.158**	(8.725)	20.042**	(36.365)	46	0.90	119.43	no

Notas: (i): regresión utilizando variable exportación de recursos naturales rezagada en 1 período. Se incluyeron términos de tendencia determinística t, t^2, y t^3 en la ecuación estimada, cuando estos fueran estadísticamente significativos. Estadísticos t entre paréntesis, ** p<0.01, * p<0.05.

Tabla 13
TEST DE COINTEGRACIÓN PARA REGRESIONES DE 18 PAÍSES LATINOAMERICANOS

Test Dickey-Fuller aumentado de raíz unitaria para los residuos de la regresión							
País	N	**Test Statistic**	1% Critical Value	5% Critical Value	10% Critical Value	MacKinnon approximate p-value	¿Son estacionarios los residuos? (¿Hay cointegración?)
Argentina (i)	48	**-3.205**	-3.594	-2.936	-2.602	0.019	si
Bolivia (i)	41	**-4.633**	-3.641	-2.955	-2.611	0.000	si
Brasil	49	**-4.948**	-3.587	-2.933	-2.601	0.000	si
Chile	49	**-4.463**	-3.587	-2.933	-2.601	0.000	si
Colombia (i)	48	**-5.213**	-3.594	-2.936	-2.602	0.000	si
Costa Rica (i)	46	**-3.571**	-3.614	-2.944	-2.606	0.006	si
Ecuador (i)	40	**-5.950**	-3.648	-2.958	-2.612	0.000	si
El Salvador (i)	48	**-4.964**	-3.600	-2.938	-2.604	0.000	si
Guatemala (i)	46	**-2.881**	-3.614	-2.944	-2.606	0.047	si
Honduras	37	**-3.205**	-3.668	-2.966	-2.616	0.019	si
México (i)	48	**-4.262**	-3.594	-2.936	-2.602	0.000	si
Nicaragua (i)	42	**-10.007**	-3.641	-2.955	-2.611	0.000	si
Panamá	31	**-6.053**	-3.709	-2.983	-2.623	0.000	si
Paraguay (i)	47	**-3.265**	-3.607	-2.941	-2.605	0.016	si
Perú	47	**-5.220**	-3.600	-2.938	-2.604	0.000	si
Rep. Dominicana (i)	30	**-4.841**	-3.723	-2.989	-2.625	0.000	si
Uruguay	37	**-2.697**	-3.668	-2.966	-2.616	0.074	si
Venezuela	47	**-2.593**	-3.607	-2.941	-2.605	0.094	no

Nota: (i) Regresión con variable exportación de recursos naturales rezagada.

3. REVISIÓN Y CUESTIONAMIENTO DE LA HIPÓTESIS DE LA "MALDICIÓN DE LOS RECURSOS NATURALES"

En esta sección se cuestionan dos pilares centrales de los enfoques que plantean una visión negativa respecto de los RN. El primero es el influyente artículo de Sachs & Warner (1995) que plantea la hipótesis de la "maldición de los recursos naturales". Allí se estudia la relación entre las exportaciones de recursos naturales (como % PIB) y la tasa de crecimiento per cápita de 97 países en desarrollo para el periodo entre 1970-1989. Al respecto, se concluye que existe una relación negativa y significativa entre ambas variables.

Veremos a continuación que las inferencias que hacen Sachs & Warner (1995) no son válidas. Para este efecto hemos replicado el mismo modelo econométrico de Sachs & Warner para los 18 países latinoamericanos para el período 1962-2011, obteniendo también una asociación negativa entre exportaciones RN (% PIB) y la tasa de crecimiento per cápita. No obstante, como vimos previamente a través de las estimaciones econométricas, al considerar cada país individualmente se obtiene una asociación positiva. Esto revela la existencia de una paradoja: mientras que a nivel micro (cada país por separado) hay una asociación positiva, a nivel macro (agregado, al considerar el conjunto de países) se obtiene una asociación negativa. Como hemos visto en la sección anterior, esta paradoja desaparece cuando se utiliza una estimación de panel para el conjunto de los países.

Hay otra interpretación asociada a la hipótesis de la "maldición de los RN": países con alto (bajo) coeficiente de exportaciones RN (%PIB) van a tener un bajo (alto) crecimiento económico. Es interesante una aproximación casuística a nivel de países individuales. En esta línea se aprecia lo siguiente: hay casos con tasas relativamente altas de crecimiento que pueden darse independientemente de la intensidad de exportación de RN y lo mismo sucede con tasas relativamente bajas de crecimiento.

El segundo cuestionamiento es a la noción de que los términos de intercambio se han ido deteriorando para las exportaciones de RN, planteado por la hipótesis de Prebisch. Para verificar la validez empírica de esta hipótesis, se seleccionó un bien representativo de las economías industrializadas (un computador) y se comparó la evolución de su precio frente a los *commodities* producidos por Latinoamérica entre 1980-2011. Se encuentra que los términos de intercambio no han sido decrecientes para el periodo en estudio, por el contrario, han sido crecientes para América Latina durante todo el periodo, aunque particularmente a partir de los años del *boom* (2004 en adelante).

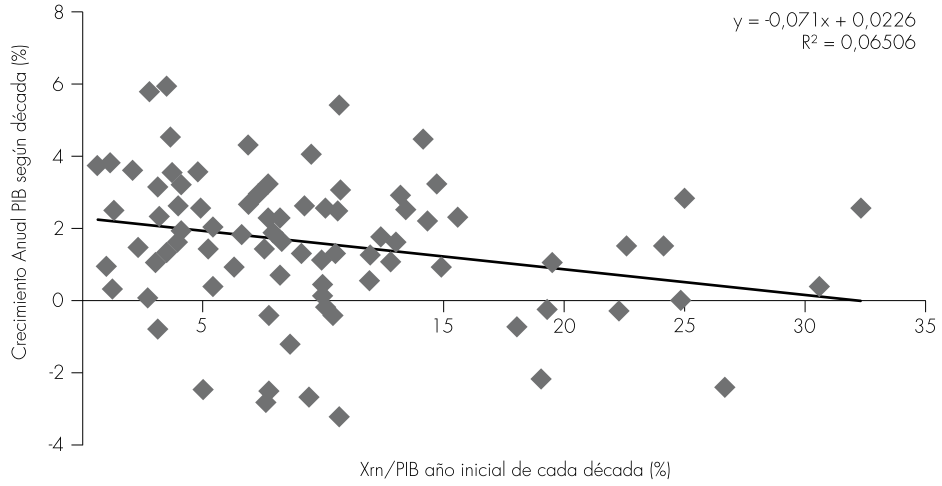
3.1. Cuestionamientos a la metodología de Sachs & Warner (1995)[15]

El Gráfico 2 replica el Gráfico de Sachs & Warner (1995) para los 18 países latinoamericanos bajo estudio, es decir, muestra la asociación entre exportaciones de RN (% PIB, en dólares corrientes), tomando esta razón para el primer año de cada década y el promedio de crecimiento económico per cápita para todos los años de la década, tenemos 5 décadas desde 1962 a 2011. En el Anexo 6 se muestra esta misma correlación negativa, pero en el eje horizontal se utiliza la razón entre exportaciones de RN y exportaciones totales, que a nuestro juicio sería la variable más pertinente. En este caso esta variable tendría un respaldo conceptual convencional por cuanto estaría asociada a los modelos de crecimiento y diversificación de la canasta exportadora (ver Agosín (2007), Lederman y Maloney (2007), Bonaglia y Fukasaku (2003), Hesse (2008)).

En el Gráfico es posible apreciar que la pendiente es negativa (-0.071) y estadísticamente significativa; el ajuste es muy bajo.

Gráfico 2

ASOCIACIÓN ENTRE CRECIMIENTO Y EXPORTACIÓN DE RECURSOS NATURALES COMO % DEL PIB. AMÉRICA LATINA, 1962-2011



[15] Para otro tipo de cuestionamientos y revisiones de las estimaciones econométricas de Sachs & Wagner (1995) ver World Bank (2001), Brunnschweiler (2006), Manzano y Rigobon (2001), Lederman & Maloney (2007 y 2008).

Por otro lado, los estudios que han determinado una relación negativa entre exportaciones de RN y crecimiento económico, principalmente el de Sachs y Warner (1995), han sido fuertemente criticados desde el punto de vista econométrico por estudios recientes. Por ejemplo, Manzano y Rigobon (2001) y Lederman y Maloney (2008) destacan que el resultado mencionado puede deberse a la heterogeneidad internacional en el efecto de las exportaciones de RN sobre el crecimiento económico, o a la omisión de otras variables correlacionadas con las exportaciones de RN y con el crecimiento. La utilización de datos longitudinales (panel) permite controlar por estos factores y por lo tanto es altamente preferible a la utilización de datos de corte transversal internacional (utilizados en Sachs y Warner (1995)). Esto es justamente lo que se hizo en la sección anterior y como vimos, los resultados obtenidos tienden a refutar la relación negativa entre exportaciones de RN y crecimiento económico.

Al observar el Gráfico 2, es posible apreciar que para cada valor específico de exportaciones de RN (% PIB) hay observaciones con muy distintas tasas de crecimiento. Por ejemplo, es factible apreciar que con 10% de exportación de RN (% PIB) existen cerca de una decena de diferentes tasas anuales de crecimiento económico que varían entre **-0.5% y 5.5%**. El mismo ejercicio se puede realizar en el eje horizontal, al apreciar las diferentes intensidades de exportación de *commodities* en comparación a una misma tasa de crecimiento. Por ejemplo, para un mismo ritmo de crecimiento anual de 2% hay coeficientes de exportaciones de RN (% PIB) que fluctúan entre **10% y 70%**.

Al separar el set de datos de tasas anuales de crecimiento en dos: (i) observaciones para las cuales el crecimiento económico de la década fue mayor a un 3% y (ii) observaciones para las cuales el crecimiento económico de la década fue menor a un 2%, se aprecia que existen observaciones que cumplen con ambas condiciones, independientemente de la intensidad en la exportación de recursos naturales. En breve, no hay una asociación negativa que sea estadísticamente significativa entre crecimiento e intensidad de exportación de recursos naturales, lo que se observa en los Gráficos y las respectivas regresiones. En seguida se presenta la estimación econométrica y la representación gráfica de esta relación:

Tabla 14

RELACIÓN ENTRE CRECIMIENTO Y EXPORTACIÓN DE RECURSOS NATURALES COMO % DEL PIB, SEPARADA EN DOS GRUPOS SEGÚN TASAS DE CRECIMIENTO: AMÉRICA LATINA, 1962-2011

$$g\ \%PIB_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 \left(X^{RN}/PIB\right)_{it} + \varepsilon_{it}$$

Variable dependiente: Crecimiento PIB		
Regresores	g % PIB > 3%	g % PIB < 2%
Xrn/PIB	-0.003	-0.030
	(-0.053)	(-1.012)
Constante	0.040**	0.006
	(10.597)	(1.568)
N	19	48
R^2	0.0002	0.022
F	0.00	1.02

Nota: t-statistics in parentheses, ** p<0.01, * p<0.05.

Gráfico 3

PAÍSES CON TASAS DE CRECIMIENTO PROMEDIO DE LA DÉCADA SOBRE 3% ANUAL

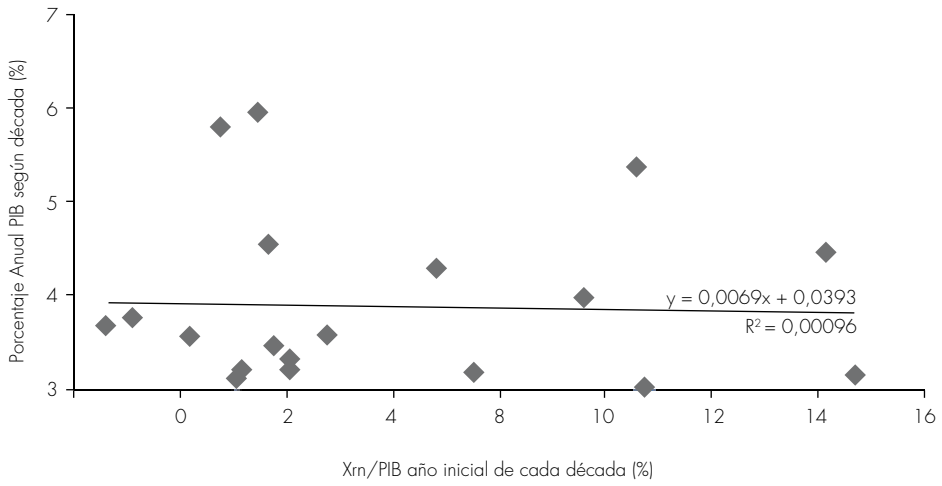
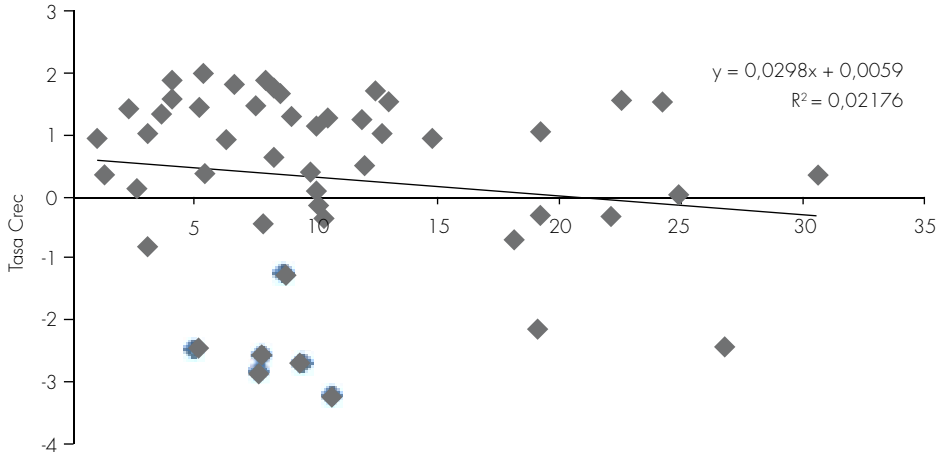


Gráfico 4
PAÍSES CON TASAS DE CRECIMIENTO PROMEDIO DE LA DÉCADA BAJO 2% ANUAL



3.2. Breve revisión del deterioro de los términos de intercambio de los recursos naturales

En los años 50s (siglo XX) Raúl Prebisch y Hans Singer plantearon la hipótesis de los términos de intercambio decrecientes para los países en desarrollo. Esta hipótesis ha sido central para plantear la inconveniencia para los países en desarrollo de basar su estrategia de desarrollo en la producción de RN. De hecho, en América Latina constituyó la base para la estrategia de desarrollo asentada en la sustitución de importaciones.

Dado que estamos en la nueva revolución tecnológica asociada a la informática, parece conveniente examinar la evolución de los términos de intercambio de los países latinoamericanos a través de la relación de precios relativos de los computadores y de los RN. Para esto, se ha usado el índice de precio de los computadores del *Bureau of Labor Statistics* de EEUU[16], a la vez, se consideraron los precios de los principales *commodities* que exportan los 18 países latinoamericanos mediante la base de datos *Global Economic Monitor Commodities*, del Banco Mundial. De esta manera, se obtiene un indicador de términos de

[16] Se ha tomado el precio de un computador para el año 1997 como base. Luego se empalma con el Índice disponible entre 1981-2011. Valor referencial computador en 1997 de US$1421. Fuente: Miles, S. (1998).

intercambio para el período entre 1981-2011. Es factible apreciar (Anexo 1) que todos los *commodities* estudiados muestran una clara trayectoria al alza durante todo el periodo estudiado. Además, al observar específicamente el periodo pre-*boom* (1981-2000) los *commodities* (excepto el café) muestran una inequívoca trayectoria al alza. Cabe señalar que al utilizar el precio de los computadores se está subestimando el nivel declinante (del precio) de estos, por cuanto no se está incluyendo los substanciales mejoramientos de calidad.

En la Tabla 15a y 15b aparecen las equivalencias por década entre una unidad de computador y una unidad de materia prima. De acuerdo a la Tabla 13a en 1981 el valor de una tonelada de cobre equivalía al valor de 0.45 computadores, mientras que en 2011 una tonelada de cobre equivalía a 20 computadores. Según la Tabla 17b, en 1981 se requerían 2,2 toneladas métricas de cobre para comprar 1 computador, mientras que en 2001 se necesitaban 0,67 y en 2011 sólo 0,05. Aún más, en 1981 se requerían 135,5 toneladas métricas secas de hierro, mientras que en 2001 se precisaban 35,3 y en 2011 sólo 2,5. Tanto para la soya como para la carne de vacuno, se requieren 15 veces menos unidades de estos *commodities* para comprar 1 computador entre 1981-2011. Ejercicios similares se pueden hacer para todos los *commodities* en cuestión, resultando notoria la evolución positiva de los términos de intercambio para América Latina durante los últimos 30 años, lo que contradice la hipótesis de los términos de intercambio decrecientes.

Tabla 15a

EQUIVALENCIA ENTRE UNA UNIDAD DE MATERIA PRIMA Y N° DE COMPUTADORES

Año	Cobre (1)	*Hierro (2)*	*Café (3)*	*Petróleo (4)*	*Soya (5)*	*Carbón (6)*	*Carne de Vacuno (7)*
1981	0,45	70	0,7	10	70	10	0, 6
1991	0,77	100	0,6	10	60	10	0,9
2001	1,43	300	1,3	20	170	30	2
2011	20,00	4000	14	240	910	290	9

(1) Ton. Métricas, (2) Mill. Ton. Métrica seca, (3) Toneladas, (4) Miles de Barriles, (5) Miles de Ton. Métricas, (6) Miles de Ton. Métricas, (7) Toneladas. Nota: La Tabla se lee de la forma siguiente: en 1981, el valor de una tonelada de cobre equivalía al de 0,45 computadores, mientras que en 2011, una tonelada de cobre equivalía a 20 computadores.

Tabla 15b
EQUIVALENCIA ENTRE UN COMPUTADOR Y N° DE UNIDADES DE MATERIA PRIMA

Año	Cobre (1)	*Hierro (2)*	*Café (3)*	*Petróleo (4)*	*Soya (5)*	*Carbón (6)*	*Carne de Vacuno (7)*
1981	2,2	13550,8	1326,9	107,3	15,1	71,0	1538,3
1991	1,3	5953,3	1661,2	160,7	15,8	78,5	1168,5
2001	0,7	3527,7	771,5	43,5	5,9	32,8	497,5
2011	0,1	252,74	70,94	4,1	1,1	3,5	104,9

(1) Ton. Métricas, (2) Ton. Métrica seca, (3) Kilógramo, (4) Barriles, (5) Ton. Métricas, (6) Ton. Métricas, (7) Kilógramo. Nota: La Tabla se lee de la forma siguiente: en 1981, el valor de un computador equivalía al de 2,2 toneladas de cobre, mientras que en 2011, un computador equivalía a 0,1 toneladas de cobre.

En la Tabla 16 se efectúa una regresión para medir la evolución inter temporal de los términos de intercambio (precio RN/ precio computador). La regresión es la siguiente:

$$ln\,(P^{RN}/P^{Computador}) = a_0 + a_1 t + a_2 dummy_{2004-11} + \varepsilon$$

En el modelo, *t* es una variable temporal que toma el valor 1 en 1981 y 31 en 2011, mientras que la *dummy* toma el valor 1 entre 2004 a 2011 y 0 para los años anteriores, con la intención de medir el efecto boom y aislarlo del efecto de los años anteriores.

Se aprecia que los coeficientes a_1 y a_2, toman valores positivos y estadísticamente significativos al 1% en todos los *commodities* testeados. De esta manera se puede afirmar inequívocamente que los términos de intercambio muestran una trayectoria **positiva** durante todo el periodo bajo estudio, haciéndolo con mayor pendiente en el periodo post 2004.

En breve, no ha habido deterioro de los términos de intercambio de las materias primas en la nueva era de la tecnología de información.

Tabla 16
REGRESIÓN TÉRMINOS DE INTERCAMBIO EN EL TIEMPO (1981-2011)

$$ln\,(P^{RN}/P^{Computador}) = a_0 + a_1 t + a_2 dummy_{2004-11} + \varepsilon$$

Recurso Natural	a1	*a2*	*a0*	*R2 ajus.*	*DW*	*F*
Cobre	0.14	0.52	-2.05	0.68	1.65	32.76
		(2.35)*	(-4.06)**			
Hierro	0.19	0.15	-11.98	0.49	2.38	14.88
		(0.58)	(-12.46)**			
Café	0.12	0.26	-8.58	0.29	1.80	6.89
		(0.84)	(-9.56)**			
Petróleo	0.18	0.26	-7.57	0.59	2.52	21.92
		(1.02)	(-10.16)**			
Soya	0.11	0.20	-3.88	0.69	1.59	34.73
		(1.04)	(-11.73)**			
Carbón	0.1	0.77	-5.62	0.74	2.23	42.25
		(3.26)**	(-15.23)**			
Carne de Vacuno	0.13	0.26	-9.00	0.66	2.40	29.91
	(6.11)**	(2.26)*	(-17.47)**			

Notas: Método de estimación: Cochranne-Orcutt.
Estadísticos t entre paréntesis. ** significativo al 1%, * significativo al 5%.

3.3. El Síndrome Holandés

A grandes rasgos, el "síndrome holandés" produce los siguientes efectos: (i) el gran influjo de divisas induce una apreciación del tipo cambio; (ii) esta apreciación genera un encarecimiento del precio de algunos factores de producción no transable (entre los cuales está el factor trabajo); (iii) luego, hay una pérdida de competitividad de todos los sectores productores de bienes transables (no vinculados al recurso natural que genera el problema), específicamente la industria. Es así como el aumento de las importaciones desplaza al sector industrial local, disminuyendo su producción; esto genera desempleo y "desindustrialización".

En otras palabras, un auge exportador de recursos naturales generaría endógenamente una estructura de precios que afecta la competitividad de toda la economía local. Sin embargo, no es fácil establecer empíricamente la presencia del "síndrome holandés".

Una metodología simple para examinar la presencia y el posible efecto del "síndrome holandés", es ver lo que sucede con la relación entre las exportaciones no *commodity* principal, y el precio del *commodity*. Si existiera una asociación negativa entre ambas variables, esto indicaría que mayores precio del *commodity* desincentivan (o reducen la competitividad) de las exportaciones no *commodity*. Por ej., en el caso de Chile, la regresión sería entre las exportaciones no cupríferas y el precio del cobre; en Colombia, las exportaciones no carbón y no petróleo y el precio del carbón y del petróleo; en Perú, las exportaciones no cobre y no oro y el precio del cobre y del oro.

Para este efecto consideraremos un modelo estilizado en que las exportaciones no *commodity* (X_t) dependen exclusivamente del precio del *commodity*. Luego, en términos logarítmicos se tiene:

$$ln\,(X_t) = \alpha_0 + \alpha_1\, ln(P^{Cobre}) + \varepsilon_t$$

La Tabla siguiente proporciona los resultados obtenidos.

Tabla 17

RELACIÓN ENTRE EXPORTACIONES TOTALES EXCLUYENDO EL COMMODITY PRINCIPAL, Y EL PRECIO DEL COMMODITY EXCLUIDO

Hipótesis nula, H0 = a1 < 0 => hay "síndrome holandés"

País	Variable Dependiente	*a1*	*a0*	*R2*	*F*	*DW*
Chile	Exportaciones no Cobre	0.31**	8.67**	0.54	25.07	2.07
		(5.01)	(25.11)			
Colombia	Exportaciones no Carbón	0.17*	40.13**	0.25	6.37	1.85
		(2.52)	(4.69)			
	Exportaciones no Petróleo	0.01	10.31**	0.00	0.00	1.55
		(0.05)	(19.65)			
	Exportaciones no Carbón ni Petróleo (i)	0.18	8.86**	0.13	2.74	1.75
		(1.66)	(19.44)			

Continuación Tabla 17

País	Variable Dependiente	*a1*	*a0*	*R2*	*F*	*DW*
Perú	Exportaciones no Cobre	0.37**	10.71**	0.69	41.47	2.52
		(6.44)	(16.95)			
	Exportaciones no Oro	0.48	7.46**	0.13	2.79	1.88
		(1.67)	(3.58)			
	Exportaciones no Carbón ni Petróleo (i)	-0.109	14.00**	0.19	4.37	1.84
		(-2.09)	(9.75)			

Fuente: Estimaciones del autor en base a: (a) Exportaciones totales y exportaciones de commodities principales: Bancos centrales de los países respectivos; (b) Precios internacionales de commodities: Fuentes diversas, detalle en Anexo 3. Las variables fueron expresadas en US$ constantes de 2010.
Notas: (i) En estos casos se utilizó como variable dependiente una combinación de los precios de ambos commodities (ej.: oro y cobre). Cada precio fue ponderado pon el valor anual de exportaciones del commodity, dividido por la suma de los valores anuales de exportaciones de ambos commodities. (ii) Estimaciones realizadas por método de Cochranne-Orcutt. Estadísticos t entre paréntesis, ** p<0.01, * p<0.05.

Los resultados obtenidos revelan los siguiente; (i) En Chile y Perú, las exportaciones no cupríferas tienen estimadores positivos y estadísticamente significativos (al 1%) para el precio del cobre. (ii) En Colombia, las exportaciones no carbón tienen estimadores positivos y estadísticamente significativos (al 5%) para el precio del carbón.

Este tipo de resultados, en que el precio del *commodity* principal afecta positivamente al resto de las exportaciones que no son el commodity principal, refuta por completo la hipótesis del síndrome holandés. Pero, ¿por qué se genera este tipo de resultado tan extraño? Para analizar este fenómeno, efectuaremos un análisis más desagregado según tipo de exportación, para el caso chileno.

Tabla 18

EFECTO DEL PRECIO DEL COBRE SOBRE LAS EXPORTACIONES NO COBRE, CHILE -1990-2011

Hipótesis nula, H0 = a1 < 0 implica que no hay "síndrome holandés"

$$ln\,(X_t) = \alpha_0 + \alpha_1\, ln(P^{Cobre}) + \varepsilon_t$$

Recurso Natural	a1	*a2*	*a0*	*R2 ajus.*	*DW*
Exportaciones Totales No Cobre	0.31	8.67	0.54	25.07	2.07
	(5.01)**	(25.11)**			
Exportaciones Frutícolas	0,12	7,55	0,07	2,41	1,66
	(1,55)	(16,73)**			
Exportaciones Pesqueras	0,34	6,23	0,61	32,24	2,48
	(5,68)**	(20,51)**			
Exportaciones de Vino	-0,07	7,98	0,03	0,48	1,28
	(-0,69)	(13,46)**			
Exportaciones Forestales	0,25	6,24	0,3	9,52	2,34
	(3,09)**	(13,95)**			
Exportaciones Celulosa	0,48	5,21	0,44	16,56	2,28
	(4,07)**	(8,64)**			

Método de Estimación: Cochrane_Orcutt.

Los resultados obtenidos muestran lo siguiente: (i) El precio del cobre tiene un **efecto positivo** y estadísticamente significativo al 1% para las exportaciones totales no cupríferas, exportaciones pesqueras, exportaciones forestales y exportaciones de celulosa. (ii) El precio del cobre tiene un efecto positivo pero que no es estadísticamente significativo para las exportaciones frutícolas. (iii) El precio del cobre tiene un efecto negativo pero que no es estadísticamente significativo para las exportaciones de vino.

Reiteramos, éste es un resultado sorprendente: a medida que aumenta el precio del cobre, hay un incremento en la mayoría de las exportaciones no cupríferas. Esto claramente refuta la hipótesis de la existencia del fenómeno denominado "síndrome holandés". Luego, el *boom* de precios del cobre no habría

afectado a la evolución de las exportaciones no cupríferas (a excepción de las exportaciones de vino).

En realidad, podemos observar que pese al fuerte aumento del precio del cobre en los últimos años, puede apreciarse que las exportaciones no cupríferas han tenido un gran incremento.

Tabla 19
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES NO CUPRÍFERAS, 1990-2011
(Millones de US$ corrientes)

Año	Expor-taciones Totales	*Exp. No Cobre*	*Exp. Cobre*	*Exp. Frutícola*	*Exp. Pesqueras*	*Exp. Vino*	*Exp. Forestal y muebles de madera*	*Exp. Celulosa, papel y otros*
1990	8.373	4.563	3.810	757	881	52	370	423
1995	16.024	9.537	6.487	1.172	1.761	182	735	1.542
2000	19.210	11.926	7.285	1.368	1.516	581	934	1.405
2005	41.974	22.051	19.923	2.183	2.812	885	1.826	1.664
2010	71.109	29.748	41.361	3.691	3.309	1.561	1.883	3.105
2011	81.455	36.790	44.666	4.198	4.351	1.705	2.225	3.626

Fuente: Banco Central de Chile.

En breve, las exportaciones no cupríferas (ENC) aumentan de US$ 4.563 millones en 1990 a US$ 22.051 millones en el 2005 y continúan subiendo a US$ 36.790 millones en el 2011. Un patrón evolutivo similar se aprecia para las componentes de las ENC: frutícolas, pesqueras, forestales (incluyendo muebles y madera), celulosa (incluye papel) y vino.

En otras palabras, las ENC aumentan persistentemente en el período 1990-2011, independientemente de la evolución del precio del cobre. ¿Cómo se explica esto?, ¿por qué las ENC son resistentes al "síndrome holandés"?

Hay dos explicaciones posibles. La primera tiene que ver con el hecho de que el precio de las ENC también ha experimentado un *"boom"* de precios, lo cual habría más que compensado la apreciación cambiaria (ver Tabla 20). La segunda explicación está asociada a posibles aumentos de productividad en las ENC, sin embargo, lamentablemente no se dispone de la evidencia empírica pertinente para poder examinar esto.

Tabla 20
EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE PRODUCTOS BÁSICOS DE EXPORTACIÓN, CHILE 1990-2011
(US$ corrientes)

Año	Precio Cobre (cents/ lb)	*Precio Salmones ($/miles tmn)*	*Precio Harina Pescado ($/tmn)*	*Precio Vino ($/Mhl)*	*Precio Uvas ($/tmn)*	*Precio Celulosa Cruda ($/miles tmn)*	*Precio Celulosa Blanqueada ($/miles tmn)*	*Precio Madera Aserrada ($/ miles m^3)*
1990	120,9	5044,3	394,9	151,4	812,4	403,8	654,9	125,0
1995	133,2	5068,5	475,5	223,5	1200,3	693,2	808,7	158,6
2000	82,3	4793,0	442,7	289,0	1157,0	519,0	626,5	179,0
2005	167,1	3520,0	649,3	287,1	1237,0	410,0	464,4	133,0
2010	342,0	5487,0	1650,2	310,4	1722,0	676,0	723,2	203,0
2011	399,7	6273,0	1446,1	334,1	1765,0	706,0	710,7	251,0

Fuente: Cochilco y Banco Central.
Nota: Para categorías posteriores a 2001, precio salmones se refiere a "Pescados Congelados, los demás salmones congelados", Vino a "Vino con denominación de origen", Precio Celulosa Cruda: "Celulosa cruda de conífera", Madera Aserrada: "Madera aserrada de pino insigne".

En esta Tabla de evolución de los precios de las exportaciones chilenas no cupríferas se aprecia que hay efectivamente un aumento significativo del precio de varias exportaciones no cupríferas. En efecto, entre 2005 y 2011, el precio del salmón, harina de pescado, celulosa (cruda) y madera aserrada se incrementó en más del 70%; el precio de la uva aumentó en 42% y el del vino en sólo 16%.

Otra forma de observar esto consiste en generar una matriz de correlación entre el precio del cobre y los precios de los demás productos exportados (Tabla 21). Se puede apreciar la alta correlación de precios (sobre 0.77) entre estos productos exportados y el cobre, para los años posteriores a 2001. En otras palabras, no sólo ha habido un *"boom"* de precios del *commodity* cobre, sino que también ha habido un *"boom"* de precios de varios de los otros productos exportados.

Tabla 21
MATRIZ DE CORRELACIÓN DE PRECIOS DE PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DE CHILE, 2001-2011
(US$ corrientes)

	P Cobre	*P Harina Pescado*	*P Vino*	*P Uvas*	*P Celulosa Blanqueada*	*P Salmones*	*P Madera Aserrada*
P Cobre	1,00						
P Harina de Pescado	0,93	1,00					
P Vino	0,89	0,83	1,00				
P Uvas	0,80	0,83	0,87	1,00			
P Celulosa Blanqueda	0,89	0,86	0,87	0,89	1,00		
P Salmones	0,90	0,94	0,86	0,79	0,83	1,00	
P Madera Aserrada	0,77	0,75	0,79	0,66	0,79	0,78	1,00

Fuente: Indicadores de Comercio Exterior, Banco Central de Chile.
Nota: Para años posteriores a 2001, precio salmones se refiere a "Pescados Congelados, los demás salmones congelados", Vino a "Vino con denominación de origen", Precio Celulosa Blanqueda: "Celulosa blanqueada y semiblanqueada de Conífera "Madera Aserrada: "Madera aserrada de pino insigne". Precios Corrientes.

4. OBSERVACIONES FINALES

Este trabajo ha planteado mediante diversas vías que la hipótesis de la "maldición de los recursos naturales" no es adecuada para América Latina y que por el contrario, los recursos naturales son una gran bendición para la región.

Los efectos positivos en América Latina gracias al *boom* de los *commodities* incentivado por la mayor demanda de Asia y particularmente China, son varios. Así, tenemos un considerable incremento de las "rentas extra-normales", aumento de las reservas internacionales, de los ingresos fiscales y de las tasas de crecimiento.

Luego, ¿sería la conclusión que América Latina apostara por el *status quo* y siguiera esperando que continúe cayendo el "maná" asociado al *boom* de los *commodities*?

No obstante esta "*bendición*", pareciera que no es factible que la sola exportación de recursos naturales transforme automáticamente a los países latinoamericanos en países desarrollados. A esta altura cabe preguntarse ¿cuánto ha aumentado la productividad y la capacidad de innovación tecnológica en la

región? Esto requiere una visión de largo plazo. Es imperativo debatir a nivel de cada país cómo se usan los cuantiosos excedentes generados por el "maná del boom", lo que hay que invertir de manera adecuada para aumentar la productividad, diversificar la matriz productiva y generar un dinamismo en innovación tecnológica. Para enfrentar este desafío se requiere mejorar la educación, la infraestructura y generar procesos de aprendizaje de innovación tecnológica. Esto es más fácil decirlo que hacerlo. Por lo anterior, es fundamental aprender de la experiencia de países ricos en recursos naturales como Noruega, Canadá y Australia.

ANEXOS

ANEXO 1.A
EXPORTACIONES DE COMMODITIES PRINCIPALES COMO PORCENTAJE DEL TOTAL DE EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS

	Argentina	*Bolivia*	*Brasil*	*Chile*	*Colombia*	*Costa Rica*	*Ecuador*	*El Salvador*	*Guatemala*
1962	63,3	88,5	66,9	81,9	86,2	-	85,5	-	-
1963	58,4	87,4	65,4	82,4	86,2	-	83,4	48,6	-
1964	69,4	90,8	66,0	82,9	87,1	-	82,5	52,5	-
1965	73,4	91,5	59,4	85,1	81,6	69,8	80,4	50,9	49,9
1966	70,6	83,4	59,0	84,9	80,7	63,7	80,0	47,6	50,3
1967	65,9	75,3	58,9	86,8	77,9	63,0	84,0	47,7	47,3
1968	61,7	80,5	56,7	86,5	72,0	60,6	86,7	44,2	44,3
1969	63,1	83,3	54,1	85,7	69,8	62,1	79,8	44,2	44,3
1970	64,7	87,8	54,2	86,7	74,2	62,6	84,1	49,5	47,8
1971	66,3	77,9	49,1	80,5	67,5	56,6	84,4	40,7	47,1
1972	60,2	72,2	43,9	82,5	57,2	59,4	89,1	38,7	46,0
1973	59,9	69,5	36,9	87,8	56,1	56,3	90,6	44,6	46,0
1974	54,4	62,4	28,7	84,7	52,2	53,5	93,3	42,2	46,4
1975	55,3	64,1	30,8	69,7	53,3	51,9	92,2	33,8	50,4
1976	54,7	66,5	43,2	70,0	59,9	55,5	93,8	53,4	52,8
1977	51,9	74,9	40,5	62,6	66,2	62,4	93,7	63,1	58,4
1978	43,7	82,1	37,5	60,3	70,1	56,9	93,9	35,6	52,7
1979	48,7	83,0	34,4	68,4	65,5	58,3	93,5	56,8	46,1
1980	47,2	83,5	30,8	63,0	63,2	48,0	92,2	37,7	45,7
1981	56,1	90,2	27,9	61,7	51,0	48,8	91,4	31,2	42,6
1982	52,9	90,5	33,9	60,4	59,0	57,8	93,6	28,6	47,1
1983	63,9	89,6	30,4	63,0	64,9	58,9	97,4	33,7	51,6
1984	57,1	95,0	30,2	57,4	67,3	57,8	96,0	58,5	48,6
1985	56,8	94,6	30,5	58,2	67,3	59,4	92,4	57,3	55,5
1986	48,7	82,5	27,9	52,2	73,2	61,5	91,3	72,4	69,3
1987	44,8	79,8	24,2	51,4	67,0	56,9	93,7	61,2	59,5
1988	44,0	81,6	20,2	56,2	60,2	54,7	92,7	58,5	56,9
1989	44,7	74,9	18,1	57,3	60,3	46,7	93,6	46,5	53,4
1990	45,4	68,5	18,1	53,9	59,1	46,4	94,9	44,1	54,4
1991	43,7	65,4	19,3	48,7	48,3	49,4	94,0	36,0	51,1
1992	48,6	65,1	16,2	46,2	47,9	47,2	92,9	24,7	49,2
1993	45,4	53,7	15,9	42,4	43,8	50,0	88,6	31,3	48,1
1994	43,0	40,4	17,6	42,8	46,9	48,6	87,4	32,6	48,9

Continuación Anexo 1.A

	Argentina	*Bolivia*	*Brasil*	*Chile*	*Colombia*	*Costa Rica*	*Ecuador*	*El Salvador*	*Guatemala*
1995	41,1	43,9	15,6	47,8	47,5	50,7	86,6	40,2	54,8
1996	46,5	40,8	15,5	45,7	53,0	48,6	83,5	33,4	49,1
1997	44,9	38,5	16,0	47,6	52,6	36,5	84,1	38,4	49,4
1998	41,4	30,4	16,5	42,4	49,1	30,2	81,7	26,1	49,6
1999	42,8	25,8	17,0	42,7	52,4	21,5	82,4	21,6	45,9
2000	43,8	33,5	15,0	45,0	52,1	22,3	82,8	10,4	45,1
2001	41,3	38,5	17,0	40,9	43,4	22,9	77,5	4,4	39,0
2002	44,2	37,7	18,4	40,8	43,7	21,4	78,9	3,9	45,2
2003	45,9	42,4	18,6	41,2	45,7	20,9	79,2	3,6	35,1
2004	44,4	46,6	19,1	53,2	44,4	21,8	82,9	4,0	33,7
2005	42,8	52,8	22,6	56,6	47,8	20,2	84,1	5,0	25,1
2006	40,6	63,3	24,1	64,3	46,3	23,4	82,6	5,2	39,8
2007	42,1	69,0	25,7	64,9	43,7	21,0	83,3	4,8	27,2
2008	42,3	73,1	29,1	56,3	52,7	21,7	84,0	5,8	26,5
2009	42,6	71,0	28,7	59,1	55,2	17,2	81,8	6,2	33,2
2010	38,3	73,8	36,0	64,2	65,1	23,1	82,2	5,0	31,5
2011	40,1	79,2	37,8	61,6	72,1	22,9	84,1	9,0	29,9

Fuente: Cálculos del autor en base a datos de UN COMTRADE, con clasificación SITC rev.1 y nivel de desagregación de dos dígitos.
Notas: Los *commodities* considerados para cada país se enumeran detalladamente en la Tabla 10 de este documento. Fueron considerados los países latinoamericanos con población mayor a un millón de habitantes.

ANEXO 1.B
EXPORTACIONES DE COMMODITIES PRINCIPALES COMO PORCENTAJE DEL TOTAL DE EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS

	Honduras	*México*	*Nicaragua*	*Panamá*	*Paraguay*	*Perú*	*Rep. Dominicana*	*Uruguay*	*Venezuela*
1962	-	37,8	-	-	-	88,8	-	-	92,1
1963	62,1	40,0	-	-	-	87,6	-	-	92,6
1964	59,5	26,9	-	-	25,4	87,2	-	-	90,7
1965	63,5	28,0	19,4	-	31,2	87,5	-	-	92,2
1966	66,9	28,5	24,5	-	28,5	90,1	-	-	92,5
1967	65,2	22,4	23,4	-	36,9	89,9	-	-	92,5
1968	62,9	25,6	24,8	-	30,9	90,8	-	-	92,9
1969	61,1	23,4	27,5	-	24,3	90,7	-	-	91,8
1970	60,6	17,9	34,3	-	25,1	88,0	-	59,3	90,3
1971	66,9	14,4	32,2	-	30,4	86,0	73,2	64,4	90,5
1972	60,4	15,1	29,3	-	29,5	85,8	74,7	64,4	89,3
1973	54,0	17,8	32,7	-	40,9	86,1	79,4	-	90,6
1974	40,6	21,1	18,3	-	32,0	88,6	81,2	65,9	92,7

Continuación Anexo 1.B

	Honduras	*México*	*Nicaragua*	*Panamá*	*Paraguay*	*Perú*	*Rep. Dominicana*	*Uruguay*	*Venezuela*
1975	42,3	30,8	20,9	-	28,9	87,5	86,8	59,2	92,5
1976	55,4	31,8	29,8	-	29,9	83,4	80,2	51,5	91,7
1977	61,1	34,4	37,9	-	28,6	77,2	83,5	48,5	90,3
1978	60,6	37,8	42,4	44,7	24,9	74,6	73,0	44,4	93,3
1979	56,3	48,8	45,5	40,6	26,7	71,8	75,5	37,8	91,3
1980	56,9	68,2	55,2	33,1	14,6	72,2	77,3	46,9	93,0
1981	55,8	74,3	34,3	39,9	17,8	-	78,2	55,5	92,8
1982	61,1	77,7	41,6	42,2	27,6	76,7	74,0	54,8	95,0
1983	57,6	65,9	44,4	47,0	31,4	75,9	76,6	53,6	95,4
1984	61,5	63,8	37,4	53,9	30,3	75,4	-	48,4	93,1
1985	68,4	61,8	37,7	52,8	34,9	76,0	56,6	48,8	80,0
1986	76,8	35,7	50,1	59,7	34,2	61,7	48,7	46,9	84,1
1987	74,9	44,9	-	62,2	41,3	70,0	43,5	39,6	87,1
1988	69,7	36,4	51,5	58,1	35,5	73,6	45,4	46,3	80,8
1989	69,2	38,2	47,6	58,5	48,3	67,0	-	43,2	76,2
1990	65,9	40,2	45,9	49,6	42,4	72,0	-	46,1	79,7
1991	64,0	32,3	30,4	63,2	29,4	69,9	-	41,1	80,3
1992	65,2	19,3	39,3	65,3	28,4	72,2	20,5	39,8	79,4
1993	61,3	15,8	41,2	62,0	37,7	70,5	18,5	40,1	77,6
1994	56,9	13,5	41,0	62,3	34,3	68,4	22,0	36,9	76,5
1995	75,7	12,5	35,5	57,0	25,3	68,2	21,3	37,3	76,0
1996	51,1	13,6	28,0	56,0	35,7	68,0	12,3	42,0	80,5
1997	47,1	11,6	27,7	56,2	47,8	65,0	11,1	42,1	78,4
1998	51,6	7,4	43,0	58,2	51,1	57,5	-	37,4	70,9
1999	38,0	8,2	42,4	56,5	47,6	58,5	-	36,6	80,9
2000	52,1	10,6	42,9	54,4	41,9	63,6	-	35,3	85,6
2001	46,9	8,9	38,3	55,1	44,7	60,4	32,6	32,8	82,2
2002	41,8	9,8	34,6	61,5	44,6	62,3	6,7	36,2	79,1
2003	41,7	12,0	36,4	71,6	47,4	61,8	8,5	37,7	81,5
2004	44,4	13,4	39,8	72,6	48,4	65,1	10,1	37,5	82,9
2005	46,5	15,7	35,8	72,3	51,5	68,5	9,6	38,4	87,3
2006	34,6	16,8	41,2	8,9	47,7	73,2	16,7	40,4	92,2
2007	33,8	17,2	42,9	9,2	45,7	74,1	21,8	35,6	-
2008	-	18,7	24,7	8,4	50,3	69,6	14,2	39,4	93,4
2009	33,9	14,9	48,5	5,2	46,9	66,6	8,8	41,3	95,8
2010	-	15,7	50,4	3,2	57,0	69,1	9,7	-	93,1
2011	-	18,6	53,9	1,9	57,0	65,1	13,7	-	96,5

Fuente: Cálculos del autor en base a datos de UN COMTRADE, con clasificación SITC y nivel de desagregación de dos dígitos.
Notas: Los *commodities* considerados para cada país se enumeran detalladamente en la Tabla 10 de este documento. Fueron considerados los países latinoamericanos con población mayor a un millón de habitantes.

ANEXO 2.A
EXPORTACIONES DE COMMODITIES PRINCIPALES COMO PORCENTAJE DEL PIB

	Argentina	*Bolivia*	*Brasil*	*Chile*	*Colombia*	*Costa Rica*	*Ecuador*	*El Salvador*	*Guatemala*
1962	3,2	9,9	4,1	7,9	8,1	-	10,4	-	-
1963	4,4	9,8	4,0	8,1	8,0	-	10,3	10,1	-
1964	3,8	12,5	4,4	9,0	8,0	-	9,3	11,4	-
1965	3,9	13,0	4,4	9,7	7,6	13,2	8,6	10,9	7,0
1966	3,9	12,6	3,8	10,6	7,5	13,3	8,4	9,7	8,2
1967	4,0	11,6	3,2	11,4	6,9	12,9	9,1	10,1	6,4
1968	3,2	15,1	3,2	11,4	6,8	13,4	10,9	9,3	6,3
1969	3,3	17,0	3,3	11,2	6,6	13,8	7,0	8,5	6,6
1970	3,6	19,5	3,5	11,9	7,5	14,7	9,5	10,0	7,3
1971	3,5	15,4	2,9	7,2	5,9	11,8	10,4	7,8	6,7
1972	3,4	13,8	3,0	6,1	5,7	13,5	15,0	8,5	7,2
1973	3,7	17,3	2,9	6,7	6,4	12,7	18,6	11,1	7,8
1974	3,0	19,2	2,2	13,5	6,0	14,1	26,7	11,7	8,4
1975	3,1	14,1	2,2	15,9	6,0	13,1	19,3	9,2	8,6
1976	4,2	15,5	2,9	15,7	6,8	13,8	20,7	16,5	9,2
1977	5,2	17,3	2,8	10,0	8,3	17,1	19,4	20,9	12,4
1978	4,8	16,0	2,4	9,6	9,2	14,8	18,8	7,2	9,6
1979	5,5	15,7	2,3	14,0	7,7	13,5	20,5	16,9	7,8
1980	4,9	19,1	2,6	10,5	7,5	10,3	19,2	7,6	8,6
1981	6,5	15,1	2,5	7,1	4,1	18,8	14,2	4,5	5,5
1982	4,8	14,5	2,4	8,9	4,7	19,5	16,3	3,4	5,8
1983	4,8	13,5	3,3	12,0	5,2	12,5	19,4	4,5	6,4
1984	5,8	12,0	3,9	10,6	6,1	12,0	21,8	9,8	5,6
1985	5,4	11,8	3,5	13,0	6,9	11,7	22,6	9,2	5,6
1986	3,0	13,3	2,3	11,6	10,7	12,2	19,4	13,6	10,3
1987	2,6	10,5	2,2	11,9	9,3	10,9	20,8	9,5	7,5
1988	3,2	10,6	2,1	15,5	7,7	10,7	22,3	7,9	9,8
1989	5,6	13,0	1,5	16,2	8,7	9,8	23,1	5,3	4,9
1990	4,0	13,0	1,2	14,2	9,9	9,1	24,9	3,8	8,3
1991	2,8	11,0	1,5	11,4	8,5	11,2	23,6	2,5	6,5
1992	2,6	8,8	1,5	10,0	6,7	10,0	23,5	2,3	6,1
1993	2,5	6,9	1,4	8,1	5,6	10,1	17,4	3,2	5,6
1994	2,6	6,8	1,2	8,6	4,9	10,2	17,8	3,3	5,7
1995	3,3	6,9	0,9	10,4	5,1	11,7	18,3	4,2	7,2
1996	4,1	6,0	0,9	9,0	5,7	11,4	18,7	3,3	6,3
1997	4,1	5,6	1,0	9,4	5,7	11,1	18,3	4,7	6,5
1998	3,7	4,3	1,0	7,8	5,4	11,0	14,7	2,7	6,6

Continuación Anexo 2.A

	Argentina	*Bolivia*	*Brasil*	*Chile*	*Colombia*	*Costa Rica*	*Ecuador*	*El Salvador*	*Guatemala*
1999	3,5	4,1	1,4	9,0	7,1	8,5	21,9	2,0	6,2
2000	4,0	5,5	1,3	10,2	6,9	7,7	25,0	2,3	6,3
2001	4,1	6,0	1,8	10,5	5,4	6,6	16,9	0,9	5,0
2002	11,1	6,5	2,2	9,9	5,3	6,3	16,1	0,8	4,5
2003	10,6	8,3	2,5	11,3	6,0	6,9	16,8	0,7	4,2
2004	10,0	11,8	2,8	17,3	6,1	7,0	19,3	0,8	4,1
2005	9,3	15,0	3,0	18,9	6,7	7,2	22,4	1,0	5,0
2006	8,7	22,7	3,0	24,5	6,7	7,5	25,1	1,1	4,2
2007	8,9	24,7	3,0	25,5	6,1	7,1	25,1	1,0	5,5
2008	9,0	29,6	3,5	20,0	7,9	7,1	29,0	1,3	5,2
2009	7,6	21,2	2,7	18,7	7,4	5,2	21,7	1,2	6,3
2010	6,9	25,8	3,3	20,7	8,6	5,7	24,7	1,0	6,4
2011	7,3	29,2	3,9	19,8	11,7	5,7	28,3	2,0	6,5

Fuente: Cálculos del autor en base a: (i) Exportaciones de *commodities* - datos de UN COMTRADE, con clasificación SITC rev.1 y nivel de desagregación de dos dígitos; (ii) PIB nominal - datos del Banco Mundial.
Notas: Los *commodities* considerados para cada país se enumeran detalladamente en la Tabla 10 de este documento. Fueron considerados los países latinoamericanos con población mayor a un millón de habitantes.

ANEXO 2.B
EXPORTACIONES DE COMMODITIES PRINCIPALES COMO PORCENTAJE DEL PIB

	Honduras	*México*	*Nicaragua*	*Panamá*	*Paraguay*	*Perú*	*Rep. Dominicana*	*Uruguay*	*Venezuela*
1962	-	2,1	-	-	-	15,6	-	-	24,2
1963	12,4	2,3	-	-	-	13,5	-	-	22,8
1964	12,1	1,2	-	-	-	13,7	-	-	20,4
1965	15,8	1,3	4,8	-	4,0	11,6	-	-	27,8
1966	17,5	1,2	5,5	-	3,0	11,6	-	-	26,2
1967	17,0	0,9	5,2	-	3,6	11,3	-	-	27,5
1968	17,4	1,0	5,6	-	2,8	14,1	-	-	24,9
1969	15,2	0,9	5,7	-	2,2	12,6	-	-	24,0
1970	14,2	0,6	7,7	-	2,7	12,7	-	6,5	22,2
1971	16,7	0,5	7,1	-	3,0	9,5	10,6	4,7	19,5
1972	14,5	0,6	8,2	-	3,3	9,1	13,3	6,3	16,6
1973	14,6	0,8	8,2	-	5,2	8,4	15,0	-	22,2
1974	9,9	0,9	4,5	-	4,1	10,0	18,0	6,1	35,9
1975	11,0	1,0	4,9	-	3,3	7,0	20,8	6,4	26,5
1976	16,1	1,2	8,7	-	3,2	7,0	13,3	7,5	23,9
1977	18,7	1,8	10,8	-	3,8	8,9	13,2	7,0	21,0

Continuación Anexo 2.B

	Honduras	*México*	*Nicaragua*	*Panamá*	*Paraguay*	*Perú*	*Rep. Dominicana*	*Uruguay*	*Venezuela*
1978	18,9	2,3	16,6	4,4	2,5	11,1	9,2	6,2	18,6
1979	18,0	3,2	18,4	4,2	2,4	15,6	10,3	4,1	23,8
1980	18,1	5,4	10,7	3,1	1,0	11,4	8,2	4,9	26,7
1981	14,1	5,9	6,6	3,0	0,9	-	10,7	6,1	21,5
1982	13,8	9,5	6,6	2,7	1,7	8,5	5,8	6,1	20,2
1983	12,4	10,9	6,9	2,9	1,4	8,0	5,8	11,0	17,6
1984	13,0	9,7	4,6	2,7	2,3	9,3	-	9,2	26,2
1985	13,1	8,2	3,9	2,9	3,4	11,5	9,4	8,8	22,1
1986	15,5	5,3	4,1	3,5	2,2	6,2	6,9	8,6	12,3
1987	13,7	6,6	-	3,7	3,9	6,3	6,9	6,4	20,2
1988	10,7	4,1	4,3	3,5	4,6	14,9	11,1	8,1	13,5
1989	12,2	3,9	11,9	3,6	11,2	9,0	-	8,2	23,4
1990	12,0	4,0	14,8	3,1	7,7	9,1	-	8,4	30,6
1991	12,8	2,8	5,3	4,8	3,5	6,2	-	5,8	23,5
1992	14,1	2,5	5,0	4,6	2,9	6,3	3,1	5,0	19,3
1993	11,7	2,0	5,6	4,3	4,0	6,3	2,5	4,3	20,3
1994	10,2	1,9	3,7	4,3	4,0	6,2	3,0	4,0	22,2
1995	12,7	3,5	4,3	4,1	2,9	6,3	3,3	4,1	19,3
1996	16,6	3,9	4,2	3,4	4,3	6,4	2,8	4,9	27,2
1997	14,6	3,2	4,2	3,6	6,2	6,7	2,7	4,8	20,9
1998	15,2	2,0	4,8	3,7	6,5	4,8	-	4,0	13,0
1999	8,2	2,3	4,2	3,5	4,8	5,4	-	3,4	16,6
2000	7,9	3,0	5,1	3,6	5,2	6,8	-	3,5	22,6
2001	8,2	2,3	3,6	4,0	6,9	6,3	1,1	3,2	16,9
2002	5,0	2,4	4,0	4,0	8,3	6,8	1,3	4,9	20,4
2003	4,8	2,8	3,9	4,4	11,2	7,0	2,2	6,8	24,3
2004	5,8	3,3	4,9	4,5	10,8	9,6	2,7	8,0	29,3
2005	6,1	4,0	4,7	4,5	11,4	12,1	1,7	7,4	33,2
2006	5,8	4,4	4,3	4,2	9,5	15,7	2,8	8,0	30,9
2007	6,4	4,5	6,5	4,1	10,5	16,5	3,6	6,8	-
2008	-	4,9	7,4	3,6	13,3	14,1	2,0	7,6	24,7
2009	6,0	3,8	7,8	2,3	10,4	10,5	0,8	7,2	16,5
2010	-	4,4	9,7	1,3	14,1	12,4	0,9	-	15,8
2011	-	5,5	11,1	1,0	13,2	13,1	1,5	-	27,8

Fuente: Cálculos del autor en base a: (i) Exportaciones de *commodities* - datos de UN COMTRADE, con clasificación SITC rev.1 y nivel de desagregación de dos dígitos; (ii) PIB nominal - datos del Banco Mundial.
Notas: Los *commodities* considerados para cada país se enumeran detalladamente en la Tabla 10 de este documento. Fueron considerados los países latinoamericanos con población mayor a un millón de habitantes.

ANEXO 3.A
EXPORTACIONES DE COMMODITIES PRINCIPALES COMO PORCENTAJE DEL PIB

País	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*2006*	*2007*	*2008*	*2009*	*2010*	*Acumulación 2004-2010*	*Var % 2000 - 2010*	*Rentas como % del PIB (2010)*
Brasil	20.739	18.432	19.660	24.637	31.732	52.814	68.442	79.374	118.243	73.486	113.600	537.691	448	5,3
México	31.652	27.135	26.952	35.306	47.905	70.383	83.931	88.033	110.943	58.601	75.487	535.284	138	7,3
Venezuela	33.112	27.588	25.155	27.619	44.631	69.666	82.831	83.398	113.525	63.272	77.220	534.544	133	19,6
Chile	6.470	5.613	5.221	6.552	13.214	18.112	35.763	39.302	37.523	27.736	40.951	212.600	533	18,9
Argentina	11.564	10.118	8.667	12.230	15.714	23.159	26.059	26.706	36.810	18.929	22.384	169.762	94	6,1
Colombia	7.212	5.340	5.079	6.198	8.244	12.076	15.007	17.576	23.314	15.351	22.501	114.068	212	7,9
Ecuador	3.660	3.058	2.994	3.863	6.540	9.611	11.768	12.348	16.694	9.196	11.946	78.104	226	20,6
Perú	1.352	977	944	1.358	2.838	4.787	12.049	14.544	15.055	11.003	17.342	77.618	1182	11,3
Bolivia	705	700	658	1.137	1.798	3.714	4.322	4.732	6.610	2.828	3.566	27.570	406	18,1
Guatemala	421	382	422	482	517	616	704	808	942	756	979	5.322	133	2,4
Rep. Dominicana	187	85	118	254	437	552	949	1.541	526	61	137	4.203	-26	0,3
Honduras	160	150	151	163	183	210	307	306	262	246	273	1.787	71	1,8
Uruguay	63	61	68	82	119	158	194	248	335	291	410	1.755	548	1,0
Paraguay	192	181	173	186	194	218	224	248	259	247	244	1.635	27	1,3
Nicaragua	118	109	115	128	142	146	171	189	215	225	250	1.339	112	3,0
Costa Rica	78	79	71	75	81	94	106	133	117	111	127	769	62	0,4
El Salvador	85	81	79	79	83	88	89	96	101	95	97	649	14	0,5
Panamá	20	20	19	21	22	24	24	26	27	22	23	168	15	0,1

Fuente: Cálculos del autor en base a datos del Banco Mundial.
Notas: (a) Rentas ricardianas totales de los sectores: petróleo, gas natural, carbón, minerales y productos forestales; (b) Fueron considerados los países latinoamericanos con población mayor a un millón de habitantes.

ANEXO 3.B

RENTAS EXTRA NORMALES DE RECURSOS NATURALES EN AMÉRICA LATINA: 2004-2010 RESPECTO AL PERÍODO 2000-2003, ANUALES Y ACUMULADAS

(US$MM corrientes)

País	*2004*	*2005*	*2006*	*2007*	*2008*	*2009*	*2010*	*Var 2004 - 2010*	*Rentas extra normales como del PIB (2010)*	*Acumulación 2004-2010*
Brasil	10.865	31.947	47.575	58.507	97.376	52.619	92.733	753	4,3	391.624
Venezuela	16.263	41.297	54.462	55.029	85.157	34.904	48.851	200	12,4	335.962
México	17.644	40.122	53.669	57.772	80.682	28.340	45.226	156	4,4	323.456
Chile	7.250	12.148	29.799	33.339	31.560	21.772	34.987	383	16,2	170.855
Argentina	5.069	12.514	15.414	16.061	26.165	8.284	11.739	132	3,2	95.248
Colombia	2.287	6.119	9.050	11.619	17.357	9.394	16.544	623	5,8	72.369
Perú	1.680	3.630	10.891	13.386	13.898	9.846	16.184	863	10,5	69.514
Ecuador	3.146	6.217	8.374	8.954	13.300	5.802	8.552	172	14,8	54.346
Bolivia	998	2.914	3.522	3.932	5.810	2.028	2.766	177	14,1	21.969
Rep. Dominicana	276	391	788	1.380	365	-100	-24	-109	0,0	3.076
Guatemala	90	190	278	382	515	329	552	513	1,3	2.336
Uruguay	51	90	125	180	266	223	341	571	0,9	1.276
Honduras	27	54	151	150	106	90	117	326	0,8	695
Nicaragua	24	29	54	71	98	108	133	452	1,6	517
Paraguay	11	35	41	65	76	64	61	442	0,3	353
Costa Rica	6	18	30	57	41	35	51	800	0,1	239
El Salvador	2	7	9	15	20	14	16	580	0,1	84
Panamá	2	4	4	6	7	2	3	97	0,0	28

Fuente: Cálculos del autor en base a datos del Banco Mundial.

Nota: Los valores anuales corresponden a valores marginales respecto al período 2000-2003. Corresponden a la diferencia entre el valor de las rentas totales de recursos naturales de cada año, y el valor promedio para el período 2000-2003. Fueron considerados los países latinoamericanos con población mayor a un millón de habitantes.

ANEXO 3.C
PRECIOS NOMINALES DE COMMODITIES PRINCIPALES EXPORTADOS POR PAÍSES LATINOAMERICANOS; VALORES ANUALES 2000-2011

Commodity	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*2006*	*2007*	*2008*	*2009*	*2010*	*2011*	*Unidad*	*Fuente*
Maíz (1)	88,5	89,6	99,3	105,4	111,8	98,7	121,9	163,7	223,1	165,5	185,9	291,7	us$/mt	World Bank, GEM
Alimento de Soja (2)	189,2	181,0	175,2	210,9	241,2	214,4	209,2	308,4	424,4	407,7	378,4	398,0	us$/mt	World Bank, GEM
Carne de Bovino (3)	193,2	212,9	210,5	198,0	251,3	261,7	254,7	260,3	313,8	263,6	335,1	404,2	us$ cents/ kg	World Bank, GEM
Aceite de Soja (4)	338,1	354,0	454,3	553,9	616,0	544,9	598,6	881,4	1.258,3	848,7	1.004,6	1.299,3	us$/mt	World Bank, GEM
Mineral de Hierro (5)	28,8	30,0	29,3	32,0	37,9	65,0	69,3	123,0	156,0	80,0	145,9	167,8	us$ cents/ dmtu	World Bank, GEM
Petróleo Crudo (6)	28,3	24,4	25,0	28,9	38,3	54,4	65,4	72,7	97,6	61,9	79,6	110,9	us$/barril	World Bank, GEM
Cocoa (7)	90,6	106,9	177,8	175,1	155,0	153,8	159,2	195,2	257,7	288,9	313,3	298,0	us$ cents/ kg	World Bank, GEM
Cobre (8)	82,3	71,6	70,6	80,7	130,1	167,1	305,3	323,2	315,3	234,2	342,0	399,7	us$ cents/ lb	BML / LME
Bananas (9) *	568,2	680,2	644,0	582,6	708,3	887,7	787,1	856,4	1.016,0	996,0	935,3	1.046,4	us$/mt	World Bank, GEM
Poroto de Soja (10)	211,8	195,8	212,7	264,0	306,5	274,7	268,6	384,0	522,8	436,9	449,8	540,7	us$/mt	World Bank, GEM
Oro	279,0	271,1	310,1	363,5	409,3	444,8	604,2	695,1	872,3	972,4	1.224,5	1.571,1	us$/oz	HANDY & HARMAN N.Y.
Carbón	-	36,4	28,5	33,8	60,9	51,1	52,2	63,8	122,4	59,4	78,0	111,5	us$/mt	World Bank, GEM
Gas Natural**	4,3	4,2	3,6	4,7	5,1	7,1	7,4	7,7	11,6	7,2	7,8	9,7	$/mmbtu	World Bank, GEM

* Promedio de cotizaciones en EEUU y Europa, ** Promedio de cotizaciones en EEUU, Japón y Europa.

ANEXO 4
EFECTO DE LAS EXPORTACIONES DE RECURSOS NATURALES SOBRE PIB DE ECONOMÍAS LATINOAMERICANAS: 1962-2011
(estimaciones quinquenales)

Variable dependiente: ln yn_q (promedios quinquenales)			
	Within Estimator (Efectos Fijos)	Between Estimator (Corte Transversal)	MCO Pooled
ln xrn_q	0.108**	-0.121	-0.023
	(3.825)	(-1.093)	(-0.688)
ln fbk_q	0.714**	1.084**	0.978**
	(23.135)	(10.648)	(30.728)
Constante	5.663**	2.325*	2.589**
	(10.781)	(2.272)	(7.084)
F test all u_i=0	28.57 **		
R^2	0.89	0.97	0.95
F	618.22	255.11	1884.18
Observaciones totales		171	
Países (N)		18	
Períodos por país (T)		min = 7; promedio = 9.5; max = 10	

Nota: Estadísticos t entre paréntesis; ** p<0.01, * p<0.05.

ANEXO 4.1
INGRESOS FISCALES PROVENIENTES DE HIDROCARBUROS

Tabla A4
INGRESOS FISCALES PROVENIENTES DE HIDROCARBUROS, PROMEDIO ANUAL 2000-2005

País/Región	Promedio Anual Ingresos Hidrocarburos 2000-2005 (%, Ingresos Fiscal Total)	*Promedio Anual Ingresos Hidrocarburos 2000-2005 (%, PIB)*
Asia	**53,3**	**23,1**
Brunei Darussalam	87,7	40,5
Indonesia	30,3	5,5
Vietnam	31,2	7,4
Europa	**29,0**	**8,8**
Azerbaiyán	33,3	8,5
Noruega	24,0	13,0
Rusia	19,5	7,3
América Latina y el Caribe	**29,2**	**8,0**
Bolivia	20,9	5,6
Colombia	10,0	3,0
Ecuador	26,0	6,6
México	33,3	7,5
Venezuela	48,8	15,8
Medio Oriente y Norte de África	**71,7**	**31,4**
Algeria	70,5	26,3
Irán	65,5	14,7
Iraq	79,2	69,5
Kuwait	74,7	46,4
Qatar	68,4	26,0
Arabia Saudita	83,1	31,3
EAU	66,1	19,7
África Sub-Sahariana	**60,0**	**24,6**
Angola	79,8	33,4
Camerún	27,7	4,8
Congo	69,6	22,2
Guinea Ecuatorial	85,2	24,4
Nigeria	78,9	32,3

Fuente: Sinnot (2009).

ANEXO 5
INDICADORES DE CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DESEMPLEO

Tabla A5.a
COMPARACIÓN CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DESEMPLEO, AL VS MUNDO
2000-2011

País	*Crecimiento Económico Promedio 2000 - 2011 (%)*	*Desempleo Promedio 2000 - 2011 (%)*	*Crecimiento Económico Promedio 2009 -2011 (%)*	*Desempleo Promedio 2009 - 2011 (%)*
Argentina	**4,48**	**12,61**	**6,29**	**7,86**
Bolivia	3,85	7,99 (i)	4,22	6,83 (i)
Brasil	3,62	9,29	3,31	6,93
Chile	4,12	8,92	3,68	8,70
Colombia	**4,27**	**12,72**	**3,86**	**11,50**
Ecuador	4,74	9,40	3,91	7,36
México	2,41	3,85	1,16	5,35
Panama	6,44	9,51	7,35	4,57
Peru	**5,57**	**8,69**	**5,48**	**8,00**
Venezuela	3,54	11,56	-0,17	8,19
Promedio AL*	**4,30**	**9,45**	**3,91**	**7,53**
EEUU	1,80	6,16	0,40	9,30
UE	1,63	8,71 (ii)	-0,20	9,46 (ii)
China	**10,22**	**4,02**	**9,63**	**4,93**
India	7,13	8,95 (i)	8,22	10,43 (i)
Mundo	2,68	7,47 (iii)	1,62	8,86 (iii)

Nota: *Promedio de países seleccionados A. Latina.
Fuentes: Tasas de Crecimiento obtenidas de WDI, Banco Mundial.
Tasas de Desempleo obtenidas de diversas fuentes: (i) CIA Factbook, (ii) OECD Stats, (iii) WDI (WB) y CIA Factbook. Las demás observaciones provienen de IMF, World Economic Outlook Database, 2012.

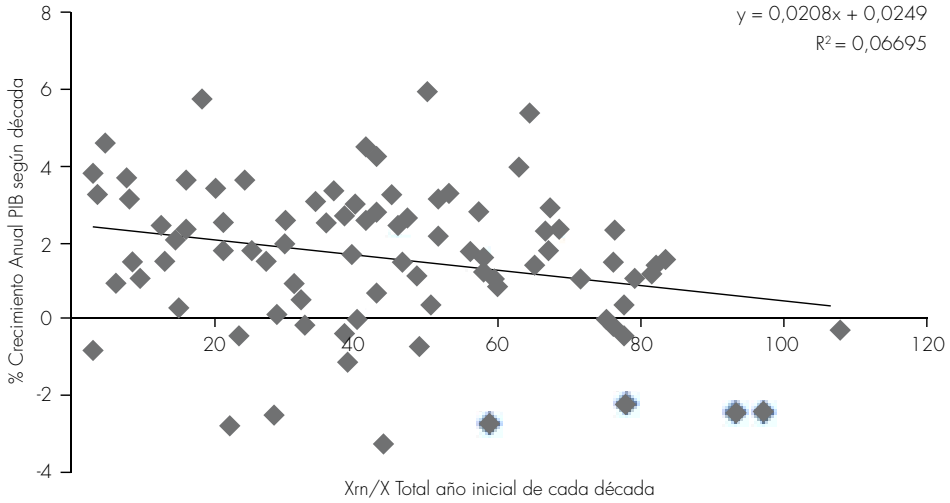
Tabla A5.b

CRECIMIENTO ECONÓMICO PAÍSES LATINOAMERICANOS SELECCIONADOS, 1960-2011

País	*Crecimiento Promedio 1961 - 1970*	*Crecimiento Promedio 1970 - 1980*	*Crecimiento Promedio 1980 - 1990*	*Crecimiento Promedio 1990 - 2000*	*Crecimiento Promedio 2000 - 2011*
Argentina	4,00	3,04	-0,88	4,04	4,48
Bolivia	2,83	3,54	0,02	3,86	3,85
Brasil	6,19	8,53	2,32	1,93	3,62
Chile	4,14	2,99	4,33	6,20	4,12
Colombia	5,27	5,66	3,64	3,00	4,27
Ecuador	4,32	7,09	2,31	1,93	4,74
México	6,75	6,69	2,55	3,67	2,41
Panama	7,91	4,38	1,53	5,37	6,44
Peru	5,31	3,86	-0,15	3,22	5,57
Venezuela	5,10	3,20	0,44	2,57	3,54
Promedio AL*	**5,18**	**4,90**	**1,61**	**3,58**	**4,30**

Nota: * Promedio de países seleccionados de A. Latina.
Fuente: WDI, Banco Mundial.

ANEXO 6
ASOCIACIÓN ENTRE CRECIMIENTO Y EXPORTACIÓN DE RECURSOS COMO NATURALES
% DE EXPORTACIONES TOTALES: AMÉRICA LATINA, 1962-2011.



ANEXO 7
COEFICIENTES UTILIZADOS PARA CALCULAR PIB NETO

Metodología de PIB Neto para los 18 países de América Latina

País	*Metodología para PIB Neto*	*Coeficiente*
Chile	PIB Total descontado PIB Cobre	
Venezuela	PIB Total descontado PIB Petróleo	
Argentina	MIP 1997	
	Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	0,5633
	Explotación de Minas y Canteras	0,6854
Brasil	MIP 2005	
	Agricultura, Silvicultura y Exploración Forestal	0,5727
	Petróleo y Gas Natural	0,4249
	Mineral de Hierro	0,4306
Colombia	MIP 2005	
	Petróleo Crudo, Gas Natural y Minerales de Uranio	0,8001
	Productos de Café	0,8348
	Carbón Mineral	0,7596
México	MIP 2003	
	Fabricación de Insumos Textiles	0,3116
	Extracción de Petróleo y Gas	0,8678
	Minería de Minerales Metálicos y no Metálicos, excepto Petróleo y Gas	0,6453
Perú	MIP 1994	
	Fabricación de Productos Mineros No Metálicos	0,4177
	Elaboración y Refinación de Azúcar	0,2403
	Extracción de Petróleo	0,6029
	Extracción de Minerales	0,6908
	Fabricación de Textiles	0,3056
	Producción Agropecuaria, Caza y Silvicultura	0,7115
Costa Rica	MIP 2002	
	Sector Agrícola	0,5733
Guatemala	MIP 1988	
	Agricultura	0,8094
Bolivia	MIP 2006	
	Petróleo Crudo y Gas Natural	0,4068
	Minerales Metálicos y No Metálicos	0,6651

Continuación Anexo 7

País	*Metodología para PIB Neto*	*Coeficiente*
Paraguay	MIP 2004	
		0,7111
Honduras	MIP 2000	
		0,6353
R. Dominícana	MIP 2005	
		0,3155
		0,7548
		0,1296
Ecuador	Utilización de MIP de Perú 1994	
		0,7115
		0,6029
		0,4119
Panamá	Utilización de MIP de Costa Rica 2002	
		0,5733
		0,3362
El Salvador	Utilización de MIP de Honduras de 2000	
		0,6353
Nicaragua	Utilización de MIP de Honduras de 2000	
		0,6353
Uruguay	Utilización de MIP de Argentina 1997	
	Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	0,5633

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Agosin, M. (2007). "Export Diversification and Growth in Emerging Economies", Documento de Trabajo nº 233, Departamento de Economía, Universidad de Chile, Santiago.

Balassa, B. (1978). "Exports and Economic Growth: Further Evidence", Journal of Development Economics, Vol. 4, Págs. 49-53.

Bonaglia, F. & Fukasaku, K. (2003). "Export Diversification in Low-Income Countries: An International Challenge After Doha", OECD Development Centre Working Papers 209, OECD Publishing.

Brunnschweiler, C. (2008). "Cursing the Blessings? Natural Resource Abundance, Institutions, and Economic Growth", World Development 36, Págs. 399-419.

CAF (2012). "Finanzas públicas para el desarrollo: Fortaleciendo la conexión entre ingresos y gastos", Serie Reporte de Economía y Desarrollo, Corporación Andina de Fomento, CAF, mayo de 2012.

Contreras, G., Jara, A., Olaberría, E. & Saravia, D. (2011). "Sobre el Nivel de Reservas Internacionales de Chile: Análisis a Partir de Enfoques Complementarios", Documento de Trabajo Nº621, Banco Central de Chile, marzo de 2011.

Dreger, C. & Herzer, D. (2011). "A Further Examination of the Export-led Growth Hypothesis", European University Viadrina Frankfurt, Department of Business Administration and Economics, Discussion Paper No. 305, August 2011.

ESADE (2012). "Fondos Soberanos 2012", Publicación conjunta ESADE Business School, KMPG, ICEX. Santiso, J. Editor, España.

Ernst & Young (2012). "The Global Oil and Gas Tax Guide", Ernst & Young, junio de 2012.

Feder, G. (1983) "On exports and economic growth", Journal of Development Economics, Vol. 12 (1-2), pages 59-73.

FMI (1958). "International Reserves and Liquidity, A Study by the Staff of the International Monetary Fund", International Monetary Fund., Washington D.C.

FMI (2011). "Perspectivas Económicas; Las Américas, vientos cambiantes, nuevos desafíos de política", Fondo Monetario Internacional, octubre de 2011, Washington D.C.

Giles & Williams (2000). "Export-Led Growth: A Survey of the Empirical Literature and Some Noncausality Results, Part 1", Econometrics Working Papers 0001, Department of Economics, University of Victoria.

Greenaway, D. & D. Sapsford (1994). "What Does Liberalization do for Exports and Growth?", Weltwirtschaftliches Archiv, 130, 1, 152–74.

Hesse, H. (2008). "Export Diversification and Economic Growth", Working Paper nº21, Commission on Growth and Development, World Bank.

Husein, J. (2010). "Export-Led Growth Hypothesis in the Mena Region: A Multivariate Cointegration, Causality and Stability Analysis", Applied Econometrics and International Development, Vol. 10, issue 2.

Kavoussi, R., (1984). "Export Expansion and Economic Growth: Further Empirical Evidence", Journal of Development Economics, Vol.14, pp. 241-250.

Khalafalla, K. & Webb, A. (2001). "Export–led growth and structural change: evidence from Malaysia", Applied Economics, 33:13, 1703-1715.

Lederman, D. & Maloney, W. (2007). "Trade Structure and Growth" in World Bank (2007) "Natural Resources, Neither Curse nor Destiny", Edited by Lederman, D. & Maloney, W. Latin American Development Forum Series, The World Bank, Washington DC.

Lederman, D. & Maloney, W. (2008). "In Search of the Missing Resource Curse" in Policy Research Working Paper 4766, The World Bank.

Manzano, O. & Rigobon, R. (2001). "Resource Curse or Debt Overhang?" in NBER Working Paper Series 8390, National Bureau of Economic Research, Inc.

Meller, P. (1988). "El Cobre y la Generación de Recursos Externos Durante el Régimen Militar", Colección Estudios CIEPLAN nº24, pp. 85-111.

OECD (2008). "The Marshall Plan: Lessons Learned for the 21st Century", OECD publications.

Otto, J., Andrews, C., Cawood, F., Doggett, M., Guj, P., Stermole, F., Stermole, J. and J. Tilton (2006). "Mining Royalties: A Global Study of Their Impact on Investors, Government, and Civil Society", World Bank, Washington, DC.

Pandey, A. & Dixit, A. (2010). "Export Led Growth (ELG) Hypothesis: An Empirical Investigation Among SAARC Nations" (June 16, 2010), The Indian Economic Journal, pp. 99-110, December 2010.

Prebisch, R. (1949). "El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas", CEPAL, E/CN. 12/89, Santiago de Chile.

Ram, R., (1985). "Exports and Economic Growth: Some Additional Evidence", Economic Development and Cultural Change, Vol. 33, pp. 415-423.

Sachs, J. & Warner, A. (1995) "Natural Resource Abundance and Economic Growth", NBER Working Paper No. 5398, December 1995.

Santiso, J. (2008). "Sovereign Development Funds: Key financial actors of the shifting wealth of nations", OECD Development Centre, October 2008, Paris.

Siliverstovs, B. & Herzer, D. (2005). "Manufacturing exports, mining exports and growth: cointegrationand causality analysis for Chile (1960-2001)", Applied Economics, September, 2005.

Singer, H. (1950). "The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries", The American Economic Review, Vol. 40, No. 2, May, 1950.

Sinnot, E. (2009). "Commodity Prices and Fiscal Policy in Latin America and the Caribbean", First Draft September 2009, The World Bank.

Sinnott, E., Nash J. y A. de la Torre (2010). "Natural Resources in Latin America and the Caribbean, Beyond Boom and Busts?", World Bank Latin American and Caribbean Studies.

Spilimbergo, Antonio, (2000). "Copper and the chilean economy, 1960-98", Journal of Policy Reform, Vol. 5(2), 115-126.

Tyler, W.G. (1981). "Growth and Export Expansion in Developing Countries: Some Empirical Evidence", Journal of Development Economics, Vol. 9, No. 1, 121-130.

World Bank (2001). "From Natural Resources to the Knowledge Economy", World Bank Latin American and Caribbean Studies, Washington D.C.

World Bank (2011). "The Changing Wealth of Nations: Measuring Sustainable Development in the New Millennium", The World Bank, Washington DC.

II

MEJORANDO EL VÍNCULO ECONÓMICO Y COMERCIAL DE AMÉRICA LATINA CON CHINA Y ASIA PACÍFICO

Osvaldo Rosales

1. CHINA REMODELA LA GLOBALIZACIÓN Y ARRASTRA A LOS PAÍSES EN DESARROLLO

En las últimas décadas, China —de la mano con el resto de Asia emergente— se ha convertido en factor clave para entender la evolución y perspectivas de la propia globalización. Por su dinamismo en términos de crecimiento económico, comercio internacional, Inversión Extranjera Directa (IED), innovación tecnológica y fuente de financiamiento internacional, China está modificando aceleradamente el mapa de la economía mundial. De este modo, el gigante asiático está potenciando los vínculos entre las economías en desarrollo y colaborando a un ciclo inédito de crecimiento, comercio, inversión, reducción de la pobreza y avances en internacionalización en las economías emergentes. Gracias a ello, la brecha de ingresos entre países industrializados y emergentes se viene estrechando a un ritmo inédito.

El dinamismo chino arrastra a Asia Pacífico. Varias décadas de crecimiento en torno al 10% anual han redefinido también el contexto de las cadenas asiáticas de valor, las que cada vez tienden a estructurarse en torno a China, la que actúa como el *hub* de la "fábrica Asia".En tal sentido, la acelerada dinámica de crecimiento en la economía china contribuye a potenciar los vínculos entre economías asiáticas, estimulando el comercio intra-industrial y las inversiones cruzadas. Desde ese punto de vista, el comercio intra-asiático gana presencia en Asia, reduciéndose el vínculo con Europa y Estados Unidos, si bien éstos siguen siendo mercados significativos para los productos finales que se generan en Asia. Esta mayor imbricación asiática explica altas tasas de crecimiento en Asia aun cuando Estados Unidos y Europa continúen con indicadores modestos de expansión de su demanda.

China también refuerza sus vínculos con África y América Latina (AL). El impetuoso crecimiento chino se expresa en una activa demanda por materias primas y recursos naturales, varias de las cuales pueden ser provistas por economías africanas o latinoamericanas. De allí que en la pasada década, el comercio de China con ambas regiones haya crecido a tasas aceleradas, convirtiéndose en pocos años de un socio menor a un actor central del comercio exterior de ambos continentes. Vale decir, el crecimiento chino está favoreciendo el crecimiento de todas aquellas economías que exportan materias primas, alimentos o recursos naturales demandados por China. En nuestra región, América del Sur y particularmente los países que exportan productos mineros se encuentran entre los más favorecidos[1].

China emerge de la crisis fortalecida en su base productiva, tecnológica y financiera y con vínculos más relevantes con Asia Pacífico. Su notable crecimiento en medio de un contexto internacional muy complejo, así como sus vínculos reforzados con las demás economías asiática, además de aquellos con África y América Latina y el Caribe, son datos relevantes tras la crisis. La profundidad de la actual crisis internacional y sus profundos impactos sobre las economías industrializadas, por una parte, y la notable resiliencia de China a la crisis y sus acrecentados vínculos con las economías en desarrollo, por otro, explican la recuperación de la economía mundial a dos velocidades. La crisis internacional, centrada en Estados Unidos y las economías europeas, ha acelerado la convergencia de las economías industrializadas y emergentes[2].

Siendo que Asia Pacífico es la región más dinámica del mundo, los países de América Latinadeberían esforzarse por definir una nueva relación con esa región. Considerando los riesgos e incertidumbres que conlleva la actual situación tras la crisis en la economía mundial, los países de la región deberían redoblar sus esfuerzos para identificar y aprovechar las oportunidades y desafíos que derivan de una mayor integración. Si así fuese, las iniciativas comerciales y de inversión podrían aprovechar obvias sinergias, economías de escala y de acumulación de voluntades políticas, pudiendo así aspirar a metas más ambiciosas.

China se ha convertido en un mercado de gran atractivo para AL, siendo ya el primer destino para las exportaciones de Brasil y Chile y el segundo para las de la Argentina, Costa Rica, Cuba y Perú.China y el resto de Asia emergente constituyen también uno de los principales proveedores para las importaciones

---

1 En la década reciente, la elasticidad-ingreso de 20economías en desarrollo (que representan el 80% del PIB de todas las economías en desarrollo) frente al crecimiento del PIB chino superó a la misma respecto del PIB delG7. Los valoresfueron 0.37 y 0.26, respectivamente (OCDE, 2010).

2 En la década 90, solo 12 países en desarrollo superaron el crecimiento medio de la OCDE. Entre 2001 y 2010,fueron 63 países los que lo consiguieron. OCDE (2010).

de la región. La inquietud que acompaña a esta conclusión es que las exportaciones latinoamericanas a la región asiática, y a China en particular, se concentran en pocos países y en pocos productos de tipo recursos naturales[3]. Además, y pese a importantes tendencias en los últimos dos años, las inversiones de China y otros países de Asia emergente en AL siguen siendo modestas, mientras que la inversión en la otra dirección es casi inexistente.

Sin embargo, AL aún no define una política de largo plazo para el vínculo con China y Asia Pacífico. Hay importantes beneficios de corto y mediano plazo en el creciente vínculocomercial y en el emergente vínculo en inversiones con China. Pero, también hay importantes desafíos en el mediano plazo, tales como una eventual tendencia a la "reprimarización" de las exportaciones (CEPAL, 2010), dificultando la diversificación exportadora y el ascenso en las cadenas globales de valor, con productos más intensivos en tecnología y conocimientos. Si este escenario menos optimista se fuese asentando, se haría más difícil avanzar en estrategias que concilien la transformación productiva con mayor equidad.

El ascenso de China y otras economías emergentes asiáticas hace necesario revisar las relaciones centro-periferia. La experiencia de China y otras economías asiáticas en las últimas tres décadas muestra que la convergencia con los niveles de ingreso de las economías centrales es posible. En varios sectores, estas economías periféricas se acercan a la frontera tecnológica y ocupan un lugar relevante como exportadoras de manufacturas, servicios o de avanzadas tecnologías. Al mismo tiempo, estos países son los principales tenedores de reservas internacionales y proveedores del ahorro mundial. Es necesario reconocer que la periferia en realidad tiene dos grupos: uno tradicional y exportador de materias primas con escaso valor agregado y otro innovador, capaz de competir con éxito en las ligas globales de la economía del conocimiento. El paso siguiente sería considerar la posibilidad de que las relaciones intra-periféricas también puedan ser marginadoras para las economías de la periferia que aún mantienen exportaciones de recursos naturales con baja elaboración (Rosales, 2009), si es que no acometen iniciativas decisivas en innovación y desarrollo productivo. Esta inquietud es cada vez más relevante, considerando que el comercio Sur-Sur se va convirtiendo en motor de la economía mundial y que ALC estrecha cada vez más sus relaciones económicas y comerciales con China.

---

[3] Esto significa que, en ausencia de políticas activas de desarrollo productiva que promuevan clústeres especializados, asociados a esos recursos naturales, los encadenamientos productivos y ocupacionales que generan esas exportaciones son limitados, como lo son también las posibilidades de diversificar la base exportadora.

Pese a las importantes dificultades en Europa y al menor crecimiento en Estados Unidos, las perspectivas de mediano plazo lucen auspiciosas para China/Asia Pacífico y América Latina. Ambas regiones explican los nuevos polos de crecimiento mundial, lo cual se ve reflejado no solamente en una presencia más importante de las economías emergentes en las principales variables de la economía mundial, sino también en vínculos fortalecidos entre las economías emergentes y en desarrollo como resultado del comercio e inversiones Sur-Sur. Los países en desarrollo deben participar de manera proactiva para anticipar este nuevo escenario y así ajustar sus políticas y estrategias con el fin de aprovechar el gran potencial de las relaciones económicas y de cooperación Sur-Sur.En ese sentido, profundizar los lazos económicos y las relaciones comerciales entre China/Asia Pacífico y América Latina -y ojalá con una visión estratégica- será muy valioso.

2. LOS DESAFÍOS DE LA ECONOMÍA CHINA

Las tres décadas de reformas económicas en China, iniciadas en 1979, representan el proceso de industrialización y de urbanización más intenso que haya conocido la humanidad. Un crecimiento medio de 10% anual ha permitido en sólo tres décadas sacar a 500 millones de personas de la pobreza, otro logro sin parangón en la historia de la humanidad (W. Bank, 2012). Al iniciarse estas reformas, el PIB chino solo alcanzaba al 9% de su similar estadounidense, en tanto el PIB por habitante era solo un 2% del respectivo estadounidense. El FMI proyecta que el año 2016 el PIB chino superaráal de Estados Unidos por un 8% y el PIB por habitante equivaldrá a un cuarto del país norteamericano.

El elevado ritmo de crecimiento en China enfrenta desafios importantes. El costo del programa expansionista del 2009 generó presiones inflacionarias y acentuó las amenazas de burbujas inmobiliarias. También agravó la delicada situación de las finanzas de los gobiernos locales y regionales, toda vez que los costosos programas de inversión en infraestructura y construcción —que permitieron que la economía creciese al 9%, cuando el resto de la economía mundial luchaba contra presiones recesivas— fueron financiados con enedeudamiento público. El desafío principal, con todo, consiste en explorar y fomentar nuevas fuentes de crecimiento, dado que las economias industrializadas no recuperarán su dinamismo previo a la crisis antes de 2015 o 2016. Las reformas económicas en curso buscan elevar el consumo interno y reorientar los flujos de inversión, manteniendo un crecimiento en torno al 7% anual. Esta cifra de crecimiento es bastante inferior a la expansión de 9 - 10% del lapso 2009-2011, pero aún es suficientemente grande como para que China continúe siendo el motor de la

economia mundial. Esto no sólo significa que gran parte de las perspectivas del crecimiento de la economia mundial de los proximos años seguirá dependiendo del dinamismo chino, también significa que la capacidad de adaptarse a los cambios en el patrón de la demanda final interna en China será un factor clave para potenciar los vinculos comerciales y de inversion con esa economía asiática. Por tanto, si las regiones del mundo en desarrollo, incluida América Latina y el Caribe, aspiran a diversificar sus exportaciones dirigidas al mercado chino debieran seguir con mucho interés las circunstancias de esta colosal transformación económica en curso.

Con una tasa de crecimiento de 9,2% en 2011, 7,8 en 2012 y de 7 - 8% para los próximos cinco años, China continuará siendo el principal impulsor del crecimiento mundial. Este proceso sostenido de crecimiento chino ha sido liderado por las inversiones y las exportaciones. Sin embargo, en la actual post-crisis, la demanda interna está convirtiéndose en la fuente principal de ese crecimiento. Mientras en 2009, el mundo enfrentaba su peor crisis económica en ocho décadas,la economía china continuó creciendo a una tasa de 9,1%, consolidando de esta forma su posición como uno de los actores gravitantes de la economía mundial y trasnformándose en el epicentro de la posterior recuperación mundial. Este elevado crecimiento de China, pese a la severa contracción en Estados Unidos, Europa y Japón se debió, en parte decisiva, a un amplio conjunto de medidas de estímulo fiscal y monetario, acompañadas de una formidable expansión crediticia. Por otra parte, los crecientes vínculos comerciales de China con el mundo en desarrollo permitieron un cierto desacoplamiento de estas economías respecto del ciclo adverso de las economías avanzadas de la OECD.

Sin embargo, el "modelo chino" debe reformarse. El XII Plan Quinquenal(2011-2015): en busca un desarrollo más sostenible e inclusivo [4]. La nueva estrategia de la economía china se orienta hacia un desarrollo más apoyado en el consumo interno, más sustentable y con mayor cohesión social. El Plan busca reorientar el modelo de desarrollo económico chino desde el actual énfasis en la inversión y las exportaciones baratas hacia un mayor foco en el consumo interno y en la innovación y el desarrollo científico para elevar la calidad de sus productos. Asimismo, se aspira a que las regiones costeras evolucionen desde las actuales "fábricas del mundo" para constituirse en centros de investigación y desarrollo, promoviendo manufacturas de calidad mundial, además del desarrollo de los servicios asociados. La meta de crecimiento 2011-2015 se fijó en

---

[4] Fuentes: BBVA, Economic Watch, "China New 5-year plan and budget set to support China's growth", Hong Kong, March 25, 2011; Alicia García-Herrero, Presentación de PPT, "China's 12th Five-Year Plan: Policy Implications and Impact on Key Sectors", BBVA, Brussels, 15 April 2011; agencia Xinhua; CEPAL (2011).

7% anual, esto es, una marcada desaceleración respecto de la tasa efectiva del lustro anterior que fue de 11.2%.

El rebalanceo hacia un mayor consumo doméstico es necesario no sólo para compensar la debilidad que se prevé en la demanda de los países industrializados sino también para mejorar los indicadores distributivos que muestran un deterioro en los ingresos del trabajo y un incremento en la concentración del ingreso. De este modo, aumentos en el salario mínimo y otras medidas orientadas a estimular el consumo interno de los hogares de las clases medias y bajas, especialmente en las áreas interiores del país, irán acompañadas de mayor gasto público en viviendas sociales y seguro social, buscando reducir las diferencias de ingreso y de calidad de vida entre la población urbana y la rural. Una meta muy ambiciosabusca universalizar la cobertura del seguro médico, incorporando 200 millones de personas adicionales a este esquema. Para desarrollar las áreas del interior, se promoverá que Chongqing y Chengdu se constituyan en pilares del poderío económico e industrial chino, promoviendo la migración interna hacia ellas.

Otro énfasis del Plan es privilegiar el carácter sustentable del crecimiento, promoviendo para ello una importante reestructuración productiva; un mayor énfasis en la innovación tecnológica y la calidad de los productos; mejorar la protección al medio ambiente y reducir la intensidad energética y la emisión de carbono por unidad de producto.

En protección medioambiental y energías limpias, las metas son considerables:

- El consumo energético por unidad del PIB se reducirá en un 16%;
- La intensidad de carbono (emisiones de CO2 divididas por el PIB) deberá reducirse en el lustro en un 17%, de modo que este índice en el 2020 se reduzca entre un 40 y un 45% respecto de los niveles de 2005;
- Los combustibles no fósiles representarán el 11% del consumo energético primario;
- El consumo de agua por unidad de valor agregado en la producción industrial se reducirá un 30%;
- Las emisiones de dióxido de carbono por unidad del PIB disminuirán en un 17%;
- La proporción de la superficie forestal aumentará al 22% y la reserva de madera se incrementará en 600 millones de metros cúbicos;
- La energía nuclear será desarrollada de forma más eficiente, con la precondición de garantizar la seguridad;
- Se acelerará el ritmo de construcción de plantas hidroeléctricas de gran escala en el suroccidente de China.

En materia de innovación y reestructuración productiva, se privilegiará el desarrollo de las energías renovables, los nuevos materiales, la biomedicina y las ciencias biológicas, las exploraciones geológicas, el espacio marino y las redes de información. Entre los sectores estratégicos que serán potenciados, destacan, entre otros, los vehículos automotrices con energías alternativas, plantas de regeneración del agua, tratamientos de residuos en el agua, de residuos sólidos y de polución en el aire; eficiencia energética y avances en energías eólica y solar. En cada uno de estos temas, el potencial de colaboración entre China y América Latina es considerable y debiera ser incorporado en una agenda actualizada de las relaciones económicas entre ambos socios.

El rol de la innovación en China: tránsito desde la "fábrica del mundo" al "laboratorio del mundo"

Luego del lanzamiento del plan de desarrollo de la investigación en 2006, China ha conseguido importantes logros. El presupuesto en I&D pasó de ser un 0,7% del PIB en 1997 a un 1,5% en 2009 y el XII Plan Quinquenal prevé un 2,2% para 2015. Ese gasto constituirá el 12% del gasto en I&D que se realizará en el mundo (Pradines-Lafaye, 2012). En China hoy existe un millón y medio de investigadores, algo así como el 20% mundial. En 2011, China alcanzó el segundo lugar mundial en el número de publicaciones científicas, desplazando a Alemania.

¿Tiempo de nuevas reformas económicas?

La considerable magnitud del paquete contra cíclico de estímulo a la demanda durante 2009 ha traído algunos costos. Uno de ellos ha sido la gestación de burbujas inmobiliarias en las principales ciudades, por una parte, y por otra, la amenaza inflacionaria. La inflación en 2011 se transformó en un tema de gran inquietud política, particularmente en alimentos[5], pero también influida por el aumento en el costo de las materias primas y por la persistente presión alcista que muestran los salarios[6]. La combinación de mayores costos laborales y de los

[5] El precio de la carne de cerdo, alimento esencial en la dieta china, al mes de julio 2011 mostraba variaciones anuales de 50%. Esto obligó a una serie de medidas administrativas y de política, siguiendo a una serie de protestas ciudadanas, particularmente en las zonas rurales.

[6] Entre 2006 y 2011, los salarios nominales crecieron a una tasa anual del 15%. Con una inflación de 5%, lossalarios reales crecieron a tasas cercanas al 10% anual. El incremento efectivo es aún mayor, considerando la reducción en la duración de la jornada mediadesde 21 días x7 horas a 17x7 horas.

insumos, como energía y materias primas, está reduciendo la competitividad de las manufacturas chinas frente a las de otras economías asiáticas.Otro impacto negativo fue el incremento en la deuda pública respecto del PIB (relación que saltó desde 20% en 2008 a 48% en 2011), la que se expresa básicamente en una gravosa deuda de los gobiernos locales. En todo caso, la inflación evoluciona satisfactoriamente[7], abriendo margen para una política monetaria más flexible que permita atender la pérdida de dinamismo en la manufacturas y en las exportaciones, habida consideración de la fuerte desaceleración en la demanda europea, principal mercado de las exportaciones chinas[8].

Entre los principales riesgos financieros destaca un sector bancario informal y desregulado de brusco crecimiento en los últimos 5 años, generando cuantiosas fortunas y acentuando reclamos por corrupción en altas esferas oficiales. Esta banca informal canaliza créditos hacia las Pymes a tasas del 100% anual y muchas veces está conformada por empresas estatales que mantienen un fluido acceso al crédito y a tasas reales negativas de interés.A su vez, la banca estatal ha concentrado sus préstamos en las empresas estatales, facilitando la sobreinversión en proyectos de dudosa rentabilidad y en las empresas constructoras que están enfrentando restricciones de demanda, dadas las medidas destinadas a evitar tanto burbujas como especulación inmobiliaria. El *"fine tuning"*aquí radica en desinflar esas burbujas, sin inducir quiebras masivas en la construcción que agraven la ya mala calidad de la deuda bancaria.

La economía china no está en condiciones de jugar el rol de rescatadora en última instancia de la economía mundial por la necesidad de vigilar la inflación, de contener y renegociar la gravosa deuda de los gobiernos locales, de reducir las burbujas inmobiliarias y de no empeorar la ya baja calidad de las colocaciones bancarias (BBVA, 2011). El incremento en los costos salariales y en las materias primas también dificulta una política expansiva de la magnitud del 2009. De todas formas se puede esperar un paquete reactivador más moderado, del orden de 1% del PIB (fue de 4% del PIB en el 2009). Ello llevaría el déficit fiscal a un 2,8% del PIB, plenamente financiable, sin mayores tensiones. Lo que sí se debe esperar es que las características de ese paquete varíen mucho respecto del anterior. En 2009 se privilegió el financiamiento a las empresas estatales y alos gobiernos locales. Ahora se privilegiaría el subsidio al consumo de los hogares, la construcción de viviendas sociales y el avance en la red de protección social(China Economic Review, 2012).

---

[7] Cayendo desde tasas anuales de 6.5% en julio 2011 a 3.2% en febrero 2012 y de 2.7% en junio 2013.

[8] La UE capta el 17% de las exportaciones chinas. Cálculos del BBVA suponen que una caída de 10% en el valor de esas exportaciones, un 5% del PIB, afectarían el crecimiento en medio punto (BBVA, 2012).

En el caso chino, tasas de crecimiento que se acercan al 10%, inversiones que exceden el 40% del PIB y un coeficiente de consumo con respecto al PIB de sólo 43%, no son sostenibles.Cada paso hacia un ajuste gradual en las cifras macroeconómicas de China, con un rol más amplio para el consumo doméstico, reduce la probabilidad de escenarios adversos para la economía mundial en los próximos años.

Este rebalanceo hacia mayor consumo es urgente porque esta modalidad de crecimiento apoyada en la inversión (*investment-led growth*) induce prácticas capital-intensivas que afectan severamente la distribución del ingreso. La participación de los ingresos del trabajo en el ingreso nacional cayó desde 53% en 1997 a 40% en 2007, en tanto el coeficiente Gini de la distribución del ingreso saltó desde 0.28 en 1978, inicio de lasreformas económicas, a un 0.47 en 2008[9]. De este modo, es posible que China crezca menos del 8% anual, con un crecimiento más balanceado y ello permita generar más empleo y mayores salarios y consumo privado que el que está resultando de crecimientos desequilibrados y superiores al 8%. Este rebalanceo del crecimiento debiera expresarse en un desplazamiento desde la manufactura hacia servicios, desde manufactura capital-intensiva hacia actividades más trabajo-intensivas (Lardy, 2012).

3. LAS RAZONES ESTRUCTURALES QUE EXPLICAN LA NUEVA ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

A partir del ciclo de reformas iniciadas a fines de 1978, China, transitó desde una economía centralmente planificada hacia su peculiar sistema de mercado ("socialismo con características chinas"), apoyándose crecientemente en las inversiones y en las exportaciones. La crisis subprime en 2008 afecta severamente los ejes de dicha orientación, toda vez que los principales mercados de exportación de China —Europa y Estados Unidos— ingresan en recesión. Las exportaciones de China a la UE caen 21% y las dirigidas a Estados Unidos lo hicieron en 15% Peor aún, al poco tiempo, por los propios coletazos de la crisis financiera, la zona euro ingresa en un largo período de recesión o estancamiento. Estados Unidos,

[9] En una muestra notable de las tensiones en la cúpula dirigente, a mediados de marzo, el premier Wen Jiabao hizo un dramático llamado a perseverar en las reformas económicas y políticas que supone el plan quinquenal en curso y que no estaría consiguiendo logros en materia distributiva, energética y medioambiental.Tampoco se estaría enfrentando adecuadamente la extensión de prácticas de corrupción. Todo ello, según Wen Jiabao podría conducir a una nueva y caóticaRevolución Cultural(Financial Times, March 15, 2012)

por su parte, a 5 años de esa crisis aún lucha con una pesada mochila fiscal en materia de déficit fiscal y nivel de la deuda pública que le frenará su crecimiento por varios años y que, hasta ahora, lo limitaa crecer en torno al 2% anual.

Este *shock* externo acentuó un proceso de discusión que en China ya venía desarrollándose pero que adquirió un mayor ímpetu ante el nuevo escenario internacional. De este modo, el apoyo estructural en las exportaciones[10] empieza a ser cuestionado porque se estimó que la declinación en la demanda de los mercados industrializados sería una tendencia de mediano plazo, dada la necesidad de desendeudar al sector privado, por una parte, y por otra, la necesidad de los sectores financieros de reciclar sus activos tóxicos. Aun cuando esos mercados industrializados se recuperasen, la nueva normalidad derivada de la excesiva liquidez monetaria acentuaba la probabilidad de nuevas burbujas especulativas, al exacerbar la tendencia entre la economía real y las variables bursátiles. Por otra parte, más allá del discurso, los avances en una regulación financiera más estricta en Europa y en EE.UU. se han ido diluyendo. Por tanto, el escenario post-crisis, además de poco dinámico, se lo pronosticaba más volátil e inestable. Se estimaba también que en la medida que China ganaba posiciones en los mercados internacionales, el proteccionismo contra sus productos iría en aumento, tendencia cíclica que podría irse agravando, o en la medida que la volatilidad e incertidumbre financiera no fuesen abordadas adecuadamente.

Desde una perspectiva de más largo aliento, los teóricos chinos que promovían una nueva reforma recordaban que después de un ciclo brillante de 30 años de dinamismo económico en China, era razonable esperar el surgimiento de nuevas economías en desarrollo que también irían adoptando orientaciones exportadoras y, a través de esa vía, amenazando posiciones competitivas de manufacturas chinas intensivas en mano de obra barata. Con la misma mirada de largo plazo, las amenazas del cambio climático obligaban a China a adaptarse a estrategias de baja intensidad de carbono, más aun considerando su elevada carga de emisiones, su baja eficiencia energética y el excesivo apoyo en la energía que proviene del carbón. Estas tres razones hacían que China, la principal economía exportadora de bienes del mundo y la que másvenía contribuyendo a la emisión de gases de efecto invernadero, tendría que abordar con urgencia una radical transformación de su estructura productiva y energética.

En el plano doméstico, por su parte, también había razones sólidas para mudar de estrategia. En primer lugar, una economía de 1.300 millones de habitantes no podía pivotear en torno a los mercados externos por un tiempo pro-

[10] Entre 2005 y 2007, la contribución de las exportaciones netas al crecimiento del PIB promedió el 22% y la de las inversiones fue del 40%, quedando el 38% restante para el consumo final.

longado. Esto no sólo por las crecientes fricciones comerciales[11] que se podrían esperar sino también por el elevado riesgo social y político de mantener tal elevada dependencia del comercio exterior. La fuerza de trabajo ligada directamente al comercio exterior en 2010 bordeaba los 100 millones de personas, una cifra demasiado colosal como para seguir insistiendo en esa estrategia, subestimando de paso el gigantesco tamaño del mercado doméstico, el más grande del mundo.

Adicionalmente, el coeficiente de inversión permaneció un prolongado lapso en niveles altísimos (40% del PIB), respecto de los niveles internacionales pertinentes, agregando nuevas distorsiones a la economía. Por de pronto, el grueso de esa inversión responde al gobierno central, a empresas estatales y a gobiernos locales y es financiada por la banca estatal. Ello conduce a excesos de capacidad y a proyectos que no pasarían el test de una buena evaluación económica, incluyendo en ellos a proyectos-ícono, cuya rentabilidad es más bien política y responde a las ambiciones de líderes locales y regionales para destacar y ascender en la competencia interna del partido gobernante.Los 30 años de un modelo de crecimiento comandado por la inversión (*investment-driven model*) condujeron a severos excesos de capacidad en muchos de estos rubros, afectando con ello los mercados mundiales de estos productos, a través de la exportación a menores precios de los excedentes chinos de producción. Esta sobre-inversión ha sido crítica en sectores como acero, aluminio, cemento, etileno, refinerías de petróleo y energía eólica (Fulin, 2010).

Esta sobre-inversión en la industria manufacturera distorsionaba la estructura del PIB, induciendo una participación de los servicios en el PIB anormalmente baja, respecto de estándares internacionales. De este modo, los vínculos entre industria y servicios son limitados y esto se termina reflejando en baja productividad de la mano de obra industrial, baja calidad del producto y concentración en actividades manufactureras menos intensivas en innovación, cambio tecnológico, diseño y marca.

En síntesis, tanto por razones derivadas de la coyuntura económica internacional como por otras más sustantivas explicadas por la propia evolución de un modelo económico exitoso para desencadenar el crecimiento y mantenerlo elevado por 30 años, se hizo urgente una reforma económica profunda, desplazando el eje desde la inversión y las exportaciones hacia el énfasis en la expansión del consumo doméstico. Detrás de esta reorientación, como se ha indicado, subyacían no sólo las razones económicas de eficiencia, innovación y producti-

[11] Desde 1995, China ha encabezado sistemáticamente el ranking de los países afectados por acusaciones anti-dumping. En el año de la crisis 2009, China absorbió el 35% de los casos anti-dumping y el 71% de los casos de subsidio (Fulin, 2010, pg. 18)

vidad sino también las sociales y políticas asociadas a la distribución del ingreso. Sin datos más recientes, lo que sí está claro es que el índice Gini de la distribución del ingreso ha pasado desde valores de 0.32 en 1978 a 0.46 en 2008 y a 0.53, según algunos estudios académicos chinos (Fulin, 2010, pg. 75). Esta reorientación distributiva es fundamental. En efecto, detrás de una menor inversión y mayor consumo se trata de redistribuir desde el capital hacia el trabajo, desde el Estado hacia las familias, desde las metrópolis hacia las zonas rurales y desde la industria hacia la agricultura y los servicios.

4. CHINA EN LA ECONOMÍA MUNDIAL: UN ROL CADA VEZ MÁS CENTRAL EN LAS FINANZAS Y EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Se espera que en el año 2016 el PIB de China, medido en PPA, supere al de los Estados Unidos, transformándose en la primera economía del planeta. Este dato histórico coincide con los crecientes vínculos comerciales de China con las economías emergentes y en desarrollo. Según la OCDE, el crecimiento de estas economías depende más del vínculo con China que de la relación que mantengan con las economías industrializadas. En tal sentido, y suponiendo que el dinamismo de la economía mundial en las próximas décadas estará fuertemente asociado con lo que acontezca con China y las economías asiáticas, surge entonces un desafío notable para que la dinámica del comercio y las inversión puedan modificar el patrón tradicional de inserción de las economías en desarrollo en la división internacional de trabajo. Dicho de otra forma, el actual escenario internacional está marcado por la presencia gravitante de China y las economías emergentes en nuevos espacios de poder. Entre estos se destacan el G-20 (Grupo de los Veinte), que incluye a las principales economías avanzadas y emergentes, y los denominados BRICs (Brasil, Federación de Rusia, la India y China). Estos nuevos referentes, que si bien no están aún en condiciones de otorgar una gobernabilidad precisa a las fuerzas de la globalización, si cuentan con el peso necesario como para inducir espacios de negociación y dialogo con las economías industrializadas. Tales espacios son inéditos y son los que corresponde potenciar para que las economías en desarrollo puedan conciliar crecimiento con inserción internacional avanzada y mayores logros en igualdad.

Un reflejo del dinamismo chino es su creciente peso como actor global en la economía mundial. El polo de crecimiento del producto y el comercio mundial se está desplazando del Atlántico al Pacífico. En el segundo trimestre

de 2010, China se convirtió en la segunda economía más grande después de los Estados Unidos, superando a Japón. Las proyecciones actualizadas de Goldman Sachs (2007), que en 2001 dieron origen al concepto de países BRICs, mostrabanque la economía de China sobrepasará en tamaño a la de Estados Unidos en 2027 (y ya no en el 2040) y que en 2050 la aventajará en un 84%. La economía de India tendrá el tamaño de la estadounidense en 2050. En conjunto, al inicio de la década de 2030, los BRICs serán mayores que el actual Grupo de los Siete (G-7)[12].

Estas proyecciones se des actualizan con sorprendente velocidad. El FMI proyecta que la economía china, medida en paridad de poder de compra, podría superar a la economía norteamericana en 2016, acercando en una década la proyección actualizada de Goldman Sachs (ver Gráfico 1). Para ello, sería necesario que China crezca al 9% y Estados Unidos al 2,5% en los próximos siete años. De hecho, en los últimos diez años, los crecimientos anuales fueron de 10,5% y 1,7%, respectivamente.

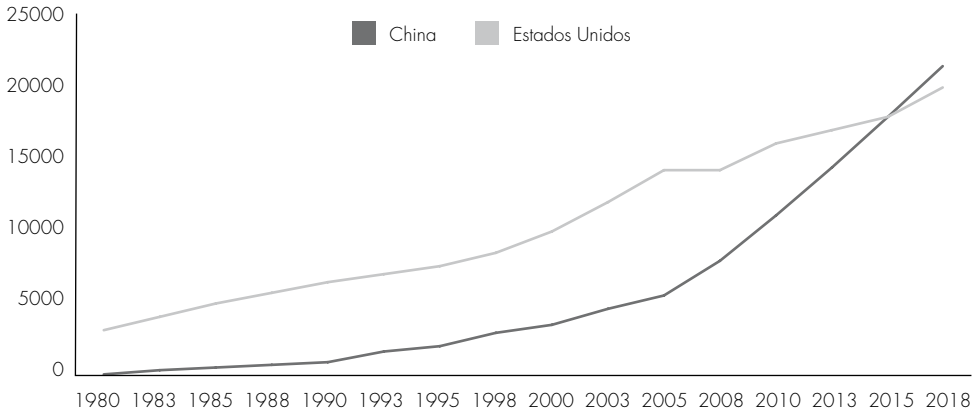
China ha liderado la recuperación del crecimiento mundial después de la crisis. En la última década, la economía china explica una proporción importante del crecimiento mundial, representando aproximadamente una cuarta parte del incremento del producto mundial entre 2001 y 2008,más de dos tercios en 2009 y alrededor de 30% promedio entre 2010 y 2012. Junto con India, han sido responsables de aproximadamente 1/3 del crecimiento de la economía mundial en la última década y 2/5 en los tres primeros años de la década actual (véase el Gráfico 2).China también ha expandido su papel en el comercio mundial de bienes y servicios y ha adquirido un rol clave en las finanzas internacionales.

[12] Las siete principales economías en 2050 serían China, Estados Unidos, India, Brasil, Rusia, Indonesia y México. Japón y las economías europeas dejarían de formar parte del G-7.

Gráfico 1

ESTADOS UNIDOS Y CHINA: PRODUCTO INTERNO BRUTO, 1980-2018

(En billones de dólares a paridad de poder adquisitivo)

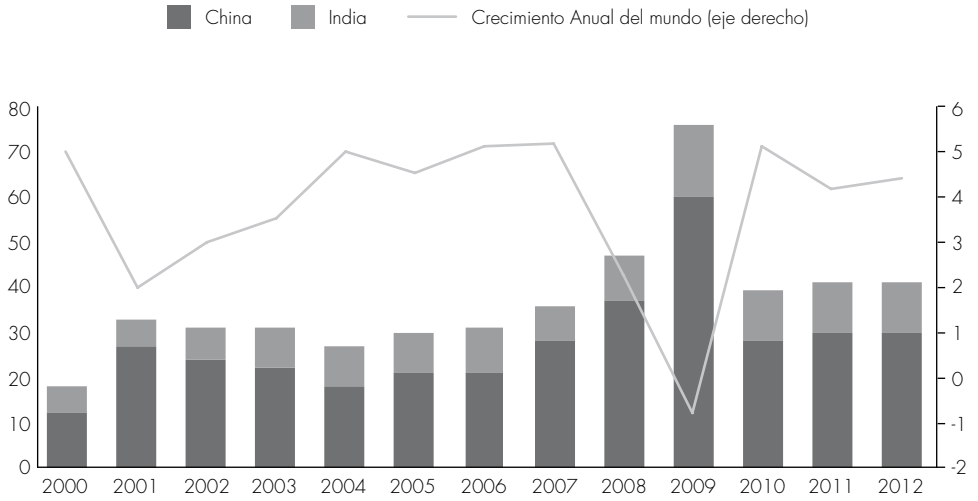


Fuente: CEPAL, sobre la base del Fondo Monetario Internacional, Perspectivas de la Economía Mundial, abril de 2013.

Gráfico 2

CHINA E INDIA: CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO DEL PRODUCTO MUNDIAL, 2000-2012

(Tasas de crecimiento y porcentajes)

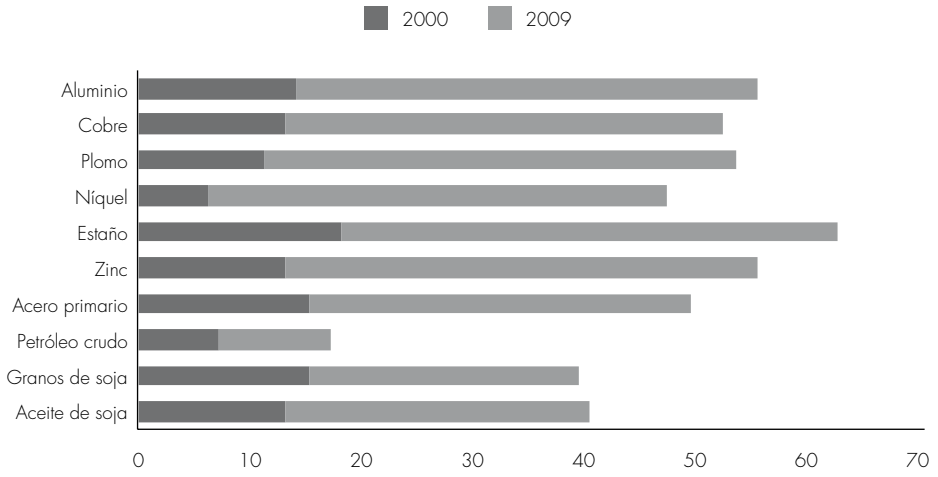


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

También se acentúa el peso relativo de China en el comercio internacional. Muchos indicadores ilustran el gran peso que ha adquirido la economía china en la primera década de este siglo. China ya es el primer exportador mundial de bienes (segundo importador) y el quinto exportador de servicios (tercer importador). También ocupa la primera posición mundial como consumidor de energía y como productor de energía renovable, como mercado de consumo de automóviles y como productor siderúrgico y de naves. Asimismo, ocupa un lugar central en las finanzas internacionales, siendo el principal ahorrante del mundo, ya que en 2010 acumulaba un 30% del total de las reservas mundiales. Agreguemos que China es el principal poseedor de Bonos del Tesoro de los Estados Unidos. En 2010, desplazó a Alemania como segundo país en número de publicaciones científicas. Se trata, por tanto, de un marcado protagonismo en variados ámbitos de la economía mundial: producción, inversión, comercio, finanzas y cada vez más en innovación y avances tecnológicos.

China es un destacado productor, consumidor e importador de productos básicos de gran interés para América Latina y el Caribe. La importancia relativa de China como productor de varios productos agropecuarios que son interés de la región es muy elevado; China produce más del 30% de algodón, del arroz y más del 20% del maíz a nivel mundial. El peso del país asiático como productor de harina de soya y aceite de soya supera el 20%. Los coeficientes correspondientes para India son elevados en los casos del arroz y algodón. La participación de China como consumidor es igualmente elevada o incluso mayor que su participación como productor, en maíz, algodón, y los productos oleaginosos. En términos de las importaciones mundiales, China compra el 53% de ventas exteriores de granos de soya, el 28% y 23% de harina de soya y aceite de soya, respectivamente, aunque el país es uno de los principales productores de esos productos. China fue responsable de la mitad del aumento global del consumo de aceite de soya y de la tercera parte del incremento de la demanda de soya durante 2000 y 2007, mientras que India representó la mitad del aumento del consumo mundial de arroz y un cuarto del consumo de trigo en el mismo período (CEPAL 2008). Mientras que en 1990, el peso de China en el consumo mundial de algunos productos básicos era inferior al 5%, hoy es el principal consumidor mundial de aluminio, cobre, estaño, soja y zinc y el segundo consumidor de azúcar y petróleo.

Gráfico 3
PARTICIPACIÓN DE CHINA EN EL CONSUMO MUNDIAL DE ALGUNOS PRODUCTOS BÁSICOS, 2000 Y 2011
(En porcentaje del consumo mundial)



Fuentes: Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Servicio Exterior de Agricultura, estimaciones oficiales, y Oficina de Estadísticas del Metal, World Monthly Metal Statistics, varios números. US Energy Information Administration, Independent Statistics and Analysis, y EIU, World Commodity Forecasts: industrial raw materials enero de 2010, y EIU, World Commodity Forecasts: food, feedstuffs and beverages, noviembre de 2010.

La crisis económica y financiera aumenta la importancia de China y los otros principales países emergentes en la gobernabilidad de la economía mundial. En crisis anteriores, el manejo del sistema financiero internacional era de responsabilidad exclusiva de los países del G-7 (Grupo de los Siete). Sin embargo, la toma de decisiones en la crisis actual tiende a desplazarse hacia el G-20, grupo más amplio y con fuerte presencia de países emergentes (Rosales, 2008). Este grupo es la expresión formal de un mundo nuevo, aún en gestación pero cuya relevancia irá en aumento, toda vez que la vieja institucionalidad siga sin poder abordar urgencias tales como las correcciones regulatorias al sistema financiero y la propia reforma del sistema financiero internacional, amén de empezar a incorporar los desafíos del cambio climático en las estrategias de competitividad, innovación y negociaciones comerciales.

La crisis ha reforzado la posición de China —y en términos generales la de Asia— como la fuente principal de crecimiento para las exportaciones latinoamericanas. Asia Pacífico ya desplazó a la Unión Europea como el segundo mercado más importante para las exportaciones de nuestra región. En el 2009, China fue el primer destino para las exportaciones de Brasil y Chile, el segundo para

Perú, Costa Rica y Cuba, y el tercero para la Argentina. Hacia la mitad de la década, China va a desplazar a la Unión Europea como el segundo socio comercial para las exportaciones e importaciones más importantes para América Latina. No hay duda que en los próximos años estos vínculos se seguirán desarrollando, por lo cual es probable que sus proyecciones de crecimiento vayan a depender más de la relación económica con Asia que con Estados Unidos o Europa.

5. LA "FÁBRICA ASIA" Y EL PESO CRECIENTE DE CHINA COMO SOCIO COMERCIAL

China y el resto de Asia emergente también están aumentando muy rápidamente su participación en el comercio mundial y concentran una creciente parte de la producción industrial global. En el primer semestre de 2009, China se convirtió en el principal exportador mundial, por encima de Alemania. Además, Asia emergente en su conjunto representa aproximadamente una quinta parte del comercio mundial. China forma el centro de la llamada "fábrica Asia", una compleja red de cadenas regionales de suministro por parte de empresas transnacionales, en las que China ejerce un papel fundamental, tanto en términos de origen como de destino. China, Japón, República de Corea y los países de la ASEAN constituyen uno de los más importantes focos de comercio intra-industrial (intercambio de bienes en doble sentido que se realiza dentro de las clasificaciones industriales estándar) a nivel mundial. La construcción de dichas cadenas fue el resultado de la liberalización unilateral del comercio de partes y componentes junto con la abundante disponibilidad de mano de obra barata, de los flujos de inversión extranjera directa (IED) y el clima de inversión favorable, elementos principales del comercio intrarregional de Asia y el Pacífico. El incremento del comercio intra-asiático es causa, y a la vez consecuencia, del creciente grado de complementariedad comercial de los países, lo que se manifiesta en elevados índices de comercio intra-industrial (CEPAL, 2007).

China se ha transformado en el eje del dinamismo comercial asiático, también llamada la fábrica Asia. Esta fábrica es una compleja red de cadenas regionales de suministro por parte de empresas transnacionales, en las que China ejerce un papel fundamental, tanto en términos de origen como de destino. China, Japón, República de Corea y los países de la ASEAN constituyen uno de los más importantes focos de comercio intra-industrial (intercambio de bienes en doble sentido que se realiza dentro de las clasificaciones industriales estándar) a nivel mundial. La construcción de dichas cadenas fue el resultado de la liberalización unilateral del comercio de partes y componentes junto con

la abundante disponibilidad de mano de obra barata, de los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) y el clima de inversión favorable. El incremento del comercio intra-asiático es causa, y a la vez consecuencia, del creciente grado de complementariedad comercial de los países, lo que se manifiesta en elevados índices de comercio intra-industrial (CEPAL, 2007). Producto de esta dinámica, Asia emergente gana acelerada presencia en la economía mundial.

China es el centro de una plataforma de exportación de manufacturas hacia los mercados estadounidense y europeo. Con la República de Corea, Japón y la ASEAN, el intercambio de China es deficitario, debido a que son los principales proveedores de bienes de capital e insumos intermedios para su producción manufacturera, que luego se exporta al resto de los socios comerciales, en particular Estados Unidos y la Unión Europea, con los que mantiene invariablemente los mayores superávit comerciales en manufacturas. Los países de la ASEAN tienen gran influencia como proveedores y compiten codo a codo con los demás ejes como Japón, la República de Corea y la provincia china de Taiwán. Con América Latina y el Caribe, China tiene una balanza comercial superavitaria, si bien la situación difiere sustancialmente entre México y Centroamérica (fuertemente deficitaria con China) y América del Sur, cuyo saldo comercial es equilibrado o levemente superavitario, dados los altos niveles de importaciones de productos primarios y de manufacturas basadas en recursos naturales que China realiza desde estos países.

Los procesos anteriores cambiaron profundamente la canasta exportadora de China en favor de productos de mayor intensidad tecnológica. En contraparte, la participación de los productos de baja tecnología, como los textiles y los calzados, ha bajado. El peso relativo del sector de manufacturas de tecnología media se ha mantenido. La participación en los productos de alta tecnología no significa necesariamente que China se haya especializado en todas las ramas de estos productos. Más aún, el grueso de las exportaciones de manufacturas de alta tecnología corresponde a empresas extranjeras radicadas en China, si bien estas mismas exportaciones pero de empresas propiamente chinas crecen sostenidamente. Con todo, la mayoría de las exportaciones está todavía en procesos intensivos en mano de obra, como por ejemplo el ensamblaje de muchos productos de alta tecnología.

El rápido aumento de la importancia de China como socio comercial es un hecho inédito. En la última década, se ha convertido uno de los principales socios comerciales para gran parte del mundo. En el año 2000, China era el décimo mercado de exportación para los Estados Unidos y el número 22 para la Unión Europea. En 2008, ya era el tercer mercado para los productos estadounidenses y el decimoquinto para la Unión Europea. Saltos parecidos se observan

para las economías africanas, pero el cambio más significativo ocurre con las economías latinoamericanas, como se documenta en la siguiente sección.

6. EL PESO DE CHINA EN EL COMERCIO LATINOAMERICANO Y VICEVERSA

El gran dinamismo de China y el resto de Asia emergente ha modificado drásticamente la importancia relativa de los principales socios comerciales de América Latina y el Caribe. Tradicionalmente, Estados Unidos ha sido el principal socio comercial de la región, llegando a representar el 60% de las exportaciones totales al comenzar la pasada década. Esta proporción ha seguido una tendencia declinante, y la participación de ese país en 2012 se redujo a un 40%. Por su parte, la participación de la Unión Europea se redujo de más del 20% hacia fines de los años ochenta al 12% en 2012. Japón también ha perdido importancia como socio comercial de ALC en las últimas dos décadas. En cambio, la participación de China en las exportaciones latinoamericanas ha subido sostenidamente: mientras en 2000 era de apenas un 1%, en 2012 alcanzó el 12%. Si se mantiene el actual ritmo de crecimiento de la demanda de exportaciones de la región en Estados Unidos, la Unión Europea y el resto del mundo, y la demanda de China crece solo a la mitad del ritmo registrado en la década de los años dos mil, este país superaría a la Unión Europea en 2014 como el segundo mayor mercado extra-regional para las exportaciones latinoamericanas. Una tendencia similar se observa en el caso de las importaciones (véase la Tabla 1).

En sólo una década, China ha escalado fuertemente posiciones como socio comercial para la mayoría de los países de la región. Entre 2000 y 2011, China subió su posición en el ranking de principales destinos de exportación en 16 de los 17 países que se muestran en la Tabla 2, siendo el primer destino de las exportaciones del Brasil y Chile, el segundo para Argentina, Colombia y el Perú, y el tercero para México y Venezuela. Como fuente de importaciones, China mejoró su ubicación en todos los países considerados y se convirtió en uno de los 5 principales orígenes para todos ellos.

Tabla 1

PARTICIPACIÓN DE SOCIOS SELECCIONADOS EN EL COMERCIO EXTERIOR DE BIENES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 2000 Y 2012

(En porcentajes)

	Socio	*2000*	*2012*
Exportaciones	Estados Unidos	59,7	39,8
	Unión Europea	11,6	12,2
	China	1,1	9,0
	Resto de Asia	4,2	9,6
	América Latina y el Caribe	16,0	18,4
	Resto del mundo	7,4	11,0
Importaciones	Estados Unidos	50,4	30,9
	Unión Europea	14,2	14,2
	China	1,8	14,5
	Resto de Asia	8,8	12,4
	América Latina y el Caribe	15,3	19,2
	Resto del mundo	9,5	8,8

Fuente: CEPAL, sobre la base de estadísticas oficiales de los países latinoamericanos y del Caribe.

Tabla 2

AMÉRICA LATINA: POSICIÓN DE CHINA COMO SOCIO COMERCIAL, 2000 Y 2011

(Ranking)

	Exportaciones		*Importaciones*	
	2000	2011	2000	2011
Argentina	6	2	4	2
Bolivia, Est. Plur.	18	10	7	4
Brasil	12	1	11	2
Chile	5	1	4	1
Colombia	36	2	9	2
Costa Rica	30	10	15	2

Continuación Tabla 2

	Exportaciones		*Importaciones*	
	2000	2011	2000	2011
Ecuador	18	12	10	3
El Salvador	49	33	23	4
Guatemala	43	27	19	3
Honduras	54	8	21	4
México	19	3	7	2
Nicaragua	35	24	20	3
Panamá	31	30	25	1
Paraguay	15	25	3	1
Perú	4	2	9	2
Uruguay	4	3	7	3
Venezuela, Rep. Bol.	35	3	18	2

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de COMTRADE.
Nota: Los Estados Miembros de la Unión Europea están clasificados individualmente en el ranking, y no como un bloque.

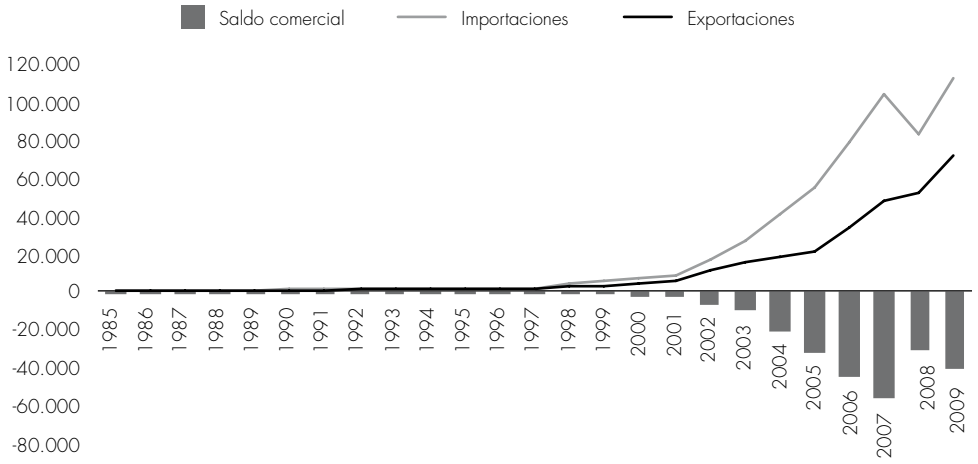
Aunque China y el resto de Asia emergente se convirtieron en un socio comercial importante para ALC, existen diferencias marcadas entre los países de la región. Las exportaciones regionales a China se concentran en América del Sur, mientras que el peso de Centroamérica y México es relativamente reducido. Para estos países, con excepción de Costa Rica, China sigue siendo un mercado poco explotado. El resto de Asia Pacífico son también mercados de destinos con algún peso para las exportaciones de Bolivia, Chile y Costa Rica. Las exportaciones de la región a Asia emergente se concentran en cinco países (Argentina, Brasil, Chile, México y Perú) que representan más del 90% del total de esas exportaciones.

El vínculo comercial con China difiere entre América del Sur, por un lado, y México y Centroamérica, por otro. En la pasada década, AL en su conjunto registró un déficit comercial con China debido, principalmente, al creciente saldo negativo de México y Centroamérica con el país asiático (véase el Gráfico 4). En contraste, las economías de América del Sur muestran un balance comercial bastante equilibrado. Al tiempo que China se ha convertido en una de las principales fuentes de importaciones para México y Centroamérica, el peso de este país como destino de exportaciones no ha aumentado

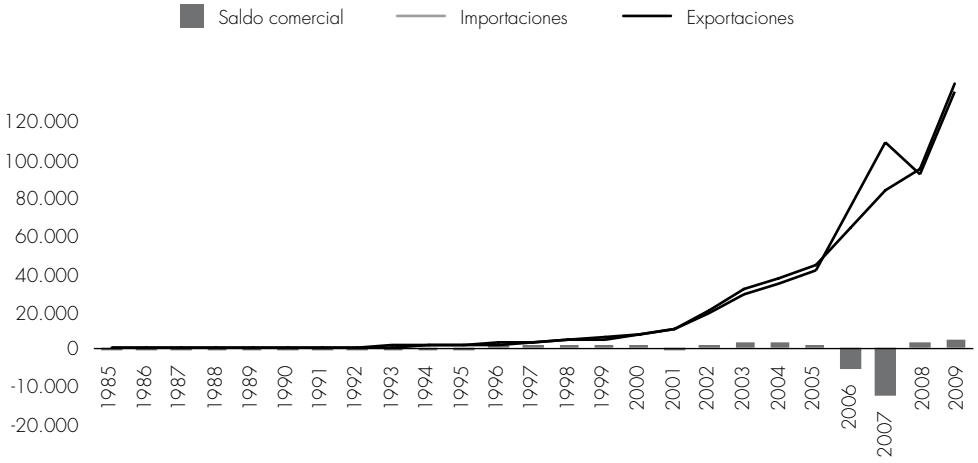
significativamente. Esta asimetría deberá ser abordada en las respectivas estrategias comerciales.

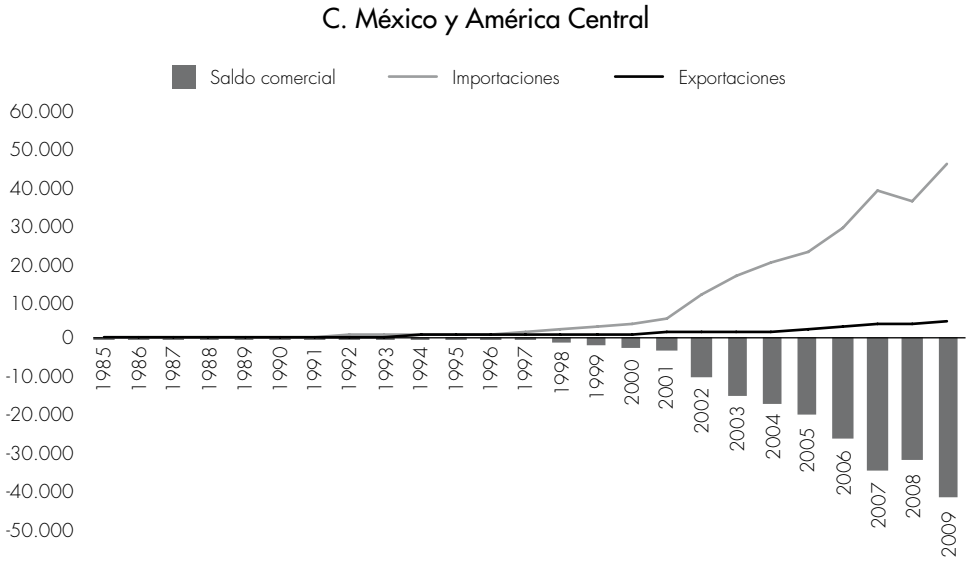
Gráfico 4
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: BALANZA COMERCIAL CON CHINA, 1985 Y 2009
(En millones de dólares corrientes)

A. América Latina y el Caribe



B. América del Sur





Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de COMTRADE.

El peso de China y el resto de Asia emergente en las importaciones de AL es mucho mayor que en las exportaciones, lo que ha generado un creciente déficit con dicha región. La concentración de las importaciones regionales desde Asia Pacífico es aún mayor que la de sus exportaciones: México y Brasil representan casi el 70% del total. El papel de Chile y Perú en las importaciones desde Asia Pacífico es mucho menor que en las exportaciones a esa región. En 2008, China fue el primer o el segundo socio comercial de 5 países y uno de los 5 principales socios de 23 países. Con respecto a la región de Asia Pacífico en su conjunto, China desplazó a Japón como principal socio comercial, a pesar de una leve recuperación de este país en los últimos años con respecto a las exportaciones.

Para México, la competencia con China amenaza un eslabón importante de su modelo de desarrollo. Se trata de las maquiladoras, que son plantas especializadas en el ensamblaje de productos manufacturados con mano de obra poco calificada. Este tipo de manufactura es semejante al de China, que por lo general tiene menores costos. Es probable que la competencia de China cause un cambio en la estructura productiva y exportadora de México, similar a lo que pasó en otros países asiáticos como República de Corea y Singapur, que tuvieron que reducir su dependencia de bienes manufacturados fabricados con mano de obra barata.

No obstante, ALC no es un gran interlocutor comercial para China y el resto de Asia emergente. Por ejemplo, sólo 5% de las exportaciones y las importaciones totales de China se dirigieron a AL, que es una proporción similar a

la que muestra África. En el caso de India, las participaciones latinoamericanas son aún menores y menos de la mitad de los valores que ostenta África. Con respecto al comercio de ASEAN, Hong Kong y República de Corea, las participaciones latinoamericanas son aún más reducidas.

Las canastas exportadoras individuales de los principales países de AL a China también están muy concentradas en pocos productos. En todos los casos salvo México, los cinco principales productos representan más del 80% de las exportaciones totales. Durante la última década, el peso de dichos principales productos básicos en la canasta total (en valor) ha aumentado principalmente porque los precios de dichas materias primas han crecido fuertemente. Sin embargo, cabe señalar que la lista incluye varios productos nuevos, como los productos de la pesca y la carne de cerdo, junto con las manufacturas de alta tecnología, como los microcircuitos electrónicos, los equipos de telecomunicaciones y las máquinas para el procesamiento de datos. La presencia de estas manufacturas sugiere que América Latina podría ir afianzándose gradualmente en las redes de las cadenas de suministro que existen en la región de Asia Pacífico.

Un análisis del número de productos exportados por América Latina y el Caribe a diversos destinos muestra que China es el mercado en el cual las exportaciones de la región están más concentradas. En efecto, la región exporta a China la mitad del número de productos que exporta a los Estados Unidos, y menos de la mitad del número de productos exportado a la propia región. Si se excluye al Brasil y a México, se constata que el número promedio de productos exportados a China por los países de América Latina y el Caribe es menos del 10% del número de productos que exportan a la propia región (véase la Tabla 3).Todo lo anterior refleja el hecho de que las exportaciones de la región al mercado chino están dominadas por un reducido número de productos, principalmente primarios.

Tabla 3

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: NÚMERO DE PRODUCTOS EXPORTADOS A SUS PRINCIPALES MERCADOS DE DESTINO, 2010

(Número de productos a 6 dígitos del Sistema Armonizado 2002)

	América Latina y el Caribe	*China*	*Resto de Asia* [a]	*Estados Unidos*	*Unión Europea*
Argentina	3 705	478	934	1 558	1 872
Bolivia (E. P.)	700	83	108	328	366
Brasil	3 905	1 080	1 706	2 565	2 839
Chile	3 015	369	529	1 338	1 274
Colombia	3 160	190	374	1 740	1 296
Costa Rica	2 722	212	397	1 716	969
Ecuador	1 887	95	166	971	852
El Salvador	2 461	46	90	1 038	292
Guatemala	3 278	142	358	1 402	698
Honduras [b]	1 816	99	141	984	377
México	3 831	1 221	1 750	4 068	2 740
Nicaragua	1 835	48	43	889	228
Panamá	2 937	96	146	1 179	763
Paraguay	975	47	68	235	276
Perú	2 986	304	659	1 692	1 534
Rep. Dominicana	1 156	63	93	1 086	440
Uruguay [b]	1 488	107	151	417	807
Venezuela (R. B.)	1 148	44	75	579	452
Países del Caribe [c]	2 765	188	248	2 309	1 209
América Latina y el Caribe [d]	4 773	2 281	3 004	4 523	4 034

Fuente: CEPAL, sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

[a] Incluye al Japón, la República de Corea y los miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN). [b] Corresponde a 2009. [c] Incluye a Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Guyana, Jamaica, San Vicente y las Granadinas, Surinam y Trinidad y Tobago. [d] No incluye a Honduras ni Uruguay.

En resumen, la naturaleza de las corrientes comerciales entre la región y China es casi exclusivamente inter-industrial, vale decir, China vende a América Latina bienes manufacturados y ésta le vende, sobre todo, materias primas. Esto dificulta la mayor densidad del comercio, deja menos espacio para inversiones conjuntas y limita una inserción más eficaz de los países de la región en las cadenas productivas de Asia Pacífico, que tienen un carácter cada vez más intra-industrial.

El rápido crecimiento de las exportaciones de China y el resto de Asia emergente en las últimas décadas ha causado sentimientos mixtos por parte de los empresarios de ALC. Por un lado, los productores se ven beneficiados por importar insumos a precios convenientes que mejoran su competitividad. Por otro lado, las empresas están preocupadas porque el dinamismo asiático aumenta la competencia de manera directa (en sus propios mercados) e indirecta (en terceros mercados). La poca evidencia disponible sugiere que las empresas latinoamericanas sufren más de la competencia indirecta que la directa. En los casos de la Argentina y Brasil, Jenkins y Dussell Peters (2009) reportan que China ha desplazado a productores locales de manera significativa entre 2001 y 2006 sólo en algunas industrias como por ejemplo bicicletas y motocicletas, televisores y radios y productos electrónicos básicos.

El impacto indirecto sobre las economías de ALC del dinamismo exportador chino parece mayor en algunas industrias claves latinoamericanas, evidenciado por la pérdida de empleo y de inversiones. Por ejemplo, por su estructura productiva especializada en textiles y productos manufacturados intermedios en cadenas de valor, México y varios países de Centroamérica fueron muy afectados por la competencia china que se intensificó con su entrada en la Organización Mundial de Comercio y el final del Acuerdo Multifibras y las cuotas para prendas de vestir el 1° de enero de 2005. Estudios sectoriales sobre la industria electrónica y textil confirmaron la vulnerabilidad causada por la competencia con China en el mercado de los Estados Unidos y en los mercados de México, Brasil, Colombia y Argentina (Rosales, 2012). La cuota de México en las importaciones de los Estados Unidos ha ido bajando, mientras que la participación de China ha aumentado. En 2003, China superó por primera vez a México como origen de las importaciones de Estados Unidos, y su ventaja se ha consolidado desde entonces.

No obstante, existe un potencial no despreciable para incrementar el comercio intra-industrial con los países de Asia emergente. México, por ejemplo, exporta sumas considerables en equipamiento de telecomunicaciones y de circuitos eléctricos y electrónicos a Asia emergente. El sector manufacturero de Brasil también tiene oportunidades de comercio con Asia, especialmente en los rubros de aviones, equipamiento de telecomunicaciones y autopiezas. En la Ar-

gentina, las mayores oportunidades se concentran en la exportación de alimentos procesados. La agricultura y la agroindustria se presentan ciertamente como una de las oportunidades más promisorias en términos de comercio potencial con China e India. Mientras el patrón de consumo en estos países se desarrolla, nuevas oportunidades surgirán en la medida en que los exportadores latinoamericanos sean capaces de escalar la cadena de valor, diversificar e innovar en sus productos de exportación. Es ciertamente clave asegurar que existan vínculos entre los sectores exportadores y los demás sectores de la economía, y fomentar la innovación en los productos. La Argentina, Chile, Uruguay y Brasil ya disponen de una industria agroalimentaria con potencial de expansión, y necesitarán negociar colectivamente para tener acceso a los mercados gigantes asiáticos.

7. CHINA HA MATERIALIZADO POCAS INVERSIONES EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Los flujos bilaterales de Inversión Extranjera Directa (IED) son mucho menos relevantes que los flujos de comercio. Si bien los flujos de IED proveniente de la China han crecido rápidamente en los últimos años, datos oficiales confirman que China no figura entre los primeros cinco inversores para ningún país de América Latina, con excepción de Ecuador. Hasta fines de 2009, se estima que cerca del 17% de la IED no financiera de China en el exterior se había dirigido a las economías de América Latina y el Caribe. El acervo en la región alcanzó los 41.000 millones de dólares. Sin embargo, más del 95% de este acervo se concentra en dos economías: las Islas Caimán y las Islas Vírgenes Británicas, ambos paraísos fiscales, lo que ciertamente reduce el impacto de esta inversión sobre la región (véase la Tabla 4).

Un creciente número de grandes empresas públicas chinas que operan en los sectores de los recursos naturales y las manufacturas han invertido en la región, pero el monto y el alcance de las actividades de esas empresas siguen siendo bastante limitados. Sin embargo, aparte de los sectores de recursos naturales, la IED china en la región se ha diversificado en manufacturas y servicios. China ha desembarcado en América Latina con inversiones que, para el período 2003-2009, se estiman en 24.000 millones de dólares.

La inversión latinoamericana en China es aún más limitada. Las corrientes de IED que llegan a China desde América Latina y el Caribe son muy pequeñas, con la excepción de la gran cantidad de IED proveniente de Islas Caimán y las Islas Vírgenes. Aparte de los paraísos fiscales, la Argentina, Brasil, Chile y México son los países de América Latina que más invierten en China.

Tabla 4

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: CLASIFICACIÓN DE DESTINOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE CHINA, 2008-2009

(En millones de dólares y porcentajes del total de ingresos)

País/región	*Acervo de IED de China, fines de diciembre de 2008*	*Flujos de IED de China en 2009*	*Acervo de la IED china a fines de 2009 (estimaciones)*	*Porcentajes en el acervo regional, fines de 2009*
Total al mundo	184 000	43	220 000	
		300		
América Latina y el Caribe	32 240	8 939	41 179	100,0
Islas Caimán	20 327	7 354	27 682	67,2
Islas Vírgenes Británicas	10 477	1 330	11 807	28,7
Brasil	217	72	289	0,7
Perú	194	85	279	0,7
Argentina	173	39	213	0,5
Venezuela (Rep. Bol. de)	156	20	176	0,4
México	173	2	175	0,4
Ecuador	89	1	90	0,2
Panamá	67	10	77	0,2
Cuba	72	0	72	0,2
Guyana	70	0	70	0,2
Surinam	68	0	68	0,2
Chile	58	5	63	0,2
Bolivia (Est. Plur. de)	29	5	34	0,1
San Vicente y las Granadinas	32	0	32	0,1
Paraguay	5	15	20	0,0
Colombia	14	1	15	0,0
Granada	8	0	8	0,0
Barbados	3	0	3	0,0
Jamaica	2	0	2	0,0
Uruguay	2	0	2	0,0
Resto	4	0	4	0,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos del Ministerio de Comercio de China (MOFCOM), abril 2010.

China fue en 2010 el tercer principal origen de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe; sin embargo, en 2011 y 2012 volvió a ocupar posiciones secundarias. La CEPAL estima que las transnacionales chinas invirtieron más de $15.000 millones de dólares en la región en 2010, convirtiéndose en el tercer país inversor en América Latina y el Caribe, con 9% de participación, después de los Estados Unidos (17%) y los Países Bajos (13%). Las inversiones chinas anunciadas en la región a partir de 2011 alcanzaban los 22.700 millones de dólares (véase la Tabla 5), lo que permitía pensar que el fuerte aumento de la IED china en 2010 no era un hecho aislado y efectivamente marcaba un punto de inflexión. En la práctica esto no ha ocurrido, ya que 2011 y 2012 China nuevamente no figuró entre los principales inversionistas extranjeros en la región, siendo superada en este aspecto por Japón.

Más del 90% de la IED procedente de China se ha dirigido a la extracción de recursos naturales, principalmente al sector de hidrocarburos y en menor porcentaje la minería. Destaca el caso de Sinopec, que realizo la mayor inversión, al adquirir el 40% de las operaciones en el Brasil de Repsol-YPF, por $7.111 millones de dólares. Las petroleras CNOOC y Sinochem también anunciaron adquisiciones importantes en el Brasil y la Argentina, respectivamente. En minería destacan Chinalco y Minmetals (Perú) y Wuhan (Brasil). En telecomunicaciones, Huawei y ZTE, y en el rubro automotriz, BYD, Chery y Geely.

Por países, la IED china llega principalmente al Brasil, la Argentina y el Perú, países que tienen una fuerte relación comercial con China. Para algunas economías pequeñas, China puede ser una fuente significativa de inversiones, como ha sido recientemente en el Ecuador o Guyana. En México y Centroamérica la inversión china es casi irrelevante con la única excepción de Costa Rica (Tabla 5).

Tabla 5
CHINA: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN ECONOMÍAS SELECCIONADAS DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
(En millones de dólares)

País	*Inversiones confirmadas*		*Inversiones anunciadas a partir de 2011*
	1990-2009	2010	
Argentina	143	5 550	3 530
Brasil	255	9 563	9 870
Colombia	1 677	3	…
Costa Rica	13	5	700
Ecuador	1 619	41	…
Guyana	1 000	…	…
México	127	5	…
Perú	2 262	84	8 640
Venezuela (Rep. Bol. de)	240	…	…
Total	7 336	15 251	22 740

Fuente: CEPAL, sobre la base de información de Thomson Reuters, fDi Markets y entrevistas con empresas.

En síntesis, el rápido crecimiento de China y América Latina ha estimulado sus complementariedades, gatillando un destacado incremento en el comercio bilateral. Sin embargo, la mejora en la calidad de la relación económica bilateral requiere enfrentar dos grandes desafíos. Uno es la naturaleza casi exclusivamente inter-industrial del comercio entre ambas. El otro son los reducidos flujos de IED, especialmente en comparación con el floreciente intercambio comercial. En las siguientes secciones se plantean algunas reflexiones sobre cómo se podría superar gradualmente estas limitaciones.

8. LA ECONOMÍA POLÍTICA DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL Y EL VÍNCULO CON CHINA Y ASIA PACÍFICO

Pocas veces los conceptos de integración y cooperación regional habían sido más recurrentes en los discursos públicos que en los últimos años. Sin embargo, habría que reconocer que la brecha entre discursos y realidad no ha variado mucho. Por de pronto, las diferencias estructurales en materia de estructura productiva y exportadora en la región se han ido consolidando y no tiene sentido desconocerlas, a la hora de perfilar políticas realistas de integración regional.

En efecto, los países del área Pacífico destacan por su peso en *commodities* y se orientan decididamente a los mercados internacionales, apoyándose en tratados de libre comercio y descartando el uso de políticas industriales. Por su parte, los países mayores del Atlántico, Brasil y Argentina, en general, privilegian su mercado interno, desconfían de los acuerdos comerciales y ubican la política industrial en el centro de su agenda de desarrollo, pese a evidentes ventajas comparativas en *commodities*. México sigue siendo la primera potencia regional en exportaciones manufactureras, con envíos más intensivos en tecnología que los brasileños, si bien con una marcada dependencia del mercado norteamericano, con presencia activa en APEC y con vínculos débiles en exportaciones dirigidas a China. Los países del ALBA muestran excesiva dependencia de un país y de un producto (petróleo), con poco comercio entre ellos y más bien del tipo de comercio compensado, realizado a través de empresas estatales y con medios de pago complejos que inhiben la presencia privada en los mismos. Estas diferencias en estructura exportadora afectan también los términos de intercambio, los saldos comerciales y la estructura y jerarquía de los principales socios comerciales de cada país latinoamericano. Son temas, por tanto, que no podrían obviarse en estrategias realistas de integración y cooperación regional.

Con todo, vale la pena recordar lo que nos dicen los datos acerca de la integración regional: i) el comercio intrarregional es muy reducido (21% en promedio[13], con valores de 27% en Centroamérica, de 15% en Mercosur e inferiores al 10% en la CAN); y ii) el comercio intrarregional de bienes intermedios es aún más reducido (10% del total). Esto último quiere decir que el grado de integración productiva en la región es demasiado bajo y que más bien nos intercambiamos bienes finales, íntegramente producidos en el país de origen, sin intercambio de partes y componentes con otros países de la región y, por ende, marginados de la tendencia global al intercambio a través de cadenas de valor.

[13] Esta cifra se acerca al 25% si se excluye a México, habida cuenta de que cerca del 80% de sus exportaciones se dirigen a los Estados Unidos.

Todo ello es lamentable, pues las cifras también indican que el comercio intra-regional es más diversificado, más intensivo en manufacturas y más amigable con las Pymes. O sea, cualquier estrategia de crecimiento con igualdad, obligada a abrir espacios a la expansión de las Pymes y particularmente a las Pymes con potencial exportador —dado su positivo impacto sobre empleo y mejores salarios— dado debiera colocar un énfasis mayor en el comercio intra-regional y en las políticas de integración y cooperación que ayuden a ello. Hoy en día, más allá de los discursos latinoamericanistas, es poco y nada lo que se está avanzando en estos cruciales ámbitos del desarrollo latinoamericano.

Es conocido que el momento de la integración regional no es de los mejores. El Mercosur enfrenta marcadas diferencias comerciales entre sus dos principales socios mientras Uruguay y Paraguay asoman como observadores de lo que acontece en la Alianza del Pacífico. La negociación del Mercosur para un Acuerdo de Asociación con la UE ya cumple 12 años, sigue estancada y no se vislumbran avances, menos aún con Venezuela incorporada en el Mercosur[14].

En Brasil se desarrolla un debate interesante respecto de su inserción internacional. Este debate aborda sus ventajas competitivas en *commodities* y su ambición industrial; el carácter de su integración comercial al mundo; los espacios de su política de protección del mercado doméstico y su estrategia de negociaciones comerciales. Se trata, por tanto, de temáticas relevantes en una de las economías más grandes del mundo y, por ende, de un debate que no puede ser apresurado y al que hay que darle su tiempo. Sin embargo, tampoco sería justo que los demás países de la región se limiten a esperar el resultado de esos debates domésticos en Brasil y a inferir, por efecto derrame, el efecto de la conclusión de esos debates sobre las perspectivas de la integración regional. Los demás países no pueden abdicar de ejercer las prerrogativas que su actual inserción internacional les concede ni renunciar a explotar las oportunidades de comercio e inversión que sus negociaciones comerciales les puedan ofrecer.

La CAN, por su parte, está sometida a un drástico proceso de reingeniería de su organización y funciones, proceso de final incierto, en tanto dos de sus miembros, Bolivia y Ecuador, pretenden ser miembros plenos del Mercosur sin abandonar su membrecía en la CAN. Por su parte, UNASUR busca encontrar un derrotero que la dote de especificidad, incorporando el tema de la infraestructura en su agenda, si bien además agrega en ella temas de defensa. CELAC recibió el espaldarazo chino al ser indicada por el ex Primer Ministro Wen Jia-

[14] En efecto, las normativas típicas de la negociación europea sobre acceso a mercados, administración aduanera, inversión, servicios y facilitación de comercio, entre muchas otras, difícilmente compatibilizarán con el actual set de políticas públicas en vigor en Venezuela.

bao como el espacio natural para avanzar en la agenda de cooperación que propuso en CEPAL, en junio de 2012, pero aún no consigue un despegue llamativo.

La creación del Arco del Pacífico Latinoamericano en 2007 representó un esfuerzo preliminar en esta dirección. Los principales objetivos eran promover un abordaje estratégico y cooperativo hacia la región de Asia y el Pacífico (por ejemplo, la promoción conjunta para atraer inversiones de Asia en infraestructura y proyectos de energía) y fortalecer la convergencia comercial y económica entre los miembros mediante estrategias como la acumulación de origen. Esta iniciativa no logró superar su fase incipiente (Rosales, 2010) y debió dar paso a la constitución de la Alianza del Pacífico (abril 2011) entre Colombia, Chile, México y Perú, países que buscaron superar el lento tranco del Arco, con iniciativas más profundas de integración comercial, financiera y algunos emprendimientos conjuntos en otras áreas[15].

La Alianza del Pacífico muestra mejores desempeños comerciales y más avances en convergencia de políticas. Ella enfrenta, sin embargo, varios dilemas. En primer lugar, es hija del Arco del Pacífico Latinoamericano que, además de los cuatro miembros actuales de la Alianza, incluye a otros siete países de la región (Panamá, los cinco centroamericanos y Ecuador). En consecuencia, la Alianza debiera explicitar que no se trata de abandonar el Arco, sino más bien de actuar a diferentes velocidades, pero siempre abiertos a la posibilidad de que los actuales miembros del Arco puedan pasar a engrosar las filas de la Alianza del Pacífico. En segundo lugar, y lo más importante, debe entregar señales explícitas de apertura a los países latinoamericanos de la ribera atlántica. Como es obvio, es poco realista pensar en una estrategia sensata de aproximación de la región a China y al Asia Pacífico que no incorpore a Brasil y Argentina, por lo menos. Es efectivo que hoy las diferencias de política comercial y de estrategias de desarrollo dificultan un accionar más coordinado de las riberas Atlántico y Pacífico en esa dirección. Sin embargo, esta es una limitación del accionar regional actual y no una virtud y, por ende, no debiera transformarse en una restricción permanente, en virtud de las políticas que apliquemos hoy día. Es hoy una pesada limitación pero no estará para siempre y hay que dejar abiertas las puertas para el momento en que las convergencias sean mayores a las del actual momento histórico.

En tal sentido, habría que pensar incluso en un nombre distinto pues el actual cristaliza y consolida una diferenciación entre ambas riberas, lo que sólo agrega dudas y complicaciones en el vínculo con China, con Asia del Este y en

[15] Esta alianza se define a sí misma como dentro del Arco y abierta a la futura incorporación de los demás miembros del Arco en estas iniciativas, replicando el esquema de varias velocidades en el esfuerzo de integración europeo.

las reuniones de FOCALAE. Si el tema del futuro latinoamericano es vincularse mejor con Asia, es evidente que ello no es algo que interese sólo a los países del Pacífico ni tampoco es algo que pueda hacerse sólo desde estos países. Más aún, la mayor eficacia de esta aproximación dependerá no sólo de la calidad de las políticas y las propuestas para ello sino también de la masa crítica que pongamos en esa relación y en este punto es más que obvio que ninguna de las dos riberas oceánicas de nuestra región podrá prescindir de la otra. Ambas riberas se necesitan, ambas tienen ventajas específicas y ambas debieran coordinarse para sacar el máximo provecho de tales ventajas relativas. Por lo tanto, si la Alianza del Pacífico se abriese a denominarse algo así como Alianza Latinoamericana rumbo al Asia, estaríamos dando señales prácticas y simbólicas de mediano plazo en favor de la integración y cooperación regional, por un lado, y de aproximación más regional y colectiva al Asia Pacífico, por otro.

Por cierto, para que esto no quede sólo en un tema semántico habría que tomar medidas precisas en el ámbito regional, tales como: i) reforzar la presencia de líderes y de ministros latinoamericanos en las reuniones de FOCALAE, donde hasta ahora no ha sido posible transmitir a los pares asiáticos el sentimiento de la relevancia que la región le otorga al vínculo con Asia Pacífico; ii) avanzar en una pronta respuesta regional a las sucesivas propuestas chinas de cooperación que hasta no tienen respuesta, tales como el Libro Blanco para las relaciones con América Latina (noviembre 2008) y el discurso de Wen Jiabao en la CEPAL; iii) potenciar el rol de CELAC como instancia de diálogo y concertación regional, por una parte, y de interlocución con instancias extra-regionales, como ASEAN, por ejemplo; iv) aprovechar de mejor forma la participación de tres países latinoamericanos —Argentina, Brasil y México— en el G20[16]; v) internacionalizar el rol de CELAC, haciendo que su troika sea más activa en el diálogo con sus pares de Asia, África y el mundo árabe[17].

Por otra parte, resulta imperativo diferenciar la Alianza del Pacífico del TPP. Los países de la región que participan en el *Trans Pacific Partnership* enfrentan un crucial desafío. Para ser realistas, es conveniente no subestimar el hecho que en la

---

[16] Por ejemplo, sería muy útil que antes de cada reunión del G20, se pudiesen realizar encuentros técnicos regionales de alto nivel donde se discuta en torno a la agenda de esas reuniones, de modo de definir, cuando sea posible, posturas regionales que nuestros integrantes del G20 irían a defender a esos debates. La CEPAL ha manifestado su disposición a colaborar en esos encuentros regionales como secretaría técnica. Encuentros de este tipo reforzarían la legitimidad regional de estos tres países como representantes de la región en los debates globales.

[17] Hasta ahora, se ha realizado un par de eventos que vinculan a la región con el mundo árabe. Sin embargo, en ellas no se aprecian aún posturas regionales sino más bien de países o de representantes invitados por su peso académico o de negocios con economías árabes. Tampoco se aprecia allí densidad de vínculos ni presencia de criterios estratégicos regionales que permitan avanzar en esta importante relación.

región esta iniciativa incomoda a Brasil y que en Asia, no es del agrado de China. Para Brasil, el TPP representaría una nueva versión remozada del ALCA. Para China, se trataría de una maniobra hostil de Estados Unidos, orientada a socavar tanto la presencia gravitante de China en las cadenas de valor asiáticas como a promover una estrategia más activa de involucramiento de USA en la agenda asiática, otorgando incluso mayor relieve a temas de disputas fronterizas aún pendientes en la zona. Dado todo lo anterior, los países latinoamericanos involucrados en el TPP deberán dar claras señales de no alineamiento con los objetivos geopolíticos con que se suele asociar a esta negociación. Concretamente, dichos países debieran redoblar sus señales prácticas pro-integración regional, por un lado, y por otro, entregar similares señales en la aproximación con China. De otra forma, más temprano que tarde, quedarán en evidencia las limitaciones de enfoques de corto plazo que no consideran justamente las tendencias de mediano plazo que subrayan el peso creciente de los vínculos económicos y comerciales Sur-Sur, centrados en el dinamismo de la expansión china y en la fortaleza de sus vínculos con las demás zonas en desarrollo. Para decirlo en forma breve, no todas las formas de aproximación al Asia Pacífico son equivalentes y algunas —como el TPP, por ejemplo— enfrentarán costos por ahora difíciles de calibrar[18].

En definitiva, se requiere generosidad y flexibilidad de todos los involucrados para entender las posturas del otro y para entender que diversas estructuras productivas y comerciales no pueden acomodarse a un patrón único de inserción internacional. Lo relevante debiera ser el compromiso de todos los involucrados en que, no obstante la diversidad de acuerdos comerciales intra y extra-regionales existente: i) el objetivo central de mediano plazo ha de ser la integración regional, esto es entre México, Centroamérica, Caribe y América del Sur; ii) ello, sin perjuicio de los avances que México y Centroamérica puedan conseguir en el espacio mesoamericano y de las iniciativas que se desarrollen en América del Sur, todas las que habrían de converger en el mediano plazo; iii) y que las eventuales dificultades que puedan generarse en una futura convergencia del conjunto de los acuerdos comerciales y de integración se abordarían con flexibilidad y compromiso integracionista.

[18] En otras palabras, "si bien todos los caminos conducen a Roma, no todos los caminos conducen a Beijing", expresión de O. Rosales en el IV Encuentro CAF-ILAS en Beijing, 7 de mayo de 2013.

9. LA NECESIDAD DE UNA APROXIMACIÓN REGIONAL A CHINA Y AL ASIA PACÍFICO

En los últimos años ha habido un importante esfuerzo de acercamiento de América Latina a Asia Pacífico; sin embargo, este acercamiento es esporádico y sin planes persistentes en el mediano plazo. Por otro lado, estas iniciativas corresponden casi únicamente a esfuerzos nacionales. Este enfoque, aunque valorable, no logra responder a las demandas y posibilidades que ofrece el enorme mercado asiático.

El principal instrumento en el acercamiento ha sido la firma de tratados de libre comercio bilaterales. Más allá de un flujo importante de visitas ministeriales y presidenciales a China y a otros países de Asia, en los últimos años los acercamientos formales más relevantes se han concretado en acuerdos comerciales transpacíficos entre economías asiáticas y las de Chile, México, Perú, Colombia y varios países de Centroamérica. Estas iniciativas revelan la determinación de ciertos países de América Latina de establecer relaciones de largo plazo con Asia Pacífico. Si bien estos tratados son importantes, no bastan para generar la escala y masa crítica necesarias para estimular alianzas comerciales y tecnológicas entre ambas regiones, ni para superar la marcada asimetría entre los importantes volúmenes de comercio y los reducidos niveles recíprocos de inversión. Falta una estrategia más coordinada entre varios países respecto del vínculo con esa región, que refuerce los nexos entre comercio e inversiones y fortalezca eslabonamientos productivos y tecnológicos, con distintos tipos de alianzas público-privadas, orientadas a estimular la competitividad, la innovación y la internacionalización de las empresas de la región. (CEPAL, 2008a).

América Latina se encuentra rezagada en los ámbitos de competitividad, innovación y productividad, los cuales se transforman en obstáculos permanentes para el desarrollo de una estrategia de transformación productiva con equidad. Una aproximación coordinada hacia China y Asia Pacífico para aprender de sus experiencias, podría contribuir de una manera importante para alcanzar esta meta crucial. Así, China y América Latina como regiones en desarrollo y socios, podrían profundizar sus vínculos para lograr beneficios mutuos. Toda diferencia o disputa se debería abordar a través de diálogo, negociaciones y consultas.

Para China, reforzar su relación con AL es primordial dado que este continente puede contribuir en forma importante a abastecer sus necesidades presentes y futuras de materias primas y recursos minerales. Aquellos permitirán sostener las altas tasas de crecimiento económico de China y satisfa-

cer la mayor demanda alimentaria de su gran población. El presente patrón de exportaciones y la localización de inversiones refleja este interés de búsqueda por materias primas en ALC ("estrategia de buscar recursos"): minería y forestación (Perú y Chile), pesca y recursos energéticos (la Argentina, Venezuela, Ecuador), mineral de hierro y acero (Brasil) y producción de soja, carne y otros alimentos (Brasil, Chile, la Argentina y Perú).

China también tiene también otros motivos para profundizar su relación con AL. Primero, con lazos más formales y fuertes, como por ejemplo los tratados de libre comercio, este país trata de prevenir los posibles efectos adversos sobre sus exportaciones de acuerdos bilaterales o regionales de comercio entre AL y terceras partes. Segundo, China busca proteger sus exportaciones mediante la limitación de las acusaciones de medidas de defensa comercial como las de antidumping, que considera abusivas, razón por la cual se ha esforzado por conseguir el estatus de economía de mercado con sus socios comerciales, entre los cuales se encuentran varios de América Latina y el Caribe.

Para AL, es necesario subrayar a China como un socio estratégico para su desarrollo. Ese objetivo plantea varios desafíos: i) aprovechar la alta y sostenida demanda por recursos naturales y el correspondiente buen pronóstico para los términos de intercambio de América del Sur para invertir en infraestructura, innovación y recursos humanos; ii) aprovechar el auge exportador de los productos básicos para construir alianzas tecnológicas en torno a las cadenas de valor asociadas al recurso natural, incluyendo servicios, logística e I+D; y iii) reforzar el vínculo entre comercio e inversión, esforzándose por atraer inversión china y por atreverse a invertir en China.

La agenda propuesta por Wen Jiabao en junio de 2012 abre interesantes espacios para reforzar las relaciones económicas y de cooperación entre América Latina y China. En su discurso en CEPAL, Wen propuso una amplia agenda de cooperación que incluyó promoción y diversificación del comercio, cooperación tecnológica en industria, agricultura y servicios, así como en turismo y cultura. La propuesta incluye establecer el Foro de Cooperación China-América Latina y el Caribe, orientado a instituir una plataforma de alto nivel que oriente el conjunto de la cooperación. Este Foro se apoyaría inicialmente en un Fondo de Cooperación, que partiría con US$ 5.000 millones, aportados por entidades financieras chinas y a la espera de un monto similar que sería aportado por entidades ALC. En materia de infraestructura, el Banco de Desarrollo de China ofrece una línea de crédito de US$ 10.000 millones, destinada a promover la inversión en ferrocarriles, carreteras, puertos, centrales y redes eléctricas e instalaciones de telecomunicaciones. En agricultura, se ofreció un aporte de US$ 50 millones para constituir un fondo de fomento a la cooperación agrícola entre China y ALC. De la misma forma, Wen propuso crear entre 5 y 8 centros

de investigación y desarrollo en ciencia y tecnologías agrícolas, parques demostrativos de agroindustria y zonas de inversión y desarrollo agrícolas[19].

Se podrá discutir si la agenda propuesta por Wen es la correcta o no, pero lo evidente es que supone un amplio campo de trabajo en temas todos pertinentes y en donde la región debiera buscar fórmulas para acelerar una respuesta conjunta. Se trata de una agenda oportuna y bastante amplia a la que habría que replicar pronto, quizás con propuestas más definidas o incluso con contrapropuestas en algunos ámbitos. Lo importante es iniciar el diálogo en torno a iniciativas concretas que den inicio a una nueva fase en esta cooperación y que esta nueva fase refleje de la mejor forma posible los intereses de los países ALC.

En este sentido, las iniciativas nacionales, siendo necesarias, son claramente insuficientes. Si la respuesta que se requiere es regional, es claro que CELAC es la instancia más apropiada para abordarlo y, por lo tanto, desde CELAC debiera surgir una reacción colectiva a la propuesta de cooperación que esbozó Wen Jiabao en su discurso. Hasta ahora la reacción de CELAC está siendo demasiado lenta y habría que acelerarla.

Para avanzar en esta coordinación regional es clave reforzar los vínculos entre Brasil y México, incluyendo su anunciada y luego postergada iniciación de negociaciones para un acuerdo comercial. Como es obvio, un acuerdo comercial entre ambas economías ayudaría a refundar la integración regional, permitiendo una rápida readecuación de los diversos esquemas de integración subregional y de los acuerdos bilaterales a esa nueva configuración. Corresponde entonces apoyar y estimular la aproximación de México al sur, reforzando su vínculo con Centroamérica y elevando su presencia en América del Sur. La presencia de ambos países en el G20, además de Argentina, debiera ser un primer paso a aprovechar. En tal sentido, correspondería promover encuentros regionales previos a cada reunión del G20[20], de modo que nuestros tres representantes en esa instancia efectivamente lleven allí posturas regionales y no meramente las de cada uno de esos gobiernos.

Sin embargo, siendo realistas, es claro que entre Brasil y México, y entre las riberas Pacífico y Atlántico de nuestro continente, hay diferencias relevantes respecto de cómo abordar la globalización y, por ende, el vínculo con Asia Pacífico. Se requiere entonces una gran dosis de flexibilidad y pragmatismo para velar para que ninguna negociación o iniciativa extra-regional en

---

[19] Otra de las iniciativas agrícolas ya se concretó. Se trata del Primer Foro de Ministros de Agricultura China-ALC, el que se llevó a cabo en Beijing, a inicios de junio de 2013.

[20] Dependiendo de las temáticas en esas reuniones, los organismos regionales especializados, como CEPAL y CAF, podrían colaborar con aportes técnicos que ayuden a enriquecer el debate y el campo de las propuestas.

que estén involucrados países de la región pueda afectar el proceso de integración regional. En el mismo sentido, la Alianza del Pacífico, con generosidad, debiera evolucionar hacia una Alianza Latinoamericana para el Diálogo y la Cooperación con Asia Pacífico, abriéndose a la participación de los países latinoamericanos situados en la ribera del Atlántico[21]. Es posible que esto requiera flexibilizar el requisito previo de que cada nuevo miembro deba tener un completo y profundo acuerdo de libre comercio con cada uno de los miembros existentes o establecer distintas velocidades de incorporación entre los miembros de la agrupación, de manera de estimular diversas vías de cooperación, tales como iniciativas comerciales y tecnológicas conjuntas, misiones empresariales plurinacionales, proyectos de innovación asiáticos-latinoamericanos, etc.

Por cierto, este proceso funcionaría mejor si un actor tan fundamental como Brasil diese señales más claras de un mayor vínculo con México y de un Mercosur que efectivamente opere como un espacio comercial ampliado que otorga interesantes oportunidades a sus socios menores y que, respetando su compromiso original, actúe efectivamente como plataforma de exportación hacia terceros mercados. También ayudaría un mayor diálogo con la región en torno a su presencia en los BRICS y en el G20 y de un liderazgo práctico más evidente en las iniciativas de cooperación regional o subregional en materias de infraestructura, energía, convergencia de normas y también en temas comerciales.

La clave de esta nueva relación bicontinental parece ser el vínculo China-Brasil y el espacio efectivo que Brasil conceda en ella al resto de América del Sur. En efecto, los vínculos entre ambos gigantes en el G-20 y en el grupo BRICs generan condiciones para un diálogo privilegiado y estratégico entre ambas regiones. Tal cual la irrupción de China en la economía mundial no podría entenderse sin los sólidos vínculos entre China y las demás economías asiáticas, para construir una relación sustentable y de mutuo beneficio entre ambas regiones es necesario que los esfuerzos de aproximación de nuestra región cumplan con un mínimo de masa crítica que permita generar y aprovechar sinergias y economías de escala. Para ello, se requiere contar con iniciativas comerciales y de inversión que contengan carteras de proyectos plurinacionales, abarcando sectores de infraestructura, logística, energía y negocios tecnológicos, entre los principales. Por lo tanto, el desafío de cooperación para construir una agenda subregional de acercamiento a China parece fundamental. Los esfuerzos que Brasil pueda realizar en esa dirección aparecen como decisivos.

---

[21] Ello hoy aparece como más posible, considerando que socios extra-Pacífico como España, Francia, Portugal y Turquía ya se cuentan entre los observadores en esta iniciativa.

México podría cumplir un rol similar en la coordinación con Centroamérica. Como se ha comentado, el perfil de la relación comercial de México y de Centroamérica con China es muy distinto al de América del Sur y, por ende, su estrategia de aproximación debiera ser diferente. En efecto, estos países no venden *commodities* a China, por un lado, y por otro, su industria de maquila compite con las manufacturas chinas en el mercado norteamericano; ambos fenómenos explican el marcado déficit comercial de esta sub-zona con China. El desafío aquí es aprovechar la cercanía de México y de Centroamérica con el mercado norteamericano, así como los sendos tratados de libre comercio que los ligan a esa economía. De este modo, las ventajas de cercanía al mercado norteamericano sugieren desarrollar programas de inversión orientados a mejorar la infraestructura y la logística en conexión con ese mercado y otros destinados a reforzar los propios vínculos de México con Centroamérica y al interior de la propia región mesoamericana. En la medida que China va creciendo, se desarrollan presiones significativas para mejoras en el salario mínimo y en las condiciones laborales, lo que rápidamente se va reflejando en restauración de condiciones competitivas para la maquila mexicana y centroamericana, como ya viene aconteciendo desde 2010. Por ello, atraer inversión china para un avance más decidido en el Plan Mesoamérica podría ayudar no sólo a reforzar la competitividad mesoamericana sino también a abrir espacio para alianzas empresariales sino-mesoamericanas, introduciendo una variable de complementación en un escenario donde hasta ahora parecen destacar sólo los elementos de competencia.

Además, es urgente que los países latinoamericanos y caribeños examinen la integración productiva que se está gestando en Asia, en torno a China, y que procuren incorporarse a las cadenas de valor que allí se están formando (CEPAL, 2009b). Esta acción debería comenzar por aquellas actividades más ligadas a los principales productos de exportación, explorando sus eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante, y desarrollando ventajas competitivas en la ingeniería y la biotecnología asociadas al producto o en los servicios empresariales conexos. Esta mejor inserción en las cadenas asiáticas podría permitir una diversificación exportadora de México y de los países centroamericanos en manufacturas con mayor valor agregado y contenido tecnológico, facilitando así las inversiones birregionales en torno a una matriz de comercio con mayores interrelaciones, como la que muestran con las economías asiáticas. Un comercio latinoamericano más diversificado con Asia emergente abre más oportunidades de comercio intra-industrial y de inversiones recíprocas. Del mismo modo, convendría que los países de ALC emularan la experiencia asiática de integración productiva en torno a cadenas de valor regionales o subregionales. Los países latinoamericanos deberían reforzar las alianzas productivas y la cooperación en negocios tecnológicos entre ellos, con miras a ir avanzando hacia vínculos

más estrechos y funcionales con Asia emergente, idealmente con una estrategia compartida. Esta cooperación latinoamericana bien puede contribuir a renovar el propio esfuerzo de integración regional, colocando el énfasis, por ahora, en aspectos de cooperación en infraestructura, conectividad, innovación y facilitación del comercio.

América Latina debe vincular esta asociación estratégica con el *aggiornamento* y la renovación de su esfuerzo de integración regional. Primero, la región tiene que mantener la estabilidad macroeconómica. Segundo, es necesario mejorar la certidumbre jurídica y cumplimiento de los contratos, que son aspectos fundamentales para la cooperación interbloque. Tercero, sobre todo América del Sur necesita consolidar y profundizar su red de acuerdos comerciales mediante la homogeneización y la acumulación en normas de origen y la unificación de disciplinas y mecanismos de solución de controversias. Cuarto, se requiere aumentar la densidad de la cooperación regional en infraestructura, energía, conectividad, innovación y facilitación del comercio. Finalmente, y no menos importante, los gobiernos y las organizaciones empresariales tienen que trabajar en mayor asociatividad con sus pares de la región, promoviendo acciones plurinacionales, alianzas empresariales y negocios tecnológicos conjuntos.

La relación entre China y América Latina y el Caribe está lo suficientemente madura para dar un salto de calidad. La primera década de este siglo mostro un avance impetuoso de las relaciones comerciales de la región con China. En pocos años, este país se ha transformado en un socio relevante en las estrategias de comercio e inserción internacional de nuestros países. En la actualidad, existen condiciones de madurez para dar pasos adicionales y avanzar hacia un vínculo estratégico que proporcione beneficios mutuos. Para ello, los países de América Latina y el Caribe deberían redoblar sus esfuerzos para diversificar las ventas a China, incorporándoles más valor y conocimientos, para estimular alianzas empresariales, comerciales y tecnológicas para sus pares chinos y para promover inversiones latinoamericanas en China y Asia Pacífico que faciliten una mayor presencia regional en las cadenas de valor asiáticas, estructuradas en torno a China.

El momento parece apropiado para definir, de manera concertada, las prioridades regionales en las relaciones con los países asiáticos[22], proponiéndoles una asociación estratégica de beneficio mutuo. China ya formuló expresamente una política exterior hacia ALC, plasmada en un documento oficial publicado en noviembre 2008 – el Libro Blanco – en que se destacan las poten-

[22] Ver Discurso de Osvaldo Rosales en la III Cumbre Empresarial China-América Latina, Bogotá, 25 de noviembre 2009. consultar en línea http://www.cepal.org/comercio/noticias/noticias/9/37969/discurso_III_Cumbre_China_LAC_nov. 2009.pdf.

cialidades de la región para avanzar en una cooperación integral. ALC podría responder con un documento que establezca las bases para ese acercamiento estratégico a China y al Asia Pacífico. La coordinación regional para definir una primera reacción frente al mencionado Libro Blanco, estableciendo mesas de diálogo técnico, generaría mejores condiciones para aspirar en los próximos años a una Cumbre Presidencial China-ALC, lugar donde podría trabajarse una agenda compartida de proyectos de inversión y comercio, buscando atraer inversiones asiáticas, invertir en Asia y diversificar el comercio de ALC.

El principal desafío es cómo vincular la agenda doméstica y regional de innovación y competitividad con el creciente vínculo comercial con China y Asia Pacífico. Al examinar las oportunidades y los desafíos que plantea la relación económica y comercial de AL con China, es bueno subrayar que el principal desafío es interno, en primer lugar, y a continuación es regional o subregional. En efecto, la justificada inquietud por la reprimarización exportadora sólo se puede superar con ir avanzando en construir una oferta competitiva de exportaciones no tradicionales, vinculadas a nuestra dotación de recursos naturales pero más intensivas en innovación, conocimiento y eslabones productivos. Por ejemplo, la aplicación de biotecnología en minería, energía, pesca, forestal, frutas, vinos y agroindustria podría ser un buen punto de partida. En todos estos temas hay importantes capacidades nacionales en varios de nuestros países y si estas capacidades se articulasen en proyectos conjuntos, la posibilidad de atraer capitales y alianzas con centros tecnológicos asiáticos crecería de modo significativo. En otras palabras, el desafío se denomina políticas de desarrollo productivo que estimulen productividad, innovación, invirtiendo en infraestructura, transporte, logística y calidad del recurso humano (educación y capacitación).

Aquí la escala importa: requerimos iniciativas de más amplia cobertura, capaces de atraer recursos de una mayor escala. Ello supone concertar prioridades entre varios países de la región y coordinar esfuerzos tras iniciativas específicas. Se trata de privilegiar las aproximaciones plurinacionales y otorgar menos énfasis a las iniciativas unilaterales de aproximación a China y al Asia Pacífico. Eso, entre otras cosas, porque la aproximación debe ser orientada al Asia Pacífico y no solamente a China. Si bien China indudablemente el actor dominante en Asia Pacífico, un buen entendimiento de cómo operan las cadenas de valor asiáticas y los vínculos intra-Asia obliga a subrayar también los contactos estratégicos (a nivel gubernamental, empresarial y académico) con la ASEAN, Japón y Corea. En esa aproximación al Asia Pacífico, el Arco del Pacífico Latinoamericano partió primero pero parece haber perdido su oportunidad. La Alianza del Pacífico, que lo ha venido sustituyendo, en su fase inicial muestra mayor dinamismo y habrá que ver cuál es su efectiva proyección en los próximos años.

La región ha subutilizado el potencial de FEALAC. FEALAC es la única instancia que vincula al conjunto de los países de la región, a sus dos riberas, con los países de Asia del Este (CEPAL, 2013). Es también un espacio privilegiado para establecer iniciativas prácticas de cooperación con las economías de ASEAN. Al respecto, una tarea primordial de CELAC debiera ser el vínculo con FEALAC y con ASEAN, así como trabajar en pro de una Cumbre Asia-América Latina o China-América Latina.

Más y mejor cooperación e integración regional serían una gran ayuda. Este desafío es principalmente de políticas públicas internas pero hay un importante espacio para la cooperación regional en iniciativas de innovación, competitividad, infraestructura y combate al cambio climático. En la medida que usemos activamente esos espacios, se generarán oportunidades atractivas de comercio e inversión tanto para el comercio intra-regional con rasgos intra-industrial como para diversificar nuestros vínculos de comercio e inversión con Asia Pacífico.

Todas las tareas arriba descritas se abordan mejor con un esfuerzo de coordinación regional o subregional, dado que además la competitividad contiene crecientemente componentes plurinacionales, más allá de las fronteras nacionales. Eso es cierto en la necesidad de contar con masas críticas en innovación, finanzas, infraestructura, cambio climático y negociaciones conjuntas con China y Asia Pacífico, por ejemplo.

La convergencia en estándares, disciplinas de comercio e inversión, normas técnicas, metodologías para medir la traza de carbono, reconocimiento mutuo de estándares con socios extra-regionales y un mercado ampliado y unificado, seguramente mejorarían las perspectivas de crecimiento económico y generación de empleos, estimulando el comercio intra-regional y la inversión y mejorando el poder de negociación con los principales socios comerciales.

10. ELEMENTOS ESPECÍFICOS PARA UNA AGENDA CHINA/ ASIA- AMÉRICA LATINA

a) Aproximación conjunta y cooperación en temas de la agenda global. Las perspectivas de la economía global son poco alentadoras. Las principales causas estructurales que originaron la crisis financiera en las economías industrializadas siguen en pie. Todo indica además que en las próximas décadas los países en desarrollo y las economías emergentes constituirán el polo más dinámico de la economía mundial y del comercio internacional. Ello hará cada vez más necesa-

rio que las economías en desarrollo fortalezcan su diálogo sobre temas como las reformas en regulación financiera, reformas en el sistema monetario internacional, así como en torno a mecanismos de cooperación Sur-Sur en prevención de crisis financieras, con mecanismos de alerta temprana y coordinación de políticas frente a amenazas, evitando contagios y preservando la fluidez del comercio. En otra dimensión, la convergencia de posturas de Asia y América Latina en torno a los desafíos del cambio climático será otro eje crucial, tanto en materia de negocios y oportunidades tecnológicas, como de actividad diplomática en los próximos años.

b) Elevar los niveles de comercio bilateral, mejorando el diálogo. Más allá de los temas cambiarios y de promoción de exportaciones, está pendiente una importante agenda de facilitación de comercio entre China y AL. Se trata de incrementar la transparencia en los temas sanitarios y fitosanitarios y en los protocolos respectivos. Es conocido el hecho que la aprobación de dichos protocolos por parte de las autoridades china demora varios años, haciendo poco operativas las ventajas de las desgravaciones arancelarias que se obtienen para los productos agrícolas en los TLCs. En el mismo sentido, hay que velar porque las barreras no arancelarias diversas que puedan surgir en el comercio bilateral estén en línea con las disposiciones de la OMC. Esto quiere decir, por ejemplo, limitar el *"red tape"* en lo referente a regulaciones y permisos. Para todo esto es fundamental contar con mecanismos de consulta, negociación, mediación y arbitraje para resolver las disputas comerciales, evitando excesivas acusaciones antidumping por el lado latinoamericano y, por el lado chino, anticipándose y evitando daños severos sobre producciones latinoamericanas. En el caso de los sectores industriales más vulnerables a la competencia de los productos chinos y, dependiendo de los sectores afectados, se podría pensar en mecanismos de regulación del comercio, incluyendo trato especial de sectores sensibles o estratégicos.

c) Diversificar las corrientes de exportaciones desde América Latina, apoyando a las PYMES en áreas como trazabilidad en exportaciones de recursos naturales, seguridad alimentaria y agricultura sustentable, reducir la carga de carbono en las exportaciones, mejorar los estándares técnicos y ampliar el acceso a la certificación de calidad. Con base en estos elementos, sería más factible que empresas latinoamericanas pudiesen participar en las cadenas asiáticas de valor y que las Pymes exportadoras pudiesen también participar en ellas, como proveedoras directas o indirectas.

China entiende que es necesario que América Latina diversifique sus exportaciones. Las declaraciones del Ministro de Comercio, Chen Deming, en visita a Brasil y la Argentina durante 2011, como también las del Presidente del CCPIT (Consejo Chino para la Promoción del Comercio Internacional) Wan Jifei, reflejan este entendimiento. A un nivel aún superior, esta inquietud fue re-

cogida por el entonces Vice-Presidente chino (actual Presidente) Xi Jingping, en su discurso en la CEPAL en junio de 2011[23], y por el entonces Primer Ministro Wen Jiabao, en su discurso de junio de 2012.

Aprovechando los recursos del Fondo de Cooperación China-AL, la banca china podría adelantar fondos para la diversificación exportadora de Pymes latinoamericanas. Las vías posibles son variadas. Por ejemplo, ofreciendo fondos de garantía para operaciones de crédito colectivo a PYMES latinoamericanas; estableciendo un Fondo para la Diversificación y Calidad de las Pymes exportadoras (Pymex) de AL, el que podría sumar recursos de la CAF, el BID y el China Development Bank y que apoyaría a las Pymex en las áreas descritas.

Otra tarea posible para el Fondo de Cooperación podría ser contribuir a financiar un Edificio América Latina en Beijing, el que podría estar orientado a la promoción conjunta de la región en la capital china. Allí podrían radicarse los organismos latinoamericanos de promoción comercial y de inversiones, así como las cámaras empresariales. Además, podría establecerse también la atención de misiones empresariales; un *pool* compartido de servicios secretariales, logísticos y de traducción. Por último, este edificio podría ser la sede de festivales de cine, música, de exposiciones artísticas y editoriales, todos temas claves para estimular un mayor conocimiento mutuo y una ampliación en la escala de negocios.

d) Estimular inversiones recíprocas. Considerando las cuantiosas reservas internacionales chinas y la necesidad de usarlas en proyectos de alta rentabilidad, los gobiernos de la región, apoyados en la banca de desarrollo nacional y regional, podrían avanzar en la pre-factibilidad de algunos proyectos claves, de modo de facilitar la inversión china. Ello podría mejorar la capacidad de atraer inversiones chinas en sectores como infraestructura, turismo, conectividad aérea y banca. En estos campos, convendría estimular las inversiones sino-latinoamericanas no sólo porque de ese modo los inversionistas chinos superarían su déficit de conocimiento de las costumbres y las leyes regionales, sino también porque la construcción de confianza entre inversionistas chinos y latinoamericanos facilitaría luego la mayor inversión latinoamericana en China y Asia Pacífico, orientadas a participar en las cadenas asiáticas de valor y las inversiones conjuntas en terceros mercados. En este último caso, las translatinas

[23] "Con miras a promover la cooperación sustancial y para progresar en la dirección hacia un desarrollo integral, profundo, balanceado y sostenible, la parte china se encuentra dispuesta a trabajar con los países de la región para aumentar la exportación mutua de productos de alto valor agregado, ampliar el tamaño del comercio y optimizar la estructura comercial", Discurso del Vicepresidente de la RPChina Xi Jinping en la sede de la CEPAL, Santiago de Chile, 10 de junio de 2011, traducción oficial.

podrían aportar su *expertise* en banca, servicios financieros y cadenas de valor vinculadas a recursos naturales.

Para todos estos temas, ayudaría contar con un portal regional de oportunidades de comercio e inversión en AL donde se pueda acceder con facilidad en español, inglés y mandarín a la legislación y políticas vigentes en inversión y a un banco regional o subregional de proyectos, incluyendo análisis de prefactibilidad. Se trataría de establecer un Banco de datos unificado sobre políticas de comercio y de inversión, lo que permitiría la atracción coordinada de inversionistas chinos para proyectos-insignia en infraestructura y negocios tecnológicos. Esta iniciativa permitiría también evaluar diversas opciones de uso de la moneda china, el Renminbi (RMB) o Yuan, en operaciones de comercio e inversión en AL, cooperando en la internacionalización del RMB en operaciones piloto.

Por otra parte, aprovechar las oportunidades ofrecidas por China y el Asia Pacífico requiere que las empresas latinoamericanas se integren más plenamente a las cadenas de valor asiáticas. Dicho enfoque promovería un comercio más diversificado con un componente intra-industrial más importante, así como también inversiones recíprocas. Incluso, el resultado sería más auspicioso si algunas de estas tareas fuesen abordadas en conjunto con empresas, inversores, universidades y centros tecnológicos de Asia Pacífico. Es obvio que esto requiere de una dimensión relevante —masa crítica— que sólo es posible con un esfuerzo coordinado de asociación regional.

e) Conocer las debilidades de la experiencia china y transformarlas en áreas de cooperación y beneficio mutuo. Conocidos son los desafíos chinos de abordar la gran desigualdad campo-ciudad, la desigualdad costa–interior, la debilidad en la red de protección social y la alta contaminación en aire, aguas y suelos cultivables. Empieza a conocerse también el decidido empeño de las autoridades chinas por abordar los desafíos del cambio climático, con logros espectaculares en energía solar, eólica, así como con termoeléctricas más eficientes, transporte eléctrico, edificios inteligentes, forestación, reforestación y agricultura sustentable.

Sobre esta base, se podrían estimular alianzas empresariales y tecnológicas sino-latinoamericanas en comercio e inversión en materia de energías renovables no convencionales, en biotecnología aplicable a los recursos naturales y en *joint-ventures* en negocios de nuevas energías y tecnologías verdes.

Todos estos son campos prometedores de cooperación en los que habría que establecer pronto prioridades y proyectos específicos. Las reformas económicas en curso gradualmente están alterando el patrón chino de gastos y la distribución del consumo entre regiones, entre sectores productivos y entre sectores sociales, dada la considerable expansión de las clases medias y de los avan-

ces en el proceso de urbanización. Todos esos cambios habría que monitorearlos con atención, pues están abriendo oportunidades para la diversificación de las exportaciones latinoamericanas.

También se podría avanzar en proyectos tecnológicos compartidos entre ciudades. Por ejemplo, Qingdao, Península Shandong, aspira a constituirse en una *Blue Economic Zone*, una especie de *Blue Silicon Valley*. Además de pesca, busca especializarse en logística de puertos, construcción de naves y turismo. En su vínculo con las universidades de la provincia destaca el privilegio a la biomedicina marina, el cultivo de especies marinas, la ingeniería marina y las tecnologías de desalinización del agua. Es evidente que más de una ciudad latinoamericana muestra un perfil parecido, incluyendo la presencia de universidades o centros tecnológicos especializados en estos temas. La posibilidad de llevar a cabo proyectos conjuntos con sus similares chinas potenciaría en estas ciudades la innovación asociada a sus ventajas comparativas, generando empleos de alta calificación.

Por su parte, Haikou, Hainan, aspira a constituirse en Destino Turístico de Clase Mundial en 2020. Para ello, sin embargo, enfrenta escasez de profesionales calificados en planeación, gestión y marketing turístico. Ello abre un espacio interesante para alianzas entre cadenas hoteleras caribeñas, con amplio expertise en este rubro y con ventaja en el idioma inglés. El paso siguiente, por ejemplo, sería trabajar en pos de hoteles chinos en Caribe y caribeños en China. Como es evidente, con o sin estas alianzas, China lo hará igual, por lo tanto, lo mejor sería aliarse y beneficiarse del gran flujo de turistas chinos que ya por el 2015 constituirá el principal flujo mundial de turistas.

f) Aprovechar la oportunidad. Una perspectiva de elevado crecimiento en la China de los próximos 10 o 15 años —en torno al 5%— abre la posibilidad de un ciclo largo de favorables términos de intercambio para las economías de América del Sur, facilitando contar con recursos inesperados que permitirían cerrar las brechas en innovación y competitividad, si son bien usados.

Si esta posibilidad histórica es utilizada para avanzar en los procesos de innovación, competitividad e internacionalización de empresas de AL y mayor presencia en cadenas globales o regionales de valor, entonces será posible avanzar simultáneamente en los desafíos de crecimiento, equidad e inserción internacional. Por el contrario, si no se aprovecha bien el momento, podría acentuarse el proceso de reprimarización exportadora, estableciendo modalidades renovadas del vínculo centro-periferia entre China y América Latina, proceso que bien podría conducir a prácticas proteccionistas cada vez más recurrentes en aquellas economías de AL con mayor base industrial.

China está más activa en fortalecer el vínculo comercial y económico con AL: más propuestas, más iniciativas y más reflexión. Es necesario superar ese

rezago y responder pronto —y de modo regionalmente coordinado— a las propuestas del Libro Blanco sobre las relaciones de China con América Latina y luego a la propuesta de cooperación de Wen Jiabao. Para que AL se constituya en socio relevante en la interlocución con China y ASEAN, es necesario concertar esfuerzos entre varios países, ampliar escala de operaciones y definir una agenda concertada de prioridades, partiendo por encuentros técnicos, empresariales y desde allí a encuentros políticos de Alto Nivel.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BBVA (2012). "Economic Outlook China, First Quarter 2012".

BBVA (2011). "Economic Outlook China, November".

CEPAL (2013). "Strengthening biregional cooperation between Latin America and Asia Pacific. The role of FEALAC", LC/L.3635, Santiago de Chile, mayo.

CEPAL (2012). "La República Popular China y América Latina y el Caribe. Diálogo y cooperación ante los nuevos desafíos de la economía global", LC/L.3506, Santiago de Chile, junio.

CEPAL (2011)."La República Popular China y América Latina y el Caribe. Hacia una nueva fase en el vínculo económico y comercial", LC/L.3340, Santiago de Chile, junio.

CEPAL (2010a). "La República Popular China y América Latina y el Caribe: hacia una relación estratégica", LC/L.3224, Santiago de Chile, abril.

CEPAL (2010b). "Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2009-Tendencias 2010", (LC/G.2467-P), Santiago de Chile, octubre.

CEPAL (2009). "Oportunidades de Comercio e Inversión entre América Latina y Asia Pacífico. El vínculo con APEC", Santiago de Chile, noviembre.

CEPAL (2008). "Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2007- Tendencias 2008", Santiago de Chile, octubre.

Chang, Gordon (2012). "The End of the Chinese Century, China Economic Review", February 28

Chi Foulin (2010). "Change of China's Development Models at the Crossroads, China Institute for Reform and Development", Beijing.

China Economic Review (2012). "Goodbye, gradualism", February.

Goldman Sachs Global Economic Research (2007). "BRICs and Beyond", Nueva York.

Jenkins, Rhys y Enrique Dussel Peters (editores) (2009) "China and Latin America: Economic relations in the twenty-first Century", Deutsches Institut für Entwicklungspolitik, Bonn/México DF.

Lardy, Nicholas (2012). "Sustaining China´s Economic Growth after the Financial Crisis", Institute for International Economics, Washington.

Maddison, Angus (2010). "Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2008 AD", Universidad de Groningen, [En línea] http://www.ggdc.net/ MADDISON/oriindex.htm, página consultada el 15 de octubre de 2010.

OECD (2007). "Latin American Economic Outlook 2008", París.

OECD (2010). "Perspectives on Global Development 2010", Shifting Wealth, Development Centre, París.

Pradines, A. y H. Lafaye (2012). "La Chine…de retour au milieu du monde", Fiches CQFD, Ellipses Edition Marketing S.A, Paris.

Rosales, Osvaldo (2008). "G20 Summit and the Road Ahead", China Daily, Beijing, 19 de noviembre.

Rosales, Osvaldo (2009). "Discurso en la III Cumbre Empresarial China-América Latina", Bogotá, 25 de noviembre de 2009 (www.cepal.org/comercio).
Rosales, Osvaldo (2012) "Trade Competition from China", Americas Quaterly, Winter 2012, New York.
Rosales, Osvaldo y Mikio Kuwayama (2012). "China y América Latina: hacia una relación económica y comercial estratégica", Libro de la CEPAL No. 114, marzo.
Sachs, Jeffrey (2007). "The N-11: More Than an Acronym, Global Economic Papers", No. 153, GS Global Economic Website.
World Bank & Development Research Centre (China) (2012). "China 2030".

III

DIVERSIFICACIÓN DE EXPORTACIONES EN AMÉRICA LATINA: EXPERIENCIAS Y LECCIONES PARA POLÍTICAS PÚBLICAS

Patricio Meller & Ignacio Zenteno

INTRODUCCIÓN Y MOTIVACIÓN

El notorio incremento en la demanda mundial por recursos naturales (RN) durante la década del 2000 (*boom* de *commodities*), impulsado por el auge de las economías asiáticas (principalmente China), ha generado un cambio profundo en el rol que las exportaciones de RN desempeñan en las economías latinoamericanas.

En este contexto, ha resurgido la preocupación por la concentración de las canastas exportadoras latinoamericanas en recursos naturales. Un objetivo antiguo en las estrategias latinoamericanas de desarrollo económico ha consistido en tratar de diversificar la canasta exportadora, de esta manera se lograría diversificar riesgos ante los efectos de *shocks* externos. Adicionalmente la diversificación de las canastas exportadoras tiene hoy un papel central en las políticas económicas de las economías emergentes, pues se considera que estimula el crecimiento económico a través de distintos canales.

Hay varios casos de países que han conseguido desarrollar canastas exportadoras diversificadas, partiendo de estructuras productivas altamente especializadas en recursos naturales, similares a las latinoamericanas[1] (Finlandia, Suecia, Australia, Nueva Zelandia, Canadá…). Desde esta perspectiva, el objetivo de este trabajo es responder a las siguientes problemáticas: ¿Cómo ha evolucionado la diversificación/concentración de las exportaciones latinoamericanas desde la década del 2000? ¿Cómo pueden las economías latinoamericanas diversificar sus canastas exportadoras? ¿Qué políticas son adecuadas a este objetivo, en el contexto de la fuerte expansión comercial con Asia? ¿Qué factores han sido determinantes en la generación de nuevas actividades económicas

[1] Ver por ejemplo Blomström y Kokko (2007).

exportadoras en América Latina? ¿Qué roles han desempeñado, por ejemplo, las políticas estatales y la inversión extranjera?

El documento está organizado como sigue: En la sección I se analiza la evolución de la diversificación de exportaciones en AL para el período 2000-2011, se cuestionan las mediciones que se emplean tradicionalmente para cuantificar este fenómeno, y se da cuenta de la aparición de nuevas categorías exportadoras relevantes para AL durante el período. En base a esto se sugiere un indicador alternativo para medir la diversificación de exportaciones (índice de diversificación relativa de exportaciones). En la sección II se analiza la naturaleza de las nuevas exportaciones, y se revisan algunos casos emblemáticos del surgimiento de nuevas exportaciones latinoamericanas, enfatizando en los factores que han impulsado el éxito exportador. En la sección III se sintetizan estos factores y se establecen lecciones de política para diversificación de exportaciones, identificando posibles roles para el sector público y para los agentes privados.

1. DIVERSIFICACIÓN DE EXPORTACIONES EN AL: MEDICIÓN Y EVOLUCIÓN 2000-2011

1.1. Concentración de canastas exportadoras: evolución y comparación entre países.

La literatura económica reciente sobre diversificación de exportaciones ha estado orientada a medir la concentración de canastas exportadoras. Esta medición se emplea regularmente como un insumo para examinar la incidencia que un mayor o menor nivel de concentración de la canasta exportadora tiene sobre el crecimiento económico. El indicador utilizado con mayor frecuencia es el de Herfindahl-Hirschmann (IHH), aunque también se han empleado otros, como el coeficiente de Gini aplicado a las canastas exportadoras, o el índice Theil. Imbs y Wacziarg (2003), Hesse (2008), Agosín, Álvarez y Bravo-Ortega (2008), Cadot, Carrière y Strauss-Kahn (2009) son algunos estudios que emplean estos indicadores para medir la concentración de exportaciones, y evaluar su relación con el crecimiento económico.

A continuación, se exhiben los indicadores IHH para distintas economías latinoamericanas y asiáticas, para los años 2000, 2006 y 2011[2]. Fueron seleccio-

[2] Los índices fueron calculados según la metodología sugerida por el "UNCTAD Handbook of statistics", (2010).

nados 9 países latinoamericanos, que en la década del 2000 representan más del 94% de las exportaciones totales de Latinoamérica (ver Anexo A.2). Se han seleccionado los 6 países asiáticos con mayor nivel de exportaciones.

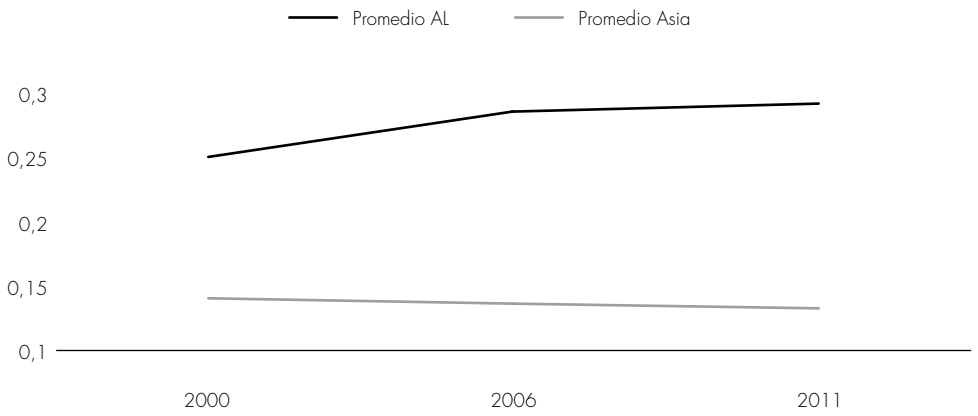
Tabla 1

ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN DE EXPORTACIONES IHH PARA SELECCIÓN DE PAÍSES DE ASIA Y AL

	IHH		
País	2000	2006	2011
Argentina	0,137	0,129	0,152
Brasil	0,088	0,090	0,170
Chile	0,289	0,391	0,378
Colombia	0,295	0,206	0,405
Costa Rica	0,295	0,224	0,218
México	0,137	0,153	0,154
Perú	0,226	0,255	0,268
Uruguay	0,170	0,225	0,184
Venezuela	0,623	0,911	0,710
China	0,077	0,110	0,099
India	0,146	0,140	0,183
Japón	0,135	0,142	0,115
Malasia	0,219	0,182	0,168
Rep. De Corea	0,157	0,155	0,152
Tailandia	0,108	0,093	0,080
Promedio AL	0,251	0,287	0,293
Promedio Asia	0,140	0,137	0,133
Mediana AL	0,226	0,224	0,218
Mediana Asia	0,141	0,141	0,134

Fuente: Cálculos del autor en base a datos de UN Comtrade, clasificación SITC Rev. 3, nivel de desagregación de 3 dígitos.
Nota: Los promedios son no ponderados.

Gráfico 1
ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN DE EXPORTACIONES IHH PARA SELECCIÓN DE PAÍSES DE ASIA Y AL



Fuente: Cálculos del autor en base a datos de UN Comtrade.

Los índices calculados son, en general, mayores para los países latinoamericanos que para los asiáticos, aunque la heterogeneidad dentro de América Latina es importante. Esto da cuenta de diferencias regionales generales respecto a las estructuras exportadoras. En efecto, de acuerdo con esta medición, las economías latinoamericanas poseen canastas exportadoras más concentradas en determinados productos, en comparación a las economías asiáticas. Si se observa la evolución de los índices a través del tiempo, éstos sugieren que, en promedio, los países asiáticos han tendido hacia menor concentración de sus canastas, mientras que los países latinoamericanos tienen canastas cada vez más concentradas. El IHH tuvo un alza de 17,13% en América Latina entre 2000 y 2011, mientras que en Asia el indicador disminuyó en 7,64% durante el mismo período.

1.2. Evolución de nuevas categorías exportadoras relevantes en AL

Al calcular la concentración de las canastas exportadoras latinoamericanas a través del IHH, se observa un proceso de mayor concentración de éstas en la década pasada. La inferencia implícita que se hace tradicionalmente de este patrón

evolutivo, es que se está exportando más de lo mismo y en mayores proporciones. En otras palabras, habría una menor diversificación de las exportaciones.

Sin embargo, este resultado contrasta con el hecho de que nuevas actividades exportadoras se han desarrollado en América Latina durante la última década. A continuación, se presenta la cantidad de categorías exportadoras cuyo valor supera los US$ 100 MM, para la misma selección de economías latinoamericanas y asiáticas, en los años 2000, 2006 y 2011[3].

Tabla 2

CATEGORÍAS EXPORTADORAS RELEVANTES (3 DÍGITOS) PARA LAS CANASTAS LATINOAMERICANAS Y ASIÁTICAS (SELECCIÓN DE PAÍSES)

*X > US$ 100 MM Anuales (3 Dígitos)**			
	2000	2006	2011
Argentina	51	72	92
Brasil	100	137	155
Chile	25	42	57
Colombia	18	36	41
Costa Rica	9	9	18
México	142	154	172
Perú	14	26	41
Uruguay	4	9	17
Venezuela	13	13	9
China	179	207	218
India	75	140	180
Japón	157	165	171
Malasia	92	130	164
Rep. De Corea	135	155	171
Tailandia	108	144	169
EEUU	238	251	270
Promedio AL	42	55	67
Promedio Asia	124	157	179

[3] Se incluye adicionalmente EEUU para comparación (benchmark).

Continuación Tabla 2

*X > US$ 100 MM Anuales (3 Dígitos)**			
	2000	2006	2011
Mediana AL	18	36	41
Mediana Asia	122	150	171

* En Anexo se presentan adicionalmente la cantidad de categorías exportadoras que superan un valor anual de US$ 10MM.
Fuente: Cálculos del autor en base a datos de UN Comtrade, clasificación SITC Rev. 3, nivel de desagregación de 3 dígitos.
Nota: Los promedios son no ponderados.

En Latinoamérica (exceptuando Venezuela), se constata un incremento sustancial en la cantidad de productos exportados cuyo valor anual supera los US$ 100MM, en la última década. La aparición de nuevas categorías exportadoras relevantes se denomina comúnmente en la literatura como *diversificación en el margen extensivo*. Luego, queda en evidencia una limitación de la metodología tradicional para medir la diversificación de canastas exportadoras: el IHH no da cuenta de la diversificación correspondiente a la aparición de nuevas categorías exportadoras.

A continuación se propone un indicador alternativo que busca suplir esta deficiencia de las medidas tradicionales. Mediremos la diversificación relativa de canastas exportadoras, tomando a EEUU como *benchmark*[4]. Se define el Índice de Diversificación Relativa de Exportaciones (IDRE) como el número de categorías de productos exportadas por un determinado país (cuyo valor anual supera los US$ 100MM u otro valor), en relación al número de categorías exportadas por EEUU[5].

La Tabla 3 a continuación presenta el IDRE para la misma selección de economías latinoamericanas y asiáticas, en los años 2000, 2006 y 2011. Para ambas regiones se han ordenado los países de mayor a menor índice de diversificación exportadora en el año 2011, según el índice IDRE.

[4] Se escogió EEUU pues en 2000 corresponde al mayor exportador del mundo, con un monto anual de exportaciones equivalente a US$ 1.093.200 MM corrientes (Fuente: Banco Mundial).

[5] Para obtener un índice con base 100 se multiplica la razón por este número.

Tabla 3

ÍNDICE DE DIVERSIFICACIÓN RELATIVA DE EXPORTACIONES (3 DÍGITOS) PARA LAS CANASTAS LATINOAMERICANAS Y ASIÁTICAS (SELECCIÓN DE PAÍSES)

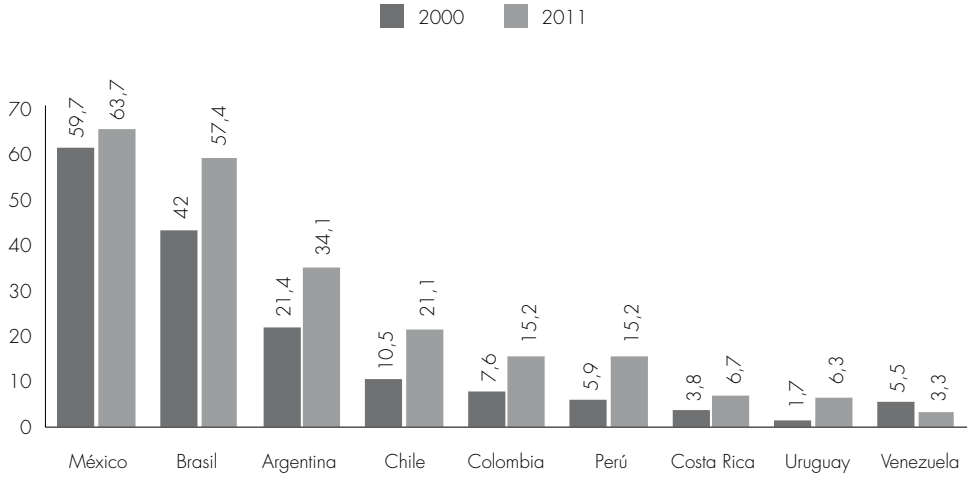
Índice de Diversificación Relativa de Exportaciones (EEUU = 100; 3 Dígitos)			
País	2000	2006	2011
México	59,7	61,4	63,7
Brasil	42,0	54,6	57,4
Argentina	21,4	28,7	34,1
Chile	10,5	16,7	21,1
Colombia	7,6	14,3	15,2
Perú	5,9	10,4	15,2
Costa Rica	3,8	3,6	6,7
Uruguay	1,7	3,6	6,3
Venezuela	5,5	5,2	3,3
China	75,2	82,5	80,7
India	31,5	55,8	66,7
Japón	66,0	65,7	63,3
Rep. De Corea	56,7	61,8	63,3
Tailandia	45,4	57,4	62,6
Malasia	38,7	51,8	60,7
EEUU	100,0	100,0	100,0
Promedio AL	17,6	22,0	24,8
Promedio Asia	52,2	62,5	66,2
Mediana AL	7,6	14,3	15,2
Mediana Asia	51,1	59,6	63,3

Fuente: Cálculos del autor en base a datos de UN Comtrade, clasificación SITC Rev. 3, nivel de desagregación de 3 dígitos.
Nota: Los promedios son no ponderados.

Los Gráficos 2 y 3 ilustran cómo ha variado la diversificación relativa de exportaciones entre 2000 y 2011 para la selección de economías latinoamericanas y asiáticas. Para la mayoría de ellas el índice ha aumentado, indicando un incremento en el número de categorías exportadoras relevantes, en relación al número de categorías exportadas por la economía más diversificada del planeta.

Gráfico 2

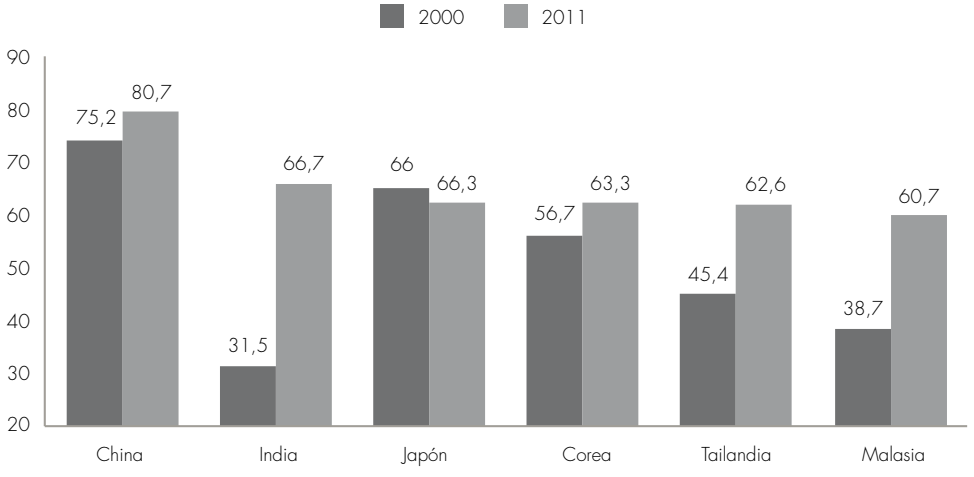
ÍNDICES DE DIVERSIFICACIÓN RELATIVA DE EXPORTACIONES (EEUU=100, 3 DÍGITOS) PARA SELECCIÓN DE PAÍSES DE AL, 2000 Y 2011



Fuente: Cálculos del autor en base a datos de UN Comtrade.

Gráfico 3

ÍNDICES DE DIVERSIFICACIÓN RELATIVA DE EXPORTACIONES (EEUU=100, 3 DÍGITOS) PARA SELECCIÓN DE PAÍSES DE ASIA, 2000 Y 2011



Fuente: Cálculos del autor en base a datos de UN Comtrade.

Para comparar la evolución de los indicadores previamente presentados (IHH, número de categorías exportadoras cuyo valor supera los US$ 100 MM (N categorías), e IDRE) durante la década del 2000, se muestra en la Tabla 4 su variación porcentual entre los años 2000 y 2011.

Tabla 4
VARIACIÓN PORCENTUAL 2000-2011 DEL IHH, NÚMERO DE CATEGORÍAS EXPORTADORAS RELEVANTE E IDRE

País	*Var. % 2000-2011*		
	IHH	N categorías	IDRE
Argentina	11	80	59
Brasil	93	55	37
Chile	31	128	101
Colombia	38	128	101
Costa Rica	-26	100	76
México	12	21	7
Perú	18	193	158
Uruguay	8	325	275
Venezuela	14	-31	-39
China	28	22	7
India	25	140	112
Japón	-15	9	-4
Malasia	-23	78	57
Rep. De Corea	-3	27	12
Tailandia	-26	56	38

Fuente: Cálculos del autor en base a datos de UN Comtrade, clasificación SITC Rev. 3, nivel de desagregación de 3 dígitos.

La evolución del IHH no presenta relación alguna con la de los otros índices, lo cual queda en evidencia al calcular los coeficientes de correlación: El coeficiente de correlación simple entre las variaciones del IHH y las del IDRE

tiene un valor igual a 0,063[6]. Por otro lado, el coeficiente de correlación de Spearman tiene un valor igual a 0,146. A los niveles convencionales de significancia se determina que la correlación entre ambas variables es igual a cero[7]. Este hecho indica que las variaciones del IDRE reflejan información sobre la diversificación de las canastas exportadoras, que no es capturada por las variaciones del IHH.

Tomaremos algunos casos para destacar la ventaja del indicador IDRE sobre el IHH como medida de la diversificación de canastas exportadoras. En primer lugar, para Corea del sur el IHH casi no varió durante la década del 2000 (disminuyó 5 milésimas, equivalentes a una caída de 3%), indicando que no hubo cambios importantes en la diversificación de la canasta exportadora coreana. Sin embargo, la cantidad de categorías exportadoras con valor anual superior a US$ 100 MM aumentó considerablemente en esta economía (de 135 a 171), y en consecuencia el IDRE también aumentó (12%).

Adicionalmente, para la mayoría de las economías consideradas se observa un incremento del IHH (sugiriendo mayor concentración de las canastas exportadoras) que contrasta con un incremento en el IDRE (sugiriendo una mayor diversificación). En el caso de India, por ejemplo, el IHH aumentó en 25% entre 2000 y 2011, indicando que la canasta exportadora se tornó más concentrada durante la década. Sin embargo, durante este período, India pasó de exportar 75 a 180 categorías de productos con valor anual de exportaciones superior a US$ 100 MM. Estas 105 nuevas categorías exportadoras que superan el umbral de US$ 100 MM anuales evidentemente representan una mejora significativa en la diversificación de la canasta exportadora india, que no es considerada por el IHH. El IDRE, en cambio, muestra que la diversificación relativa de la canasta exportadora india (en relación a la de EEUU), más que se duplicó durante la década de 2000 (creció 112%). Este escenario es el más frecuente entre las economías en cuestión, y corresponde también a los de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú, Uruguay y China.

Por otro lado, en la literatura reciente se han desarrollado otros indicadores alternativos asociados a los patrones exportadores de las economías. Hausmann, Hwang y Rodrik (2006) desarrollaron el indicador EXPY para medir el nivel de productividad correspondiente a la canasta exportadora de cada país. Siguiendo esta línea, Hausmann, Hidalgo et al. (2011) formulan el índice ECI

---

[6] Este valor es equivalente al coeficiente de correlación entre las variaciones del IHH y del número de categorías exportadoras. Además, el coeficiente de correlación entre las variaciones del número de categorías exportadoras y del IDRE es igual a 1 (por construcción del indicador).

[7] Se testea la hipótesis nula de que el coeficiente de correlación de Spearman sea igual a cero. Según el tamaño de la muestra (n=15), y para un nivel de significancia de 5%, el valor crítico es aproximadamente igual a 0,441 (test de una cola). No es posible rechazar la hipótesis nula, pues el coeficiente de correlación de Spearman tiene un valor igual a 0,146.

(Economic Complexity Index), para cuantificar la diversificación y el nivel de conocimiento productivo asociados a las canastas exportadoras. Estos indicadores tampoco logran reflejar adecuadamente las dinámicas de diversificación de exportaciones, tal como se expuso previamente para los indicadores tradicionales (IHH y otros). La Tabla 5 a continuación muestra una comparación entre el ECI y el IDRE, que pone en evidencia la limitación del primero.

Tabla 5
COMPARACIÓN ECI VS IDRE, VARIACIONES 1998-2008

País	*ECI 1998*	*ECI 2008*	*Var. % ECI (98-08)*	*Var. % IDRE (98-08)*
Argentina	0,39	0,11	-72	87
Brasil	0,68	0,24	-65	57
Chile	0,12	-0,31	-358	73
Colombia	0,28	0,20	-29	333
Costa Rica	-0,54	0,28	152	127
México	0,8	1,14	43	22
Perú	-0,26	-0,58	-123	135
Uruguay	0,44	0,11	-75	139
Venezuela	0,25	-1,11	-544	-24
China	0,33	0,89	170	19
India	0,21	0,25	19	152
Japón	2,21	2,32	5	8
Malasia	0,48	0,76	58	66
Rep. De Corea	0,94	1,47	56	23
Tailandia	0,17	0,81	376	67

Fuente: ECI: Hausmann, Hidalgo et al. (2011); IDRE: Cálculos del autor en base a datos de UN Comtrade, SITC rev.3, 3 dígitos.

Para la mayoría de las economías latinoamericanas en cuestión (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú, Uruguay), el ECI indica que durante el período 1998-2008 las canastas exportadoras empeoraron su nivel de diversificación y de sofisticación. Al contrario, el IDRE sugiere que estas economías incrementaron su nivel de diversificación relativa, debido a la aparición de nuevas categorías exportadoras que superan el valor de US$ 100 MM anuales. El coeficiente

de correlación simple entre las variaciones del ECI y las del IDRE tiene un valor igual a 0,015 y el coeficiente de correlación de Spearman equivale a -0,129. En ambos casos la correlación no es significativamente distinta de cero, lo cual revela que el IDRE proporciona información distinta al ECI.

Por lo tanto, los indicadores agregados de concentración de exportaciones (IHH y similares) podrían ser útiles para medir magnitudes globales o para agrupar y comparar entre regiones, pero no permiten una comprensión correcta de los procesos de diversificación de exportaciones. Estos ocultan la aparición de nuevas actividades exportadoras no tradicionales. Un análisis de cuáles son las nuevas actividades exportadoras que han surgido en AL, y cuáles fueron los factores que favorecieron o determinaron el éxito en estos casos, nos puede acercar a la formulación de políticas para la diversificación de exportaciones en AL. Esta problemática se aborda en las secciones siguientes.

2. ANÁLISIS DE LAS NUEVAS EXPORTACIONES EN AL Y FACTORES DETERMINANTES DEL ÉXITO EXPORTADOR

Se ha puesto en evidencia la aparición de nuevas categorías exportadoras relevantes para AL desde el año 2000, que contribuyen a la configuración de canastas exportadoras más diversificadas.

En esta sección se analiza qué tipo de exportaciones son las que han surgido en AL en la última década. Luego se revisan algunas experiencias exitosas correspondientes a estas nuevas exportaciones, analizando los factores que han sido clave para el éxito (o fracaso). ¿Ha tenido algún rol la inversión extranjera directa? ¿Qué roles han desempeñado los sectores público y privado, y cómo pueden contribuir a mejorar la competitividad internacional de determinados sectores? Se busca establecer un patrón de estos factores, que pudiesen ser el objeto de políticas para la diversificación de exportaciones.

Las exportaciones que han surgido en la última década son clasificables en tres distintas categorías: Por un lado ha tenido lugar (i) la expansión de ventajas comparativas tradicionales, es decir, la expansión de exportaciones tradicionales asociadas a la abundancia de recursos naturales (similar al concepto de *diversificación en el margen intensivo* que se encuentra frecuentemente en la literatura). Por otro lado se distingue (ii) la creación de nuevas ventajas comparativas naturales, es decir, exportaciones no tradicionales, intensivas en recursos naturales. Por último, destaca el desarrollo de (iii) exportaciones no tradicionales, no intensivas en recursos naturales.

La Tabla 6 a continuación presenta las principales exportaciones no tradicionales para una selección de países latinoamericanos, en el año 2012. Se observan exportaciones basadas en recursos naturales (ej.: *Oil seeds, Fruits, Fish, Meat…*) y exportaciones no intensivas en recursos naturales (ej.: *Road motor vehicles, Alcoholic beverages, Telecomunications aparatus…).*

Tabla 6

PRINCIPALES EXPORTACIONES NO TRADICIONALES PARA 5 PAÍSES LATINOAMERICANOS EN 2012: (US$ MM CORRIENTES Y % DE TOTAL DE EXPORTACIONES)

País	*Categoría de exportación*	*Valor anual (US$ MM corr.)*	*% exp. Totales*
Brasil	Petroleum, crude and partly refined	20.306	8,5
	Oil seeds (including soja beans)	17.361	7,2
	Meat, fresh, chilled or frozen	13.176	5,5
	Sugar and honey	12.717	5,3
	Road motor vehicles	11.841	4,9
Argentina	Road motor vehicles	9.459	12,0
	Maize corn unmilled	4.841	6,2
	Oil seeds (including soja beans)	3.739	4,8
	Wheat including spelt and meslin, unmilled	2.952	3,8
	Chemical materials and products	2.701	3,4
Chile	Fruit, fresh, and nuts (excl. Oil nuts)	4.287	5,6
	Fish, fresh & simply preserved	3.459	4,5
	Pulp & waste paper	2.534	3,3
	Alcoholic beverages	1.841	2,4
	Iron ore & concentrates	1.348	1,8
México	Road motor vehicles	68.904	19,0
	Telecommunications apparatus	39.164	10,8
	Office machines	20.444	5,6
	Machinery and appliances non electrical parts	15.549	4,3
	Electric power machinery and switchgear	13.566	3,7

Continuación Tabla 6

País	*Categoría de exportación*	*Valor anual (US$ MM corr.)*	*% exp. Totales*
Perú*	Petroleum products	2.941	8,2
	Coffee	1.586	4,4
	Clothing except fur clothing	1.516	4,2
	Gas, natural and manufactured	1.487	4,2
	Iron ore & concentrates	1.023	2,9

Fuente: UN Comtrade SITC rev.1.
Notas: Exportaciones tradicionales fueron definidas como las exportaciones de recursos naturales con un porcentaje del total de exportaciones superior a 10% en la década previa al año 2000. Para el caso de Brasil, se tomaron los tres commodities con mayor peso en la canasta exportadora en esta década, pues ninguno superaba el 10%. Detalle de exportaciones tradicionales por país en Anexo A.3. * Datos de Perú corresponden a año 2011.

El valor de dichas exportaciones se ha incrementado en el tiempo para la mayoría de las economías latinoamericanas. La Tabla 7 exhibe el valor total de las exportaciones de productos no tradicionales para una selección de países latinoamericanos, en los años 2000, 2006 y 2012[8].

Tabla 7

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES (US$MM CORRIENTES Y CONSTANTES DE 2012) PARA SELECCIÓN DE PAÍSES LATINOAMERICANOS: 2000, 2006 Y 2012

		2000	*2006*	*2012*
Argentina	US$ corrientes	22.234	37.718	61.545
	US$ constantes	33.879	46.305	61.545
Brasil	US$ corrientes	48.197	122.244	195.548
	US$ constantes	73.440	150.077	195.548
Chile	US$ corrientes	10.279	22.380	32.964
	US$ constantes	15.662	27.476	32.964
Colombia (i)	US$ corrientes	7.958	17.393	28.199
	US$ constantes	12.127	21.354	28.367

[8] Para cada país, el valor de exportaciones no tradicionales fue calculado como el valor total de exportaciones menos el valor de las exportaciones de productos tradicionales basados en recursos naturales (misma definición empleada anteriormente). Series para el período 1990-2012 en Anexo A.4.

Continuación Tabla 7

		2000	*2006*	*2012*
Costa Rica (i)	US$ corrientes	4.441	5.790	8.263
	US$ constantes	6.766	7.109	8.313
México	US$ corrientes	151.327	214.171	315.734
	US$ constantes	230.583	262.935	315.734
Perú (i)	US$ corrientes	3.285	9.100	19.070
	US$ constantes	5.005	11.173	19.183
Uruguay	US$ corrientes	1.717	2.717	6.813
	US$ constantes	2.616	3.336	6.813
Venezuela (i)	US$ corrientes	4.440	4.758	3.196
	US$ constantes	6.765	5.842	3.215

Fuente: Elaboración propia en base a datos de UN Comtrade son clasificación SITC rev.1 y nivel de desagregación de 3 dígitos.
Nota: (i) Datos 2012 corresponden a 2011.

Para examinar la evolución intertemporal de las exportaciones no tradicionales, se ha estimado la siguiente ecuación, para la misma selección de países latinoamericanos, entre los años 1990 y 2012:

$$ln(X_t^{NT}) = b_0 + b_1 t + \varepsilon_t$$

Donde X_t^{NT} representa el valor total de las exportaciones no tradicionales, en dólares constantes del año 2012, y t es el tiempo. La Tabla 8 exhibe los coeficientes estimados mediante el método de Cochrane-Orcutt.

Tabla 8
CRECIMIENTO DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES PARA SELECCIÓN DE PAÍSES LATINOAMERICANOS: 1990-2012

País	*b1*	*b0*	*N*	*R2*	*DW*
Argentina	0.057**	23.572**	22	0.659	1.565
	(6.220)	(163.982)			

Continuación Tabla 8

País	*b1*	*b0*	*N*	*R2*	*DW*
Brasil	0.074**	24.344**	22	0.773	1.750
	(8.246)	(170.231)			
Chile	0.064**	22.830**	22	0.881	1.812
	(12.146)	(287.972)			
Colombia (i)	0.069**	22.546**	21	0.828	1.511
	(9.559)	(212.292)			
Costa Rica (i)	0.032	22.264**	21	0.029	1.470
	(0.750)	(26.580)			
México	0.027	25.863**	22	0.095	2.570
	(1.451)	(80.748)			
Perú (i)	0.106**	21.249**	21	0.855	1.368
	(10.581)	(142.661)			
Uruguay	0.087*	20.520**	22	0.239	1.389
	(2.503)	(26.371)			
Venezuela (i)	-0.028	22.857**	19	0.097	1.759
	(-1.355)	(79.523)			

Notas: Estadísticos t entre paréntesis, ** p<0.01, * p<0.05. (i) Datos disponibles hasta 2011.

Los coeficientes estimados son generalmente positivos, y la mayoría son significativos al 1%, lo cual indica un proceso de incremento de exportaciones no tradicionales en Latinoamérica en el período 1990-2012. En el caso de Venezuela no se observa este patrón.

A continuación se hace una revisión de algunos casos de experiencias exitosas en el desarrollo de exportaciones latinoamericanas, siguiendo la tipología recién presentada. La Tabla 9 presenta un resumen de la evolución de las exportaciones que serán analizadas.

Tabla 9
EXPERIENCIAS EXITOSAS DE EXPORTACIONES EN AMÉRICA LATINA: 1990-2012
(US$ MM constantes de 2012)

Exportación / País	*1990*	*1995*	*2000*	*2005*	*2010*	*2011*	*2012*	*Var. % 1990-2011*
Soja / Brasil	1.582	1.249	3.334	6.866	12.089	16.425	17.248	938
Forestal / Chile	474	764	777	1.292	817	907	958	92
Flores / Colombia	398	774	892	1.166	1.363	1.264	n.d.	218
Fruta / Chile	1.566	2.231	2.343	3.742	5.321	5.770	5.799	268
Cerdo / Brasil	38	136	248	1.443	1.343	1.294	1.348	3263
Vino / Chile	90	296	891	1.136	1.706	1.715	1.806	1811
Aircraft / Brasil	963	449	5.447	4.244	4.775	4.366	5.218	353
Software / Uruguay	0	n.d.	121	134	247	n.d.	n.d.	-

Fuente: Un Comtrade, SITC Rev. 1, 2 y 3. Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información (Cuti).

2.1. Expansión de ventajas comparativas tradicionales

Las economías latinoamericanas en la década de 2000 han expandido enormemente las exportaciones en las cuales han tenido históricamente una ventaja comparativa asociada a la abundancia en recursos naturales. Este fenómeno ha sido particularmente estimulado por los incrementos en los precios de los *commodities*, debido parcialmente a la expansión de la demanda china.

Un caso interesante, estudiado en detalle por Monteiro et al. (2012) es el de la industria de soja en Brasil, que se ha transformado en 2012 el segundo productor y exportador a nivel mundial. Entre 2000 y 2012 las exportaciones de soja brasileña se quintuplicaron, y superaron los US$ 17.000 MM. La espectacular expansión de esta industria no habría sido posible sin la participación activa del gobierno, principalmente a través de la tecnología desarrollada por la agencia de investigación pública EMBRAPA. Este centro de investigación fue creado a comienzos de los 70s como parte de un plan de gobierno para incrementar la producción doméstica de alimentos frente al rápido crecimiento de

la población urbana. Se trata hoy de una gran entidad que en 2010 contaba con cerca de 8.900 empleados, más de 2.000 investigadores (aproximadamente 71% con PhDs) y un presupuesto cercano a US$ 1.000 MM, que financia múltiples centros de investigación aplicada a la producción agrícola. EMBRAPA ha generado un crecimiento continuo en la productividad, desarrollando variedades de soja adaptadas a distintas condiciones de suelo y clima en territorios brasileños, mejorando los métodos de fertilización y conservación de los suelos, permitiendo la expansión de la capacidad productiva doméstica. Otro factor clave en el auge de las exportaciones de soja brasileña, ha sido la difusión de las mejoras en productividad y de las nuevas tecnologías, a todos los productores. Ésta se ha realizado a través de distintos canales (EMATER: agencia pública de extensión, cooperativas de productores, servicios estatales de extensión rural…). Además, la innovación tecnológica provista por EMBRAPA ha sido complementada con la creación de líneas de crédito especializadas, subsidiando la inversión privada en nuevas tecnologías relacionadas a la soja.

Naturalmente, el éxito en el desarrollo de esta industria también fue influido por otros factores externos, como el fuerte crecimiento de la demanda mundial por soja, y el consecuente aumento del precio de esta. Sin embargo, este caso ilustra cómo la provisión de bienes públicos específicos a la industria, combinada con la iniciativa privada, han sido exitosas en el incremento de la capacidad productiva de la economía doméstica, expandiendo una ventaja comparativa natural preexistente.

En las economías exportadoras de minerales, como Chile y Perú, también se ha observado un patrón de expansión de ventajas comparativas naturales. Los trabajos de exploración minera han incrementado sustancialmente la cantidad de reservas estimadas de cobre y otros minerales. En el caso chileno, las actividades de exploración son realizadas por la empresa estatal CODELCO y por las empresas mineras privadas. Las reservas estimadas de cobre chileno (expresadas en cantidad de cobre fino contenido) crecieron de aproximadamente 80 MM de toneladas en 2001 a 150 MM de toneladas en 2007[9].

[9] Servicio Nacional de Geología y Minería (2009). Reservas expresadas en expresadas en cantidad de cobre fino contenido.

2.2. Creación de nuevas ventajas comparativas naturales

Paralelamente, se ha observado en las economías latinoamericanas la aparición de nuevas exportaciones intensivas en recursos naturales, aunque de carácter no tradicional. Algunos ejemplos emblemáticos son la emergencia de las exportaciones de flores en Colombia; salmón, fruta y productos forestales en Chile; o carne (especialmente cerdo) en Brasil. A continuación analizamos cuáles han sido los factores que han impulsado el éxito exportador de estas actividades económicas, y su consolidación como productos competitivos en los mercados internacionales.

Colombia es hoy el segundo exportador mundial de flores frescas, primer proveedor en el mercado norteamericano y cuarto mayor proveedor para la Unión Europea. Siguiendo a Arbeláez, Meléndez y León (2012), el valor de las exportaciones de flores ha crecido de US$ 20.000 en 1965 a US$ 1 MM en 1970 y US$ 1.052 MM en 2009. Según este estudio, la inversión extranjera tuvo un rol crucial en el desarrollo de la industria. Por una parte, permitió la introducción en el país de métodos de producción más eficientes. A modo de ejemplo, el éxito de Floramérica, compañía pionera en la producción y exportación de flores colombianas, perteneciente en su totalidad a inversionistas extranjeros, dependió de la importación y adaptación de la tecnología de producción norteamericana a las condiciones de Colombia, proceso que comenzó a fines de la década de 1960s. Se llevaron a cabo innovaciones tecnológicas inéditas en Colombia, como la importación de injertos para producir una mayor variedad de flores, la construcción de invernaderos con diseño norteamericano más eficiente, y la organización del trabajo según el modelo norteamericano. Por otro lado, la presencia de la inversión extranjera favoreció la difusión de conocimiento acerca de las especificidades de las preferencias y necesidades de los consumidores extranjeros, y adicionalmente propició el acceso a canales de distribución y comercialización.

Adicionalmente, la rápida y profunda difusión de los conocimientos recién descritos, fue clave en el éxito del desarrollo del sector. El modelo de producción de Floramérica fue imitado por una cantidad creciente de entrantes al sector, estimulados por la fuerte demanda norteamericana. El *know how* fue transferido hacia compañías colombianas mediante canales como la contratación de asesorías y consultorías de miembros (o ex miembros) de Floramérica. La entrada de nuevos productores (a veces considerada perjudicial por la posible disipación de rentas) fue muy beneficiosa para la industria. La coordinación y colaboración entre los productores permitió enfrentar problemas mayores para la industria que requerían la combinación de esfuerzos. Esta cooperación se materializó en la creación de distintas asociaciones de productores (inicialmente Colflores y

luego Asocolflores), que permitieron coordinar a los productores para resolver diversos problemas. Así, por un lado, se generó una solución para el transporte de las flores a los mercados norteamericano. Los productores se coordinaron para llenar aviones, pues ningún productor podría haberlo hecho individualmente. También se establecieron centros de recepción y almacenamiento apropiados y cercanos a los principales mercados, compartidos por varios productores. Además, la asociación de productores Asocolflores ha representado y promovido las flores colombianas en mercados extranjeros, y durante los 70s defendió a los exportadores de flores colombianos en los mercados norteamericanos, acusados de recibir beneficios y subsidios ilegales. Por otro lado, Asocolflores ha apoyado la investigación en control de plagas para la industria, entre otras iniciativas.

Un hecho destacable es que la industria de flores en Colombia emergió principalmente de la iniciativa privada (impulsada por la inversión extranjera) y de la coordinación entre empresarios para enfrentar obstáculos que exigían la colaboración entre los productores. Aunque el sector fue favorecido por políticas horizontales para el fomento de exportaciones no tradicionales, incluyendo subsidios y créditos que facilitaron las inversiones iniciales, el gobierno colombiano jugó un papel poco decisivo. No hubo una política pública para apoyar específicamente la industria de flores, y la ayuda del gobierno para resolver los problemas de coordinación no fue organizada ni sistemática.

Por otro lado, el desarrollo de la industria frutícola chilena ha constituido un avance importante en la diversificación de la canasta exportadora de este país, que está fuertemente concentrada en productos minerales. El valor del total de exportaciones de frutas y verduras chilenas, ha crecido desde US$ 900 MM en 1990, a US$ 1.536 MM en 2000, y US$ 5.799 MM en 2012[10]. La Tabla 10 muestra las distintas categorías de productos frutícolas chilenos cuyas exportaciones superan los US$ 50 MM anuales, entre 1990 y 2011. Destaca que a comienzos de los años 1990, las exportaciones chilenas superaban este valor solo par 3 categorías de productos frutícolas, comparado con 21 categorías en el año 2012. Este caso permite ilustrar distintos patrones de diversificación de exportaciones dentro del mismo sector exportador. Por un lado, se observa el desarrollo de exportaciones de nuevas frutas frescas, como peras y membrillos, berries, y más recientemente, cítricos (naranjas, mandarinas, limones). Por otro lado, se aprecian encadenamientos productivos que se traducen en las exportaciones de productos frutícolas con mayor valor agregado, tales como el jugo de manzanas, jugo de uvas, o mermeladas de frutas.

[10] US$ corrientes; datos de UN Comtrade con clasificación SITC Rev. 1.

Según Agosín y Bravo-Ortega (2007), la ausencia de capital humano apropiado fue durante mucho tiempo un obstáculo para el desarrollo del sector frutícola chileno. La promoción de capital humano específico fue crucial para el crecimiento del sector y el despegue de las exportaciones. Por ejemplo, a través de un programa específico de intercambio entre la Universidad de Chile y la Universidad de California (Programa Chile-California establecido en 1965), se formaron a más de 80 profesores y técnicos chilenos en ciencias agrícolas. Adicionalmente, el mismo año se creó el Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA), una entidad semi autónoma consagrada al desarrollo y difusión de la tecnología agrícola en Chile.

Agosín y Bravo-Ortega (2007) señalan que las exportaciones de frutas, vegetales y alimentos, han requerido en general de un conjunto de bienes públicos para su desarrollo exitoso. Por una parte, la protección del país de la importación de plagas y pestes ha sido clave, y en el caso de Chile ha sido asegurada por una agencia del gobierno (Servicio Agrícola Ganadero, SAG) que trabaja cercanamente con los productores y exportadores. Los controles de calidad de las exportaciones también son un factor que influye al desempeño de todo el sector frutícola, pues la mala calidad de los productos de un exportador puede generar externalidades negativas, perjudicando la imagen del resto de los exportadores chilenos de productos similares. En este sentido, el SAG entrega también certificados de calidad de las exportaciones frutícolas. La entidad se encarga también de diseminar información sobre buenas prácticas agrícolas y normas fitosanitarias en los países importadores, para que los productores individuales puedan cumplir con ellas, y solicitar asistencia técnica si lo requieren. Adicionalmente, la implicación del gobierno en la promoción de las exportaciones chilenas en el extranjero, impulsada por la agencia ProChile, ha sido considerada un factor importante en el estímulo de la exportación de frutas chilenas.

Otro factor relevante en el desarrollo de las exportaciones del sector frutícola en Chile, que entra en la categoría de la provisión de bienes públicos, se trata de la acción diplomática en la negociación de tratados de libre comercio. En la investigación de Agosín y Bravo-Ortega (2007), se realizaron entrevistas a ejecutivos de empresas chilenas exportadoras, y todos coincidieron en que la acción del gobierno en el establecimiento de estos tratados, ha sido un factor clave en el crecimiento de las exportaciones frutícolas.

Tabla 10
DIVERSIFICACIÓN DE EXPORTACIONES EN LA INDUSTRIA FRUTÍCOLA CHILENA: 1990-2012

Exportación	*1990*	*1991*	*1992*	*1993*	*1994*	*1995*	*1996*	*1997*	*1998*	*1999*	*2000*
Uvas frescas	8	7	7	7	8	7	9	9	9	9	9
Manzanas frescas	2	3	3	2	2	3	4	3	4	4	3
Duraznos, Damascos, Cerezas y Ciruelas frescas	1	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2
Berries frescas											
Aguacates, Guayabas y Mangos, frescos y secos											1
Otras frutas frescas			1			1	1	1	1	1	1
Peras y Membrillos frescos			1	1	1	1	1	1	1	1	1
Mixturas de frutos secos o frutas deshidratadas											
Tomates preservados			1	1	1	1	1	1	1	1	1
Frambuesas, moras y berries preservadas o congeladas						1	1				
Mermeladas de frutas											
Uvas secas (pasas)											
Nueces											
Jugo de manzana			1			1	1			1	
Duraznos, Damascos, Cerezas y Ciruelas preservados											
Jugo de otras frutas											
Otras frutas congeladas o preservadas											
Jugo de uvas											
Naranjas frescas o secas											
Mandarinas, Clementinas y cítricos similares											
Almendras											
Limones frescos o secos											

Continuación Tabla 10

Exportación	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*2006*	*2007*	*2008*	*2009*	*2010*	*2011*	*2012*
Uvas frescas	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
Manzanas frescas	4	4	7	9	7	9	9	9	9	9	9	9
Duraznos, Damascos, Cerezas y Ciruelas frescas	3	3	4	4	6	7	7	9	7	9	9	9
Berries frescas			1	2	2	3	3	4	3	7	9	9
Aguacates, Guayabas y Mangos, frescos y secos	1	1	3	2	3	2	4	3	6	3	4	3
Otras frutas frescas	1	1	1	2	2	2	3	3	3	3	3	4
Peras y Membrillos frescos	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2
Mixturas de frutos secos o frutas deshidratadas	1	1	1	1	2	2	2	3	2	3	3	3
Tomates preservados	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	2
Frambuesas, moras y berries preservadas o congeladas			1	1	1	1	2	3	2	3	3	2
Mermeladas de frutas				1	1	1	2	3	1	2	3	3
Uvas secas (pasas)				1	1	1	1	2	2	2	3	3
Nueces						1	1	2	1	3	4	3
Jugo de manzana	1		1	1	1	1		1			2	2
Duraznos, Damascos, Cerezas y Ciruelas preservados				1	1	1	1	1	1	1	2	2
Jugo de otras frutas						1	1	1	1		1	1
Otras frutas congeladas o preservadas								1			2	2
Jugo de uvas								1	1	1	1	1
Naranjas frescas o secas										1	1	1
Mandarinas, Clementinas y cítricos similares											1	1
Almendras											1	1
Limones frescos o secos											1	

Fuente: Cálculos por el autor en base a datos de UN Comtrade, SITC Rev. 3.
Nota: (1) equivale a que un valor anual de exportaciones superior a US$ 50 MM, (2) equivale a que un valor anual de exportaciones superior a US$ 100 MM, así sucesivamente por tramos de US$ 50 MM, hasta (9) que equivale a un valor anual de exportaciones superior a US$ 450 MM.

Las exportaciones de carne de cerdo en Brasil, cuarto productor y exportador en el planeta en 2012, representan otro caso destacado de creación de nuevas ventajas comparativas basadas en recursos naturales. En 1990 éstas eran poco relevantes para la economía brasileña, con un valor de US$ 22 MM, cifra que aumentó a US$ 1.348 MM en 2012[11]. Como es natural, el éxito de este sector se puede atribuir a distintos motivos, pero a diferencia de los casos analizados hasta ahora, el apoyo estatal, y sobre todo la inversión extranjera, han sido poco relevantes.

Según Bonelli y Castelar Pinheiro (2012), la acumulación de conocimiento y experiencia en el mercado doméstico fue un factor clave para el desarrollo de este sector exportador. Hubo dos empresas pioneras en la exportación de cerdo (SADIA y PERDIGAO), grandes compañías que habían producido y comercializado carne de cerdo por décadas en el mercado doméstico, altamente competitivo y de tamaño considerable. Antes de convertirse en grandes exportadoras, estas compañías ya habían desarrollado sistemas logísticos sofisticados para la distribución refrigerada de cerdo. Algunos factores externos, como el crecimiento de la demanda mundial asociado a la enfermedad de vaca loca, o la apertura del mercado ruso, estimularon a las grandes empresas brasileñas a exportar carne de cerdo. Adicionalmente, Brasil posee una ventaja comparativa en la producción de soja y maíz, principal insumo para la producción de carne. El bajo costo de la tierra, de la alimentación de los animales y de la mano de obra, junto con las condiciones climáticas, contribuyeron a un contexto propicio a la exportación cárnica.

El primer gran exportador, SADIA, que tenía experiencia en la exportación de carne de ave, replicó su estrategia doméstica, estableciendo canales de distribución en los mercados extranjeros para la comercialización de carne de cerdo. Esto generó una externalidad positiva, por cuanto incrementó el conocimiento general sobre los requerimientos en los mercados extranjeros, respecto a normas fitosanitarias y gustos de los consumidores. El proceso de difusión ha sido favorecido principalmente por la creación de una asociación de productores y exportadores (ABIPECS) que permite el intercambio de información y experiencias.

Adicionalmente, la inversión en mejoras tecnológicas y en promoción de marcas ha sido un elemento esencial del desarrollo exportador. Lo interesante es que, a diferencia del sector de la soja previamente descrito, la inversión ha sido realizada principalmente por las grandes empresas de la industria, y no por el gobierno. Estas empresas[12] han invertido intensamente en innovación tecnológica, principalmente en centros de investigación genética de animales, lo cual ha

---

[11] US$ corrientes; datos de UN Comtrade con clasificación SITC Rev. 3.

[12] En 2008 SADIA fue adquirida por PERDIGAO, convirtiéndose en una gran firma: Brasil Foods (BRF).

sido determinante del crecimiento de la productividad del sector. También han invertido fuertemente en fortalecer sus marcas, en el mercado doméstico y en el extranjero, lo cual ha favorecido a toda la industria.

Al menos en la fase inicial del desarrollo de las exportaciones de carne de cerdo, no hubo incentivos fiscales específicos, ni provisión estatal de investigación que favoreciera el desarrollo de la ventaja comparativa. Los productores consideran que la política del gobierno los ha favorecido solo indirectamente, por ejemplo, a través de la negociación de los requerimientos fitosanitarios sobre los productos exportados, y con algunos incentivos de poca importancia, como financiamiento público de inversión en promoción exportadora e investigación.

Un caso que contrasta fuertemente con el anterior corresponde a la aparición de la industria forestal en Chile, que fue impulsada principalmente por incentivos tributarios. Según Meller (1995), la industria forestal chilena fue favorecida por leyes especiales relativas a la tributación de la actividad económica. En 1931 se formuló una Ley de Bosques liberó de impuestos la actividad forestal, por treinta años a partir de que un árbol fuera plantado; pero esta ley no incentivó el desarrollo forestal. En 1974 la ley fue modificada y se establecieron dos tipos de beneficios tributarios para la industria forestal: un subsidio directo de 75% de los costos y un crédito a los impuestos igual a 50% de los ingresos generados. Esta Ley tuvo un gran efecto; la diferencia entre ambas leyes radica en el hecho que la ley de 1974 proporciona los subsidios al principio ("*up front*") y no al final (20 años después). Los beneficios tributarios existieron hasta 1996. La superficie de producción forestal se incrementó en más de 1000% entre 1970 y 1990, y Chile es considerado hoy como un país que posee una ventaja comparativa en la industria forestal.

Otro elemento que contribuyó sustancialmente al desarrollo de este sector, según Rossi (1995), fue la inversión en investigación aplicada para la transferencia de técnicas forestales que tuvieron éxito en otros países. Por ejemplo, la introducción del bosque de pino radiata fue influida por la experiencia de Nueva Zelandia. El desarrollo tecnológico del sector fue impulsado principalmente por las grandes empresas, que realizaron inversiones considerables, por ejemplo, en viveros de alta tecnología y en programas de mejoramiento genético. El rol de las universidades también ha sido importante, mediante la creación de las carreras de ingeniería forestal, lo que ha permitido que el sector disponga de profesionales especializados de alto nivel.

Rossi ha destacado como desafíos para la mantención de la competitividad de la industria forestal chilena, el incremento de la acción coordinada entre las empresas y el Estado. Se requiere una gestión adecuada del impacto ecológico de la explotación de bosques, cuyo descuido ha significado en otros países la desaparición de la industria. También se requiere inversión en infraestructura

(puertos, caminos…) pues los costos de transporte representan una porción importante de los costos totales para el sector.

Los casos descritos y analizados anteriormente ilustran la capacidad de las economías latinoamericanas de potenciar la producción y exportación de nuevos productos relevantes para la canasta exportadora, generando nuevas ventajas comparativas en productos no tradicionales basados en el uso intensivo de recursos naturales. A continuación se aborda otra dimensión, que corresponde a la aparición de actividades económicas no tradicionales y no intensivas en recursos naturales.

2.3. Exportaciones no tradicionales, no intensivas en recursos naturales

Uno de los casos más emblemáticos de éxito en Latinoamérica en la exportación de productos no tradicionales, de alto valor agregado, corresponde a la exportación de aviones brasileños, llevada a cabo por la compañía Embraer, tercer productor mundial de aeronaves. Embraer nació como una empresa estatal, y en el año 2013 cuenta con más de 18.000 empleados, y una cartera de pedidos de más de US$ 13.000 MM[13].

Varios elementos contribuyeron al éxito de esta compañía como exportadora mundial de aviones. Primero que nada, Snoeck y Pittaluga (2012) destacan que Embraer estableció una estrategia efectiva de posicionamiento en un nicho de mercado en que los principales productores mundiales de aviones no estaban especializados. Mientras que los líderes mundiales se concentraron en la producción de aviones grandes, Embraer se especializó en el diseño y producción de aviones pequeños, ideales para rutas cortas y vuelos regionales. El foco inicial de la empresa fue satisfacer el mercado doméstico, que exigía aviones de esa naturaleza por el gran tamaño de Brasil, y la dispersión de su población. Hoy, la firma produce aviones de máximo 120 plazas, mientras que Airbus, uno de los líderes mundiales, produce aviones con capacidad para más de 850 pasajeros[14].

Por otro lado, Goldstein (2002) señala que un factor crucial en el éxito de Embraer fue la absorción de conocimiento tecnológico de otros fabricantes de aviones y partes de aviones. La transferencia de conocimiento fue posible gracias a acuerdos de cooperación entre Embraer y socios extranjeros, a cambio de contratos de compra de largo plazo, o participación en eventuales beneficios.

---

[13] www.embraer.com

[14] www.airbus.com

Durante los años 1970s, Embraer importaba componentes de alta tecnología y alto valor agregado, y se concentraba únicamente en el diseño de aviones, producción de fuselaje, y ensamblaje de partes. Fue clave que en los acuerdos cooperativos no se limitara la posibilidad de que Embraer exportara aviones, y que los socios se comprometieran a transferir conocimiento sobre la tecnología de producción de componentes específicos, incluyendo *know-how* organizacional sobre la producción en serie de la industria de aeronaves. La estrategia de mediano plazo consistió en evitar la dependencia tecnológica de productores extranjeros, y emplear la tecnología propia para la fabricación de los componentes. Esta estrategia fue complementada con la investigación realizada por distintos centros brasileños: CTA (Centro Tecnológico Espacial), ITA (Instituto Tecnológico de Aeronáutica) y IPD, instituto de investigación tecnológica de alto nivel. Castelar Pinheiro y Bonelli (2012) plantean que una fuerte conexión entre estos centros y Embraer ha permitido a la compañía alcanzar un alto nivel en el diseño de aviones, por ejemplo en términos de alivianar el peso de estos, y reducir sus costos de producción.

La estrategia de nichos también ha sido efectiva en el caso de la producción y exportación de *software* en Uruguay. Snoeck y Pittaluga (2012) señalan que el sector incluye cerca de 350 firmas productoras, y las exportaciones han crecido de prácticamente cero en 1989 a más de US$ 200 MM en 2008. El primer gran actor del sector fue la empresa uruguaya ARTech, cuyos ingenieros en computación altamente calificados desarrollaron un *software* que lograron vender a nivel nacional, luego exportarlo a otros países latinoamericanos, y finalmente comercializarlo en los mercados mundiales (se trataba de GeneXus, un set de herramientas integradas para el desarrollo de aplicaciones complejas en grandes bases de datos). El éxito de este primer exportador generó una buena reputación de los *software* uruguayos en el extranjero, lo cual redujo las barreras de entrada para otras firmas, que siguieron una estrategia de nichos, concentrándose en mercados pequeños, específicos e ignorados por los mayores productores.

Otro aspecto clave en el desarrollo del sector de *software* en Uruguay, fue la colaboración de ARTech con las universidades nacionales, públicas y privadas, que permitió el flujo de *know how* hacia las firmas seguidoras. Por ejemplo, se estableció un acuerdo en 2004 entre ARTech e InCo, el centro de investigación computacional de la universidad pública, para la cooperación en el desarrollo de *software* para el ámbito de la educación.

Retomando el rol de la importación de tecnología extranjera, según Agosín y Bravo-Ortega (2012), esta fue un factor crucial en la desarrollo de las exportaciones de vino en Chile, cuyo valor de las exportaciones era poco relevante para la canasta exportadora chilena en los años 1980, mientras que en 2009 ha superado los US$ 1.400 MM. Según este estudio, la llegada a Chile de una

firma española (Miguel Torres), en busca de condiciones territoriales y climáticas ideales para la producción y exportación de vino, fue el elemento clave que gatilló el crecimiento de las exportaciones. Esta firma implementó tecnologías de producción inexistentes en Chile hasta ese entonces, como la utilización de contenedores de acero inoxidable importados desde Estados Unidos, o de equipos de frio y maquinaria de molienda y prensado más modernos. El éxito de Miguel Torres atrajo más inversión extranjera, proveniente de Estados Unidos, Francia y otros, que comenzaron a producir en Chile con el ánimo de exportar. Adicionalmente, a partir de la década de 1980, la industria se benefició de la formación de *joint ventures* que permitió a los productores chilenos acceder a los mercados y canales de distribución internacionales, e incrementar su conocimiento sobre la demanda extranjera, adaptando su producción a los gustos de los consumidores internacionales.

Por otro lado, aunque el rol del gobierno fue poco relevante para el despegue de las exportaciones, este se ha implicado a partir de la década de los 1990s en el desarrollo de largo plazo de la industria, por ejemplo a través de la promoción de exportaciones realizada por una agencia especializada (ProChile), o mediante el Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP) que asiste a los pequeños productores para adaptar la calidad de sus productos a los estándares internacionales. Además, los productores chilenos de vino han señalado que la existencia de algunos bienes públicos o semi-públicos ha sido esencial para el auge exportador, como la negociación de acuerdos fitosanitarios, la protección del medio ambiente llevada a cabo por el SAG, la promoción de asociaciones empresariales, y el establecimiento de tratados de libre comercio.

3. LECCIONES DE POLÍTICA PARA DIVERSIFICACIÓN DE EXPORTACIONES

Las experiencias de nuevos sectores exportadores en América Latina revelan un conjunto de factores que han sido determinantes del éxito exportador. Los casos son diversos y cada uno ha tenido sus particularidades. No es posible detectar condiciones necesarias y suficientes para el éxito exportador. Por ejemplo, la inversión extranjera directa ha jugado un rol determinante en el desarrollo de las exportaciones de flores en Colombia, o de vino en Chile, pero esta no ha influido significativamente en el crecimiento de las exportaciones de *software* uruguayos o de carne de cerdo brasileña. Sin embargo, es posible identificar factores que podrían gatillar el éxito de nuevas experiencias, y que pueden ser el

objeto de políticas para la diversificación de exportaciones, los que se muestran en la presente sección.

3.1. Adquisición, creación y difusión de conocimiento productivo y exportador

El éxito de nuevos sectores exportadores está estrechamente relacionado con la capacidad de emplear tecnologías productivas eficientes, que permitan a los productores ser competitivos en los mercados internacionales. La tecnología puede ser transferida desde el extranjero o desarrollada (o complementada) por innovación tecnológica llevada a cabo domésticamente. La difusión de las mejoras tecnológicas entre los productores nacionales también es un factor clave para el desarrollo de la industria.

En el análisis de casos de éxito exportador en Latinoamérica, se han reconocido distintos mecanismos que pueden contribuir a la adquisición, creación y difusión de conocimiento productivo. Así también de conocimiento sobre la demanda externa y canales de distribución, en otras palabras, conocimiento exportador.

a) Innovación tecnológica aplicada a procesos productivos

Una forma de incrementar la competitividad de las firmas domésticas, para que éstas logren exportar a mercados extranjeros, es potenciando determinados sectores mediante investigación e innovación tecnológica. El caso de la soja brasileña, examinado previamente, muestra que el desarrollo de la industria y de las exportaciones habría sido imposible sin la investigación aplicada a dicho sector, llevada a cabo por EMBRAPA. En este caso, las mejoras tecnológicas que impulsaron la competitividad de las exportaciones de soja brasileña, fueron resultado de la iniciativa del sector público para estimular el desarrollo de un sector económico estratégico. La difusión de estas mejoras tecnológicas ha sido una política complementaria, crucial para el desarrollo del sector, y ha sido llevada a cabo por una agencia pública especialmente dedicada a ello. La presencia de centros de investigación e innovación también fue un elemento clave en otros casos, como en la industria de aviones brasileña (ITA)[15], o el sector frutícola en Chile (INIA)[16].

---

[15] Ver Castelar Pinheiro A. y R. Bonelli (2012).
[16] Ver Agosín, M. y C. Bravo-Ortega (2007).

Adicionalmente, la colaboración entre ARTech, principal productor de *software* en Uruguay, e InCo, centro de investigación computacional de la universidad pública, muestra la posibilidad de colaboración entre universidades domésticas y productores privados, para producir conocimiento que potencie la industria. Agosín y Bravo-Ortega (2007) señalan que en Chile, una estrategia relativamente nueva (no evaluada) ha sido la promoción de investigación y desarrollo mediante *joint ventures* con las universidades, para potenciar la competitividad de los sectores frutícola y vitivinícola.

b) Inversión Extranjera Directa y Joint ventures

En muchos casos, la presencia de inversionistas extranjeros ha gatillado el desarrollo de nuevas actividades económicas en Latinoamérica, como en los sectores de flores en Colombia o de vino en Chile, presentados previamente. La inversión extranjera puede ser un canal para la introducción de mejoras tecnológicas en la producción doméstica. Por otro lado, esta puede facilitar el acceso a mercados extranjeros, estableciendo canales de distribución directos con los países de origen de la inversión extranjera. Además, en los casos analizados, se ha dado cuenta de cómo la inversión extranjera mejoró el conocimiento de la demanda externa, y permitió adaptar la calidad y las características de los productos en función de los gustos y necesidades de los consumidores extranjeros. Este conocimiento de la demanda externa fue clave para el éxito exportador.

En América Latina, Paus y Gallagher (2006) señalan que Costa Rica y México han sido particularmente exitosos en atraer inversión extranjera directa en sectores de alta tecnología. Ambos países han implementado políticas proactivas para atraer la inversión, mediante la creación de instituciones dedicadas especialmente a este propósito (CINDA en Costa Rica y CANIETI en México), o el tratamiento preferencial para los inversionistas extranjeros con exenciones a la tributación de sus utilidades. Los autores reconocen que la inversión extranjera directa puede influir fuertemente en la estructura económica de las economías emergentes, generando externalidades tecnológicas que pueden fortalecer la producción de bienes con mayor valor agregado que los bienes primarios. Sin embargo, señalan que México y Costa Rica no han logrado extraer los beneficios de la inversión que han atraído, y que la inversión extranjera ha favorecido un sector industrial dual, donde los productores extranjeros desplazan a los productores locales en declive. Concluyen que eso se ha debido a la falta de políticas activas de gobierno para que los productores locales adquieran mejoras tecnológicas a través de la asociación formal con inversores extranjeros. Ciravenga (2011) realiza un diagnóstico similar para el caso de Costa Rica y apunta a que

la baja integración social entre los directores de empresas multinacionales (inversionistas extranjeros) y los empresarios locales, limita el efecto de la inversión extranjera sobre las transferencias de tecnología. El autor plantea algunas políticas que podrían estimular esa integración, tal como subsidiar la participación de empresarios domésticos en ferias tecnológicas internacionales o la provisión de incentivos para que las multinacionales contraten a ejecutivos locales.

De este modo, las políticas que incentiven la entrada de inversión extranjera directa, por ejemplo mediante condiciones tributarias atractivas, también pueden favorecer la diversificación de exportaciones. Sin embargo, es clave establecer acuerdos y mecanismos formales entre las empresas locales y extranjeras, para maximizar la difusión de conocimiento exportador. En Latinoamérica, el caso expuesto sobre Embraer es un ejemplo de esto, al igual que los *joint ventures* establecidos entre empresas chilenas y productores extranjeros de vino. Según Rodrik (2005) la inversión extranjera directa ha sido crucial para el desarrollo industrial en el caso de China. La inversión extranjera se ha llevado a cabo de una forma muy estratégica: las corporaciones transnacionales con intenciones de operar en China, deben asociarse y colaborar obligatoriamente con empresas locales (la mayoría propiedad del Estado). Según Rodrik, el modelo de *joint ventures* que ha tenido un impacto positivo enorme en la competitividad de las firmas chinas, no ha sido un patrón observado generalmente en otras economías emergentes.

c) Formación de capital humano específico

Por otro lado, la formación de capital humano de alto nivel, específico para las necesidades de determinados sectores, también ha sido clave para el éxito en la mayoría de los casos examinados en este estudio. Para incrementar la dotación de capital humano, una posibilidad es establecer programas de formación de profesionales en universidades extranjeras de alto nivel, tal como ocurrió en Chile con el programa Chile-California, que fue indispensable para el desarrollo de las exportaciones frutícolas. Este tipo de políticas puede ser impulsado por instituciones públicas o por asociaciones de productores.

Una medida complementaria consiste en adecuar las carreras profesionales impartidas en las universidades locales, a los requerimientos de los sectores estratégicos del país. Esto fue implementado en Chile, con la creación de las carreras de ingeniería forestal, que ha sido fundamental para la presencia de profesionales específicamente formados para trabajar en el sector forestal.

d) Asociaciones y coordinación de exportadores

La coordinación de productores o exportadores mediante asociaciones empresariales puede favorecer el éxito exportador de un sector. Esto fue determinante en el caso de las flores colombianas, expuesto previamente. Este tipo de asociaciones puede ser clave para la resolución de problemas comunes para todos los productores, como el transporte de las flores a Norteamérica en la experiencia colombiana. También puede favorecer el desarrollo de las exportaciones mediante la difusión de conocimiento exportador, por ejemplo, acerca de requerimientos sanitarios, gustos de consumidores, o canales de distribución. Por otro lado, las asociaciones pueden representar y defender a los productores y exportadores ante acusaciones internacionales de prácticas ilegales como el *dumping*. Siguiendo a Achurra (1995), en el caso de las exportaciones de salmón en Chile, la Asociación de Productores con el apoyo de ProChile han proyectado imagen de prestigio y seriedad en los mercados extranjeros, y han contratado estudios de defensa jurídica y acciones de lobby, que han defendido a los productores contra acusaciones de *dumping* por parte de EEUU.

Por otro lado, la capacidad de las empresas para exportar está muchas veces relacionada con su tamaño. Solimano (2009) ha mostrado que en el caso chileno, la mayoría de las empresas exportadoras son de tamaño grande o mediano. En efecto, los mercados externos requieren generalmente una oferta sostenida, o niveles de calidad que las empresas pequeñas difícilmente pueden proveer debido a su escala de producción, o su bajo acceso a tecnologías productivas de punta. En este sentido, la coordinación de productores a través de asociaciones, puede ser un mecanismo que favorezca la entrada de pequeños productores en mercados extranjeros. En el sector frutícola en Chile, es frecuente que pequeños productores sean proveedores de grandes empresas exportadoras, alcanzando indirectamente los mercados extranjeros.

3.2. Provisión de bienes públicos relevantes

La presencia de un conjunto de bienes públicos o semi-públicos es determinante de un contexto favorable para el éxito exportador. En el marco de las políticas para la diversificación de exportaciones, la provisión de estos bienes puede ser considerada como una tarea especial para el sector público.

a) Inversión en infraestructura

La inversión en infraestructura puede favorecer la reducción de costos y el incremento de la competitividad. Monteiro *et al.* (2012) señalan que actualmente, la barrera más importante para la expansión de las exportaciones de soja es el alto costo de transporte en comparación con otros competidores (Argentina y EEUU). Igualmente, Rossi (1995) planteó que para incrementar la competitividad del sector forestal chileno, se requería inversión en infraestructura y mejoramiento de la gestión de obras (puertos, caminos…), pues los costos de transporte representaban un componente importante de los costos totales. La inversión en infraestructura para incrementar la competitividad, es principalmente un rol del sector público.

b) Negociación de tratados de libre comercio y acuerdos fitosanitarios

La apertura de mercados externos mediante tratados de libre comercio corresponde a un bien público que puede contribuir al éxito de nuevos sectores exportadores en Latinoamérica. Estos acuerdos dependen necesariamente de la acción del gobierno. Según Agosín y Bravo Ortega (2007), esto fue un factor clave para el despegue y consolidación de las exportaciones de la fruta y vino chilenos, lo cual fue expresado por la mayoría de los ejecutivos de dichos sectores entrevistados durante la investigación. El mecanismo consiste principalmente en la reducción de barreras de entrada para la comercialización de productos en el extranjero.

La negociación de acuerdos sanitarios con los países importadores también es un elemento para el desarrollo de ciertas exportaciones, pues estos requerimientos pueden significar importantes barreras de entrada para los exportadores. Bonelli y Castelar Pinheiro (2012) han destacado que los productores de cerdo brasileños, a pesar de ser altamente competitivos, enfrentan dificultades para entrar a los mercados más desarrollados. Los impedimentos más importantes son las barreras no arancelarias, principalmente las restricciones sanitarias.

c) Protección de activos naturales

La protección de los activos naturales y de las condiciones fitosanitarias domésticas es indispensable para lograr competitividad en las exportaciones de productos

de origen agrícola o ganadero. También puede ser importante para la consolidación de ventajas comparativas en otros sectores no intensivos en recursos naturales, como lo ha sido en el caso del vino chileno, que requiere obligatoriamente de un recurso natural (la uva) para su producción. Estos elementos implican una responsabilidad para los organismos públicos, que deben difundir las normas adecuadas para la preservación de condiciones fitosanitarias ideales y controlar que estas se cumplan y satisfagan las exigencias internacionales. La coordinación entre agentes públicos y productores también es favorable, por ejemplo mediante la asistencia técnica que provee el SAG en Chile para que los productores agrícolas puedan cumplir con los requerimientos fitosanitarios extranjeros.

d) Controles de calidad y promoción de la imagen del país

La calidad de los productos exportados es una variable que puede influir significativamente en el éxito o fracaso del sector. Retomando el caso de vino chileno, Bordeu (1995) ha mostrado que en los mercados donde se consume el producto, los consumidores asocian la calidad al país de origen. En este sentido, la mala calidad de los envíos de un exportador, produce una externalidad negativa que perjudica a todo el sector. Los controles de calidad pueden contribuir a prevenir estas externalidades negativas y a crear una buena imagen de los productos nacionales, incrementando su valor agregado. En algunos casos han sido los exportadores quienes se han hecho cargo de esto, como en el caso de las empresas chilenas que han invertido en mejorar la calidad del vino para acceder a nichos de precios más altos. Sin embargo, también es posible la coordinación con una entidad pública o mixta, como el SAG en Chile, que entrega certificados de calidad para las exportaciones del sector frutícola. La promoción de la imagen del país también puede ser un mecanismo de apoyo importante, tal como ha sido en el caso de la fruta y el vino chilenos, impulsada principalmente por una entidad pública especializada (ProChile).

4. OBSERVACIONES FINALES

La literatura relacionada con la problemática de diversificación de exportaciones en economías emergentes, emplea tradicionalmente indicadores que miden la concentración de las exportaciones. El indicador utilizado con mayor frecuencia es el de Herfindahl-Hirschmann (IHH).

El IHH se ha incrementado sostenidamente América Latina en la última década, indicando una mayor concentración de la canasta exportadora a nivel agregado. Sin embargo, el indicador no es capaz de reflejar la aparición de nuevas actividades económicas relevantes para las canastas exportadoras latinoamericanas. Se sugiere como un indicador más adecuado para medir la diversificación de la canasta exportadora, el número de categorías de productos cuyo valor anual supera un umbral determinado (ejemplo: 100 M US$). Este indicador permite además observar la evolución relativa de la diversificación exportadora de un país en relación a un "país exportador *benchmark*" (EEUU).

Las recientes experiencias exitosas de exportaciones en AL corresponden a productos de distinta naturaleza. (i) expansión de actividades en las que existe previamente una ventaja comparativa asociada a la abundancia de recursos naturales (exportaciones tradicionales intensivas en recursos naturales), (ii) generación de nuevas ventajas comparativas naturales (exportaciones no tradicionales, intensivas en recursos naturales, de mayor valor agregado), y (iii) desarrollo de actividades económicas no tradicionales, no intensivas en recursos naturales. El surgimiento de estas últimas dos categorías cuestiona la visión determinística del desarrollo productivo de América Latina, que plantea que se sigue exportando hoy lo mismo que hace 30 (o 50) años. En efecto, hay varios ejemplos que ilustran la posibilidad de generar nuevas ventajas comparativas en la región; i.e., las ventajas comparativas no son estáticas, sino que son dinámicas.

Diversos factores han impulsado la aparición de estas nuevas actividades económicas, y pueden ser el objeto de políticas para la diversificación de exportaciones. Se identifica el rol de bienes públicos tales como la protección de las condiciones fitosanitarias para la producción, los controles de calidad de las exportaciones, la promoción de la imagen del país, la negociación de tratados de libre comercio, cuya provisión implica un rol importante para el sector público en el marco de la diversificación de exportaciones.

La adquisición, creación y difusión de conocimiento productivo y exportador, también son elementales para la diversificación de exportaciones, y requieren la coordinación de diversos actores. Se identifica un rol clave de la IED (y *joint ventures*) como impulsor de mejoras en las tecnologías de producción, acceso a mercados extranjeros y canales de distribución, y conocimiento de la

demanda externa. El conocimiento productivo y exportador también puede ser potenciado mediante la conexión entre productores y centros de investigación, la provisión de capital humano específico a determinados sectores estratégicos, o mediante el fomento de asociaciones de productores y exportadores.

ANEXOS

ANEXO A.1
CATEGORÍAS EXPORTADORAS RELEVANTES (3 DÍGITOS) PARA LAS CANASTAS LATINOAMERICANAS Y ASIÁTICAS (SELECCIÓN DE PAÍSES)

X > US$ 10 MM Anuales (3 Dígitos)			
País	2000	2006	2011
Argentina	160	177	185
Brasil	196	221	230
Chile	94	136	153
Colombia	104	136	141
Costa Rica	54	76	89
México	211	224	228
Perú	53	82	121
Uruguay	43	54	65
Venezuela	68	50	24
China	229	241	239
India	175	218	238
Japón	207	210	218
Malasia	190	206	222
Rep. De Corea	196	206	217
Tailandia	192	205	220
Promedio AL	109	128	137
Promedio Asia	198	214	226
Mediana AL	94	136	141
Mediana Asia	194	208	221

Fuente: Cálculos del autor en base a datos de UN Comtrade, clasificación SITC Rev. 3, nivel de desagregación de 3 dígitos.
Nota: Los promedios son no ponderados.

ANEXO A.2
COMPARACIÓN EXPORTACIONES TOTALES AL Y EXPORTACIONES DE SELECCIÓN DE 9 PAÍSES DE AL

Año	*Exportaciones Totales AL (US$ MM corrientes)*	*Exportaciones 9 Países AL Seleccionados (US$ MM corrientes)*	*Exportaciones 9 Países AL como % de Exportaciones Totales AL*
2000	337.817	327.485	96,9
2001	326.902	315.874	96,6
2002	332.136	317.247	95,5
2003	363.619	347.206	95,5
2004	452.550	433.919	95,9
2005	546.124	523.804	95,9
2006	648.854	619.375	95,5
2007	670.894	633.425	94,4
2008	840.807	798.561	95,0
2009	660.457	622.265	94,2
2010	824.152	782.586	95,0
2011	1.022.705	970.566	94,9

Fuente: Cálculos del autor en base a datos del Banco Mundial.
Nota: Países latinoamericanos seleccionados: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Perú, Uruguay, Venezuela.

ANEXO A.3
EXPORTACIONES TRADICIONALES PARA SELECCIÓN DE ECONOMÍAS LATINOAMERICANAS

País	*Recursos Naturales Seleccionados*	*Código SITC rev.1*
Argentina	Feeding Stuff for animals; Fixed vegetable oils	081; 421
Brasil	Coffee; Feeding Stuff for animal; Iron ore & concentrates	071; 081; 281
Chile	Ores & concentrates of non ferrous base metals; Copper	283; 682
Colombia	Coffee; Petroleum, crude and partly refined	071;331
Costa Rica	Fruit, fresh, and nuts; Coffee	051; 071
México	Petroleum, crude and partly refined	331
Perú	Feeding Stuff for animals; Ores & concentrates of non ferrous base metals; Copper	081; 283; 682
Uruguay	Meat, fresh, chilled or frozen; Wool and other animal hair	011; 262
Venezuela	Petroleum, crude and partly refined; Petroleum products	331; 332

Exportaciones tradicionales fueron definidas como las exportaciones de recursos naturales con un porcentaje del total de exportaciones superior a 10% en la década previa al año 2000. Para el caso de Brasil, se tomaron los tres *commodities* con mayor peso en la canasta exportadora en esta década, pues ninguno superaba el 10%.

ANEXO A.4.a
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES PARA SELECCIÓN DE PAÍSES LATINOAMERICANOS
(US$ MM corrientes y US$ MM constantes de 2012):1990-2012

Año	*Argentina*		*Brasil*		*Chile*		*Colombia*	
	corrientes	constantes	corrientes	constantes	corrientes	constantes	corrientes	constantes
1990	10.127	17.608	25.933	45.088	4.148	7.212	3.752	6.524
1991	9.561	16.594	25.985	45.100	4.682	8.126	4.732	8.213
1992	9.731	16.789	30.663	52.901	5.508	9.502	4.442	7.663
1993	10.639	18.092	33.115	56.314	5.469	9.301	4.855	8.257
1994	12.973	21.787	36.324	61.002	6.637	11.146	5.381	9.037
1995	17.700	28.701	38.951	63.160	8.435	13.677	6.174	10.011
1996	19.614	31.057	39.403	62.391	8.532	13.510	6.235	9.872
1997	21.874	34.662	43.657	69.180	8.916	14.129	6.711	10.635
1998	21.744	35.343	43.075	70.014	8.806	14.313	6.692	10.877
1999	18.919	30.481	40.867	65.843	9.224	14.861	6.815	10.980
2000	22.234	33.879	48.197	73.440	10.279	15.662	7.958	12.127
2001	22.358	33.687	51.435	77.498	11.332	17.073	8.841	13.321
2002	20.864	32.179	53.356	82.292	10.557	16.283	8.342	12.866
2003	23.626	34.593	65.160	95.405	12.993	19.024	9.133	13.372
2004	27.631	38.085	86.045	118.598	15.912	21.932	12.104	16.683
2005	32.837	42.183	104.846	134.687	18.907	24.289	14.900	19.141
2006	37.718	46.305	122.244	150.077	22.380	27.476	17.393	21.354
2007	43.848	51.368	142.216	166.605	25.759	30.177	21.759	25.491
2008	54.948	58.599	170.920	182.278	29.538	31.501	25.181	26.855
2009	41.833	48.923	129.188	151.081	23.911	27.963	21.445	25.079
2010	52.563	57.543	155.833	170.598	27.988	30.640	22.146	24.244
2011	64.421	64.805	197.161	198.338	34.210	34.414	28.199	28.367
2012	61.545	61.545	195.548	195.548	32.964	32.964	n.d.	n.d.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de UN Comtrade son clasificación SITC rev.1.
Nota: Los montos representan el valor del total de exportaciones menos el valor de las exportaciones tradicionales (ver Anexo A.3.).

ANEXO A.4.b
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES PARA SELECCIÓN DE PAÍSES LATINOAMERICANOS

(US$ MM corrientes y US$ MM constantes de 2012):1990-2012

Año	*Costa Rica*		*México*		*Perú*		*Uruguay*		*Venezuela*	
	co-rrientes	cons-tantes	co-rrientes	cons-tantes	co-rrientes	cons-tantes	co-rrientes	cons-tantes	co-rrientes	cons-tantes
1990	838	1.458	17.329	30.128	1.666	2.897	1.114	1.936	3.660	6.363
1991	897	1.557	19.550	33.932	1.506	2.614	1.146	1.989	2.980	5.173
1992	1.053	1.816	38.733	66.825	1.504	2.595	1.159	2.000	2.936	5.066
1993	1.081	1.839	45.347	77.116	1.522	2.588	1.203	2.046	3.399	5.780
1994	1.262	2.119	53.964	90.627	1.970	3.309	1.433	2.407	3.849	6.464
1995	1.482	2.404	71.957	116.677	2.424	3.930	1.602	2.598	4.552	7.381
1996	1.617	2.560	84.696	134.108	2.699	4.273	1.766	2.796	4.487	7.105
1997	2.681	4.248	99.557	157.762	3.248	5.147	2.017	3.196	4.937	7.823
1998	3.859	6.272	110.784	180.068	2.948	4.791	2.139	3.476	4.896	7.958
1999	5.113	8.238	127.286	205.077	2.837	4.571	1.710	2.755	3.833	6.176
2000	4.441	6.766	151.327	230.583	3.285	5.005	1.717	2.616	4.440	6.765
2001	3.819	5.755	146.739	221.093	3.275	4.934	1.631	2.458	4.485	6.757
2002	4.065	6.269	147.560	227.587	3.534	5.450	1.400	2.159	5.005	7.719
2003	4.753	6.959	147.914	216.570	4.179	6.119	1.644	2.407	4.617	6.760
2004	4.847	6.680	166.559	229.571	5.522	7.612	2.129	2.934	6.804	9.378
2005	5.949	7.642	185.555	238.369	7.166	9.205	2.430	3.122	7.013	9.009
2006	5.790	7.109	214.171	262.935	9.100	11.173	2.717	3.336	4.758	5.842
2007	7.360	8.622	232.254	272.085	11.086	12.987	3.361	3.937	n.d.	n.d.
2008	8.010	8.543	245.175	261.468	13.023	13.888	4.377	4.668	5.519	5.885
2009	7.610	8.899	199.958	233.843	10.034	11.734	4.080	4.772	2.382	2.786
2010	7.272	7.961	256.545	280.852	13.282	14.541	5.204	5.697	4.616	5.053
2011	8.263	8.313	292.328	294.073	19.070	19.183	6.087	6.123	3.196	3.215
2012	n.d.	n.d.	315.734	315.734	n.d.	n.d.	6.813	6.813	n.d.	n.d.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de UN Comtrade son clasificación SITC rev.1.
Nota: Los montos representan el valor del total de exportaciones menos el valor de las exportaciones tradicionales (ver Anexo A.3.).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Achurra, M. (1995). "La Experiencia de un Nuevo Producto de Exportación: Los Salmones", en Meller, P. y Sáez, R.E. (Ed) *Auge Exportador Chileno, Lecciones y Desafíos Futuros.*

Agosín, M. Álvarez, R. y C. Bravo-Ortega (2008). "Determinants of Export Diversification Around the World: 1962-2000", Documento de Trabajo, Departamento de Economía, Universidad de Chile, Santiago.

Agosín, M. y C. Bravo-Ortega (2007). "The Emergence of New Successful Export Activities in Latin America: The Case of Chile", Working Paper nº 236, Departamento de Economía, Universidad de Chile, Santiago.

Agosín, M. y C. Bravo-Ortega (2012). "The Emergence and Consolidation of the Chilean Wine Industry", en Sabel, C., Fernández-Arias, E., Hausmann, R., Rodríguez-Clare, A. and E. Stein (Ed) Export Pioneers in Latin America, BIB.

Arbeláez, M.A., Mélendez, M. y N. León (2012). "The Emergence of Fresh Cut-Flower Exports in Colombia", en Sabel, C., Fernández-Arias, E., Hausmann, R., Rodríguez-Clare, A. and E. Stein (ed) Export Pioneers in Latin America, BID.

Blomström, M. y A. Kokko (2007). "From Natural Ressources to High-tech Production: The Evolution of Industrial Competitiveness in Sweden and Finland", en World Bank (2007) "Natural Resources, Neither Curse nor Destiny", Edited by Lederman, D. & Maloney, W. Latin American Development Forum Series, The World Bank, Washington DC.

Bonelli, R. y A. Castelar Pinheiro (2012). "Pork in Brazil", en Sabel, C., Fernández-Arias, E., Hausmann, R., Rodríguez-Clare, A. and E. Stein (ed) "Export Pioneers in Latin America", BID.

Bordeu, E. (1995). "Exportaciones de Vino: La Importancia del Mejoramiento de la Calidad", en Meller, P. y Sáez, R.E. (ed) "Auge Exportador Chileno, Lecciones y Desafíos Futuros".

Cadot, O., Carrère, C. y V. Strauss-Khan (2009). "Export Diversification: What's Behind the Hump?", Working Papers 2009.34, CERDI.

Castelar Pinheiro A. y R. Bonelli (2012). "The Aircraft Industry in Brazil (Embraer)", en Sabel, C., Fernández-Arias, E., Hausmann, R., Rodríguez-Clare, A. and E. Stein (ed) "Export Pioneers in Latin America", BIB.

Ciravegna, L. (2011). "Technological learning in the Silicon Valleys of Latin America", Journal of Development Studies, Vol. 7, No. 48.

Goldstein, A. (2002). "Embraer: From National Champion to Global Player", Cepal Review, 77, (agosto), pp. 97-115.

Hausmann, R., Hidalgo C.A., Bustos, S., Coscia, M., Chung, S., Jimenez, J., Simoes A. y M. Yildirim (2011). "The Atlas of Economic Complexity: Mapping Paths to Prosperity", Center for International Development, Harvard University.

Hausmann, R., Hwang, J. y D. Rodrik (2006). "What You Export Matters", Working Paper nº123, Center for International Development, Harvard University.

Hesse, H. (2008). "Export Diversification and Economic Growth", Working Paper nº21, Commission on Growth and Development, World Bank.
Imbs, J. y R. Wacziarg (2003) "Stages of Diversification", American Economic Review, 93(1).
Meller, P. (1995). "Chilean Export Growth, 1970-90: An Assessment", en Helleiner, G.K. (ed) "Manufacturing for Export in the Developing World".
Monteiro, J., Da Rocha, A., Kury, B. y A. Darzé (2012). "Soybeans in the Savannahs of Brazil", en Sabel, C., Fernández-Arias, E., Hausmann, R., Rodríguez-Clare, A. and E. Stein (ed) "Export Pioneers in Latin America", BID.
Paus, E. y K. Gallagher (2006). "The Missing Links between Foreign Investment and Development: Lessons from Costa Rica and Mexico", Global Development and Environment Institute, Working Paper 06-01, Tufts University, Medford
Rodrik, D. (2005). "Policies for Export Diversification", Cepal Review, 87.
Rossi, I. (1995). "Desarrollo y Competitividad del Sector Forestal-Maderero", en Meller, P. y Sáez, R.E. (ed) "Auge Exportador Chileno, Lecciones y Desafíos Futuros".
SERNAGEOMIN (2009). "Evolución de las Reservas y Recursos de Cobre, Molibdeno, Oro, Plata, Nitrato y Yodo en Chile", 2001-2007.
Snoeck, M. y L. Pittaluga (2012). "Software Discovery in Uruguay: Public-Private Solutions to Coordination Failures", en Sabel, C., Fernández-Arias, E., Hausmann, R., Rodríguez-Clare, A. and E. Stein (ed) "Export Pioneers in Latin America", BIB.
Solimano, A. (2009). "Concentración Económica, Heterogeneidad Productiva, Políticas Públicas y Contrato Social en Chile", Documento preparado para el proyecto de la Corporación Andina de Fomento con la Fundación Chile XXI.
UNCTAD (2010). "UNCTAD Handbook of Statistics: 2010", United Nations Publications.

IV

DIVERSIFICACIÓN Y CRECIMIENTO DEL COMERCIO EXTERIOR CHILENO

Yan Carrière-Swallow & Sebastián Claro

INTRODUCCIÓN

Las exportaciones chilenas no mineras han crecido de manera importante en las últimas décadas. La importante contribución del margen extensivo a este proceso se observa principalmente por la contribución de nuevas empresas exportando productos viejos a destinos previamente servidos por otros exportadores. Así, la principal fuente de diversificación no ha sido geográfica ni tampoco una significativa mayor diversidad de productos, sino más bien la aparición de nuevas empresas exportadoras. El reconocimiento de la heterogeneidad entre productores como fuente del crecimiento exportador y de las ganancias del comercio tiene implicancias sobre las políticas de promoción de exportaciones.

La relación positiva entre crecimiento económico y apertura comercial ha sido ampliamente documentada en la literatura, tanto en países desarrollados como en países emergentes[1]. Como tal, una amplia agenda de investigación sobre esta asociación se ha desarrollado, enfatizando el impacto de la apertura sobre la asignación de recursos, la productividad y la inversión, lo que se traduce en una mayor competitividad y en una mayor capacidad exportadora. También se ha puesto énfasis en los efectos de una mayor demanda externa, actividad exportadora y diversificación de ésta como motor del crecimiento económico. Las teorías sobre *export-led growth* descansan en esta asociación[2].

Distinguir entre los diversos canales a través de los cuáles las exportaciones y el crecimiento económico interactúan es complejo, ya que la causalidad puede

[1] Edwards (1993).

[2] Harrison (1996), Henriques y Sadorsky (1996), Giles y Williams (2000), Awokuse (2003), Lopez (2005), Agosin (2009) y Agosin, Álvarez y Bravo (2012).

producirse en ambas direcciones: las exportaciones pueden ser un motor del crecimiento, y el crecimiento puede ser un fuerte impulsor de las exportaciones.

Con el objetivo de aportar en esta discusión, —y por cierto sin pretender agotarla—, este trabajo entrega antecedentes novedosos sobre las fuentes de crecimiento de las exportaciones chilenas en las últimas décadas. El caso chileno es interesante porque su dinamismo exportador en las últimas décadas ha sido importante, en el contexto de un proceso profundo de apertura comercial al mundo. Entre 1980 y 2010, el volumen de las exportaciones chilenas de bienes y servicios creció a una tasa promedio anual de 6,8%. Este dinamismo del comercio exterior coincidió con un crecimiento dinámico de la economía nacional, ya que durante este periodo el producto interno bruto medido aumentó a una tasa real anual promedio de 4,7%[3]. Como tal, la experiencia chilena puede ser un aporte para caracterizar adecuadamente el problema en cuestión.

El trabajo presenta una descomposición de las fuentes de crecimiento de las exportaciones chilenas en las últimas décadas en sus diferentes márgenes. Se distingue el aumento de los envíos en tres dimensiones: número e identidad de las empresas exportadoras, número e identidad de los productos enviados, y número e identidad de destinos. Ello permite saber en qué medida el dinamismo exportador se debió a la aparición de nuevos productos, a la penetración en nuevos destinos, o a la aparición de nuevas empresas exportadoras. Es natural esperar que el crecimiento de las exportaciones en un periodo largo refleje todos estos componentes, pero distinguir la contribución de cada uno es crucial para entender mejor la dinámica exportadora. En este sentido, antes de responder *por qué* las exportaciones han crecido de manera sostenida, es necesario descubrir *cómo* se ha logrado. Esto es, cuáles son los márgenes a través de los cuáles Chile ha logrado impulsar sus exportaciones. En nuestra opinión, el *cómo* es anterior al *por qué* por cuanto las exportaciones son el reflejo de miles de decisiones a nivel de la empresa sobre qué producir, qué exportar y a quién exportar. Una caracterización detallada de este fenómeno es condición necesaria para entender las causas del desarrollo exportador y permite iluminar la discusión sobre la relación entre crecimiento y exportaciones, además de entregar elementos de análisis para la implementación de políticas públicas de promoción de exportaciones.

La primera parte de este trabajo presenta una descomposición del crecimiento de las exportaciones chilenas en distintos márgenes desde 1990, entregando una visión general del comercio internacional. La segunda parte pone el foco en las exportaciones a China, que hoy representa el principal destino de las

[3] Ambas cifras provienen de datos del Fondo Monetario Internacional, *Perspectivas de la Economía Mundial*, octubre de 2012.

exportaciones chilenas. Este caso es de interés no solo por el alto crecimiento en las exportaciones a China en el último tiempo, sino porque permite entregar una visión más detallada del fenómeno más relevante en las últimas décadas en el comercio internacional. Ello permite obtener conclusiones más acabadas sobre cómo han crecido las exportaciones en las últimas décadas, las que se presentan en la última parte del trabajo.

1. LA EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES CHILENAS DESDE 1991

Los datos utilizados en este trabajo provienen del Servicio Nacional de Aduanas de Chile, y corresponden al universo de transacciones internacionales declaradas entre enero 1991 y diciembre 2010. Para cada transacción, se reporta su valor FOB y CIF, la identidad del exportador, el código del producto transado en formato estándar armonizado (ocho dígitos), el país de destino, y una serie de otras características. La Tabla 1 muestra un resumen de las exportaciones chilenas en 1991, 2000 y 2010.

Tabla 1
CARACTERÍSTICAS DE LAS EXPORTACIONES CHILENAS

A. Valor exportado			
	1991	2000	2010
en dólares corrientes			
Productos no-mineros	4.553	10.080	25.209
Productos mineros	4.279	8.088	43.901
Total	8.832	18.168	69.110
en dólares del 2010			
Productos no-mineros	7.530	11.984	25.220
Productos mineros	15.558	38.207	43.992
Total	23.089	50.192	69.212

Continuación Tabla 1

B. Descripción de la exportación no-minera			
	1991	2000	2010
Número de:			
Exportadores	5.307	5.576	7.417
de los cuales empresas	3.733	4.796	6.526
Productos HS8	3.219	3.692	4.880
Productos HS4	958	1.041	1.018
Países de destino	117	164	185
Mercados (par HS4-destino)	7.162	10.866	13.190
Valor exportado (FOB_X)	7.530	11.984	25.220
FOB_x/empresa	1,97	2,48	3,85
FOB_x/HS8	2,34	3,25	5,17
FOB_x/HS4	7,86	11,51	24,77
FOB_x/país	62,29	70,94	131,98
FOB_x/mercado	1,02	1,07	1,85

Nota: Valores en millones de dólares. Las cifras nominales y reales para 2010 no coinciden exactamente porque el promedio simple de los doce deflactores mensuales del 2010 es igual a 100.

Entre 1991 y 2010, las exportaciones chilenas nominales en dólares crecieron a una tasa anual compuesta de 11,4%. Parte importante de este incremento se debió al fuerte aumento en el precio del cobre, que pasó de un mínimo de USD 0,62 por libra en 2001 hasta USD 4,15 a fines de 2010. Si deflactamos las exportaciones mineras nominales usando el índice de precio de bienes mineros y el índice de precios en dólares de las exportaciones chilenas no mineras (IVUX) para los demás productos para llevar los valores a valores reales de 2010[4], vemos que las exportaciones totales reales crecieron a una tasa anual compuesta del 6,0% mientras las exportaciones no mineras lo hicieron al 6,6%[5].

La exportación de productos mineros en Chile tuvo un crecimiento importante en los 90s, mientras que su crecimiento real en la década del 2000 fue bastante más acotado. En dólares corrientes las exportaciones mineras pasaron de representar 45% de las exportaciones totales en 2000 hasta superar el 63% el

[4] Los índices de valor unitario para exportaciones mineras y no mineras son los desarrollados por el Banco Central de Chile.

[5] Nuestra definición de "productos mineros" son aquellos productos que pertenecen a las categorías HS 2601, 2603, 2613, 7108 y 74--, que corresponden a las principales categorías exportadas por Chile: cátodos y concentrados de cobre, oro, molibdeno, y minerales de hierro.

2010. En dólares del 2010, las exportaciones mineras representaban 76% de las exportaciones totales el año 2000, lo que da cuenta del menor dinamismo de los volúmenes mineros en los 2000 en relación a las exportaciones totales. De hecho, mientras las exportaciones no mineras crecieron a una tasa promedio real de 5,3% en la década de 1990, su crecimiento en los 2000 superó el 7,7% real anual. Las exportaciones mineras están además muy concentradas en pocas empresas de escala enorme en comparación a las demás industrias del país. En el año 2010, 145 empresas explican los más de 43 billones de dólares de exportaciones mineras, y seis de éstas representan dos tercios del valor de productos mineros exportado.

Si bien el éxito de la minera y de los sectores de recursos naturales ha sido un gran apoyo al desarrollo de Chile y la región en general, un importante desafío que enfrenta América Latina es potenciar el crecimiento y la diversificación de las exportaciones en otras industrias. Es por ello que el resto del trabajo se enfoca exclusivamente en la muestra que excluye productos mineros, de manera de investigar cómo los sectores no mineros han mantenido un robusto crecimiento de las exportaciones en un periodo donde los precios de las materias primas han tenido un comportamiento excepcional.

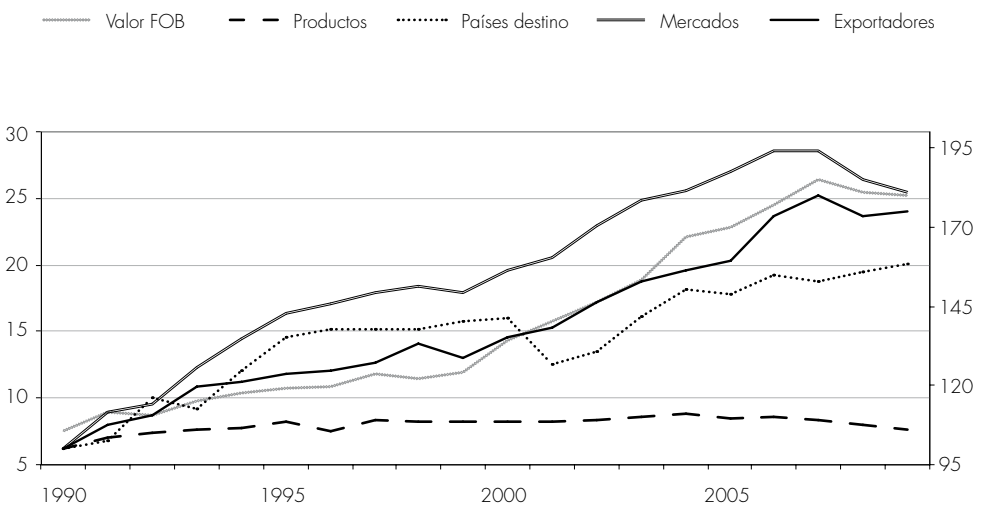
El Grafico 1 muestra la trayectoria del valor real de las exportaciones no mineras entre 1991 y 2010, medido en dólares del 2010. Además, muestra la evolución del número de productos exportados, el número de países de destino, el número de mercados (definido como pares destino-productos), y el número de exportadores[6]. Los distintos márgenes están estandarizados para tomar el valor de 100 en el año 1991, y sus niveles son indicados en el eje derecho. Para efectos de nuestro análisis, usamos la agregación a nivel de cuatro dígitos del sistema armonizado (HS4) que corresponde a descripciones suficientemente generales como "Paraguas y quita-soles", lo que evita sobre-representar la introducción de productos muy parecidos que aparece a mayores niveles de desagregación. En todo caso, discutimos más adelante los resultados de trabajar con un nivel de agregación de seis dígitos[7].

---

[6] Excluimos exportadores identificados como individuos. Aunque sean numerosos, contribuyen muy poco al valor exportado total.

[7] La desagregación a 8 dígitos ha sufrido modificaciones en el tiempo, por lo que es difícil de comparar en el tiempo. Por ejemplo, nuevas categorías HS8 aparecen como subconjuntos de categorías anteriores, sin necesariamente representar un producto distinto. Estrictamente, trabajar a un nivel mayor de agregación contribuye a subestimar el rol de nuevos productos HS8 en el crecimiento de las exportaciones, aunque esto podría interpretarse como un mayor número de variedades dentro de categorías de producto que ya son bastante detalladas.

Gráfico 1
EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD EXPORTADORA CHILENA; EXCLUYE PRODUCTOS MINEROS



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Servicio Nacional de Aduanas.

Varios hechos se destacan de estos datos. *Grosso modo*, las exportaciones no mineras se triplicaron en 20 años, mientras el número de productos exportados HS4 aumentó muy poco. Esto tiene su correlato en un aumento en las exportaciones por mercado como por un aumento en las exportaciones por empresa, que esencialmente se doblaron entre 1991 y 2010. Segundo, el número de mercados servidos refleja un aumento en el número de países a los cuáles se exporta, y no un aumento en el número de productos exportados, que se mantuvo virtualmente estable en el periodo analizado[8]. Aunque en la década de los noventas el aumento en mercados coincide con un aumento en el número de países de destino —que aumentan un 41% durante la década—, durante la década de los 2000s el número de mercados de destino refleja principalmente una mayor penetración de productos exportados en otros destinos ya existentes. Esto da cuenta del simple hecho que Chile ya exporta a casi la totalidad de los países del mundo, y por ende no quedan nuevos destinos por expandir.

Este análisis sugiere que el incremento de las exportaciones chilenas ha obedecido principalmente a dos grandes fenómenos: (i) un fuerte aumento en

[8] En 1991, exportadores chilenos exportaban 958 códigos HS4, lo que aumentó hasta 1018 productos en 2010.

el número de empresas exportadoras, y (ii) una mayor densidad de mercados, entendido como la exportación de bienes previamente exportados en nuevos destinos previamente servidos con otros productos. Los datos muestran que el aumento en el número de productos exportados a nivel cuatro dígitos ha sido muy bajo en este periodo[9].

Si bien este Gráfico confirma la presencia de cada margen, no permite contabilizar cuánto del aumento en el valor exportado se debe a cada uno. Este es un ejercicio algo más complejo, porque requiere hacer un seguimiento a cada exportador, producto, y mercado a lo largo del tiempo, y de definir lo que se entiende por un mercado "nuevo" o "viejo". A continuación presentamos un análisis más sistemático de este fenómeno.

Como punto de partida, establecemos una ventana temporal de diez años para analizar el crecimiento de las exportaciones entre los años *t* y *t*+10. Definimos una empresa o mercado como "nuevo" si es que apareció por primera vez en esa ventana de diez años. Por ejemplo, un exportador es considerado como "viejo" si exportaba en el año *t* mientras que es considerado "nuevo" si comenzó a exportar después del año *t* y lo hacía en *t*+10. Similar definición se aplica para definir un mercado nuevo o viejo. Esta descomposición en ventanas de diez años nos permite evaluar el crecimiento de las exportaciones en las décadas previas a los años 2001 a 2010. Como ejercicio de robustez, hacemos la misma descomposición pero suponiendo que un mercado viejo es aquel cuyas exportaciones superaban USD 50.000 en el año *t*. De esta manera evitamos calificar como mercados viejos aquellos con exportaciones iniciales muy pequeñas. Los resultados —no reportados por razones de espacio— son muy similares a los presentados a continuación.

[9] Este patrón se reproduce usando un mayor nivel de desagregación, con productos definidos a los seis dígitos. Con la revisión del sistema de clasificación de productos armonizado realizado en el año 2002, el Servicio Nacional de Aduanas empieza a recolectar datos al nivel de ocho dígitos. Desde entonces, el número de productos a este nivel de detalle también se ha mantenido relativamente constante e incluso se ha reducido ligeramente en los años previos al 2010.

Tabla 2
DESCOMPOSICIÓN DEL CRECIMIENTO DURANTE SUCESIVAS DÉCADAS; EXCLUYE PRODUCTOS MINEROS

a. En millones de dólares del 2010					
	Viejas firmas		Nuevas firmas		
Periodo	Viejos mercados	Nuevos mercados	Viejos mercados	Nuevos mercados	Total
1991-2001	-85	1.512	4.112	939	6.478
1992-2002	-179	1.489	4.165	896	6.371
1993-2003	1.041	1.474	4.483	982	7.979
1994-2004	1.717	1.392	4.582	864	8.555
1995-2005	3.646	1.267	5.248	748	10.910
1996-2006	3.754	1.291	5.638	426	11.110
1997-2007	5.832	1.158	4.969	490	12.450
1998-2008	5.995	1.197	5.174	415	12.780
1999-2009	5.632	865	5.766	400	12.660
2000-2010	5.762	743	5.212	305	12.020
b. En puntos porcentuales anualizados					
	Viejas firmas		Nuevas firmas		
Periodo	Viejos mercados	Nuevos mercados	Viejos mercados	Nuevos mercados	Total
1991-2001	-0,09	1,54	4,18	0,95	6,58
1992-2002	-0,16	1,33	3,72	0,80	5,68
1993-2003	0,90	1,27	3,87	0,85	6,89
1994-2004	1,33	1,08	3,55	0,67	6,62
1995-2005	2,53	0,88	3,64	0,52	7,56
1996-2006	2,54	0,87	3,82	0,29	7,52
1997-2007	3,81	0,76	3,24	0,32	8,13
1998-2008	3,64	0,73	3,14	0,25	7,75
1999-2009	3,50	0,54	3,59	0,25	7,88
2000-2010	3,56	0,46	3,22	0,19	7,42

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Servicio Nacional de Aduanas. Excluye exportaciones cuyo destino o clasificación de producto no es reportado, incluyendo aquellas desde una zona franca.

La Tabla 2 muestra el crecimiento de las exportaciones no mineras en millones dólares de 2010 y su tasa de crecimiento anualizado en las décadas indicadas, distinguiendo entre los cuatro márgenes de interés. Durante los noventas el crecimiento se debe casi exclusivamente a la entrada de nuevos exportadores en mercados (pares producto-destino) ya servidos por viejos exportadores. Por

ejemplo, en la década posterior al 1991, el crecimiento anual de las exportaciones fue de 6,6%, y casi la totalidad de ese crecimiento se debe a la entrada de nuevos exportadores. A su vez, casi el 80% de su contribución es a través de productos y destinos que ya eran servidos por otros exportadores en 1991. La contribución del margen intensivo durante esta primera década es nula – los exportadores presentes en el 1991 exportan casi el mismo valor a sus mercados originales diez años después.

Esta descomposición muestra patrones interesantes. A lo largo del tiempo, la participación de los nuevos exportadores va disminuyendo, y durante la década de 2000 a 2010, algo más de la mitad del crecimiento acumulado se debe a firmas que ya estaban presentes en el 2000. Aun así, la participación de nuevas empresas representa en todos los cortes un porcentaje significativo del crecimiento de exportaciones. Este resultado es similar al encontrado por Eaton *et. al.* (2008) para Colombia.

Por otra parte, la contribución al crecimiento en el valor de las exportaciones de nuevos mercados —tanto nuevos productos o nuevos destinos— es relativamente baja, especialmente al final de la muestra. Entre 2000 y 2010, llega a contribuir menos que la décima parte del crecimiento total en la última década analizada. Esto da cuenta de dos fenómenos interrelacionados. Por una parte, aun cuando el crecimiento de nuevos mercados es importante como muestra el Gráfico 1, su participación en el crecimiento del valor exportado es menor. Segundo, estos resultados indican una cierta maduración en la dinámica del comercio exterior chileno, en el entendido que la capacidad de penetrar con nuevos productos a nuevos destinos va decayendo en el tiempo.

En este sentido, basta recordar la evidencia internacional sobre el limitado número de mercados (pares producto-destino) que sirven los países, y la dificultad en penetrar más mercados[10]. En particular, el número potencial de mercados es sustancialmente mayor al efectivamente servido por los exportadores de un país cualquiera. El ejemplo de Chile es representativo: tomando en cuenta todos los productos y destinos a los cuales algún flujo positivo se observó en el año 2000, más del 93% de los pares producto (HS4)-destino no presentaba exportaciones. En otras palabras, algo más del 6% de los posibles mercados eran servidos por exportadores chilenos el 2000. Aunque el número de mercados servidos aumentó un 30% en los siguientes diez años, esta cifra había alcanzado solo el 7% de los posibles mercados en 2010. Similares resultados se observan a mayores niveles de desagregación. Aunque Chile exporta miles de productos a

[10] Armenter y Koren (2010).

casi la totalidad de los países del mundo, la gran mayoría de los pares producto-país no está servida.

Aunque en principio esto sugeriría un amplio espacio para aumentar las exportaciones a nuevos mercados, la persistencia de estos patrones es muy alta. Aunque entre 1991 y 2010 el número de mercados servidos aumentó en 80%, el número de potenciales mercados lo hizo en casi 70%. En otras palabras, aun cuando es posible abrir nuevos mercados, penetrando con viejos productos en nuevos países o con nuevos productos en viejos países, la capacidad de hacerlo es baja. Como se ha denominado en la literatura, la incidencia de ceros es muy alta, lo que constituye un fenómeno generalizado[11]. Para Chile, el crecimiento en las exportaciones ha venido dado tanto por el crecimiento de los actuales exportadores en los mercados que sirven, o por la aparición de nuevas empresas exportadoras en mercados en los cuáles otros exportadores ya están presentes. Los datos para Chile sugieren que este último margen ha cumplido un rol significativo.

Como ya mencionamos, la definición de producto a nivel de cuatro dígitos subestima la contabilización de nuevos productos dentro de la misma categoría. En este sentido, los resultados de la Tabla 2 podrían esconder un fenómeno de crecimiento exportador basado en la aparición de nuevos productos dentro de categorías a cuatro dígitos ya existentes. La relevancia de esta distinción es discutible. Por una parte, las ganancias por diversificación y aparición de productos diferentes pero bastante similares pertenecientes a una misma categoría de bienes son discutibles. Por otra parte, es de esperar que las mayores ganancias de la diversificación provengan de la aparición de productos relacionados con las naturales ventajas comparativas del país, por lo que es natural que los nuevos productos exportados estén relacionados con los productos existentes (Hausmann, Hwang y Rodrik, 2007).

Como ejercicio de robustez computamos la Tabla 2 definiendo los productos a seis dígitos. Los resultados (no reportados por razones de espacio) confirman que la aparición de nuevos mercados ha contribuido significativamente al crecimiento exportador en sucesivas décadas. Sin embargo, este mayor protagonismo de nuevos mercados se da casi exclusivamente para exportadores antiguos. Por ejemplo, en la década 2000-2010, la contribución de viejas firmas-nuevos mercados alcanza 2,28 puntos porcentuales, significativamente mayor que los 0,46 puntos porcentuales descritos en la Tabla 2. En claro contraste, la contribución de los nuevos exportadores se sigue dando en un porcentaje muy mayoritario en viejos

[11] Baldwin y Harrigan (2011).

mercados[12]. Es así que en la medida que la introducción de nuevos mercados ha contribuido al crecimiento de las exportaciones chilenas, lo han hecho a través de una mayor variedad de productos dentro de familias de productos ya exportados, y no a través de la diversificación a nuevas clases de productos.

2. EL DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES HACIA CHINA

Entre 1991 y 2010, las exportaciones totales hacia Asia crecieron a una tasa real anual de 7,8%. Sin embargo, estas exportaciones están muy concentradas en productos mineros, que en el año 2010 representaban 82,7% del valor exportado hacia esos países. Excluyendo productos mineros, las exportaciones hacia Asia coinciden con las tendencias hacia otras partes del mundo. Entre 1991 y 2010, las exportaciones reales no mineras crecieron a una tasa de 6,4%, mientras que hacia el resto del mundo lo hicieron al 6,6% real anual[13].

Tabla 3
EXPORTACIONES CHILENAS POR PAÍS DE DESTINO; EXCLUYE PRODUCTOS MINEROS

A. En el año 1991			
		1991	
	País de destino	Valor FOB	% de exp. mundiales
1	EE.UU.	1.494,0	19,8
2	Japón	1.162,7	15,4
3	Holanda	407,5	5,4
4	Alemania	388,7	5,2
5	España	347,2	4,6
6	Brasil	329,7	4,4

[12] Por ejemplo, en la década 2000-2010, la tabla 2 actual muestra que las nuevas empresas contribuyeron en 3,41 puntos porcentuales al crecimiento de 7,42% en las exportaciones. De esto, 3,22 puntos se derivan de la aparición de nuevas empresas en viejos mercados. Una descomposición similar usando productos definidos a HS6 en vez de HS4 muestra que la contribución de nuevas empresas en la misma década fue de 3,4 puntos porcentuales, de los cuáles 2,62 puntos son explicados por exportaciones a mercados (HS6-destino) que ya estaban siendo servidos por otras empresas al comienzo de la década, mientras que los nuevos mercados contribuyeron 0,78 puntos porcentuales.

[13] Los países asiáticos considerados en estas cifras incluyen Birmania, Camboya, China, Corea, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Laos, Malasia, Singapur, Tailandia, Taiwán, y Vietnam.

Continuación Tabla 3

		1991	
	País de destino	Valor FOB	% de exp. mundiales
7	Argentina	316,5	4,2
8	Perú	239,9	3,2
9	Bélgica	221,3	2,9
10	Taiwán	198,2	2,6
11	Reino Unido	182,8	2,4
12	Bolivia	182,6	2,4
13	Francia	144,4	1,9
14	Italia	140,8	1,9
15	Sud África	130,7	1,7
16	Corea	104,2	1,4
17	Ecuador	88,2	1,2
18	Venezuela	85,0	1,1
19	Arabia Saudita	84,0	1,1
20	Canadá	79,3	1,1
	Top 10	5.105,8	67,8
	Mundo	7.530,4	100,0

B. En el año 2010					
		2010		*Cambio*	
	País de destino	Valor FOB	% de exp. mundiales	Crecimiento Anualizado	En participación
1	EE.UU.	4.450,0	17,6	5,9	-2,2
2	Japón	2.098,9	8,3	3,2	-7,1
3	China	1.583,2	6,3	17,9	+5,4
4	Brasil	1.422,8	5,6	8,0	+1,3
5	Perú	1.386,6	5,5	9,7	+2,3
6	México	1.098,3	4,4	16,8	+3,6
7	Argentina	1.008,0	4,0	6,3	-0,2
8	Holanda	938,4	3,7	4,5	-1,7
9	Corea	823,9	3,3	11,5	+1,9
10	España	698,3	2,8	3,7	-1,8
11	Colombia	651,6	2,6	12,1	+1,6
12	Reino Unido	645,2	2,6	6,9	+0,1
13	Canadá	643,1	2,6	11,6	+1,5
14	Bélgica	596,3	2,4	5,4	-0,6

Continuación Tabla 3

		2010		*Cambio*	
	País de destino	Valor FOB	% de exp. mundiales	Crecimiento Anualizado	En participación
15	Italia	543,8	2,2	7,4	+0,3
16	Alemania	498,9	2,0	1,3	-3,2
17	Ecuador	477,2	1,9	9,3	+0,7
18	Venezuela	421,9	1,7	8,8	+0,5
19	Francia	355,9	1,4	4,9	-0,5
20	Taiwán	330,3	1,3	2,7	-1,3
	Top 10	15.508,2	61,5	6,7	+1,4
	Mundo	25.220,1	100,0	6,6	

Nota: Valores FOB en millones de dólares del 2010.

La excepción a este desempeño promedio fue el comercio hacia China, donde las exportaciones crecieron a una tasa promedio real cercana al 18%. Esto lo transformó desde destino virtualmente desconocido en 1991 en el principal destino de exportaciones chilenas el 2010 y en el tercer destino de productos no mineros. La Tabla 3 entrega el listado de los principales destinos de las exportaciones chilenas en 1991 y en 2010, así que el valor exportado y su participación en las exportaciones totales del país, excluyendo productos mineros. Entre 1991 y 2010, la participación de China pasó de apenas 0,8% hasta 6,3% de las exportaciones totales. Este número se compara con el 13,6% que representaba China en 2010 del producto mundial a paridad del poder de compra[14]. El fuerte crecimiento en el comercio hacia China sugiere lo transforma en un buen *benchmark* para evaluar cuán amplio es el patrón encontrado en la sección anterior.

a) Márgenes de exportación hacia China

Una mirada más detallada de las exportaciones a China da cuenta de interesantes fenómenos. La Tabla 4 contiene el listado de los principales productos HS4 exportados a China en 1991 y en 2010, excluyendo productos mineros. Al comienzo del periodo, Chile exportaba solamente seis productos a ese país, y más de la mitad del valor exportado correspondía a un solo producto: pulpa de madera. En 2010, la cantidad de productos exportados había aumentado hasta 243 categorías HS4, aunque la concentración en los dos principales productos seguía siendo muy alta.

[14] Fondo Monetaria Internacional, *Perspectivas de la Economía Mundial*, octubre de 2012.

Tabla 4
PRINCIPALES PRODUCTOS HS4 EXPORTADOS HACIA CHINA; EXCLUYE PRODUCTOS MINEROS

	1991			*2010*		
	Descripción	*Valor*	*% del total*	*Descripción*	*Valor*	*% del total*
1	Pulpa de madera	37,7	54,5	Pulpa de madera	677,9	42,8
2	Harina	16,8	24,3	Harina	202,8	12,8
3	Fertilizantes	1,0	14,8	Vino de uvas	83,3	5,3
4	Lana	0,4	5,8	Flúor, cloro, bromuros	72,8	4,6
5	Maquinaria	0,2	0,3	Madera tallada	58,4	3,7
6	Cloruros, bromuros	0,2	0,2	Fertilizantes	54,6	3,5
7				Pescado congelado	52,3	3,3
8				Albaricoques, cerezas	40,3	2,5
9				Algarrobas	37,1	2,3
10				Óxidos de boro	30,4	1,9
	Top 10	69,0	100,0		1.309,7	82,7
	Total	69,0	100,0		1.583,2	100,0

El aumento en el número de productos exportados a China evidentemente contrasta con el patrón general establecido en la figura 1, que muestra una estabilidad en el número de productos exportados en este periodo. Evidentemente, la diferencia refleja que los nuevos productos exportados a China eran productos que ya estaban siendo exportados a otros destinos; en otras palabras, eran nuevos para China pero viejos para el resto del mundo.

Tabla 5
EXPORTACIONES CHILENAS POR PAÍS DE DESTINO; EXCLUYE PRODUCTOS MINEROS

A. En millones de dólares del 2010					
	Viejas firmas		*Nuevas firmas*		
Periodo	*Viejos productos*	*Nuevos productos*	*Viejos productos*	*Nuevos productos*	*Total*
1991-2001	248,3	24,3	92,8	122,2	487,6
1992-2002	215,0	18,2	93,1	216,6	542,9
1993-2003	297,5	27,1	102,3	212,4	639,3
1994-2004	419,2	2,2	117,7	165,4	704,5
1995-2005	446,6	3,4	243,2	81,2	774,3
1996-2006	376,1	4,5	251,8	39,3	671,7
1997-2007	806,2	4,8	269,4	45,6	1.126,0
1998-2008	687,6	7,9	280,9	103,3	1.080,0
1999-2009	1.285,0	13,5	366,2	131,5	1.796,0
2000-2010	830,0	15,4	355,2	79,8	1.280,0

b. En puntos porcentuales anualizados					
	Viejas firmas		*Nuevas firmas*		
Periodo	*Viejos productos*	*Nuevos productos*	*Viejos productos*	*Nuevos productos*	*Total*
1991-2001	11,82	1,16	4,42	5,82	23,21
1992-2002	6,98	0,59	3,02	7,03	17,62
1993-2003	11,88	1,08	4,08	8,48	25,53
1994-2004	15,35	0,08	4,31	6,06	25,80
1995-2005	12,47	0,09	6,79	2,27	21,62
1996-2006	9,49	0,11	6,36	0,99	16,95
1997-2007	16,52	0,10	5,52	0,93	23,07
1998-2008	9,94	0,11	4,06	1,49	15,61
1999-2009	22,05	0,23	6,28	2,26	30,82
2000-2010	11,77	0,22	5,04	1,13	18,16

La Tabla 5 muestra una descomposición del crecimiento exportador a China en distintas décadas similar a la presentada en la Tabla 2. La única diferencia es que al estar enfocada en China, se distingue la participación de viejas y nuevas empresas con viejos y nuevos productos exportados a China. Algunas

diferencias aparecen con el patrón general. Por de pronto, la participación de nuevos productos al crecimiento en las exportaciones a China es sustancialmente mayor que el patrón general —aunque claramente decreciente en el tiempo—, mientras que la contribución de las empresas nuevas es algo menor. La mayor participación de nuevos productos en las primeras décadas da cuenta de una muy baja penetración de productos a comienzos de los 1990s, fenómeno que se empieza a revertir en los 2000s. Por otro lado, aun cuando la participación de nuevos exportadores es importante en toda la muestra, la evidencia para China sugiere que los exportadores existentes han tenido alguna ventaja en potenciar su presencia, contribuyendo a la mayor parte del crecimiento exportador.

La Tabla 6 compara las fuentes de crecimiento de las exportaciones en la década 2001-2010 para cada uno de los 20 principales países de destino en 2010. Estrictamente hablando, esta comparación es la adecuada para perfilar el crecimiento de las exportaciones hacia China respecto de otros mercados en particular, ya que es posible que aunque a nivel agregado ningún producto o destino se hayan incorporado a la canasta exportadora, para cada país en particular la participación de nuevos productos podría ser significativa. Se observa que algunos patrones del crecimiento hacia China no difieren sustancialmente de los observados a otros países, donde los nuevos exportadores representan una porción sustancial del crecimiento de las exportaciones —y en algunos casos claramente dominante—, y donde la contribución de nuevos productos es bastante baja para nuevas empresas. Por otro lado, en China los exportadores originales juegan un rol primordial durante la primera década, contribuyendo con la mitad de su crecimiento explosivo. Siendo China un país con mínima presencia en la canasta exportadora chilena a comienzos de la década de 1990, los datos muestran que hacía fines de los 2000s ya tendía a parecerse al resto de los países. Esta conclusión se mantiene si usamos productos a nivel HS6, aunque en este caso la contribución de nuevos mercados entre el crecimiento exportador de las viejas empresas aumenta en línea con lo mencionado en la sección anterior.

Esto sugiere que los patrones agregados descritos en la sección anterior no son reflejo de unos pocos datos aislados sino que más bien manifiestan adecuadamente las características globales del crecimiento exportador chileno.

Tabla 6

DESCOMPOSICIÓN DEL CRECIMIENTO ANUALIZADO; PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES EN ÚLTIMO AÑO; EXCLUYE PRODUCTOS MINEROS

A. En el periodo 1991-2001

		Viejas firmas		Nuevas firmas		
	País de destino	Viejos productos	Nuevos productos	Viejos productos	Nuevos productos	Total
1	EE.UU.	1,70	0,10	6,49	0,20	8,48
2	Japón	-1,75	0,55	4,29	0,30	3,40
3	México	2,06	2,67	10,90	13,70	29,33
4	Argentina	-1,24	0,22	7,66	1,22	7,87
5	Brasil	-4,00	0,16	6,90	3,07	6,14
6	Holanda	-5,43	0,09	6,26	2,83	3,75
7	Perú	-0,29	0,24	7,66	1,74	9,35
8	China	11,82	1,16	4,42	5,82	23,21
9	Reino Unido	-0,02	0,07	8,67	0,98	9,69
10	Venezuela	0,82	0,84	8,59	5,39	15,65
11	España	-6,68	0,03	5,11	1,59	0,04
12	Colombia	0,90	0,81	6,79	7,22	15,72
13	Ecuador	-2,14	0,57	7,93	6,83	13,18
14	Bélgica	-2,65	2,75	1,25	0,82	2,18
15	Italia	-2,75	0,03	7,67	1,75	6,70
16	Alemania	-9,33	0,03	4,84	0,54	-3,92
17	Francia	-3,79	0,02	7,10	2,67	6,00
18	Corea	-4,22	0,05	7,03	3,97	6,83
19	Bolivia	-4,10	0,05	5,40	0,25	1,60
20	Taiwán	-6,21	0,13	4,37	1,48	-0,23

B. En el periodo 2000-2010

		Viejas firmas		Nuevas firmas		
	País de destino	Viejos productos	Nuevos productos	Viejos productos	Nuevos productos	Total
1	EE.UU.	0,79	0,01	3,91	0,00	4,72
2	Japón	0,07	0,02	3,16	0,03	3,28
3	China	11,77	0,22	5,04	1,13	18,16
4	Brasil	3,67	0,04	6,21	0,02	9,94
5	Perú	5,13	0,03	4,49	0,01	9,66

Continuación Tabla 6

		Viejas firmas		Nuevas firmas		
	País de destino	Viejos productos	Nuevos productos	Viejos productos	Nuevos productos	Total
6	México	1,51	0,19	4,70	0,29	6,69
7	Argentina	-0,34	0,05	3,45	0,12	3,27
8	Holanda	6,34	0,12	4,08	0,37	10,91
9	Corea	7,32	1,55	6,81	0,16	15,84
10	España	0,48	0,02	7,00	0,26	7,76
11	Colombia	3,87	0,12	4,87	0,24	9,10
12	Reino Unido	0,96	0,16	3,79	0,09	4,99
13	Canadá	5,47	0,32	9,43	2,44	17,66
14	Bélgica	3,47	0,27	0,85	0,10	4,69
15	Italia	3,67	0,07	2,80	0,23	6,77
16	Alemania	4,35	0,22	4,38	0,69	9,64
17	Ecuador	5,16	0,01	4,57	0,13	9,87
18	Venezuela	1,26	0,11	3,95	0,28	5,59
19	Francia	0,88	0,09	3,00	0,14	4,10
20	Taiwán	-1,51	0,00	3,32	0,08	1,89

b) Grado de madurez del comercio con China

Esta conclusión podría sugerir que el patrón de crecimiento hacia China ya habría alcanzado cierto grado de madurez. Por ejemplo, mientras en 2010 China representaba cerca del 14% del PIB mundial (a paridad del poder de compra, PPP) y su ingreso per cápita (PPP) estaba aproximadamente en el percentil 50 de la distribución mundial, casi el 25% de los productos HS4 eran exportados a China, y algo más del 10% de los exportadores chilenos tenía presencia en ese país. A su vez, para el subconjunto de productos exportados a China, el valor promedio de los envíos por HS4 en 2010 a China eran menores al 10% de las exportaciones de esos mismos productos a otros países. Estas cifras dan cuenta, en general, de patrones de exportación hacia China no muy diferentes de los observados en promedio al resto del mundo. En contraste, mientras en 2010 Estados Unidos representaba 19,4% del PIB mundial (medido a PPP) y tenía un ingreso per cápita en el percentil 96 de la distribución, casi un 60% de los productos eran exportados a Estados Unidos, mientras que casi un 30% de los exportadores tiene envíos al país del norte.

Un análisis más sistemático de esto se obtiene al estimar ecuaciones de gravedad donde evaluamos distintas dimensiones de la penetración en China en función de su tamaño, su ingreso per cápita y su distancia con Chile. De esta manera, podemos tener una mejor evaluación de cuán distinto es el patrón de exportaciones a China respecto de países con similares características. Las ecuaciones tienen la siguiente forma:

$$\boldsymbol{Y}_{ct} = \alpha + \delta_t + \beta_1 \cdot \mathrm{PIB}_{ct} + \beta_2 \cdot (PIB/N)_{ct} + \beta_3 \cdot \mathrm{Distancia}_c + \varepsilon_{ct}$$

donde el vector $\boldsymbol{Y}_{ct}$ incluye (en forma logarítmica) las variables dependientes $\{\mathrm{FOB}^{X}_{ct}, \mathrm{HS4}_{ct}, (\mathrm{FOB/HS4})_{ct}, \mathrm{empresas}_{ct}, (\mathrm{FOB/empresas})_{ct}\}$, los subíndices *c* indican el país de destino y *t* el año. De esta forma, los coeficientes a estimar se pueden interpretar como elasticidades entre la variable dependiente e independiente.

Los resultados de las estimaciones se presentan en la Tabla 7. Cada variable independiente es altamente significativa y con el signo esperado. En promedio, las exportaciones totales son un 10% mayor a países 10% más grandes, de los cuales 5,8 puntos porcentuales se explican por un mayor número de productos y 4,2 puntos se explican por mayores exportaciones por producto. Alternativamente, estos 10 puntos porcentuales de mayor valor exportado hacia un país 10% más grande se traduce en 6,2% más de empresas y 3,7% de más exportaciones por empresa. A su vez, la elasticidad de las exportaciones al ingreso per cápita es 0,35, lo que implica que por cada 10% que aumenta el ingreso per cápita de un país, las exportaciones chilenas lo hacen en un 3,5%. Finalmente, una distancia 10% mayor hace disminuir las exportaciones aproximadamente en 20%, principalmente afectando el número de productos y el número de empresas.

Tabla 7
ESTIMACIÓN DE LAS ECUACIONES DE GRAVEDAD

Variable ind.	*(1)* $\log(\text{FOB}^X_{ct})$	*(2)* $\log(\text{HS4s}_{ct})$	*(3)* $\log\left(\frac{\text{FOB}^X}{\text{HS4s}}\right)_{ct}$	*(4)* $\log(\text{empresas}_{ct})$	*(5)* $\log\left(\frac{\text{FOB}^X}{\text{empresas}}\right)_{ct}$
$\log(\text{PIB}_{ct})$	0,99**	0,58**	0,41**	0,62**	0,37**
	(0,02)	(0,01)	(0,02)	(0,01)	(0,01)
$\log\left(\frac{\text{PIB}}{N}\right)_{ct}$	0,35**	0,16**	0,19**	0,27**	0,08**
	(0,03)	(0,01)	(0,02)	(0,01)	(0,02)
$\log(\text{Distancia}_c)$	-1,92**	-1,85**	-0,07	-1,75**	-0,17**
	(0,06)	(0,04)	(0,04)	(0,04)	(0,03)
N	2.821	2.821	2.821	2.814	2.814
R^2-ajustado	0,69	0,76	0,41	0,76	0,41
E.F.	Año	Año	Año	Año	Año

Notas: ** denota significancia estadística al nivel 0,01. Errores estándares robustos a la heteroscedacidad y autocorrelación en paréntesis.

De acuerdo a los patrones estimados en la Tabla 7, se puede verificar que los residuos de todas las ecuaciones son positivos para el caso de China, lo que significa que las exportaciones a China —valores agregados, número de productos, número de empresas, exportaciones por producto, y exportaciones por empresa— son estrictamente mayores a los que observados para otros países con el tamaño, ingreso per cápita y distancia con China. En este sentido, se confirma la percepción derivada de la Tabla 6 en cuanto a que —en promedio— las exportaciones hacia China muestran un patrón coherente con el observado a otros países, y que el espacio para una gran penetración de nuevas empresas o nuevos productos en China no difiere del existente en otras latitudes.

Donde se observa un patrón distintivo es en la alta concentración de las exportaciones a China en pocas empresas y pocos productos. La Tabla 8 contiene el listado de los 20 destinos más importantes de las exportaciones chilenas en el año 2010, excluyendo productos mineros e incluye distintas medidas de concentración en las dimensiones de productos y exportadores. Las exportaciones hacia China son más concentradas que la mayoría de los principales socios comerciales de Chile. Tomando los 33 países de destino cuyas exportaciones suman más de 100 millones de dólares, China tiene el tercer nivel de concentración entre exportadores, y sexta entre productos HS4 usando el índice Herfindahl-Hirschman. Este resultado mitiga en algo las conclusiones derivadas de las ecuaciones de gravedad en cuanto a que existiría espacio para profundizar

las exportaciones en aquellos productos y por aquellas empresas que, teniendo presencia en China, muestran grados de penetración muy bajos en comparación con otros destinos.

Tabla 8
CONCENTRACIÓN DE LAS EXPORTACIONES CHILENAS A SUS PRINCIPALES DESTINOS EN 2010

	País de destino	*Productos HS2*		*Productos HS4*		*Exportadores*	
		HHI	Share top-5	HHI	Share top-5	HHI	Share top-5
1	EE.UU.	0,16	0,68	0,05	0,41	0,01	0,14
2	Japón	0,27	0,81	0,13	0,69	0,02	0,21
3	China	0,22	0,76	0,21	0,69	0,14	0,53
4	Brasil	0,07	0,51	0,04	0,36	0,02	0,25
5	Perú	0,06	0,43	0,05	0,35	0,02	0,27
6	México	0,08	0,48	0,03	0,31	0,02	0,26
7	Argentina	0,06	0,45	0,03	0,25	0,01	0,17
8	Holanda	0,19	0,83	0,11	0,59	0,06	0,44
9	Corea	0,16	0,73	0,14	0,63	0,08	0,49
10	España	0,10	0,63	0,06	0,45	0,03	0,30
11	Colombia	0,06	0,49	0,03	0,32	0,02	0,20
12	Reino Unido	0,25	0,87	0,17	0,69	0,02	0,27
13	Canadá	0,11	0,67	0,10	0,56	0,04	0,36
14	Bélgica	0,25	0,90	0,15	0,79	0,17	0,83
15	Italia	0,31	0,82	0,28	0,70	0,15	0,62
16	Alemania	0,10	0,61	0,06	0,44	0,03	0,28
17	Ecuador	0,06	0,45	0,04	0,37	0,02	0,29
18	Venezuela	0,09	0,57	0,06	0,40	0,04	0,34
19	Francia	0,15	0,72	0,12	0,60	0,05	0,39
20	Taiwán	0,26	0,86	0,20	0,74	0,08	0,47

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Servicio Nacional de Aduanas.

3. CONCLUSIONES

Las exportaciones chilenas han tenido un importante desempeño en los últimos treinta años, de la mano de un periodo de crecimiento económico significativo. Aunque existen muchas peculiaridades al fenómeno chileno, este trabajo parte de la base que ciertos patrones y tendencias generales pueden obtenerse de analizar las fuentes de crecimiento de las exportaciones en las últimas décadas. Nuestro foco ha sido en las exportaciones no mineras.

La conclusión principal es que éstas han mantenido un dinamismo importante en las últimas dos décadas especialmente —aunque no exclusivamente—por el aumento en las ventas hacia mercados conocidos, tanto por parte de exportadores existentes como por nuevas empresas exportadoras. Aun cuando se observa un aumento en el número de destinos de exportación y con algo menos fuerza se observa un aumento en el número de productos exportados, es la aparición de nuevas empresas —mayoritariamente exportando productos a destinos previamente servidos por exportadores pre-existentes— lo que representa el principal margen extensivo en el desarrollo exportador chileno. Este resultado es válido tanto a nivel general como cuando analizamos las exportaciones a países específicos, en particular China, donde el crecimiento del valor exportado ha sido muy importante en las últimas décadas. Así, aun considerando que hace 20 años la presencia exportadora en China era mínima y el espacio para diversificar los envíos era inmenso, la evidencia muestra que hacia fines de los 2000s el crecimiento exportador a China ya se asemejaba al de otros países, con una importante contribución de nuevas empresas en productos previamente exportados por otras empresas.

En numerosas ocasiones la discusión sobre los beneficios de la diversificación de exportaciones dicen relación con la ampliación de líneas de productos o destinos de exportación. Sin constituir una prueba contraria a algunas de esas ideas, estos resultados muestran que existe otra fuente de diversificación tanto o más importante que las anteriores: la diversificación a través de exportadores. La penetración de nuevas firmas en el mercado externo es una fuente cuantitativamente relevante del desarrollo exportador, y por qué no decirlo, de diversificación de fuentes de exportación.

Estos resultados, que en algunas dimensiones son coherentes con los encontrados para otros países, confirman que la heterogeneidad entre empresas y la entrada de nuevos productores al mercado externo constituye una fuente importante de crecimiento en las exportaciones. Esto está en línea con la literatura de comercio en la actualidad, que establece un rol muy importante para la entrada y salida de firmas del mercado exterior como fuente de crecimiento

y de ganancias de comercio[15]. De acuerdo a esta literatura, parte importante de las ganancias del intercambio vienen dado por la capacidad de las economías de mover recursos hacia aquellas unidades productivas más eficientes. En consecuencia, las políticas económicas que limitan ese movimiento no favorecen el florecimiento de nuevas empresas, limitando una de las fuentes de crecimiento en exportaciones e impidiendo obtener las ganancias en productividad agregada que se derivan de ello (Melitz y Trefler, 2012).

Pero hay más. La experiencia chilena no sólo da cuenta de que la aparición de nuevos exportadores puede contribuir a potenciar las exportaciones, e indirectamente generar ganancias en productividad. En la medida que la heterogeneidad de *shocks*, tecnologías y acceso a financiamiento entre empresas sea relevante, la ampliación de la gama de empresas exportando también puede constituirse en una fuente de diversificación y suavización del ciclo económico[16].

[15] Melitz (2003).
[16] Koren y Tenreyro (2007).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Agosin, Manuel (2009). "Export diversification and growth in emerging economies", CEPAL Review 97: 115-131.

Agosin, Manuel, Roberto Alvarez y Claudio Bravo (2012) "Determinants of Export Diversification around the World: 1962-2000", The World Economy 35(3): 295-315.

Armenter, Roc y Miklós Koren (2010). "A Balls-and-Bins Model of Trade", CEPR Discussion Papers DP7783.

Awokuse, Titus O. (2003). "Is the export-led growth hypothesis valid for Canada?", Canadian Journal of Economics 36(1): 126-136.

Baldwin, Richard y James Harrigan (2011). "Zeros, Quality and Space: Trade Theory and Trade Evidence", American Economic Journal: Microeconomics 3(2): 60-88

Eaton, Jonathan, Marcela Eslava, Maurice Kugler y James Tybout (2008), "The Margins of Entry into Export Markets: Evidence from Colombia", en Elhanan Helpman, Dalia Marin, y Thierry Verdier, eds., "The Organization of Firms in a Global Economy", Cambridge, MA: Harvard University Press.

Edwards, Sebastian (1993). "Openness, Trade Liberalization, and Growth in Developing Countries", Journal of Economic Literature 31(3): 1358-1393.

Giles, Judith A. y Cara L. Williams (2000) "Export-led growth: A survey of the empirical literature and some non-causality results. Part 1", Journal of International Trade & Economic Development 9(3): 261-337.

Harrison, Ann (1996). "Openness and Growth: A Time-Series, Cross-Country Analysis for Developing Countries", Journal of Development Economics 48(2): 419-447.

Hausmann, Ricardo, Jason Hwang y Dani Rodrik (2007) "What you export matters", Journal of Economic Growth 12(1): 1-25.

Henriques, Irene y Perry Sadorsky (1996). "Export-led growth or growth-driven exports?", Canadian Journal of Economics 29(3): 540-555.

Imbs, Jean y Romain Wacziarg (2003). "Stages of Diversification", American Economic Review 93(1): 63-86.

Koren, Myklos y Silvana Tenreyro (2007). "Volatility and Development", Quarterly Journal of Economics 122(1): 243-287.

Lopez, Ricardo (2005). "Trade and Growth: Reconciling the Macroeconomic and Microeconomic Evidence", Journal of Economic Surveys 19(4): 623-648.

Melitz, Marc (2003). "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and aggregate Industry Productivity", Econometrica 71(6): 1695-1725.

Melitz, Marc y Daniel Trefler (2012). "Gains from Trade when Firms Matter", Journal of Economic Perspectives 26(2): 91-118.

Rauch, James E. (1999). "Networks versus markets in international trade", Journal of International Economics 48(1): 7-35.

V

PERSPECTIVA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA

Patricio Meller & Dan Poniachik

INTRODUCCIÓN

Hay dos mecanismos relevantes de inserción en la economía global: el comercio exterior y la inversión extranjera. El comercio exterior, a través de sus componentes (exportaciones e importaciones), tiene la mayor incidencia cuantitativa medida en unidades monetarias. Además, constituye la primera etapa de vinculación de un país con el exterior. A medida que un país crece y alcanza mayores etapas de desarrollo, sus empresas comienzan a efectuar inversiones en el exterior.

¿Por qué una empresa prefiere instalarse y producir en el exterior en vez de abastecer el mercado externo vía exportaciones? En otras palabras, ¿cuáles son los factores determinantes de la inversión extranjera directa? No hay una respuesta única a esta interrogante.

En este artículo revisaremos la importancia cuantitativa de la inversión extranjera directa (IED). Cabe señalar brevemente la distinción entre la IED y el portafolio de inversiones financieras. Este portafolio incluye acciones, bonos, fondos mutuos, etc., i.e., exclusivamente instrumentos financieros. En cambio, la IED implica la producción física de bienes y servicios de una empresa en otro país.

El foco principal de este artículo está orientado a la IED en América Latina, sin embargo, es importante tener una visión de lo que sucede con la IED a nivel mundial. Por esto, el artículo comienza proporcionando una mirada global.

Como veremos, los flujos de IED son relativamente bajos comparados con los montos de las exportaciones; sin embargo, estos flujos de IED han adquirido una importancia creciente en el período reciente. A medida que ha aumentado la globalización se aprecia este aumento de la IED, empero esta asociación positiva no es obvia en absoluto. Un mundo global más integrado implica la

reducción de barreras comerciales entre los países; entonces, reiterando la interrogante anterior ¿por qué incurrir en los riesgos asociados a la IED de desarrollar actividades productivas en otro país con diferentes reglas del juego y una distinta cultura?

Por otra parte, las cifras revelan que los *stocks* de IED han alcanzado magnitudes muy importantes en muchas regiones y países. Esto contribuye, sin lugar a dudas, a acelerar el proceso de globalización, pero también hace resurgir antiguas posturas conflictivas respecto de los beneficios de la IED para la economía local.

1. EXPORTACIONES Y FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA A NIVEL MUNDIAL

En 1970 los flujos mundiales de IED eran US$ 13 Billones[1], lo que representaba un 4,1% del nivel de las exportaciones mundiales. En 2011 los flujos mundiales de IED habían incrementado 117 veces alcanzando US$ 1.524 Billones, no obstante, pese a este gran aumento, la cifra equivale al 6,8% de las exportaciones mundiales.

Como se puede apreciar, la situación relativa es diferente para el *stock* de IED. En 1980 el *stock* mundial de IED era US$ 699 Billones, lo que representaba un 29,5% del nivel de las exportaciones mundiales. En 2011 el *stock* mundial de IED había aumentado 29 veces alcanzando US$ 20.873 Billones, lo que equivale al 91% de las exportaciones mundiales.

Tabla 1
IED MUNDIAL Y EXPORTACIONES MUNDIALES, 1970-2011
Billones† de US$ Corrientes

	1970	*1980*	*1990*	*2000*	*2011*
Flujos IED	13	54	207	1.401	1.524
Stock IED	nd	699	2.081	7.450	20.873
Valor Exportaciones	*318*	*2.373*	*4.271*	*7.927*	*22.494*

Fuente: UNCTAD (2012).
Nota: † Se refiere a Miles de Millones.

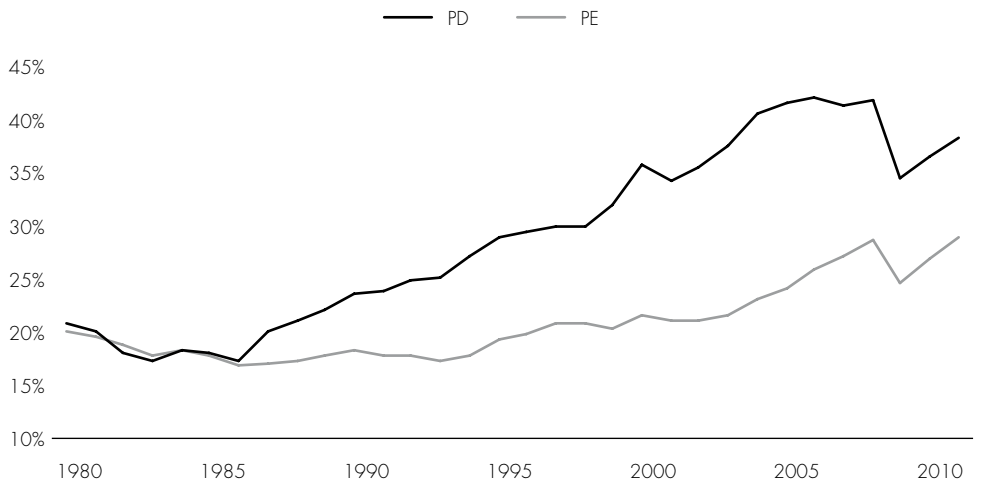
[1] Estos son billones norteamericanos, i.e., un uno con 9 ceros; corresponden a los miles de millones en la nomenclatura latinoamericana. Esto es lo que se usara en todo el texto.

El indicador de la participación de las exportaciones (X) en el PIB (Producto Interno Bruto), X/PIB, es usado como una medida de la integración de un país a la economía mundial[2].

Si bien en términos absolutos los países desarrollados (PD) exportan más US$ que los países emergentes (PE), en términos relativos, como proporción del PIB, los PE muestran un crecimiento más acelerado en comparación a los PD entre 1980-2011 (ver Anexo A1).

Es así como en 1980 ambos grupos de países muestran un indicador X/PIB en torno a un 20%, no obstante en 2011 fue de 28% para los PD y 38% para los PE.

Gráfico 1
EXPORTACIONES% PIB, PAÍSES DESARROLLADOS Y PAÍSES EMERGENTES
1980-2011



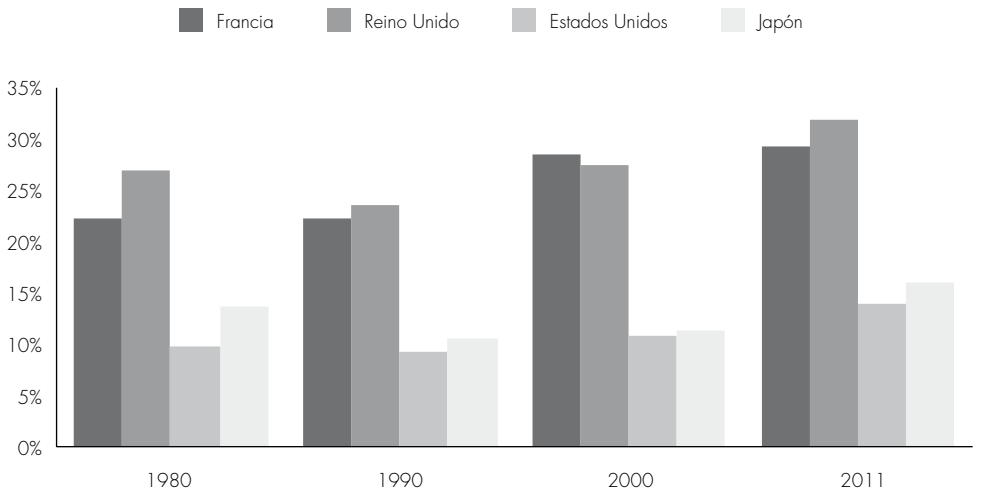
Fuente: UNCTAD (2012).

Conviene señalar ciertas diferencias observadas (respecto de las magnitudes relativas del indicador X/PIB) dentro de cada conjunto de países (año 2011). Entre los PD, en Francia y Reino Unido el indicador X/PIB más que duplica el valor observado en EEUU y Japón. En estos últimos países las exportaciones

[2] También es utilizado como indicador del grado de apertura de la economía la suma de las exportaciones y de las importaciones respecto del PIB.

representan menos del 15% del PIB. Hace un tiempo atrás se creía que esta divergencia observada sobre el rol de las exportaciones en la producción local de un país era consecuencia del tamaño de la economía, es decir, en los países de mayor tamaño relativo el indicador X/PIB debiera ser menor, como lo observado en EEUU y Japón.

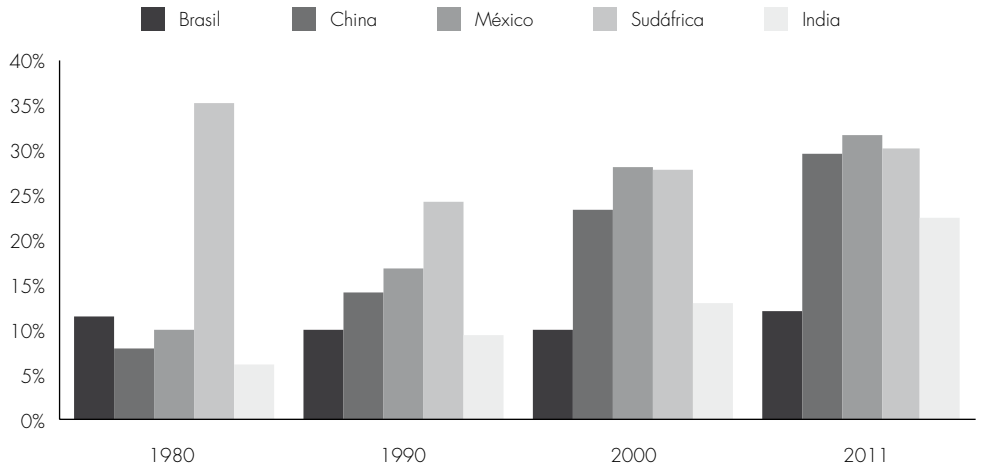
Gráfico 2.1
EXPORTACIONES (% PIB) ECONOMÍAS DESARROLLADAS
1980-2011



Fuente: UNCTAD (2012).

Por otra parte, entre los PE destacan China y México con indicadores X/PIB cercanos al 30% e India en torno al 23%; en cambio en Brasil las exportaciones no han superado el 12% del PIB en el período 1980-2011. Este bajo indicador X/PIB de Brasil ha sido justificado con la percepción de que era algo natural que correspondía al gran tamaño de la economía brasilera. Esto es ahora cuestionable al observar las magnitudes del indicador X/PIB correspondientes a países como China, India y México.

Gráfico 2.2
EXPORTACIONES (% PIB) ECONOMÍAS EMERGENTES
1980-2011



Fuente: UNCTAD (2012).

Considerando las magnitudes de las exportaciones y su evolución en el período 1980-2011 se aprecia lo siguiente (ver Tabla 2): (a) Los PD representaban en torno del 70% de las exportaciones mundiales en las últimas dos décadas del siglo XXI; este porcentaje se ha reducido al 55% actualmente. (b) Como contraparte los PE representan actualmente el 45% de las exportaciones mundiales. El aumento relativo de los PE en las exportaciones mundiales corresponde fundamentalmente a los países asiáticos, cuya incidencia alcanza en 2011 al 32% (sube del 17% que tenía en 1980). Los países africanos han visto reducida su participación al 3% de las exportaciones mundiales, mientras que los países latinoamericanos mantienen un "*share*" del 6% y los países de Europa del Este un 4%.

Tabla 2
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES Y POR REGIONES, 1980-2011
US$ Billones

	1980	*1990*	*2000*	*2011*
Mundo	**2.373**	**4.271**	**7.927**	**22.494**
Economías Desarrolladas	**1.640**	**3.173**	**5.307**	**12.387**
% Exportaciones Mundiales	*69%*	*74%*	*67%*	*55%*
Economías Emergentes	**734**	**1.098**	**2.620**	**10.107**
% Exportaciones Mundiales	*31%*	*26%*	*33%*	*45%*
África	136	127	183	688
% Exp. Economías Emergentes	*19%*	*12%*	*7%*	*7%*
América Latina	131	180	435	1.264
% Exp. Economías Emergentes	*18%*	*16%*	*17%*	*13%*
Asia	402	678	1.816	7.177
% Exp. Economías Emergentes	*55%*	*62%*	*69%*	*71%*
Rusia y E. del Este	62	109	180	963
% Exp. Economías Emergentes	*8%*	*10%*	*7%*	*10%*

Fuente: UNCTAD (2012).

Veamos a continuación la evolución de los flujos mundiales de IED. Los flujos de IED se separan en flujos de ingreso (entrada) de IED y flujos de egreso (salida) de IED; obviamente a nivel agregado mundial, estos valores debieran coincidir. En la parte medular de este artículo estaremos focalizados en los flujos de ingreso de IED.

En términos relativos ya hemos visto que los flujos de la IED representaban menos del 7% de las exportaciones mundiales (2011). Respecto del PIB mundial los flujos de la IED alcanzaban al 0,5% (PIB) en 1970 y 1980, aumentando al 0,9% (PIB) en 1990; en la década de 2000 llegan a cerca del 5% (PIB).

La evolución de los flujos de IED muestra una aceleración con posterioridad al año 1990. Nuevamente, como se señaló previamente, el proceso de intensificación de la globalización genera un significativo aumento de los flujos de IED. En la Tabla 3 se aprecia este significativo aumento, que a dólares constantes muestran un crecimiento anual promedio sobre el 7% entre 1970-2011.

Tabla 3

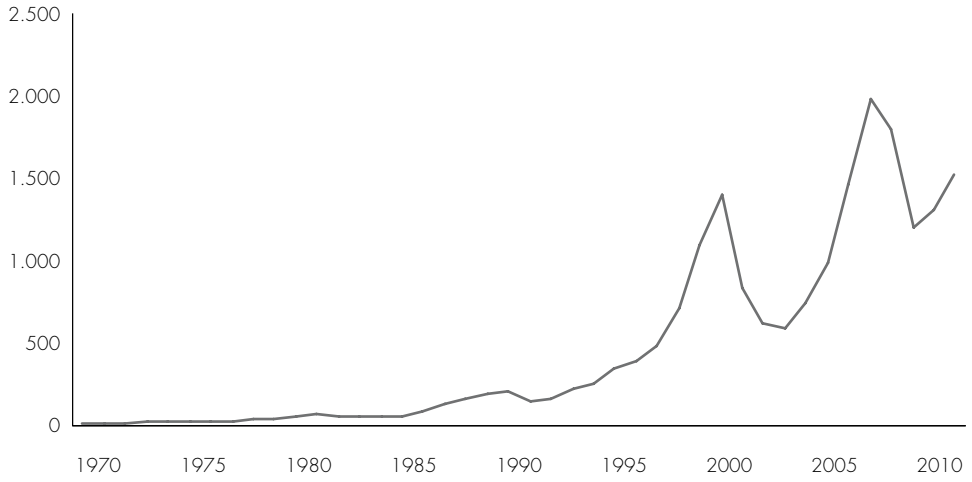
FLUJO ENTRADA IED MUNDIAL, 1970-2011
Bill. U$ Corr, Bill. US$ Cte 2011,% Crec. Anual Prom.

	1970	*1990*	*2011*
IED (US$ Bill. Corrientes)	**13,3**	**207,5**	**1.524,4**
% Crecimiento Anual Promedio; 1990-70, 2011-90		*14,0%*	*9,5%*
IED (US$ Bill. Cte 2011)	**72,8**	**358,8**	**1.524,4**
% Crecimiento Anual Promedio; 1990-70, 2011-90		*7,9%*	*6,8%*

Fuente: UNCTAD (2012).
Nota: Billones corresponden a denominación norteamericana, i.e. mil millones; US$ Ctes. deflactados utilizando Wholesale Price Index de los EEUU, Banco Mundial.

Gráfico 3

FLUJO ENTRADA IED MUNDIAL (US$ BILLONES)
1970 - 2011



Fuente: UNCTAD (2012).

Es interesante comprobar que efectivamente el proceso de aceleración de la globalización genera un sustantivo aumento de los flujos de IED a partir de 1991. Aún más, la caída de los flujos de IED debido a la recesión financiera de 2008-2009 es menor que la observada previamente post año 2000.

Una hipótesis simple sobre el impacto positivo de la acentuación de la globalización sobre los flujos de la IED sugiere que en un mundo más competitivo, las empresas buscan los lugares geográficos de menores costos relativos para sus procesos productivos. Esto es consistentes con la expansión observada del rol de las cadenas globales de valor (CGV).

Comparemos ahora las tasas (promedio) de crecimiento anual (por quinquenios) de los flujos de IED y de las exportaciones mundiales para el período 1980-2011. Se aprecia lo siguiente: Los flujos de IED tienen una gran volatilidad, la cual es mucho mayor que la de las exportaciones. Mientras las exportaciones tienen variaciones (promedio) anuales que fluctúan en torno del 9%, los flujos de IED en algunos quinquenios exhiben variaciones (promedio) anuales superiores al 30% y en otros experimentan disminuciones negativas (promedio) anuales.

Tabla 4

CRECIMIENTO POR QUINQUENIOS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES, 1980-2011

(Promedios anuales,%)

	1980-1985	*1985-1990*	*1990-1995*	*1995-2000*	*2000-2005*	*2005-2011*
Crec. Anual IED	0,65	30,00	10,57	32,51	-6,88	7,63
Crec. Anual Exp.	-0,75	13,21	9,08	4,50	10,29	9,54

Fuente: UNCTAD (2012).
Nota: † Media Geométrica.

La Tabla siguiente proporciona la evolución de los flujos de IED y la distribución según regiones a través del período 1970-2011. Se aprecia lo siguiente: (a) Los flujos de IED exhiben una significativa expansión cuantitativa a través de todas las regiones. Utilizando como referencia el año 1990 (y el promedio de la primera década del siglo XXI): (i) los montos de los flujos de IED a los PD alcanzan a casi US$600 Billones anuales en Europa y US$320 Billones anuales en EEUU; esto representa un aumento de 6 veces respecto de 1990. (ii) En los PE

la expansión de los flujos anuales de IED (respecto de 1990) alcanza a 24 veces para América Latina, 19 veces para Asia y 15 veces para África.

Otra manera de observar las diferentes tasas de crecimiento de la IED recibida entre estas regiones es graficar la IED recibida con base 1990=100, entre PD y PE. Al efectuar este análisis, se desprende que prácticamente durante todo el periodo (a excepción de fines de los 90s) las tasas de crecimiento fueron significativamente mayores en los PE.

Gráfico 4

COMPARACIÓN CRECIMIENTO DE FLUJO DE ENTRADA IED, ENTRE PD Y PE, 1990=100
(Nivel de Crecimiento con US$ Ctes. 2011)

Fuente: UNCTAD (2012).

El segundo punto que se aprecia es que: (b) Mientras los países desarrollados representaban más del 70% del lugar de destino de los flujos de IED en 1970; este porcentaje disminuye actualmente (2011) a prácticamente un 50%. Obviamente este porcentaje está influenciado por la situación recesiva que están experimentando los PD. Lo interesante de esta evolución, es que los países emergentes compiten ahora (siglo XXI) con los países desarrollados como lugares de atracción de la IED y ambas regiones están atrayendo prácticamente los mismos montos.

Tabla 4
FLUJO ENTRADA IED, 1970-2011
(Billones† US$ Corrientes)

	1970	*1980*	*1990*	*2000*	*2011*
Mundo	13,3	54,1	207,5	1413,1	1651,5
Eco. Desarrolladas	9,5	46,6	172,5	1141,5	820,0
Eco. Emergentes	3,9	7,5	34,9	271,6	831,5
Eco. Desarrolladas					
Norteamérica	3,1	22,7	56,0	380,9	268,3
Asia	0,1	0,3	1,9	15,3	9,3
Europa	5,2	21,4	104,4	728,4	472,8
Oceania	1,0	2,2	10,2	17,0	69,6
Eco. Emergentes					
Africa	1,3	0,4	2,8	9,7	47,5
A. Latina y Caribe	1,6	6,4	8,9	97,8	249,4
Asia	0,9	0,5	22,6	156,6	436,1
Rusia y E. del Este	0,0	0,0	0,7	7,0	96,3

Fuente: UNCTAD (2012).
Nota: † Se refiere a Miles de Millones.

No obstante lo anterior, claramente son los países emergentes asiáticos los que atraen más del 50% de la IED que va a los PE. A continuación vienen los países latinoamericanos (30%), Europa del Este (12%) y por último los africanos (6%).

Tabla 5
FLUJO ENTRADA IED COMO% DE FBK, PIB & ECONOMÍAS EMERGENTES, 1970-2011
(%)

	1970	*1980*	*1990*	*2000*	*2011*
IED (% PIB)					
Africa	1	0	1	2	2
Asia	0	0	1	4	3
América Latina y el Caribe	1	1	1	5	4
Rusia y E. del Este	0	0	0	2	4
IED (% FBK)					
Africa	7	0	3	8	13
Asia	3	0	10	29	11
América Latina y el Caribe	4	4	4	25	21
Rusia y E. del Este	nd	nd	0	7	21
IED (% Economías Emergentes)					
Africa	34	5	8	4	6
Asia	23	7	66	58	53
América Latina y el Caribe	43	87	26	36	30
Rusia y E. del Este	0	0	0	3	12

Fuente: UNCTAD (2012) y World Development Indicators, Banco Mundial.

1.1 Relación entre Exportaciones e IED

Existe una extensa literatura acerca del vínculo entre las exportaciones y la IED. Blonigen (2001) tras revisar la literatura vigente encuentra que existe una casi invariable complementariedad entre las exportaciones y la IED, tanto a nivel de países, como de industrias y firmas. Por su parte, Aizenman & Noy (2006) revisan una serie de trabajos empíricos encontrando que coinciden principalmente en que mayores entradas de IED llevan hacia mayores niveles de comercio, además de un mayor incremento de la productividad y tasas de crecimiento.

La literatura distingue entre dos tipos de IED que tienen diferentes implicancias para el comercio de los países, la IED Horizontal y la IED Vertical[3]. La IED Horizontal, cuyo motivo principal es el ahorro de costos de transporte, se atribuye a la apertura de plantas similares en terceros países. En este caso, las exportaciones y la producción local de MNEs son dos maneras alternativas de abastecer terceros mercados y por ende esta clase de inversión tendería a sustituir las exportaciones. En cambio, la IED Vertical es incentivada por diferencias en ventajas comparativas entre países. De este modo, las etapas productivas intensivas en trabajo se colocarán en países en los que estos costos sean menores, mientras que etapas intensivas en capital (I+D, servicios, casa matriz) se colocarán en países industrializados. Esta clase de IED tendría un efecto positivo en las exportaciones del país receptor.

Como puede intuirse, la IED Horizontal se da con mayor frecuencia entre países desarrollados, mientras que la IED Vertical prevalece entre países desarrollados y emergentes.

Esta sección examina la relación entre las exportaciones y la IED, entre 1980-2011, mediante una regresión en la que las exportaciones son función de la IED. Se estima una regresión logarítmica simple transformando a primeras diferencias para obtener estacionalidad en las variables[4].

La regresión estimada por consiguiente es[5]:

$$\ln(X)_t = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(IED)_t + \varepsilon_t \qquad (1)$$

Se estudia esta relación para diferentes conjuntos de países; mundo, mundo desarrollado, mundo emergente, África, Asia, América Latina y, Rusia y E. del Este.

Se utilizan los datos de IED y exportaciones provenientes de la base de datos disponible en internet de la UNCTAD, deflactándose a dólares constantes de 2011, mediante el *Wholesale Price Index* de los Estados Unidos.

---

[3] Véase Helpman (1984), Markusen (1984), Brainard (1997), Markusen & Venables (2000), Hanson (2001), Yeaple (2003) y Ramondo, Rappoport & Ruhl (2011).

[4] Para una revisión de otras metodologías empíricas utilizadas para estudiar la relación entre ingresos de IED y exportaciones, véase Fontagné & Pajot (2002), Chaisrisawatsuk & Chaisrisawatsuk (2007), Marinescu (2007) y Bhatt (2013).

[5] También se estimó con la variable independiente rezagada 1 o 2 periodos, así como con combinaciones de rezagos. Los resultados no se incluyen en este trabajo pero están disponibles previa solicitud.

En primer lugar, se desprende que casi todos los signos de los estimadores son positivos. El único que es negativo es el de África.

En segundo lugar, el estimador de las Economías Emergentes es significativo al 1%, mientras que los de la Economía Mundial, Ec. Desarrolladas, Asia y A. Latina son significativos al 5%.

De este modo, los resultados van en la línea de la literatura económica previa y se encuentra una relación positiva y significativa desde la IED hacia las exportaciones.

A nivel mundial, esta relación es positiva y significativa al 5%, con un estimador de 0.15. Se aprecia que la teoría de IED Horizontal e IED Vertical podría tener validez en nuestro modelo, ya que si bien los estimadores de tanto las Economías Desarrolladas como de las Economías Emergentes son positivos, el estimador de las Economías Desarrolladas es de 0.10 (significativo al 5%), mientras que el de las Economías Emergentes es casi tres veces mayor, siendo de 0.27 (significativo al 1%).

Los grupos de Economías Emergentes muestran diferente desempeño entre si. Las Economías de Asia y América Latina muestran estimadores positivos y significativos (Asia mayor que América Latina) mientras que África muestra un estimador negativo y no significativo, y Europa del Este un estimador levemente positivo pero no significativo.

Al enfocarse en el estimador de América Latina y el Caribe, se aprecia que es de 0.108 y significativo al 5%. Esto implica que al incrementarse en un 10% los flujos de entrada de IED, se esperaría un incremento de alrededor de 1.1% en las exportaciones totales.

En conclusión, el modelo presentado es concordante con la literatura previa y se encuentran resultados que coinciden con los esperados. Las Economías Emergentes muestran tener el mayor efecto positivo de la entrada de IED, entre las economías analizadas.

Tabla 6

REGRESIÓN EXPORTACIONES COMO FUNCIÓN DE LA IED, 1980-2011

REGRESIÓN COCHRANE-ORCUTT $D1\ln(X)_t = \alpha_0 + \alpha_1 D1\ln(IED)_t + e_t$

Variables	*(1)* ln X Mundial	*(2)* ln X Ec. Desarr.	*(3)* ln X Ec. Emergentes	*(4)* ln X África	*(5)* ln X Asia	*(6)* *ln X A. Latina*	*(7)* *ln X Rusia y E. Este*
ln IED Mundial	0.155*						
	(3.559)						
ln IED Ec. Desarr.		0.103*					
		(2.939)					
ln IED Ec. Emergentes			0.273**				
			(3.955)				
ln IED África				-0.017			
				(-0.280)			
ln IED Asia					0.167*		
					(3.617)		
ln IED A. Latina						0.108*	
						(2.495)	
ln IED Rusia y E. Este							0.003
							(0.158)
Constante	0.041*	0.037*	0.042*	0.039	0.062*	0.041*	0.064*
	(2.91)	(2.86)	(2.46)	(1.62)	(3.51)	(2.75)	(2.15)
Obs	30	30	30	30	30	30	25
R2	0.311	0.236	0.358	0.003	0.319	0.182	0.001
F	12,67	8,64	15,64	0,08	13,09	6,22	0,03
DW Transf.	2,14	2,06	2,51	2,22	2,75	2,01	1,94

Nota: Estadísticos t entre paréntesis. ** significativo al 1%, * significativo al 5%.

2. IED EN AMÉRICA LATINA

A partir de la década de los 90s la entrada de inversión extranjera directa en América Latina muestra un salto de magnitud considerable.

En 1970 los flujos de ingresos de IED sumaron tan solo US$ 1.6 billones, mientras que entre 1990 a 2000 pasaron de US$ 8.9 billones a US$ 97.8 billones.

En efecto, la década de los 90s fue muy positiva para los flujos de inversión a nivel mundial, pues éstos crecieron un 581% (pasando de US$207.5 a US$ 1413.1 billones a nivel mundial), aunque en América Latina fue la región en que más crecieron, incluso más que Asia. De esta manera, entre 1990-2000 los ingresos de IED crecieron en un sorprendente 998% en América Latina, mientras que el promedio del mundo emergente fue 678% y en Asia emergente un 593%.

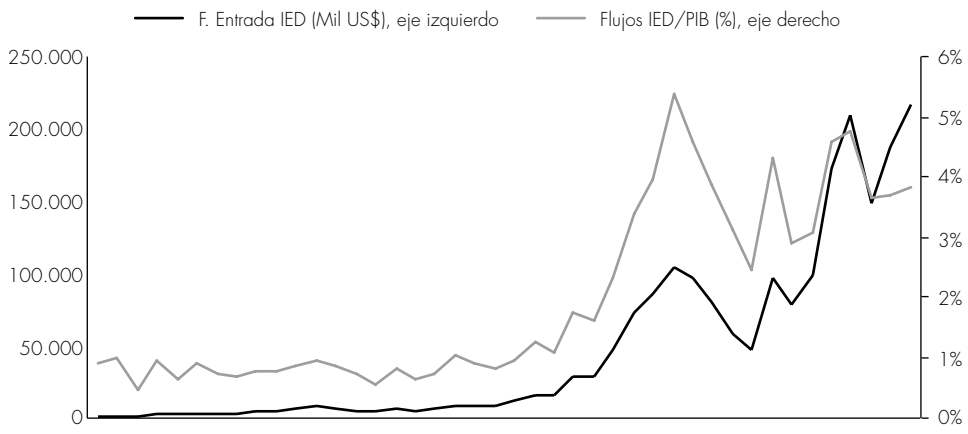
Como se puede apreciar en el Gráfico 5, para el total de los países latinoamericanos los flujos de entrada de IED significaron un 0.8% del PIB en 1990, pasando a ser un 4.5% del PIB en 2000 y desde ahí manteniéndose estable en torno a un 4%.

En cuanto a los países receptores, destacan en los primeros lugares Brasil y México quienes históricamente han recibido juntos alrededor del 60% del total de la IED en la región (sin contar paraísos fiscales). No obstante, en los últimos años Perú, Colombia y Chile han ganado importancia como destinos de la IED. Entre 2000-2011 los montos recibidos por estos países crecieron 10.1, 5.4 y 3.5 veces respectivamente.

Gráfico 5

FLUJOS ENTRADA IED EN AMÉRICA LATINA, 1970-2011

US$ Mill., eje izquierdo.% PIB, eje derecho



Fuente: UNCTAD (2012).

La IED en los paraísos fiscales del caribe también ha ganado importancia en la última década y los montos invertidos en las Islas Vírgenes y las Islas Caimán el 2011 fueron muy similares a los invertidos en Brasil y México respectivamente.

Tabla 7
FLUJO ENTRADA IED AMÉRICA LATINA, 1970-2011
Millones US$ Corrientes

	1970	*1980*	*1990*	*2000*	*2011*
Brasil	392	1.910	989	32.779	66.660
México	312	2.099	2.633	18.110	19.554
Chile	12	213	661	4.860	17.299
Colombia	43	157	500	2.436	13.234
Peru	-14	27	41	810	8.233
Argentina	90	678	1.836	10.418	7.243
Venezuela	-23	80	778	4.701	5.302
Uruguay	2	290	42	273	2.191
Bolivia	20	47	67	736	859
Ecuador	89	70	126	-23	568
Paraguay	5	30	71	100	303
I. Vírgenes	*…*	*-1*	*18*	*9.877*	*62.725*
I. Caimán	*…*	*20*	*49*	*7.627*	*19.836*

Fuente: UNCTAD (2012).

En el Gráfico 6 se muestra la variación de la IED recibida entre 2000 y 2011 por los principales países receptores de América Latina. Como ha sido mencionado previamente, se aprecia que existen países que han logrado incrementar los montos recibidos de manera notoria, tales como Brasil, Chile, Colombia y Perú. Mientras los demás países muestran una trayectoria diferente (véase Anexo 2 para detalle de los montos).

México entre 2000-2007 muestra un sostenido incremento en los montos recibidos, aunque desde entonces han comenzado a decaer. Así, mientras los

montos recibidos fueron US$ 18,1 billones en 2000, llegaron a US$ 31.5 billones en 2007, hasta ser US$ 19.5 billones en 2011.

Argentina ve disminuir significativamente los montos de entrada de inversión extranjera los años 2001-2003 producto de la crisis económica que la afectó a principios de los 2000s. Se registra una cierta recuperación a mediados de esta década, que sólo parece consagrarse entre 2010-2011. Lo anterior explica que los montos recibidos en 2011 sean menores que los recibidos el 2000.

Venezuela ha recibido bajos montos durante la presente década, incluso registrando un flujo neto negativo en 2006 y 2009. Los años 2000 y 2011 aparecen más como valores atípicos que marcando una tendencia. Así, el promedio 2000-2011 para Venezuela es de sólo US$ 1.8 billones anuales.

Tabla 8

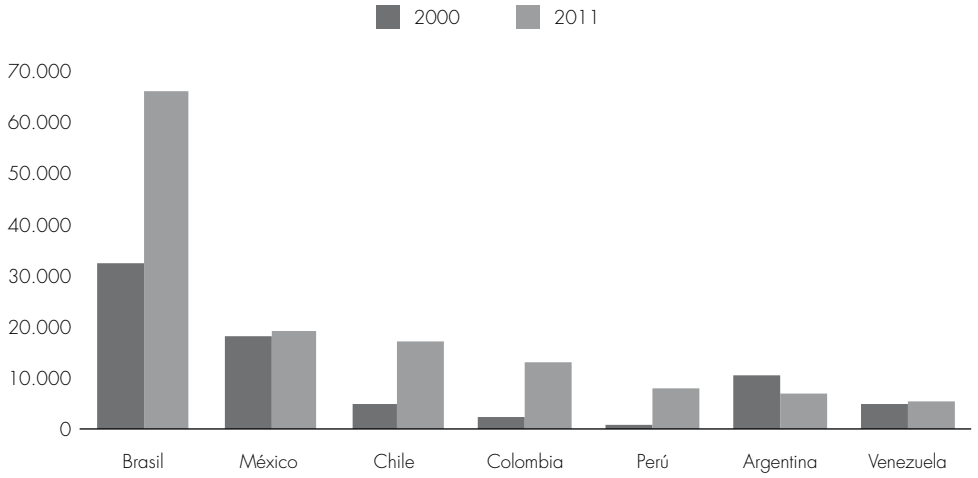
FLUJO ENTRADA IED PAÍSES SELECCIONADOS AMÉRICA LATINA, 2000-2011

Millones US$ Corrientes;% Var. Anual Promedio 2000-2011

Países	*2000*	*2004*	*2008*	*2011*	*Total* 2000-2011	Var. Anual Promedio
Brasil	32.779	18.146	45.058	66.660	354.763	6,1%
México	18.110	24.827	27.140	19.554	274.942	0,6%
Chile	4.860	7.241	15.518	17.299	111.357	11,2%
Colombia	2.436	3.016	10.620	13.234	75.695	15,1%
Argentina	10.418	4.125	9.726	7.243	65.827	-3,0%
Perú	810	1.599	6.924	8.233	48.622	21,3%
Venezuela	4.701	1.483	1.195	5.302	21.560	1.0%

Fuente: UNCTAD (2012).

Gráfico 6
PRINCIPALES PAÍSES RECEPTORES DE IED EN AMÉRICA LATINA, 2000 Y 2011
US$ Millones



Fuente: UNCTAD (2012).

Al comparar los flujos entrada de IED en US$ per cápita, destaca notoriamente Chile, quien a partir del año 2000 ostenta el primer lugar en esta materia. Chile el año 2011 recibió poco más de US$ 1.000 por cada habitante en IED, mientras que Costa Rica lo sigue en segundo lugar, con US$ 445 por persona. Brasil, Colombia y Perú también destacan en esta materia, todos con más de US$ 200 per cápita.

Tabla 9
FLUJOS ENTRADA DE IED A AMÉRICA LATINA, 1970-2011
US$ per cápita

	1970	*1980*	*1990*	*2000*	2005	2011
América Latina	**6**	**18**	**20**	**189**	**141**	**367**
Chile	1	19	50	315	435	1.002
Costa Rica	14	22	53	104	200	445

Continuación Tabla 9

	1970	*1980*	*1990*	*2000*	2005	2011
Brasil	4	16	7	188	81	339
Colombia	2	6	15	61	238	282
Perú	-1	2	2	31	94	280
Venezuela	-2	5	40	193	97	180
Argentina	4	24	56	282	136	178
México	6	31	31	181	229	170
Ecuador	15	9	12	-2	37	39

Fuente: UNCTAD (2012).

Finalmente, al estudiar la composición de la IED con respecto a la inversión total del país, se aprecia que en Chile y Costa Rica la IED como porcentaje de la FBK representó en 2011 sobre el 25%. En Perú y Colombia este porcentaje supera el 15%, mientras que en el otro extremo se encuentran Venezuela, Argentina, México y Ecuador.

Entre 2000-2011 sólo Chile, Costa Rica, Perú, Colombia y Ecuador han visto aumentar este indicador, mientras que los demás países muestran significativas caídas.

Tabla 9
FLUJO ENTRADA IED, 1970-2011
(%) FBK

	1970	*1980*	*1990*	*2000*	2011
Chile	**0,7**	**3,7**	**8,3**	**26,9**	**28,2**
Costa Rica	13,0	4,1	11,9	15,1	25,0
Perú	-1,2	0,5	0,9	7,5	18,3
Colombia	2,9	2,5	6,7	16,4	16,9
Brasil	4,5	3,5	1,1	27,9	13,6
Venezuela	-0,5	0,5	16,2	16,6	7,3
Argentina	1,2	3,5	9,3	22,6	7,2
México	3,9	4,0	4,3	13,0	6,8
Ecuador	34,1	2,6	5,8	-0,7	3,3

Fuente: UNCTAD y WDI Banco Mundial.

2.1. Flujos de Entrada de IED según sector de destino

La composición sectorial de la IED recibida por América Latina resulta relevante, en cuanto esta podría reforzar las estructuras de producción existentes o por el contrario generar o potenciar nuevos sectores de producción.

De acuerdo a datos de CEPAL, en 2012 el 26% de la IED recibida en Latinoamérica fue hacia recursos naturales (US$ 32.845 millones), mientras que un 30% fue hacia manufacturas y un 44% hacia el sector servicios. En anexo se puede observar un mayor desglose por países.

Tabla 11

INGRESOS NETOS IED, A. LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS) SEGÚN SECTORES, 2005-2012

(Millones de US$ Corrientes)

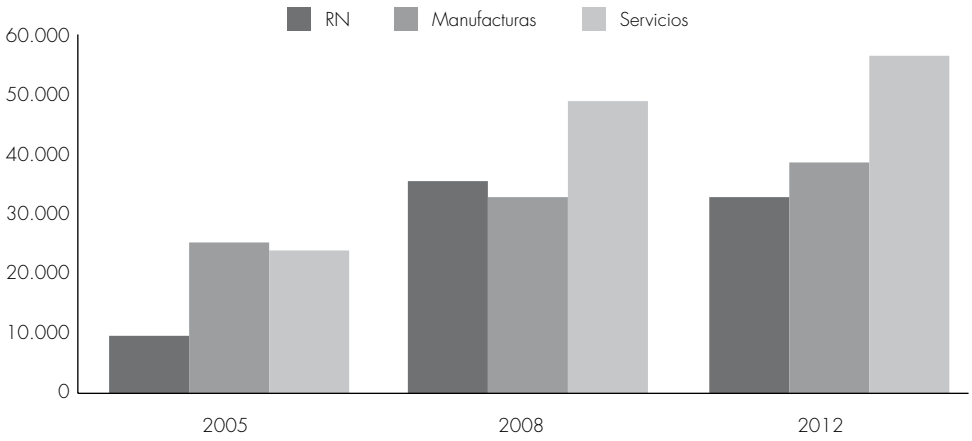
	2005	*2006*	*2007*	*2008*	2009	2010	2011	2012
RN	**9.439**	**10.983**	**22.421**	**34.658**	**26.415**	**33.273**	**22.826**	**32.845**
Manufacturas	26.305	24.910	39.925	36.792	17.857	37.348	44.024	38.753
Servicios	25.734	26.844	46.169	51.374	27.112	32.399	49.567	56.302

Fuente: CEPAL (2013).

Gráfico 7

INGRESO SECTORIAL IED EN AMÉRICA LATINA, 2005-2012

(Millones de US$ Corrientes)



Fuente: CEPAL (2013).

No obstante, existe una significativa diferencia entre países. De acuerdo a los datos presentados en CEPAL 2013, en el cono sur (excluyendo Brasil) los recursos naturales atrajeron un 51% de la IED en 2012. Además, en estos casos subsectores específicos de extracción de recursos naturales son los que atraen los mayores montos. En Chile el 35% de la inversión extranjera materializada el 2012 fue al sector minero y en Colombia el 48.2% fue al sector petrolero y minero.

En cambio, en Brasil y México el sector manufacturero concentró un 38% y 56% de la IED respectivamente. En Costa Rica el sector servicios atrajo un 40% de la IED en 2012 y en Brasil este también fue un sector relevante, atrayendo un 48% de la IED.

Los datos de UNCTAD son relativamente similares a los entregados por CEPAL, aunque muestran una mayor relevancia en la IED hacia el sector manufacturero. En cuanto a proyectos *Greenfield*, es decir, proyectos que se realizan desde cero (en contraposición a las F&A), muestran que dentro del sector manufacturero la producción de motores y equipos, así como de productos metálicos resaltan en importancia. Dentro del sector servicios, los servicios financieros y de transportes y telecomunicaciones son los más importantes.

Tabla 12

PROYECTOS GREENFIELD POR SECTOR EN AMÉRICA LATINA, 2010-2011

Millones de US$ Corrientes

Sector/Industria	*2010*	*2011*
Total	**120.113**	**138.680**
S. Primario	**17.234**	**21.481**
Manufacturas	**68.900**	**59.166**
Comidas, Bebidas y Tabaco	6.258	10.632
Plásticos	4.541	3.424
Prod. Metálicos	20.242	15.233
Motores y Equipos	14.774	15.977
Servicios	**33.979**	**58.034**
Electricidad, Gas y Agua	9.518	11.989
Transporte y Comunicaciones	9.916	20.643
Serv. Financieros y de Negocios	10.183	23.343

Fuente: UNCTAD (2012).

En cuanto a Fusiones y Adquisiciones (F&A), los sectores de servicios y primario adquieren mayor relevancia en 2011, aunque en 2010 el sector manufacturero también fue importante.

En el fondo, pareciera que las inversiones *greenfield* tienden a estar relativamente más concentradas en el sector manufacturero, mientras que las F&A están más equilibradas entre sectores. Esto podría ser explicado por las inversiones manufactureras en México, con objeto de proveer al mercado norteamericano o en Brasil, aprovechando bajos costos de producción para proveer a su alta demanda interna. En cualquier caso, las inversiones *greenfield* por definición implican una expansión en capacidades productivas, lo que resulta inequívocamente favorable para los países receptores. Las F&A también pueden ser relevantes para mejorar la productividad, ya que se pueden asimilar las mejores prácticas internacionales de estas empresas en la producción.

Tabla 13

FUSIONES & ADQUISICIONES POR SECTOR EN AMÉRICA LATINA, 2010-2011

Millones de US$ Corrientes

Sector/Industria	*2010*	*2011*
Total	**28.414**	**20.689**
S. Primario	**12.376**	**6.409**
Minería y Petróleo	11.898	6.249
Manufacturas	**7.398**	**2.766***
Comidas, Bebidas y Tabaco	**5.878**	**7.638**
Textiles	50	119
Prod. De Madera	84	216
Equipos Electrónicos	1.742	683
Servicios	**8.640**	**11.514**
Construcción	18	1.417
Transporte y Comunicaciones	2.409	3.523
Serv. Financieros y de Negocios	2.438	1.415
Serv. Sociales y de Comunidad	217	2565

Fuente: UNCTAD (2012).
Nota *: El bajo valor se explica fundamentalmente por una salida de capitales de US$ 4.664 millones en el subsector de productos químicos.

2.2. Regiones de Origen de la IED en América Latina

Los principales países inversores en América Latina entre 2005-2012 son, en orden decreciente, Estados Unidos, la Unión Europea (UE)[6], Japón, España y Canadá.

De acuerdo a datos de la CEPAL, entre 2005-2012 los Estados Unidos invirtieron US$ 160.3 billones en la región, seguidos de US$ 92.2 billones de la UE. En tercer lugar se encuentra Japón con US$ 27.3 billones, seguido por Canadá y España con US$ 22.5 y US$ 20.2 billones respectivamente. En anexo 5 se puede apreciar la información para los primeros tres inversionistas en los países seleccionados de América Latina.

Tabla 14
PRINCIPALES PAÍSES INVERSORES EN AMÉRICA LATINA
(EN 8 PRINCIPALES PAÍSES AL[i]), 2005-2012
US$ Millones

Países	*2005*	*2006*	*2007*	*2008*	2009	2010	2011	2012	Suma 2005-2012
Estados Unidos	18.968	19.027	22.980	23.507	13.088	13.724	22.329	26.688	160.311
Unión Europea[ii]	6.386	6.556	14.864	7.643	8.047	11.651	22.232	14.873	92.252
Japón	787	-437	727	4.813	2.543	4.584	9.483	4.773	27.273
Canadá	596	881	3.182	4.800	4.041	2.402	2.906	3.724	22.532
España	1.026	1.415	1.672	3.337	1.077	1.973	5.336	4.382	20.218
Reino Unido	3.679	161	1.717	575	2.324	1.528	3.705	2.452	16.141
Brasil	1.262	522	1.474	1.881	541	1.856	1.952	412	9.900
Chile	612	520	553	908	365	1.329	1.718	431	6.436
Argentina	106	282	373	534	432	588	814	…	3.129
México	44	65	31	333	628	319	253	440	2.113
China	-5	36	94	60	90	59	101	139	574

Fuente: CEPAL (2013).
Notas: i) véase anexo 5 para mayor detalle. ii) Unión Europea excluyendo España y Reino Unido.

[6] En la fuente de datos en vez de Unión Europea se utiliza "los Países Bajos"; estos canalizan gran parte de inversiones de la Unión Europea, por lo que en este trabajo son consideradas como inversiones procedentes de la UE.

Estados Unidos de acuerdo a CEPAL (2013) fue responsable de alrededor de un 44% del total de IED recibido entre 2005-2012 en la región. La inversión norteamericana está concentrada en manufacturas en México y Brasil, mientras que en los demás países, lo está en servicios, comercio y recursos naturales. Es así como el 48% de la entrada de IED acumulada entre 2010-2012 en México desde los Estados Unidos fue hacia manufacturas[7], mientras que el 44% de la IED entre 2010-2012 en Chile fue hacia servicios financieros y de seguros[8] y la mayor parte de las inversiones norteamericanas en Colombia son en el sector petrolero y de carbón[9].

En segundo lugar, la UE fue responsable de un 36% de los flujos de entrada entre 2005-2012. De acuerdo a CEPAL (2012) las inversiones europeas se concentran en las mayores economías de la región, en efecto, para Argentina, Brasil y México, las inversiones provenientes de la UE componen más de un 40% del total de las inversiones recibidas entre 2006-2010. Las inversiones europeas tuvieron un auge durante los 90s y tras decaer a principios de la década pasada, han vuelto a ganar en importancia desde mediados de los 2000.

En tercer lugar está Japón, con US$ 27.3 billones entre 2005-2012. Este país fue durante los años 70s-80s un actor clave en materia de inversiones en la región y ya en 1985 el monto era significativo, totalizando US$ 2.5 billones de acuerdo a JETRO (2013). Desde entonces las inversiones japonesas han tendido a disminuir en magnitud, no obstante en años recientes se aprecia un significativo aumento en las inversiones japonesas en la región. A la fecha tres países mantienen TLCs vigentes con Japón (México, Chile y Perú) y existen numerosos acuerdos de cooperación e inversiones.

Brasil y México son los principales destinos de las inversiones japonesas. En efecto, en 2012 Brasil recibió un 39% de los capitales japoneses y México un 9.7%. No obstante, un 21.7% fue a las Islas Caimán.

Por otra parte, resulta relevante efectuar la distinción entre IED *greenfield* y F&A. Como se aprecia en las Tablas 14 y 15, las inversiones *greenfield* están concentradas en las economías desarrolladas, con cerca de un 80% de las inversiones de esta modalidad. Particularmente destacan la Unión Europea y los Estados Unidos, mientras que en las economías emergentes, las inversiones provenientes de otros países latinoamericanos fueron las más importantes, seguidas por Asia.

En cambio, las F&A están concentradas en los propios países emergentes, totalizando cerca de un 85% de las inversiones de esta modalidad entre 2010-

---

7 Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera de México.

8 Comité de Inversiones Extranjeras de Chile.

9 Portal internet de la Embajada de los Estados Unidos en Bogotá, Colombia; Sección Económica.

2011. Dentro de estos, destacan los países emergentes de Asia, seguidos por los países latinoamericanos. En cuanto a los países desarrollados, las F&A de capitales europeos han experimentado una notoria baja entre 2010-2011, al igual que las inversiones norteamericanas que también han decaído. Sin embargo, las F&A de capitales japoneses muestran una alza así como las provenientes de otros países desarrollados.

Tabla 15

REGIONES DE ORIGEN DE PROYECTOS *GREENFIELD* EN A. LATINA, 2010-2011

Millones de US$ Corrientes

Región/País	*2010*	*2011*
Mundo	**120.113**	**138.680**
Ec. Desarrolladas	**94.771**	**112.431**
UE	50.871	57.462
EEUU	21.217	29.109
Japón	6.585	9.945
Otros	16.098	15.915
Ec. Emergentes	**23.324**	**25.880**
A. Latina	11.864	14.466
Asia	10.122	9.548
África	503	1.167
Rusia y E. del Este	2.018	370

Fuente: World Investment Report 2012, UNCTAD.

Tabla 16

REGIONES DE ORIGEN DE FUSIONES & ADQUISICIONES EN A. LATINA, 2010-2011

Millones de US$ Corrientes

Región/País	*2010*	*2011*
Mundo	**28.414**	**20.689**
Ec. Desarrolladas	**2.744**	**908**
UE	-285	-12.191

Continuación Tabla 16

Región/País	*2010*	*2011*
EEUU	-395	-3.497
Japón	4.907	10.946
Otros	-1.483	5.649
Ec. Emergentes	**24.741**	**17.585**
A. Latina	20.124	9.491
Asia	4.692	7.983
África	-75	-
Rusia y E. del Este	-3	2.119

Fuente: World Investment Report 2012, UNCTAD.

3. EMPRESAS MULTINACIONALES (MNES) Y STOCK DE IED

En el mundo global del siglo XXI, las MNEs han ido adquiriendo cada vez más importancia (Tabla 17) por lo que resulta clave comprender sus objetivos y determinantes.

Como se ha mencionado anteriormente, la literatura sobre MNEs distingue principalmente entre dos tipos de IED: IED Horizontal e IED Vertical. En el primer tipo las firmas desarrollan los mismos procesos productivos en otros países que en sus países de origen con el fin de acceder a mercados diferentes, mientras que en el segundo las firmas efectúan diferentes etapas de la cadena productiva en terceros países buscando menores costos de producción.

Existe una amplia evidencia empírica con respecto a los determinantes del IED. De acuerdo a Barba Navaretti & Venables (2004) entre los principales determinantes se encuentran los costos del comercio (costos de transporte, distancia y barreras arancelarias, i.e. las ventas de las MNEs subsidiarias son más importantes en relación al comercio bilateral a medida que los costos del comercio son mayores); modelo gravitacional con respecto al PIB, distancia u otros factores entre países; tamaño del mercado; diferentes costos de producción; Políticas públicas de atracción de la IED, sistemas legales que protejan la propiedad privada y diferenciales impositivos vis a vis otros países.

Existen cuatro tipos de producción en terceros países de parte de las MNEs, de acuerdo a la taxonomía propuesta por Behrman (1974) vigente hasta el día de hoy: IED en busca de recursos naturales, en busca de acceso a mercados, en busca de eficiencia y en busca de activos estratégicos.

No obstante, Dunning & Lundan (2008) consideran que las MNEs actualmente persiguen múltiples objetivos y la mayoría ejecuta IED que combina dos o más de las características previamente descritas. Sin embargo, la mayor parte de las MNEs en América Latina ejecutan IED en busca de recursos naturales, en busca de acceso a mercados y en busca de eficiencia.

Como muestran las Tablas 17 y 18 se puede apreciar que el stock IED mundial ha experimentado un alza sorprendente, pasando de US$ 647 billones en 1982 a US$ 20.438 billones en 2011, lo que implica que el *stock* se ha ido más que triplicando cada diez años.

Las F&A mundiales tuvieron su década más prolífica durante los 90s, no obstante la producción bruta y las exportaciones de las filiales extranjeras han tenido un crecimiento anual promedio sobre el 6% entre 1982-2011.

Tabla 17

SIGNIFICANCIA DE LAS MNE'S EN LA ECONOMÍA GLOBAL, 1982-2011

(Billones† US$ corrientes)

	Valor en Billones de US$ Corrientes			
	1982	1990	2000	2011
F. Entrada de Capitales	59	202	1.271	1.524
Stock entrada IED	647	1.789	6.314	20.438
M&As internacionales	n.d.	151	1.144	526
Producción Bruta de Filiales Extranjeras*	646	1.481	3.167	7.183
Exportaciones de filiales extranjeras*	647	1.366	3.572	7.358
Empleo de filiales extranjeras (miles)*	19.537	24.551	45.587	69.065
Recibos de royalties y licencias	9	30	66	218

Fuente: UNCTAD (2001), UNCTAD (2006) & UNCTAD(2012).
Nota: * Datos basados en estimaciones de UNCTAD. † Se refiere a Miles de Millones.

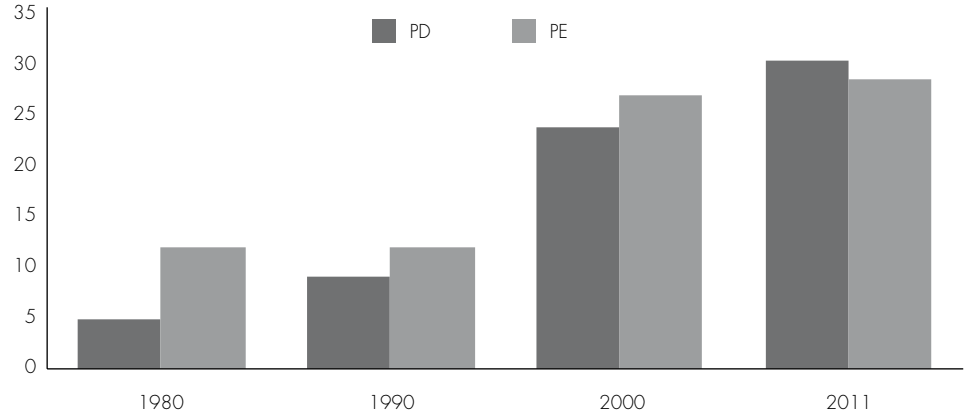
Tabla 18
SIGNIFICANCIA DE LAS MNE'S EN LA ECONOMÍA GLOBAL, 1982-2011
(% Crecimiento Anual)

	Tasa de Crecimiento Anual		
	1982-1990	1990-2000	2000-2011
F. Entrada de Capitales	14,7	18,2	1,5
Stock entrada IED	12,0	12,1	10,3
M&As internacionales	nd	20,2	-6,3
Producción Bruta de Filiales Extranjeras*	9,7	7,2	7,1
Exportaciones de filiales extranjeras*	8,7	9,1	6,2
Empleo de filiales extranjeras (miles)*	2,6	5,8	3,5
Recibos de royalties y licencias	14,3	7,4	10,5

Fuente: UNCTAD (2001), UNCTAD (2006) & UNCTAD(2012).
Nota: * Datos basados en estimaciones de UNCTAD. † Se refiere a Miles de Millones.

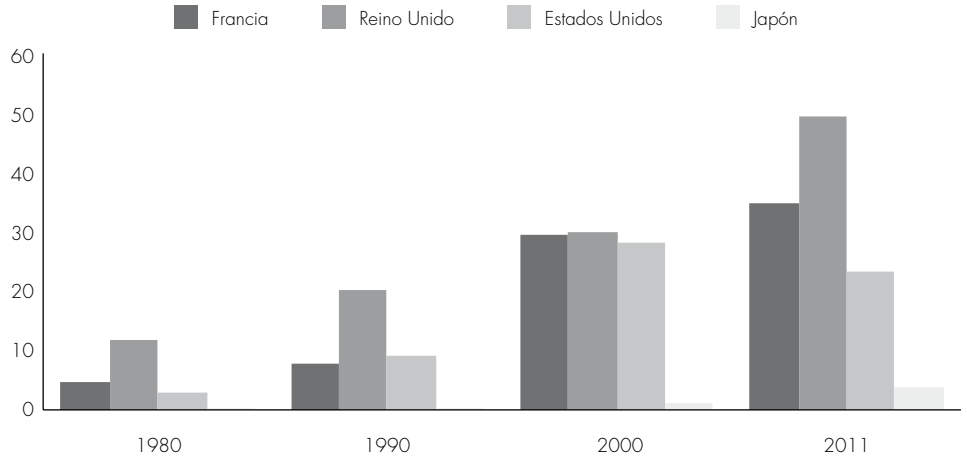
Al estudiar un set de economías desarrolladas y emergentes, se aprecia como el stock IED como porcentaje del PIB es relativamente similar entre economías desarrolladas y emergentes. No obstante, al escoger un set de países destacados se aprecia como es mayor en el conjunto de países PD vs PE. Destacan Reino Unido, Francia y los EEUU, mientras que de los PE destacan Sudáfrica, México y Brasil.

Gráfico 8
STOCK IED PAÍSES DESARROLLADOS Y EMERGENTES 1980-2011
(% PIB correspondiente)



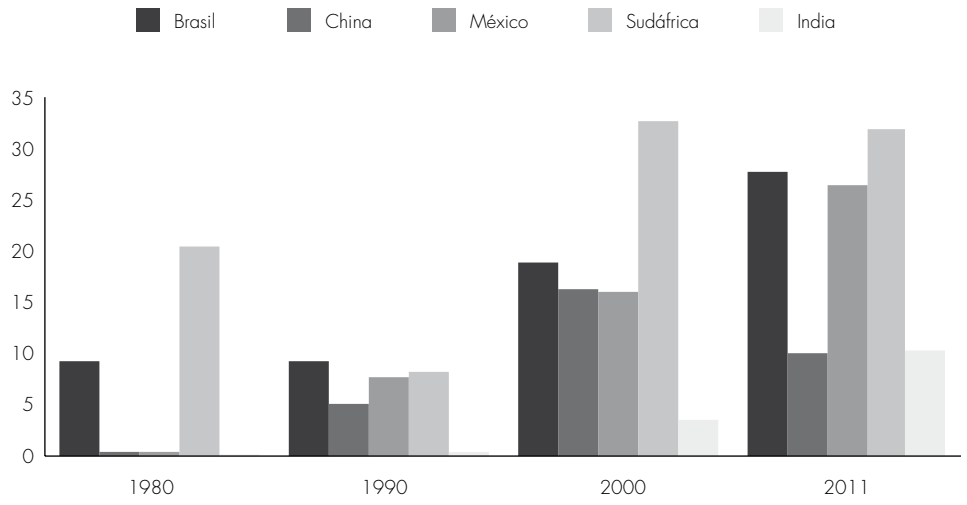
Fuente: UNCTAD (2012).

Gráfico 9.1.
STOCK IED ECONOMÍAS DESARROLLADAS, 1980-2011
(% PIB cada país)



Fuente: UNCTAD (2012).

Gráfico 9.2.
STOCK IED ECONOMÍAS EMERGENTES, 1980-2011
(% PIB cada país)



Fuente: UNCTAD (2012).

El stock de IED mundial alcanzó US$ 20.873 Billones en 2011, repartidos un 63% en el mundo desarrollado y un 37% en el mundo emergente. No obstante, esta misma proporción era de 76%-24% el año 2000, lo que muestra el importante avance del mundo emergente, esencialmente explicado por los países de Asia.

Brasil es el país latinoamericano con el mayor stock IED en 2011, siendo este de US$ 695 billones, seguido por México con US$ 302 billones y en tercer lugar Chile, con US$ 172 billones. Al comparar las tasas de crecimiento entre 2000-2011, resalta Colombia, cuyo stock creció un sorprendente 757% en el periodo, seguido por Brasil con un 469% y luego Perú con un 363%. En el otro extremo se encuentra Venezuela, que vio incrementar su *stock* en sólo 26% y Argentina, con un 45%.

Como se aprecia en la Tabla 19, al descontar los paraísos fiscales del *stock* de IED a 2011, Brasil cuenta con el 44% del *stock* de América Latina, seguido por México con un 19% y Chile con un 11%.

Tabla 19
STOCK IED EN EL MUNDO Y AMÉRICA LATINA, 1980-2011
Millones US$ Corrientes

	1980	*1990*	*2000*	*2011*
Ec. Desarrolladas	401.633	1.562.296	5.679.001	13.212.192
% Mundo	*58*	*75*	*76*	*63*
Ec. Emergentes	296.280	515.970	1.832.310	7.661.306
% Mundo	*42*	*25*	*24*	*37*
A. Latina y el Caribe[i]	41.790	111.373	507.346	2.118.301
% Ec. Emergentes	*14*	*22*	*28*	*28*
Brasil	17.480	37.143	122.250	695.103
México	…	22.424	101.996	302.309
Chile	10.847	16.107	45.753	171.752
Argentina	2.083	9.085	67.601	98.106
Colombia	1.061	3.500	11.157	95.648
Perú	890	1.330	11.062	51.208
Venezuela	1.604	3.865	35.480	44.576
Ecuador	719	1.626	6.337	12.492

Fuente: UNCTAD.
Nota: [i] incluye paraísos fiscales del Caribe.

Tabla 20
STOCK IED EN A. LATINA, 2011
Millones US$ Corrientes

	Stock en 2011	*% AL en 2011, sin considerar paraísos fiscales*
Brasil	695.103	44
México	*302.309*	*19*
Chile	171.752	11
Argentina	*98.106*	*6*
Colombia	95.648	6
Perú	*51.208*	*3*
Venezuela	44.576	3

Fuente: UNCTAD.

4. OBSERVACIONES FINALES

El presente trabajo proporciona una visión empírica de los movimientos de inversión extranjera directa en el mundo y en América Latina, entre 1970-2011.

Se aprecia que el fenómeno de la globalización ha acrecentado en gran medida los flujos de inversión en el mundo y los países latinoamericanos se han convertido en relevantes receptores a partir de la década de 1990. Las exportaciones también registran un alza importante en este periodo y como se muestra en el modelo presentado, existe un vínculo positivo desde la IED hacia las exportaciones. Las exportaciones son parte esencial del crecimiento económico de los países y la IED en los países emergentes puede resultar importante para potenciarlas.

En América Latina, los flujos de ingresos de IED pasaron de ser US$ 1.6 billones en 1970 a US$ 249.4 billones en 2011, representando ese año el 30% del total de IED recibida por las economías emergentes. Los principales países receptores son Brasil, México, Chile, Colombia y Perú. En específico, particularmente Colombia y Perú muestran avances muy significativos en la última década.

Los flujos de IED aún representan montos bajos si se compara con las exportaciones. No obstante, el stock de IED constituye hoy en día montos significativos y las entradas de IED como porcentaje de la FBK alcanzan sobre el 25% para Chile y Costa Rica, y sobre el 13% para Perú, Colombia y Brasil.

A pesar de lo que podría creerse, la IED recibida en América Latina no se concentra en general en los recursos naturales. De acuerdo a los datos de

CEPAL (2013), las industrias de servicios y manufactureras recibieron más IED que los recursos naturales entre 2005-2012 y los datos de UNCTAD (2012) para 2010-2011 confirman esta tendencia.

Entre las regiones de origen de la IED recibida en América Latina entre 2005-2012 destacan los Estados Unidos, la Unión Europea, Japón, Canadá, España y el Reino Unido.

ANEXOS

ANEXO 1
CRECIMIENTO DE EXPORTACIONES ENTRE PAÍSES DESARROLLADOS Y EMERGENTES

Gráfico 1.1.
COMPARACIÓN CRECIMIENTO DE EXPORTACIONES, ENTRE PD Y PE, 1980=100
(Nivel de Crecimiento con US$ Ctes. 2011)

Fuente: UNCTAD (2012).

ANEXO 2
FLUJO ENTRADA IED AMÉRICA LATINA 2000-2011

Tabla 2.1.

FLUJO ENTRADA IED AMÉRICA LATINA, 2000-2011
US$ Millones Corrientes

Países	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*2006*	*2007*	*2008*	*2009*	*2010*	*2011*	*Suma 2000-2011*
Brasil	32.779	22.457	16.590	10.144	18.146	15.066	18.822	34.585	45.058	25.949	48.506	66.660	354.763
Mexico	18.110	29.926	23.883	18.655	24.827	24.407	20.119	31.492	27.140	16.119	20.709	19.554	274.942
Chile	4.860	4.200	2.550	4.334	7.241	7.097	7.426	12.572	15.518	12.887	15.373	17.299	111.357
Colombia	2.436	2.542	2.134	1.720	3.016	10.252	6.656	9.049	10.620	7.137	6.899	13.234	75.695
Argentina	10.418	2.166	2.149	1.652	4.125	5.265	5.537	6.473	9.726	4.017	7.055	7.243	65.827
Peru	810	1.144	2.156	1.335	1.599	2.579	3.467	5.491	6.924	6.431	8.455	8.233	48.622
Venezuela	4.701	3.683	782	2.040	1.483	2.589	-508	1.620	1.195	-2.536	1.209	5.302	21.560
Costa Rica	409	460	659	575	794	861	1.469	1.896	2.078	1.347	1.466	2.104	14.118
Uruguay	273	297	194	416	332	847	1.493	1.329	2.106	1.529	2.289	2.191	13.298
Ecuador	-23	539	783	872	837	493	271	194	1.006	321	158	568	6.019
Bolivia	736	706	677	197	85	-288	281	366	513	423	643	859	5.198
Paraguay	100	71	6	25	28	35	95	202	209	94	228	303	1.396

Fuente: UNCTAD (2012).

ANEXO 3
NÚMERO DE PROYECTOS IED GREENFIELD EN AMÉRICA LATINA

Al comparar el número de proyectos de IED *Greenfield* es decir, proyectos que se realizan desde cero (en contraposición a las F&A), resaltan nuevamente Brasil y México, aunque Argentina y Colombia también destacan.

Tabla 3.1.
N° DE PROYECTOS IED *GREENFIELD* AM. LATINA 2003-2011

	2003	*2005*	*2007*	*2009*	*2011*
Am. Latina y Caribe	801	589	885	1.267	1.465
America del Sur	*535*	*374*	*498*	*709*	*974*
Brasil	290	172	165	289	507
Argentina	*65*	*41*	*116*	*116*	*154*
Colombia	41	49	91	64	127
Chile	*62*	*39*	*32*	*113*	*70*
Peru	31	29	44	78	61
Uruguay	5	8	22	8	25
Ecuador	9	4	8	6	12
Venezuela	18	25	13	17	8
Bolivia	9	2	4	14	3
Centroamérica	215	178	344	502	418
México	170	144	235	330	280
Panamá	7	8	27	48	43
Costa Rica	13	14	41	69	41
Caribe	51	37	43	56	73

Fuente: UNCTAD, basado en fDi Markets, Financial Times Ltd.

ANEXO 4
FLUJO ENTRADA IED AMÉRICA LATINA 2000-2011

Tabla 4.1.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INGRESOS NETOS DE IED, POR SECTOR DE DESTINO, 2005-2011

(Millones US$ Corrientes)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Argentina								
RN	2.043	2.756	2.586	1.550	1.103	3.143	1.541	…
Manufacturas	2.680	3.049	3.408	5.760	156	4.945	784	…
Servicios	1.803	1.590	1.889	3.549	2.216	2.303	1.283	…
Brasil								
RN	1.722	1.835	4.806	15.085	7.503	18.358	6.296	9.048
Manufacturas	5.411	7.851	16.074	15.791	12.810	20.416	31.664	25.649
Servicios	7.521	8.950	13.163	13.785	6.162	12.332	30.243	32.627
Chile								
RN	595	3.384	6.607	4.625	7.013	3.203	2.545	15.198
Manufacturas	199	1.149	-431	1.616	460	341	218	3.372
Servicios	1.003	2.766	6.358	8.939	5.229	8.040	1.377	10.921
Otros	…	244	215	256	525	511	0	-6.992
Colombia								
RN	3.288	3.786	4.474	5.267	5.481	4.603	7.836	7.735
Manufacturas	5.513	803	1.867	1.748	621	656	533	2.049
Servicios	1.451	2.067	2.709	3.605	1.035	1.641	4.865	6.040
Costa Rica								
RN	37	62	1	448	68	-6	53	-11
Manufacturas	375	436	722	574	412	1.003	680	575
Servicios	449	971	1.174	1.056	867	469	1.372	1.701
Otros	-1	10	4	26	22	23	1	0
Ecuador								
RN	222	-69	-77	265	45	168	284	186
Manufacturas	75	90	99	206	128	123	56	63
Servicios	196	250	173	535	148	-134	45	88

Continuación Tabla 4.1.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
México								
RN	228	452	1.829	4.798	866	1.019	847	689
Manufacturas	11.054	10.007	13.600	7.809	5.659	11.542	8.572	7.045
Servicios	13.091	9.547	15.885	14.282	9.434	7.646	10.021	4.925
Perú								
RN	283	735	3.923	3.783	3.965	…	…	…
Manufacturas	-78	433	1.361	1.026	570	…	…	…
Servicios	-272	345	4.695	5.527	1.969	…	…	…
Venezuela								
RN	1.021	-1.958	-1.728	-1.163	371	2.785	3.424	…
Manufacturas	1.076	1.092	3.225	2.262	-2.959	-1.678	1.517	…
Servicios	492	358	123	96	52	102	361	…

Fuente: CEPAL (2013).

ANEXO 5
PRINCIPALES PAÍSES INVERSIONISTAS EN AMÉRICA LATINA, 2005-2012

Tabla 5.1.

PRIMEROS 3 PAÍSES INVERSORES EN AMÉRICA LATINA, SEGÚN MONTOS EN 2012
US$ Millones

	2005	*2006*	*2007*	*2008*	*2009*	*2010*	*2011*	*2012*
Argentina								
Estados Unidos	*1.229*	*845*	*183*	*2.158*	*1.035*	*1.334*	*2.193*	…
Brasil	1.234	447	144	1.573	384	1.694	1.576	…
Suiza	*281*	*38*	*273*	*739*	*207*	*659*	*1.167*	…
Brasil								
Estados Unidos	4.034	2.784	3.744	5.007	1.963	5.348	5.572	13.509
Países Bajos	979	3.317	7.634	3.916	4.262	2.736	17.908	12.003
Luxemburgo	-44	397	5.864	6.292	-483	9.132	2.452	7.648
Chile								
Estados Unidos	9	111	3.726	2.272	991	819	1.915	4.376
España	207	822	1.088	2.210	1.220	1.844	4.110	4.052
Canadá	86	498	2.612	1.667	2.364	772	1.853	2.638
Colombia								
Anguila	0	0	1.195	1.111	790	257	184	546
Panamá	208	240	477	760	337	426	674	478
Chile	6	2	46	45	54	20	651	431
Costa Rica								
Estados Unidos	532	821	974	1.345	1.022	1.025	1.353	965
México	37	22	71	20	7	40	183	357
España	14	13	57	141	79	28	247	303
Ecuador								
México	7	43	-40	313	621	279	70	83
China	-20	12	85	47	56	45	80	65
Canadá	29	-252	49	58	65	105	252	45
México								
Estados Unidos	11.796	13.035	12.655	11.395	7.319	5.369	10.700	7.403
Japón	168	-1.422	410	528	484	545	897	1.658
Canadá	481	635	521	3.075	1.612	1.525	801	1.041
Uruguay								
Argentina	106	282	373	534	432	588	814	…
España	203	81	153	232	55	75	196	…
Países Bajos	29	-18	10	14	110	-2	172	…

Fuente: CEPAL (2013).

ANEXO 6
SALIDA DE IED DESDE AMÉRICA LATINA

Los países emergentes han estado creciendo en sus inversiones al exterior, logrando pasar de representar un 6% en 1980 de los flujos de inversión en el exterior total a un 29% en 2011. América latina también ha crecido en sus inversiones en el exterior y las translatinas han ido adquiriendo cada vez más relevancia.

En 2011 las economías latinoamericanas invirtieron US$ 41.893 millones en el exterior (sin contar paraísos fiscales del caribe). Chile, México y Colombia fueron los países que más invirtieron en el exterior, no obstante es Brasil seguido por México, los países con el mayor stock de inversiones en el exterior.

Los flujos de 2011 para Brasil son negativos debido a la práctica de las translatinas brasileñas de remitir préstamos desde sus filiales extranjeras hacia sus casas matrices para evitar las mayores tasas de interés vigentes en Brasil.

Finalmente, se incluye el ranking de multilatinas 2013 realizado por América Economía. Este ranking es elaborado en base a cuatro áreas que reflejan las capacidades de las multilatinas de expandir sus fronteras. En él se aprecia que las principales transnacionales son de Brasil y México, aunque también hay de Chile, Argentina, Colombia y Perú. Los principales sectores son alimentos y recursos naturales, seguidos por comunicaciones, construcción y aerolíneas.

Tabla 6.1.
FLUJO SALIDA IED EN EL MUNDO Y DE AMÉRICA LATINA, 1980-2011
Millones US$ Corrientes

	1980	*1990*	*2000*	*2011*
Ec. Desarrolladas	48.397	229.583	1.090.846	1.183.089
% Mundo	*94 %*	*95 %*	*88 %*	*71 %*
Ec. Emergentes	3.179	11.838	149.470	494.947
% Mundo	*6 %*	*5 %*	*12 %*	*29 %*
A. Latina y el Caribe[i]	893	222	50.179	105.154
% Ec. Emergentes	*28 %*	*2 %*	*34 %*	*21 %*
Chile	44	8	3.987	20.373
México	3	223	363	12.139
Colombia	106	16	325	8.280
Argentina	-110	35	901	1.488
Perú	…	50	…	113
Ecuador	1	3	15	-81
Brasil	367	625	2.282	-1.029
Venezuela	12	375	521	-1.141

Fuente: UNCTAD.
Nota: i incluye paraísos fiscales del Caribe. En 2011 el flujo salida de Cono Sur y Centroamérica fue de US$ 41.893 millones.

Tabla 6.2.
STOCK IED EN EL EXTRANJERO, DEL MUNDO Y DE AMÉRICA LATINA, 2011
Millones US$ Corrientes, (%)

	2011	*% AL en 2011, sin paraísos fiscales*
Ec. Desarrolladas	**17.107.583**	
% Mundo	*80 %*	
Ec. Emergentes	**4.334.290**	
% Mundo	*20 %*	
América Latina	**1.015.387**	
% Ec. Emergentes	*23 %*	
Brasil	202.586	39
México	112.088	22
Chile	78.303	15
Argentina	31.891	6
Colombia	31.881	6
Venezuela	18.557	4
Perú	3.099	1
Ecuador	462	0

Fuente: UNCTAD.

Tabla 6.3.
RANKING MULTILATINAS 2013
US$ Millones Corrientes

Ranking 2013	*Empresa*	*País origen*	*Sector principal*	*Ventas 2012 (MM US$)*	*Nº países*	*% Ventas en exterior*
1	CEMEX	México	Cemento	15.197	50	77
2	GRUPO J BS - Friboi	Brasil	Alimentos	34.857	15	84
3	BRIGHTSTAR	USA/ Bolivia	Telecom	4.449	46	55
4	TENARIS	Argentina	Siderurgia	10.834	11	86
5	GRUPO ALFA	México	Multisector	13.053	17	60
6	LATAM	Chile/ Brasil	Aerolíneas	13.380	16	57
7	IMPSA	Argentina	Energía	1.443	30	67
8	TELMEX	México	Telcom.	10.109	8	96

Continuación Tabla 6.3.

Ranking 2013	*Empresa*	*País origen*	*Sector principal*	*Ventas 2012 (MM US$)*	*Nº países*	*% Ventas en exterior*
9	AJEGROUP	Perú	Bebidas	1.667	16	80
10	TERNIUM	Argentina	Siderurgia	8.735	10	74
11	ODEBRECHT	Brasil	Construcción	49.893	35	42
12	GRUPO MIMBO	México	Alimentos	13.353	19	46
13	GERDAU	Brasil	Siderurgia	20.346	14	63
14	ISA	Colombia	Energía	2.438	8	70
15	VALE	Brasil	Minería	45.761	36	17
16	MEXICHEM	México	Petroquímica	4.890	18	61
17	SIGDO KOPPERS	Chile	Construcción	2.786	25	41
18	GRUPO BELCORP	Perú	Química	2.000	17	80
19	AVIANCA-TACA	Colombia/ESV	Aerolíneas	4.294	22	78
20	MARFRIG	Brasil	Alimentos	11.228	21	35

Fuente: Ranking Multilatinas 2013 América Economía.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Amal, M.,Thiago Tomio, B. & Raboch, H. (2010). "Determinants of Foreign Direct Investment in Latin America", GCG Georgetown University Universia. Globalization, Competitiveness & Governability Journal, Vol. 4, Num. 3, pp 116-133.

Aizenman, J. & Noy, I. (2006). "FDI and trade—Two-way linkages?", The Quarterly Review of Economics and Finance Volume 46, Issue 3, July 2006, Pages 317–337.

Barba Navaretti, G. & Venables, A. (2004). "Multinational Firms in the World Economy", Princeton University Press, Princeton New Jersey, United States of America.

Behrman, J.N. (1974). "Decision Criteria for Foreign Direct Investment in Latin America", Council of the Americas, New York.

Bhatt, P. (2013). "Causal Relationship Between Exports, FDI and Income: The Case of Vietnam", Applied Econometrics and International Development Vol. 13-1 (2013).

Blonigen, B. (2001). "In Search of Substitution Between Foreign Production and Exports." Journal of International Economics, Vol. 53 (February 2001), pp. 81-104.

Blonigen, B. (2005). "A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants" NBER Working Paper No. 11299, April 2005.

Brainard, L. (1997). "An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-off Between Multinational Sales and Trade" The American Economic Review, Vol. 87, No. 4 (Sep., 1997), pp. 520-544

CEPAL (2012) "La Inversión Extranjera Directa en América Latina 2011" Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.

CEPAL (2012). "The changing nature of Asian-Latin American economic relations" Editado por King, G., Mattos, J., Mulder, N., Rosales, O. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile 2012.

CEPAL (2013). "La Inversión Extranjera Directa en América Latina 2012" Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.

Chaisrisawatsuk, S. & Chaisrisawatsuk, W.(2007). "Imports, Exports And Foreign Direct Investment Interactions and Their Effects" School of Development Economics, National Institute of Development Administration, Bangkok.

Chowdhury, A. and Mavrotas, G. (2006). "FDI and Growth: What Causes What?" World Economy, 29: 9–19.

Dunning, J. & Lundan, S. (2008). "Multinational Enterprises and the Global Economy" Second Edition, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham United Kingdom.

Falk, M. & Hake, M. (2008). "A Panel Data Analysis on FDI and Exports" FIW Research Report N° 012, Foreign Direct Investment, June 2008.

Fontagné, L. & Pajot, M. (2002). "Relationships between Trade and FDI Flows within two Panels of US and French Industries" Working Papers, TEAM (University of Paris 1 and CNRS).

Hanson, G. (2001). "Should Countries Promote Foreign Direct Investment?", G-24 Discussion Paper Series, United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) & Center For International Development, Harvard University. United Nations, New York and Geneva.

Helpman, H. (1984). "A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations", Journal of Political Economy 92(3), 451–471.

Marinescu, N. (2007). "The Link between Exports and Inward Foreign Direct Investment: The Case of Romania", 9th ETSG Annual Conference – Athens, September 2007.

Markusen, J. (1984). "Multinationals, multi-plant economies, and the gains from trade", Journal of International Economics Volume 16, Issues 3–4, May 1984, Pages 205–226.

Markusen, J. & Venables, A. (2000). "The Theory of Endowment, Intraindustry and Multinational Trade", Journal of International Economics 52(2), 209–234.

Neary, P. (2009). "Trade costs and foreign direct investment", International Review of Economics & Finance Volume 18, Issue 2, March 2009, Pages 207–218.

Ramondo, N., Rappoport, V. & Ruhl, K. (2011). "Horizontal vs. Vertical FDI: Revisiting Evidence from U.S. Multinationals", Working Paper, New York University, Leonard N. Stern School of Business, Department of Economics.

Stallings, B. (2008). "U.S. Financial Flows to Latin America", Brookings Institution, Partnership for the Americas Commision, Background Document, May 2008. Washington DC.

UNCTAD (2001). "World Investment Report 2001: Promoting Linkages", United Nations Conference on Trade and Development, United Nations, New York & Geneva.

UNCTAD (2006). "World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies, Implications for Development", United Nations Conference on Trade and Development, United Nations, New York & Geneva.

UNCTAD (2012). "World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies", United Nations Conference on Trade and Development, United Nations, New York & Geneva. Base de datos utilizada disponible gratuitamente en Internet, en sitio de UNCTAD.

Yeaple, S. (2003). "The Role of Skill Endowments in the Structure of US Outward Foreign Direct Investment", Review of Economics and Statistics 85(3), 726–734.

América Latina enfrenta la encrucijada respecto de cómo dar el salto al desarrollo y mantener las tasas de crecimiento que le han permitido ingresar al grupo de países de ingreso medio. Es en este escenario donde surge un nuevo debate respecto del rol de los recursos naturales y la relación creciente con Asia y en especial con China.

En este contexto de boom de precios de los commodities, empujados –principalmente– por la demanda china, y la consecuente bonanza económica de los países latinoamericanos, se plantea la cuestión respecto a cuál trayectoria seguir. Dados los cambios en los patrones productivos y de consumo que evidencia el llamado "driver" de la economía mundial, China, se generan tópicos como la diversificación exportadora, el rol de la inversión extranjera directa y el antiguo desafío de la integración regional en América Latina.

En consecuencia, este libro apunta a alimentar el debate en torno a estos desafíos de futuro de las economías latinoamericanas, pero sobre la base de evidencia empírica que refuta algunos supuestos economicistas relacionados con la matriz productiva de la región; se sugiere un cambio drástico respecto a la visión prevaleciente en la región sobre el papel de los Recursos Naturales.

ISBN: 978-956-204-042-6

CIEPLAN
CORPORACION DE ESTUDIOS PARA LATINOAMERICA

CAF BANCO DE DESARROLLO DE AMÉRICA LATINA