

Países Sudamericanos y su Inserción en el Comercio Internacional

Yudith Parillo Zegarra

Facultad de Ciencias Contables, Universidad Nacional del Altiplano Puno
Correspondencia: parillozami@gmail.com

RESUMEN

La ejecución del presente artículo tiene como objetivo en hacer un estudio y análisis acerca de la inserción de los países sudamericanos en el comercio internacional, según los informes que presentada por la Comisión Económica para América Latina, a lo largo de los años 2019 a 2020, donde se presentan cada uno de los puntos que han perjudicado positiva y de manera negativa la economía de Latinoamérica, teniendo presente componentes como los procesos económicos y monetarios de territorios como China, India y los USA, países con una gran economía a nivel mundial. En ese mismo sentido, se muestra una secuencia de gráficos que tomados de los mismos informes que aclaran como fueron la conducta de las economías de las naciones latinos, como han podido mejorar y confrontar los impactos de las naciones desarrollado tanto del continente Asiático, Europa y Norteamérica.

Palabras Claves: Comercio. Economía. Inserción. Sudamérica. CEPAL.

South American Countries and their Insertion in International Trade

ABSTRACT

The execution of this article aims to carry out a study and analysis about the insertion of South American countries in international trade, according to the reports presented by the Economic Commission for Latin America, throughout the years 2019 to 2020, where the each of the points that have positively and negatively affected the economy of Latin America are presented, taking into account components such as the economic and monetary processes of territories such as China, India, and the USA, countries with a large world economy. In this same sense, a sequence of graphs is shown that, taken from the same reports that clarify how were the behavior of the economies of the Latin nations, how they have been able to improve and confront the impacts of the developed nations of both the Asian continent, Europe and North America.

Keywords: Trade. Economy. Insertion. South America. ECLAC.

Países sul-americanos e sua inserção no comércio internacional

RESUMO

A execução deste artigo tem como objetivo fazer um estudo e análise sobre a inserção dos países sul-americanos no comércio internacional, de acordo com os relatórios apresentados pela Comissão Econômica para a América Latina ao longo dos anos 2019 a 20220, onde cada um dos pontos positivos e negativos prejudicados na economia da América Latina são apresentados, tendo em vista componentes como os processos econômicos e monetários de territórios como China, Índia e EUA, países com grande economia mundial. Nesse mesmo sentido, mostra-se uma sequência de gráficos retirados dos mesmos relatórios que esclarecem como se comportaram as economias das nações latinas, como conseguiram melhorar e enfrentar os impactos das nações desenvolvidas tanto do continente asiático, quanto europeu e América do Norte.

Palavras-chave: Comércio. Economia. Inserção. América do Sul. CEPAL.

1 INTRODUCCION

La realización del presente artículo tiene como objetivo realizar un estudio y análisis acerca de la inserción de los países sudamericanos en el comercio internacional, según los informes que presentada por la Comisión Económica para América Latina, a lo largo de los años 2019 a 2020, donde se presentan las cada uno de los puntos que han perjudicado positiva y de manera negativa la economía de Latinoamérica, teniendo en cuenta factores como los procesos económicos y monetarios de países como China, India y Estados Unidos. En ese mismo sentido, se muestra una serie de gráficos tomados de los mismos informes que aclaran cómo ha sido el comportamiento de las economías de los países latinos y caribeños, cómo han podido mejorar y enfrentar los impactos de los países desarrollados tanto de Asia, Europa y Norteamérica.

En cuanto al desarrollo del artículo presenta los siguientes apartes como: primero el marco teórico y conceptual, en el que se hace la referencia bibliográfica con respecto inserción de los países sudamericanos en el comercio internacional y segundo los

conceptos de globalización e inserción del comercio internacional en dichos países; y por último las comparaciones entre la inserción competitiva y la teoría de las Cadenas de Valor.

Para el desarrollo del tema del artículo denominado “Países Sudamericanos Y Su Inserción En El Comercio Internacional, de acuerdo a los informes de la CEPAL, de 2019 a 2020”; se explican los aspectos más importantes de las publicaciones con respecto a los países latinoamericanos y caribeños, entre esos aspectos tenemos en primer lugar “las tendencias económicas mundiales y su impacto en la inserción en cuanto a comercio internacional de Sudamérica años 2019 a 2020; posteriormente “el comercio de servicios en América latina y el Caribe: un análisis de su dinamismo reciente, 2020, en el capítulo denominado “El dinamismo de los servicios comerciales de la región”, en la misma línea del artículo, se encuentra “El impacto de las tendencias mundiales en América Latina y el Caribe y en su comercio, para los años 2020; y por último los efectos de la crisis en el comercio regional, 2020.

Teniendo en cuenta lo anterior, al finalizar el artículo, se presentan las conclusiones más importantes, en relación al desarrollo de la economía de los países sudamericanos, considerado importante para su respectivo análisis.

2 MARCO TEÓRICO

2.1 Inserción en el Comercio Internacional

Se entiende por “inserción internacional” el posicionamiento que obtendrá un Estado determinado en este caso respecto al comercio, como resultado de su accionar estatal en el contexto dado en la Comunidad Internacional que le es contemporánea. La misma estará determinada por múltiples variables, como pueden ser: sus negociaciones político-diplomáticas, sus alianzas estratégicas y defensivas; sus socios políticos y económicos, el grado de cooperación (política, económica, militar o científico-técnica), concertación e integración con otros Estados, el nivel cuantitativo y cualitativo del intercambio comercial con otro/s Estado/s, la fluidez y profundidad de las relaciones con

sus pares, y en especial la selección de los mismos (siguiendo un criterio político, económico, de cercanía regional o histórica, de vecindad, de identificación socio-cultural).

2.2 Globalización en el Comercio Internacional

La globalización es entendida como una forma de estructuración internacional de la producción, los servicios y el comercio en el funcionamiento de las redes transnacionales. Se trata de una forma necesaria al desarrollo de las redes transnacionales y en este sentido refleja y abarca, no sólo, la ventaja del capital transnacional en la producción y los servicios en el ámbito mundial, sino también significa una reestructuración de los mecanismos y canales que conforman las relaciones económicas internacionales, comercio y finanzas internacionales al tenor de las necesidades y funcionalidad de las redes transnacionales (UNTAD, 2000).

El poder de las transnacionales no es para nadie tema de discusión, pero se citan algunos datos ofrecidos por la (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo): se calculan unas 63 mil empresas transnacionales matrices en el mundo con redes que insertan a unas 690 mil filiales extranjeras presentes en todos los países de la tierra. De ellas, unas 100 transnacionales no financieras son el motor principal de la producción internacional. Las ventas de las filiales extranjeras en todo el mundo, 14 mil millones de dólares en 1999, son el doble de las exportaciones mundiales, y el producto bruto asociado a ellas constituye más de la décima parte del PIB (Producto Interno Bruto) mundial. Si a esto se le suma la producción “nacional” de las matrices, la participación de este tipo de redes pudiera superar con creces el 70% del PIB internacional.

Aunque no existe consenso en torno al peso del comercio intra firma en el comercio internacional, su valor es al menos del 40%, lo cual obliga a una reinterpretación de la significación real del libre comercio y sus perspectivas, y algo todavía más drástico ocurre con respecto a los flujos financieros internacionales, cuya

intermediación, tanto en lo referente a préstamos como inversión, es en más del 80% privada.

Ello significa entonces que todos los países, regiones y territorios están bajo el influjo de la globalización, o lo que es lo mismo, que la inserción internacional de un país, región o territorio en la economía mundial es, de facto, una relación cualitativa con el capital transnacional. En un contexto como el señalado, los nexos inserción, crecimiento y desarrollo se torna sumamente problemáticos, y de hecho condicionan la viabilidad de cualquier política de desarrollo.

La estrategia de inserción que diseñe un país no puede obviar el comportamiento de las redes fundamentales transnacionales en el área que le atañe, lo cual obliga a estudios sectoriales muy rigurosos. Es un hecho, que, en el actual contexto, la inserción competitiva, más que referirse a países, se refiere a sectores y territorios. Por ejemplo, para el caso de los países Sudamericanos y Caribe, estudios de CEPAL que refieren las principales estrategias de las empresas transnacionales para el área, definen tres objetivos básicos: búsqueda de materias primas, búsqueda de acceso al mercado nacional o subregional y búsqueda de eficiencia interna de la cadena; los cuales se diseminan en tres sectores: sector primario, sector de manufacturas y sector de servicios (MORTIMORE, 2003).

En las últimas décadas, ha sido la búsqueda de eficiencia interna transnacional el objetivo fundamental de las redes globales en el mundo subdesarrollado y en mercados emergentes, lo cual ha determinado la existencia de una peculiar estructura en los flujos de inversión.

Comparando la estructura del flujo de inversión directa hacia el área subdesarrollada y de Europa del Este, en tres momentos de la última década, 1990, 1995 y 2000, se observa lo siguiente: en 1990, América Latina y Caribe absorbía el 28% del flujo financiero señalado, mientras que la región de Asia Pacífico, el 49%. En 1995, la distribución del flujo para ambas regiones fue del 30% y 52% y en el año 2000 del 33% para América Latina y Caribe y del 55% para la región de Asia y Pacífico.

Es cierto que la globalización define como inserción competitiva en la actualidad, una relación cualitativa con el capital transnacional, pero como la evolución histórica de las economías del mundo subdesarrollado demuestra, no toda inserción y crecimiento es un eslabón que conduce al desarrollo. Este ha sido un tema ampliamente abordado por la teoría económica, pero sigue siendo temática de debate.

El reto de dilucidar las bases de una estrategia para países subdesarrollados que pueda, en el contexto de la globalización, asegurar una inserción y crecimiento coherente con un espiral de desarrollo, o al menos con una mejoría y elevación cualitativa del crecimiento, ha llevado a profundizar en los estudios de las redes globales, de las cadenas de valor y de sus procesos de *upgrading*.

2.3 Competitividad y las Cadenas de Valor

La teoría Cadenas de Valor estudia las redes globales como formas organizacionales competitivas, como mecanismo generador y distributivo de valor, como formas de control jerárquico de la actividad económica, y como espiral de *upgrading*, por lo cual su análisis abarca la dinámica de los vínculos intra e intersectoriales y las formas y mecanismos en que firmas y países se integran a la competencia global. Son muy relevantes los aportes de Gereffi en el estudio de las cadenas de valor. Él trata el tema bajo la categoría de “Global Commodity Chains” y dirige su indagación a las relaciones de poder y a la coordinación interna global de la cadena, dispersa espacialmente, pero jerárquicamente estructurada como plataforma básica de la dinámica del sistema de producción capitalista en el ámbito global.

En las condiciones de dispersión espacial de los diversos eslabones de la cadena de valor, profundización de la división del trabajo y especialización por actividades, la eficiencia de la producción, como proceso, es sólo un componente de la competitividad sistémica. En efecto, las cuestiones referidas a la organización de la actividad económica como un todo, la dinámica de circulación y realización del producto y la complejidad, diversidad y dinámica de la demanda en las condiciones competitivas

globales, obligan a la evaluación y diseños de estrategias competitivas sobre la base de costos globales, y convierten, entonces, la eficiencia en un criterio sistémico.

En las condiciones de la competencia global, una de las actividades de la cadena más sofisticada y por lo mismo más “valorada” es el nexo directo con el mercado. Es mediante estas actividades que se concreta uno de los mecanismos más relevantes de ejercicio del poder de monopolio, o sea el control relativo de los mercados, y que se tornó sumamente complejo en las condiciones de la competencia global. Los mecanismos de control de mercado son diversos, acá se muestran los tres más importantes: capacidad relativa de control de precios; control de los *outsiders*, y comercio intra-firma. La teoría de la cadena de valor presta especial atención a las actividades y eslabones de la cadena especializados en estas funciones sumamente sofisticadas y que permiten la vinculación funcional y el control de la actividad económica de diversas firmas y de los mercados globales de factores, productos y servicios.

En las condiciones actuales de competencia global el control de los mercados constituye una de las fortalezas esenciales de las cadenas globales. Las firmas y países que pretendan la inserción competitiva en el comercio internacional están obligados a asumir las condicionantes que impone la competencia sistémica de las cadenas globales, y a encontrar los orificios de los mercados sólo por las rutas que concede la red global. Las excepciones han existido, pero han sido escasas y temporales. Por otro lado, en el ámbito de la competencia global los criterios competitivos se condicionan a las necesidades de las cadenas de valor, por ejemplo, la eficiencia de la producción de un “*outsider*” o la calidad o peculiaridad de su actividad, sólo se concreta en una ventaja competitiva que le permita una inserción en los mercados globales, si se ha aviene la competencia sistémica de una cadena de valor determinada y si se constituye para ésta en un criterio de competencia central. Lo mismo es válido para las empresas generadoras de innovación tecnológica y las envueltas en las actividades de producción del conocimiento.

La cadena global desde la perspectiva de un mecanismo generador y distributivo de valor presenta también aspectos de gran importancia. En este sentido el análisis de cadenas de valor presta atención a los mecanismos de distribución de los beneficios de aquellos que participan en la economía global, lo cual, obviamente, es un factor relevante para el diseño de políticas de inserción. El problema es este sentido, como destaca Kaplinsky, para países envueltos en el diseño efectivo de tales políticas es: ¿Cómo lograr la inserción sectorial en eslabones de la cadena de mayor rentabilidad, o sea, de más elevada absorción de valor? Es evidente que la relación competencia sistémica-competencia central, se torna en un mecanismo integrado y distintivo para cada cadena, lo cual convierte la inserción internacional de un país en la economía mundial, en un proceso sumamente discrecional y particular.

La minimización de la vulnerabilidad de la inserción constituye uno de los aspectos más importantes de una estrategia de inserción vinculada a un crecimiento sostenido. En tal sentido, la diversificación sectorial en cadenas globales y la búsqueda de competencias centrales en actividades de la cadena de mayor receptividad de valor serían, evidentemente, las vías más adecuadas para lograrlo, pero no es posible desconocer que los eslabones de mayor rentabilidad en la cadena son altamente protegidos a la competencia y por lo mismo de muy difícil acceso. Una preeminencia absoluta de tal objetivo en la política de inserción que diseñe un país podría carecer de asideros realistas y resultar en pérdidas de oportunidades en la competencia global. Como ya se señaló, en la perspectiva de creación y distribución de valor, los eslabones de las cadenas son receptores de renta distribuida acorde a la competencia central aportada. Tales rentas diferenciales son un resultado de la existencia de recursos escasos y de barreras de entrada a la competencia. Pueden ser de muy diversos tipos: productivas, sociales, naturales, cognoscitivas, etc., y pueden tener un carácter endógeno (originadas por los nexos cualitativos de la cadena, por ejemplo, vínculos tradicionales entre suministradores y clientes), o un carácter exógeno, producto de externalidades beneficiosas a la cadena global, como costo de la mano de obra o disponibilidad de acceso a recursos escasos. Por ejemplo, la experiencia y

conocimiento de una actividad dada, y la presencia tradicional en mercados, como es el caso de la producción azucarera cubana, constituye un recurso que se considera escaso y que por lo mismo es generador de renta diferencial (PEÑA, 2001).

En general se señalan cuatro formas de *upgrading* : primero, mejoramientos en el proceso; segundo, elevación de la eficiencia y la eficacia de la actividad económica de la cadena; tercero, bien como resultado de la dinámica interna de una firma, eslabón de la cadena o como resultado de una sinergia de la red, mejoramiento en el producto, cambio en la función y actividad de las firmas al interior la cadena que supone la ampliación de la cadena con nuevos eslabones que asumen las actividades que antes desempeñaban las firmas que elevan su posición; cuarto, movimiento de la cadenas como un todo a otra actividad y mercado.

En las condiciones de la competencia global las estrategias de inserción de un territorio quedan en gran medida condicionadas a los procesos de *upgrading*, por lo cual las perspectivas de crecimiento sostenido de la economía de un país dado muy a menudo también quedan condicionadas a los procesos de *upgrading*.

En efecto, en la actualidad la inserción internacional y la mejoría competitiva de un país en los mercados internacionales dependen de la inserción sectorial que este logre en cadenas globales específicas, y este proceso como ya h dicho depende estrechamente de la dinámica de la red global, o sea del proceso de *upgrading* que pueda discurrir al interior de la cadena.

Los ejemplos más señalados de crecimiento sostenido vinculados a procesos de *upgrading* lo constituyen los mercados emergentes asiáticos. Repetir la experiencia de los países emergentes se ha convertido en la propuesta de una gran parte de la academia y del Banco Mundial, lo cual ha despertado esperanzas, muchas veces infundadas.

Lograr que la inversión extranjera se constituya en el factor dinamizador del desarrollo puede ser, sin dudas, un objetivo apetecible para muchos países subdesarrollados, pero es una quimera, como la experiencia lo muestra, en la inmensa mayoría de los casos. Lo cual, obviamente, no refuta el hecho cierto de que la inserción

internacional competitiva de un país en la economía global sea un factor condicionante del crecimiento y del desarrollo al que debe prestar atención cualquier diseño de política.

De todas formas, aun suponiendo una inserción sectorial virtuosa en una cadena competitiva y un proceso de *upgrading* favorable, los resultados no necesariamente deben ser relevantes en lo referido al desarrollo económico del país. Tres aspectos, en tal sentido, se deben tener en cuenta: en primer lugar, cuánto significa para la economía nacional de un país en términos relativos del producto la actividad del sector o sectores de un país dado, que han logrado su inserción en la red global; en segundo lugar, cuál es la capacidad de arrastre de dichos sectores insertados en cadenas globales competitivas con relación al resto de las ramas y sectores acorde a la estructura económica del país en cuestión; y en tercer lugar, cuáles son los mecanismos y canales de expansión de los ingresos provenientes del sector o sectores favorecidos por la inserción competitiva hacia el resto de la economía.

3 ANÁLISIS

3.1 Tendencias Económicas de los Países Sudamericanos en la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2019 a 2020.

En su versión 2019, expresa que en el 2019 el desempeño del comercio mundial de bienes sería el peor desde la crisis financiera. Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe se analiza dicho fenómeno, así como las crecientes tensiones comerciales y las repercusiones en el comercio regional. La fuerte desaceleración del comercio mundial responde tanto a la acumulación de barreras comerciales desde 2018 como a otros factores de más larga data. Entre estos se destacan la menor demanda mundial, la creciente sustitución de importaciones por producción nacional en algunas economías, la menor proporción de la producción china que se destina a la exportación, el retroceso de las cadenas globales de valor y la irrupción de nuevas tecnologías que causan un impacto en la naturaleza misma del

comercio. Por su parte, las tensiones comerciales reflejan la competencia económica y tecnológica entre China y los Estados Unidos, el resquebrajamiento del “consenso proglobalización” de los años noventa y dos mil, y las crecientes críticas al funcionamiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC). La incertidumbre asociada a las actuales tensiones está repercutiendo negativamente en las economías más vinculadas con las cadenas productivas mundiales, especialmente en Europa y Asia Oriental. En este contexto, el valor de las exportaciones e importaciones regionales de bienes caería en 2019 un 2% y un 3%, respectivamente, aunque con una importante heterogeneidad por subregiones. A su vez, el valor del comercio intrarregional caería un 10%. Con ello se repite el patrón procíclico que se ha visto en años anteriores, al amplificar la caída de las exportaciones totales de la región (CEPAL, 2019).

El comercio mundial de bienes se ha desacelerado bruscamente desde fines de 2018, y las proyecciones más recientes indican que en 2019 se expandiría apenas un 1,2%, su peor desempeño desde la crisis financiera. Esta situación se debe principalmente a la acumulación de barreras comerciales desde comienzos de 2018, que ascenderían a alrededor de un billón de dólares a fines del presente año. Esta cifra equivale al 6% de las importaciones mundiales de bienes en 2017, el año anterior a que empezaran las tensiones comerciales entre China y los Estados Unidos. Sin embargo, el impacto de las actuales tensiones trasciende el efecto directo de las alzas arancelarias. En efecto, las empresas que participan en las cadenas globales de valor afrontan un cuadro de creciente incertidumbre sobre dónde producir, cuándo hacerlo, y desde qué países abastecerse de insumos, lo que a su vez repercute negativamente en sus decisiones de inversión. Las actuales tensiones tienen como trasfondo la insatisfacción de algunos países —en particular, los Estados Unidos— respecto del funcionamiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Las dificultades por las que esta atraviesa son de larga data, pero se han acentuado en el contexto de la creciente competencia económica y tecnológica entre China y los Estados Unidos, del socavamiento del “consenso proglobalización” y de un entorno internacional menos

proclive a la cooperación multilateral. En este contexto, han proliferado los llamados a emprender una reforma de dicho organismo, pero existe una gran incertidumbre sobre su resultado. Resulta especialmente preocupante el inminente cese de funciones del Órgano de Apelación de la OMC en diciembre de 2019, en medio de un continuo aumento de las controversias comerciales. Actualmente, casi el 70% del valor de las importaciones estadounidenses desde China se encuentra sometido a sobretasas arancelarias, 11 puntos más que en el caso de las importaciones chinas desde ese país. Como consecuencia, las compras estadounidenses desde China se contrajeron un 12% en el primer semestre de 2019 respecto de igual período de 2018, mientras que las importaciones chinas desde los Estados Unidos cayeron un 28%. A lo anterior cabe sumar las restricciones impuestas por los Estados Unidos a las inversiones chinas en su territorio en sectores de alta tecnología, así como a las ventas de dichas tecnologías a determinadas empresas de ese país. Así comienza a evidenciarse un cierto desacople entre ambas economías, objetivo expresamente perseguido por la actual Administración estadounidense. Las tensiones comerciales entre China y los Estados Unidos no solo afectan a su intercambio bilateral, sino también a otras economías participantes en las redes internacionales de producción, especialmente en Europa y Asia. En la primera, la caída de las exportaciones de Alemania ha arrastrado a los envíos de los países de Europa Central y Oriental; mientras que, en la segunda, la menor demanda china ha repercutido negativamente en los envíos procedentes del Japón, la República de Corea y otras economías. Entre los sectores más afectados se cuentan los de vehículos y autopartes, maquinaria y equipo, química y farmacia, otras manufacturas, y metales y derivados, los que representan conjuntamente el 20% del valor bruto de la producción mundial. En este contexto, se proyecta que la economía mundial —al igual que el comercio— alcance en 2019 su menor expansión desde la crisis financiera, debido principalmente a la debilidad del sector manufacturero.

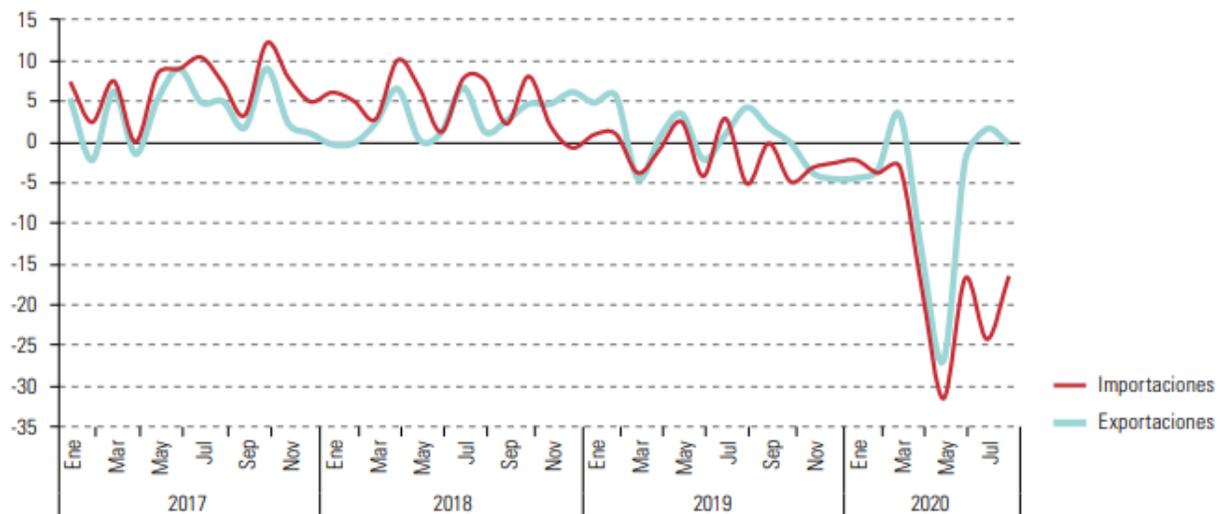


Figura 1. América Latina: variación interanual del volumen del comercio de bienes, enero de 2017 a agosto de 2020

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

3.2 Integración Regional Para Impulsar La Recuperación

A la integración económica le cabe un rol crucial en el desarrollo de América Latina y el Caribe. El mercado regional permite alcanzar escalas más eficientes de producción y aprovechar las complementariedades entre las distintas economías. Asimismo, dada su composición intensiva en manufacturas y con alta presencia de pequeñas y medianas empresas (pymes), el comercio intrarregional promueve la densificación del tejido productivo y ayuda a reducir la dependencia de las exportaciones de materias primas. Transcurridas seis décadas desde las primeras iniciativas de integración económica de posguerra, se observan importantes logros, pero también grandes desafíos. El principal logro es la liberalización del comercio de bienes: el grueso del intercambio entre los países sudamericanos está exento de aranceles, así como el del que tiene lugar entre Centroamérica y México. Otro importante logro es la generación de marcos normativos sobre temas como la facilitación del comercio, la contratación pública, el tratamiento de la inversión extranjera y el comercio electrónico. Pese a los logros ya mencionados, la participación del

comercio intrarregional en las exportaciones totales de América Latina y el Caribe muestra una tendencia descendente desde 2014. En 2019 alcanzó un 14%, el mismo nivel que registraba a inicios de los años noventa, y se proyecta que en 2020 disminuya al 12%. En este fenómeno inciden, además del débil desempeño de la economía regional (el peor en siete décadas), la fragmentación del espacio económico regional, la carencia de arreglos institucionales sólidos, la irrupción de China como socio comercial y las tendencias centrífugas resultantes de la acumulación de acuerdos comerciales con socios extrarregionales.

La Alianza del Pacífico y el Mercado Común Centroamericano (MCCA) son los bloques comerciales que muestran, respectivamente, la menor y la mayor vinculación comercial con la región (véase el gráfico 3). La participación del comercio intrarregional en el comercio total es superior al promedio en varios sectores manufactureros como los de alimentos, bebidas y tabaco, madera y papel, textiles y confecciones, minerales no metálicos, química y petroquímica, caucho y plástico, y medicamentos. La industria automotriz alcanza el mayor peso en el comercio intrarregional (17%), seguida por los sectores de maquinaria y equipo (13%), minería y petróleo (12%), química y petroquímica (12%) y alimentos, bebidas y tabaco (12%).

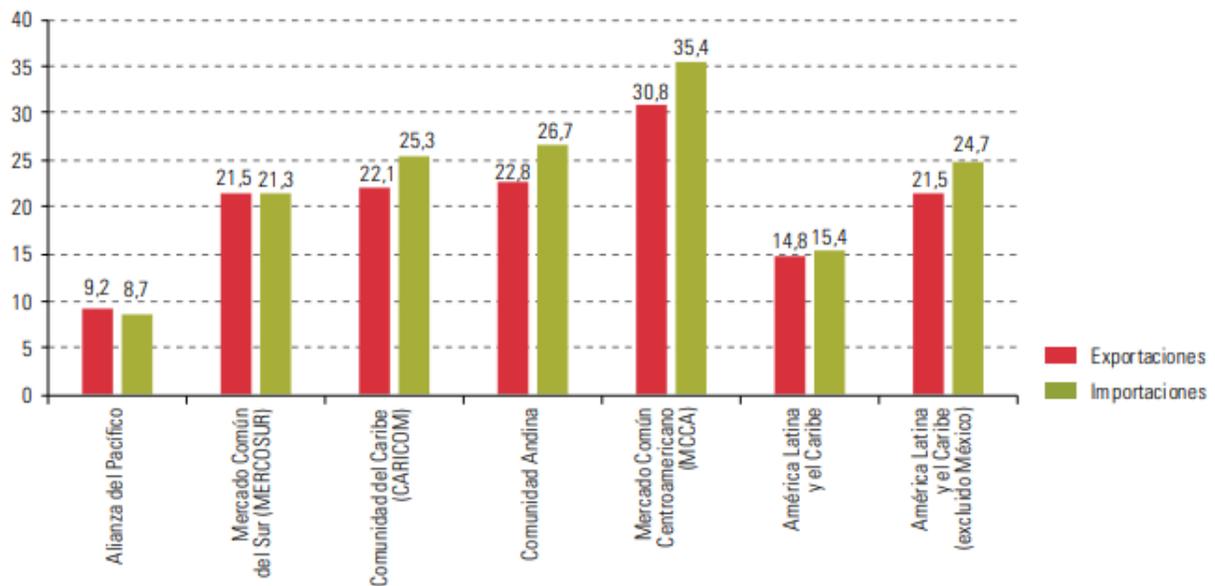


Figura 2: América Latina y el Caribe: participación del mercado regional como destino del comercio de bienes de los principales mecanismos de integración, promedio 2018-2019
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

3.3 Políticas Necesarias para Fomentar las Exportaciones

A fin de identificar productos en los que los países de la región poseen potencial para abastecer en mayor medida la demanda regional, se calcularon índices de ventajas comparativas reveladas a nivel de productos y socios. Asimismo, se identificaron los productos con mayor dinamismo en el comercio mundial en el período 2011-2018. Sobre la base de ambos indicadores, se seleccionó una lista de 1.108 productos con potencial, de los que el 64% (711 productos) son insumos intermedios para diversos procesos productivos. En el bienio 2018-2019, solo el 15% de las importaciones regionales de esos productos provino de la propia región, un porcentaje mucho menor que el de las importaciones de esos mismos productos procedentes de China y los Estados Unidos (24% y 27%, respectivamente). Los sectores en que se registra la mayor participación de las importaciones intrarregionales son agricultura, caza y pesca (39%) y alimentos, bebidas y tabaco (30%).

Revertir la desintegración comercial y productiva de la región es un desafío urgente. Para ello resulta crucial la profundización de los vínculos entre México y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) (particularmente el Brasil).

El grueso del intercambio entre las dos mayores economías de la región se realiza sobre una base no preferencial y la interdependencia comercial entre ambas se mantiene en niveles muy bajos.

La agenda de convergencia entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR ofrece un camino para avanzar hacia una mayor vinculación entre América del Sur y México y, por esa vía, hacia un espacio regional integrado. Sin embargo, es necesario acelerar dicho proceso.

La CEPAL propone tres líneas de trabajo que contribuirían a revigorar la integración regional, apoyar la recuperación pospandemia y elevar la competitividad de América Latina y el Caribe: la convergencia en facilitación del comercio, la mejora de la infraestructura regional de transporte y logística, y la cooperación en materia digital. Agilizar los procedimientos transfronterizos resulta crucial para la participación en cadenas de valor y la internacionalización de las MiPymes. El impacto de los avances en facilitación del comercio se multiplica cuando estos logran un alcance regional. Por eso es importante acelerar los trabajos para alcanzar un acuerdo de reconocimiento mutuo entre los mecanismos nacionales de Operador Económico Autorizado de los países miembros de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR, al que podrían sumarse otros países de la región. Otras áreas en las que existen valiosos trabajos que deberían acelerarse son la interoperabilidad de las ventanillas únicas nacionales de comercio exterior y la certificación digital de origen. La crisis del COVID-19 constituye una oportunidad para acelerar la digitalización de los trámites asociados al comercio. Los países de la región deberían considerar la posibilidad de hacer permanentes algunas medidas implementadas a raíz de la pandemia, como la aceptación de certificados fitosanitarios electrónicos y la menor realización de inspecciones físicas.

Asimismo, es necesario definir regionalmente protocolos de bioseguridad para enfrentar futuras pandemias u otros episodios disruptivos. Estos pueden incluir

acuerdos sobre qué bienes se consideran esenciales, así como el establecimiento de procedimientos expeditos para su circulación transfronteriza. La conectividad que proveen los servicios de transporte es esencial para un crecimiento sostenible y un comercio competitivo. Entre 2008 y 2017, la inversión pública en infraestructura de la región alcanzó en promedio un 1,3% del PIB, mientras que la inversión privada representó solo el 0,3% del PIB. Estos montos son insuficientes para cerrar las brechas de dotación, calidad y acceso a servicios de infraestructura de transporte. Según estimaciones realizadas por la CEPAL, para hacer frente a la demanda de crecimiento, la región debía invertir anualmente un promedio del 2,2% del PIB entre 2016 y 2030 en nuevas obras y mantenimiento de las infraestructuras existentes.

4 CONCLUSIONES

La realización del anterior artículo fue realizar un análisis de la inserción de los países Sudamericanos en el comercio internacional, teniendo en cuenta los informes de la CEPAL, en periodo 2019 a 2020, donde se observan los aspectos más relevantes de la economía latinoamericana y del Caribe en relación a factores económicos y monetarios de la China, la India, y los Estados Unidos.

El desarrollo del artículo se presentaron los aportes más sobresalientes en cada uno de los años tenidos en cuenta para su análisis de la Inserción del comercio Internacional de los países Sudamericanos, en los cuales se detallaron los datos más importantes, entre ellos tenemos “las tendencias económicas mundiales y su impacto en la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2019 y 2002; donde se muestra las exportaciones. Para 2019 el desempeño del comercio mundial de bienes sería el peor desde la crisis financiera. Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe se analiza dicho fenómeno, así como las crecientes tensiones comerciales y las repercusiones en el comercio regional.

En el capítulo denominado “**Políticas necesarias para fomentar las exportaciones**”, se habla de revertir la desintegración comercial y productiva de la

región es un desafío urgente. Para ello resulta crucial la profundización de los vínculos entre México y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) (particularmente el Brasil).

El grueso del intercambio entre las dos mayores economías de la región se realiza sobre una base no preferencial y la interdependencia comercial entre ambas se mantiene en niveles muy bajos.

La agenda de convergencia entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR ofrece un camino para avanzar hacia una mayor vinculación entre América del Sur y México y, por esa vía, hacia un espacio regional integrado. Sin embargo, es necesario acelerar dicho proceso.

REFERÊNCIAS

Cepal. (2019). Perspectivas del Comercio Internacional de America Latina y el Caribe.
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44918/7/S1900748_es.pdf

Cepal. (2020). Perspectivas del Comercio Internacional de America Latina y el Caribe.
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/46613/1/S2000805_es.pdf

Mortimore, M. (2003). Nuevas opciones para atraer inversiones extranjera directa.

Peña. (2001). La agroindustria tabacalera cubana en la década del noventa y su inserción internacional.

Untad. (2000). Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2000, Naciones Unidas. USA, 2001.

Data de Submissão: 26/08/2021

Data de Aceite: 19/08/2022