

COMERCIO INTERNACIONAL

América Latina y el Caribe en las cadenas internacionales de valor

José Durán Lima
Dayna Zaclicever



NACIONES UNIDAS

CEPAL



cooperación
española

COMERCIO INTERNACIONAL

América Latina y el Caribe en las cadenas internacionales de valor

José Durán Lima
Dayna Zaclicever



NACIONES UNIDAS

CEPAL



cooperación
española

Este documento fue preparado por José Durán Lima y Dayna Zaclicever, Oficiales de Asuntos Económicos de la División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). El trabajo se desarrolló en el marco del Programa de Cooperación Técnica CEPAL-AECID 2011-2013, bajo el componente 4 “Integración, Comercio e Inversiones”, y elaborado como documento de base para informar las discusiones de política y los trabajos técnicos en el proyecto financiado por la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID).

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los/as autores/as y pueden no coincidir con las de la organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN 1680-869X

LC/L.3767

Copyright © Naciones Unidas diciembre de 2013. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	7
Introducción	9
I. América Latina y el Caribe en las cadenas internacionales de valor: un análisis basado en estadísticas de comercio	11
A. Comercio de bienes intermedios	11
B. Comercio intraindustrial bilateral	19
1. México y los Estados Unidos.....	23
2. Costa Rica y los Estados Unidos.....	26
3. Resto de países del Mercado Común Centroamericano y los Estados Unidos	28
4. Guatemala y el Mercado Común Centroamericano	31
5. La Argentina y el Brasil.....	34
6. Colombia y la Comunidad Andina de Naciones	37
C. Participación de pequeñas y medianas exportadoras en cadenas de valor	39
II. El Brasil y México en las cadenas internacionales de valor: ¿qué evidencia aportan las matrices de insumo-producto multirregionales?	41
A. Las matrices de insumo-producto multirregionales como instrumento para el análisis de las cadenas internacionales de valor	41
B. Una aplicación a los casos del Brasil y México	42
1. Especialización vertical.....	44
2. Comercio de valor agregado	47
III. Algunas reflexiones sobre la inserción de América Latina y el Caribe en cadenas internacionales de valor	51
IV. Conclusiones	57
Bibliografía	59
Anexo Comercio de bienes intermedios de los países de América Latina y el Caribe	61

Serie Comercio Internacional: números publicados..... 66**Índice de cuadros**

CUADRO 1	AGRUPACIONES SELECCIONADAS: PARTICIPACIÓN DE LOS BIENES INTERMEDIOS EN EL COMERCIO INTRA Y EXTRARREGIONAL, PROMEDIO 2010-2011	13
CUADRO 2	AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ÍNDICES DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE BIENES INTERMEDIOS POR SOCIOS COMERCIALES, 2010-2011	21
CUADRO 3	AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: MATRIZ DE RELACIONES INTRAINDUSTRIALES EN EL COMERCIO INTRARREGIONAL DE BIENES INTERMEDIOS, 2010-2011	22
CUADRO 4	AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (ESQUEMAS DE INTEGRACIÓN Y PAÍSES NO AGRUPADOS): MATRIZ DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE BIENES INTERMEDIOS 2010-2011	22
CUADRO 5	MÉXICO: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS Y AL RESTO DEL MUNDO SEGÚN TIPOS DE BIENES, 2000-2012.....	24
CUADRO 6	MÉXICO: PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS EN EL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE BIENES INTERMEDIOS CON LOS ESTADOS UNIDOS, 2011-2012.....	25
CUADRO 7	COSTA RICA: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS Y AL RESTO DEL MUNDO SEGÚN TIPOS DE BIENES, 2000-2011.....	27
CUADRO 8	COSTA RICA: PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS EN EL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE BIENES INTERMEDIOS CON LOS ESTADOS UNIDOS, 2011-2012	28
CUADRO 9	MCCA (SIN COSTA RICA): PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS EXPORTADOS A LOS ESTADOS UNIDOS, 2011-2012	30
CUADRO 10	MCCA (SIN COSTA RICA): INTEGRACIÓN DE LA CADENA DEL VESTUARIO CON LOS ESTADOS UNIDOS, 2011-2012.....	30
CUADRO 11	GUATEMALA: PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS EN EL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE BIENES INTERMEDIOS CON EL MCCA, 2011-2012.....	33
CUADRO 12	ARGENTINA Y BRASIL: PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS CON ELEVADA RELACIÓN INTRAINDUSTRIAL EN EL COMERCIO BILATERAL DE BIENES, 2010-2011	36
CUADRO 13	COLOMBIA: PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS EXPORTADOS A LA CAN, 2010-2011	38
CUADRO 14	AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): PARTICIPACIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EXPORTADORAS EN LAS EXPORTACIONES AL MUNDO, ALREDEDOR DE 2010	40
CUADRO 15	AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): PARTICIPACIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EXPORTADORAS EN LAS EXPORTACIONES A MERCADOS SELECCIONADOS, ALREDEDOR DE 2010	40
CUADRO 16	BRASIL, MÉXICO Y MUNDO: PARTICIPACIÓN DE LOS BIENES INTERMEDIOS EN EL COMERCIO TOTAL DE BIENES, PROMEDIO 2010-2011	43
CUADRO A.1	PAÍSES Y AGRUPACIONES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE LOS BIENES INTERMEDIOS EN LAS EXPORTACIONES SEGÚN AGRUPACIÓN DE DESTINO, PROMEDIO 2010-2011	62
CUADRO A.2	PAÍSES Y AGRUPACIONES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE LOS BIENES INTERMEDIOS EN LAS IMPORTACIONES SEGÚN AGRUPACIÓN DE ORIGEN, PROMEDIO 2010-2011	63

CUADRO A.3	PAÍSES Y AGRUPACIONES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES INTERMEDIOS POR AGRUPACIÓN DE DESTINO, PROMEDIO 2010-2011	64
CUADRO A.4	PAÍSES Y AGRUPACIONES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES INTERMEDIOS POR AGRUPACIÓN DE ORIGEN, PROMEDIO 2010-2011	65

Índice de gráficos

GRÁFICO 1	MUNDO Y AGRUPACIONES SELECCIONADAS: RELACIÓN ENTRE COMERCIO Y PIB, 1980, 1990, 2000 Y 2011	12
GRÁFICO 2	AGRUPACIONES SELECCIONADAS: PARTICIPACIÓN DE LOS BIENES INTERMEDIOS EN LAS EXPORTACIONES INTRA Y EXTRARREGIONALES, 1996-2011	14
GRÁFICO 3	AGRUPACIONES SELECCIONADAS DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE LOS BIENES INTERMEDIOS EN EL COMERCIO INTRA Y EXTRARREGIONAL, PROMEDIO 2010-2011	15
GRÁFICO 4	AGRUPACIONES SELECCIONADAS: ESTRUCTURA DEL COMERCIO DE BIENES INTERMEDIOS POR AGRUPACIÓN DE DESTINO/ORIGEN, PROMEDIO 2010-2011	17
GRÁFICO 5	AGRUPACIONES SELECCIONADAS: ESTRUCTURA DEL COMERCIO INTRA Y EXTRARREGIONAL DE BIENES INTERMEDIOS POR TIPOS DE DE BIENES, PROMEDIO 2010-2011	18
GRÁFICO 6	AGRUPACIONES SELECCIONADAS: ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTRARREGIONAL DE BIENES INTERMEDIOS POR TIPOS DE BIENES SEGÚN AGRUPACIÓN DE DESTINO/ORIGEN, PROMEDIO 2010-2011	19
GRÁFICO 7	MÉXICO: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS POR CATEGORÍAS DE BIENES Y PATRÓN EXPORTADOR DE BIENES INTERMEDIOS, 2011-2012	23
GRÁFICO 8	COSTA RICA: EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS POR CATEGORÍAS DE BIENES Y PATRÓN EXPORTADOR DE BIENES INTERMEDIOS, 2011-2012	26
GRÁFICO 9	MCCA (EXCEPTO COSTA RICA): EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS POR CATEGORÍAS DE BIENES Y PATRÓN EXPORTADOR DE BIENES INTERMEDIOS, 2011-2012	29
GRÁFICO 10	GUATEMALA: EXPORTACIONES AL MCCA POR CATEGORÍA DE BIENES Y PATRÓN EXPORTADOR DE BIENES INTERMEDIOS, 2011-2012	32
GRÁFICO 11	GUATEMALA: PATRÓN DEL COMERCIO DE BIENES INTERMEDIOS CON SUS SOCIOS DEL MCCA, 2011-2012	32
GRÁFICO 12	ARGENTINA: EXPORTACIONES AL BRASIL POR CATEGORÍAS DE BIENES Y PATRÓN EXPORTADOR DE BIENES INTERMEDIOS, 2011-2012	34
GRÁFICO 13	BRASIL: EXPORTACIONES A LA ARGENTINA POR CATEGORÍAS DE BIENES Y PATRÓN EXPORTADOR DE BIENES INTERMEDIOS, 2011-2012	35
GRÁFICO 14	COLOMBIA: EXPORTACIONES A LA CAN POR CATEGORÍAS DE BIENES Y PATRÓN EXPORTADOR DE BIENES INTERMEDIOS, 2010-2011	37
GRÁFICO 15	BRASIL, MÉXICO Y AGRUPACIONES SELECCIONADAS: CONTENIDO DE INSUMOS INTERMEDIOS IMPORTADOS DE LAS EXPORTACIONES TOTALES, 1995 Y 2011	45
GRÁFICO 16	BRASIL Y MÉXICO: CONTENIDO DE INSUMOS INTERMEDIOS IMPORTADOS DE LAS EXPORTACIONES SEGÚN DESTINO GEOGRÁFICO, 1995 Y 2011	45
GRÁFICO 17	BRASIL Y MÉXICO: ESTRUCTURA SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES SEGÚN DESTINO GEOGRÁFICO, 1995 Y 2011	46
GRÁFICO 18	BRASIL Y MÉXICO: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES POR DESTINO DE USO SEGÚN DESTINO GEOGRÁFICO, 1995 Y 2011	47

GRÁFICO 19	BRASIL, MÉXICO Y AGRUPACIONES SELECCIONADAS: CONTENIDO DE VALOR AGREGADO DOMÉSTICO DE LAS EXPORTACIONES TOTALES, 1995 Y 2011	48
GRÁFICO 20	BRASIL, MÉXICO Y AGRUPACIONES SELECCIONADAS: RELACIÓN ENTRE VALOR AGREGADO DOMÉSTICO INDIRECTO Y DIRECTO CONTENIDO EN LAS EXPORTACIONES TOTALES, 1995 Y 2011	48
GRÁFICO 21	BRASIL Y MÉXICO: VALOR AGREGADO DOMÉSTICO Y VALOR AGREGADO EXTRANJERO CONTENIDO EN LAS EXPORTACIONES SEGÚN DESTINO GEOGRÁFICO, 1995 Y 2011	49
GRÁFICO 22	BRASIL: DESTINO DE EXPORTACIONES Y ORIGEN DE IMPORTACIONES DE BIENES INTERMEDIOS INDUSTRIALES, 2011	55

Resumen

El comercio internacional está cada vez más articulándose en torno a las llamadas cadenas globales de valor, cuyo desarrollo ha llevado a que los bienes intermedios ganen crecientemente importancia en el vínculo comercial entre los países. La evidencia disponible respecto al funcionamiento de estas cadenas indica que se trataría de un fenómeno principalmente regional, en la medida que las mismas se concentran geográficamente en América del Norte, la Unión Europea y Asia del Este, organizadas en torno a los Estados Unidos, Alemania y Japón y China, respectivamente. Este sesgo regional que caracteriza a las cadenas globales de valor genera desafíos a los países de América Latina y el Caribe, cuya inserción en estas cadenas ha sido en general hasta ahora limitada.

Este estudio evalúa la participación de los países de América Latina y el Caribe en cadenas internacionales de valor, analizando los vínculos comerciales dentro de la propia región así como las relaciones de los países latinoamericanos con las tres principales cadenas que operan actualmente en la economía mundial (las llamadas “fábrica América del Norte”, “fábrica Europa” y “fábrica Asia”). Del análisis realizado se desprende una marcada heterogeneidad en la inserción de los países de la región en redes internacionales de producción, con dos patrones claramente diferenciados: uno de mayor vinculación con los Estados Unidos y la “fábrica América del Norte” (México y América Central), y otro con una orientación marcada hacia redes de producción subregionales —en general, aun incipientes— (América del Sur y el Caribe). La profundización del análisis para las dos economías de mayor tamaño y sofisticación productiva de la región, el Brasil y México, muestra una mayor inserción del primero en eslabones iniciales de las cadenas de valor (como proveedor de insumos que son utilizados en la producción de otros bienes y servicios en el exterior) y una mayor integración de México en eslabones que involucran actividades de ensamblado de bienes finales con escasa incorporación de valor agregado.

Los retos planteados por el desarrollo de las cadenas globales de valor abren un espacio para actualizar los mecanismos de cooperación e integración regional, poniendo el foco en ellos y desarrollando iniciativas plurinacionales en algunos ámbitos. Avanzar de manera coordinada en estos temas probablemente contribuirá más a la integración regional y a la gestación de cadenas de valor subregionales que los debates sobre estrategias comerciales o liberalización arancelaria.

Introducción

El desarrollo de las cadenas globales de valor (CGV) (o cadenas globales de producción) ha sido una de las mayores transformaciones experimentadas por la economía mundial en las últimas décadas, favorecido por la reducción de los costos de transporte internacional, los avances en las tecnologías de la información y las comunicaciones y la liberalización comercial. Actualmente, gran parte de la producción y el comercio mundiales tienen lugar al interior de estas cadenas, lo que ha llevado a que los bienes intermedios ganen crecientemente importancia en el vínculo comercial entre los países.

La fragmentación geográfica de los procesos productivos, que tiene consecuencias para la medición del comercio y la política comercial, determina la existencia de una división internacional de tareas entre los países desarrollados y en desarrollo que refleja la asimetría tecnológica existente entre ellos (Bianchi y Szpak, 2013). Mientras que las actividades con mayor valor agregado relativo (concepción, diseño, investigación y desarrollo, marketing y servicio posventa) se mantienen en las economías avanzadas, los procesos manufactureros se externalizan en países en desarrollo con bajos salarios relativos. Los beneficios que los países en desarrollo pueden obtener de su participación en las CGV dependen de la ubicación, dentro de la cadena, de la etapa de producción realizada en el país y de la tecnología y capacitación de la mano de obra requeridas para las tareas de producción.

La evidencia disponible respecto al funcionamiento de las CGV indica que se trataría de un fenómeno principalmente regional, en la medida que estas cadenas se concentran geográficamente en América del Norte, la Unión Europea y Asia Oriental, organizadas en torno a los Estados Unidos, Alemania, y el Japón y China, respectivamente. Este sesgo regional que caracteriza a las CGV estaría determinado en gran parte por la proximidad entre los países —que se traduce en menores costos de transporte—, a lo que se agrega la reducción de las barreras comerciales en virtud de acuerdos regionales de integración. Este patrón de fragmentación geográfica de la producción genera desafíos a los países de América Latina y el Caribe, cuya inserción en las CGV ha sido en general hasta ahora limitada.

Este estudio evalúa la participación de los países de América Latina y el Caribe en cadenas internacionales de valor. Con ese fin, en la sección I se examinan los vínculos comerciales dentro de la propia región para analizar la existencia de cadenas intrarregionales. Asimismo, se evalúan las relaciones comerciales de los países latinoamericanos con las tres principales CGV que operan actualmente en la economía mundial, representadas aquí por los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, “fábrica América del Norte”), la Unión Europea (“fábrica Europa”) y

ASEAN+3 (“fábrica Asia”)¹. En los casos del Brasil y México —las dos economías de mayor tamaño y sofisticación productiva de la región—, se realiza además en la sección II un análisis de su inserción en estas tres cadenas, así como de los vínculos entre ambos países, basado en matrices de insumo-producto multirregionales. En la sección III se plantean recomendaciones de política orientadas a potenciar la integración productiva entre las economías de la región, como plataforma para una mayor y mejor inserción de estas en las CGV. Finalmente, en la sección IV se presentan las conclusiones del estudio.

¹ El grupo ASEAN+3 incluye los países miembros de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN), China, el Japón, la República de Corea, las regiones administrativas especiales chinas de Hong Kong (Región Administrativa Especial de China) y Macao, y la provincia china de Taiwán. Por su parte, la Unión Europea no incluye a Croacia, país adherido al bloque el 1 de julio de 2013.

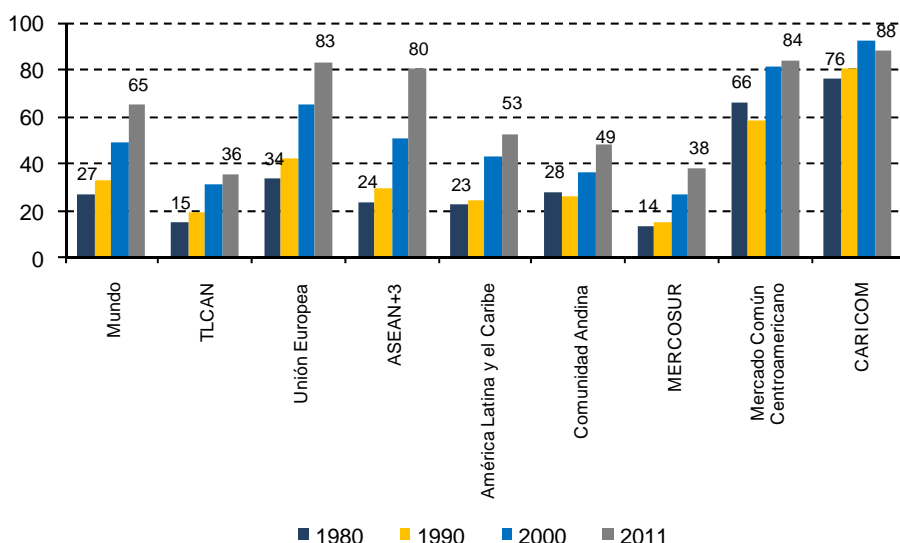
I. América Latina y el Caribe en las cadenas internacionales de valor: un análisis basado en estadísticas de comercio

A. Comercio de bienes intermedios

La importancia creciente de las CGV en la economía mundial se refleja en parte en el incremento de la relación entre comercio y PIB, derivado del hecho de que los bienes intermedios pueden transferirse varias veces entre países antes de ser ensamblados en un bien final. Entre 1980 y 2011 el comercio mundial (suma de exportaciones e importaciones) creció a una tasa media anual que duplica a la tasa de crecimiento promedio del PIB (5,7% frente al 2,8%), lo que llevó a que la relación entre ambas variables pasara del 27% al 65% en este período (véase el gráfico 1)². América Latina y el Caribe también experimentó un incremento de esta relación en las últimas décadas; no obstante, el nivel alcanzado está lejos del que se observa en la Unión Europea o la “fábrica Asia”, donde supera el 80%. Dentro de la región se destacan el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y la Comunidad del Caribe (CARICOM) con valores superiores al 80%, mientras que la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) presentan valores inferiores al promedio mundial. México, integrado en la “fábrica América del Norte” a través del TLCAN, ha experimentado un muy fuerte aumento de la relación entre comercio y PIB, que pasó del 24% antes de la entrada en vigencia del acuerdo al 65% en 2011.

² Si se considera como medida del comercio mundial el promedio de exportaciones e importaciones, la relación entre comercio y PIB muestra un incremento similar en este período, pasando del 14% al 32%.

GRÁFICO 1
MUNDO Y AGRUPACIONES SELECCIONADAS: RELACIÓN ENTRE COMERCIO Y PIB,
1980, 1990, 2000 Y 2011
(En porcentajes)



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

La información disponible sobre los países de América Latina y el Caribe condiciona el tipo de análisis que puede realizarse sobre su participación en cadenas internacionales de valor. La forma más adecuada de evaluar esta participación es mediante la utilización de matrices de insumo-producto (MIP) multirregionales³. Estas matrices permiten captar las interrelaciones productivas existentes entre los países y estimar el valor agregado exportado por cada economía, evitando así las duplicaciones que el fenómeno de la fragmentación geográfica de la producción genera en los datos brutos de comercio. Si bien existen algunas bases de MIP multirregionales, estas solo incluyen un número muy reducido de países de América Latina, lo que no permite realizar un análisis comprensivo de la inserción de la región en cadenas de valor. Por esta razón, en esta sección se recurre a los indicadores más tradicionales basados en estadísticas de comercio; no obstante, en la sección II se profundiza el análisis de la participación del Brasil y México en redes internacionales de producción en base a indicadores calculados a partir de MIP multirregionales.

Considerando únicamente datos de comercio, una manera de evaluar la inserción de los países en cadenas de valor es a través del intercambio de bienes intermedios. En este estudio se adopta una definición amplia de bienes intermedios, surgida de combinar la Clasificación por Grandes Categorías Económicas (CGCE) con una clasificación de bienes según contenido tecnológico basada en Lall (2000)⁴. Concretamente, de los bienes clasificados como de uso intermedio de acuerdo al criterio de la CGCE⁵ se excluyen los correspondientes a productos básicos, agrupándose los restantes en las categorías

³ Una MIP multirregional se construye a partir de un conjunto de MIP nacionales conciliadas y armonizadas (en términos de estructura sectorial, año de referencia y unidad monetaria), en las cuales la utilización intermedia y final se desagrega según el país de origen de los bienes y servicios, lo que interconecta las distintas matrices.

⁴ Se utiliza la clasificación según contenido tecnológico modificada por la CEPAL (véase Durán y Álvarez, 2011).

⁵ Los bienes clasificados como de uso intermedio según la nomenclatura CGCE son los correspondientes a las categorías 111 (alimentos y bebidas básicos destinados principalmente a la industria), 121 (alimentos y bebidas elaborados destinados principalmente a la industria), 21 (suministros industriales básicos no especificados en otra partida), 22 (suministros industriales elaborados no especificados en otra partida), 31 (combustibles y lubricantes básicos), 322 (otros combustibles y lubricantes elaborados), 42 (piezas y accesorios de bienes de capital, excepto de equipo de transporte) y 53 (piezas y accesorios de equipo de transporte).

de bienes intermedios semielaborados y bienes intermedios industriales⁶. Considerando esta definición, en el bienio 2010-2011 el peso de los bienes intermedios en el valor exportado por la región al mundo representó algo menos del 30% en promedio, mientras que la participación en el valor total importado fue del 47% (véase el cuadro 1). En el caso de las exportaciones, la proporción de bienes intermedios es algo mayor en las destinadas a la propia región que en las extrarregionales, mientras que con las importaciones ocurre lo contrario.

CUADRO 1
AGRUPACIONES SELECCIONADAS: PARTICIPACIÓN DE LOS BIENES INTERMEDIOS EN EL
COMERCIO INTRA Y EXTRARREGIONAL, PROMEDIO 2010-2011
(En porcentajes)

		Intrarregionales	Extrarregionales	Totales
América Latina y el Caribe	Exportaciones	34,7	27,1	28,5
	Importaciones	36,2	49,5	46,8
América Latina y el Caribe sin México	Exportaciones	34,5	24,1	26,7
	Importaciones	34,4	44,4	41,6
TLCAN	Exportaciones	41,3	44,1	42,7
	Importaciones	40,6	33,9	36,1
TLCAN sin México	Exportaciones	40,1	47,0	44,7
	Importaciones	40,4	31,7	33,4
Unión Europea	Exportaciones	46,4	44,2	45,6
	Importaciones	47,8	33,2	41,7
ASEAN+3	Exportaciones	54,8	40,2	47,1
	Importaciones	55,8	37,1	46,1

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

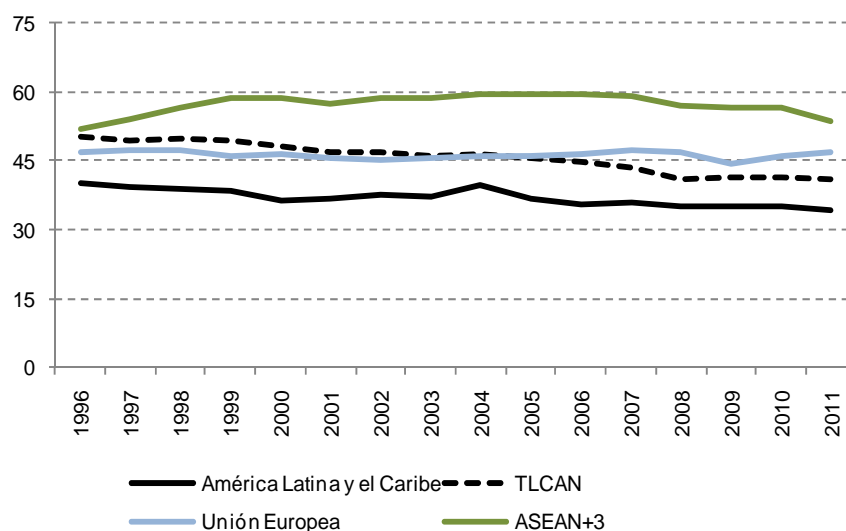
La comparación con las cadenas de valor de América del Norte, Europa y Asia muestra que estas tienen en sus exportaciones una proporción considerablemente mayor de bienes intermedios, superando en los tres casos el 40% del valor total exportado al mundo (véase el cuadro 1). Al igual que en América Latina y el Caribe, en las cadenas de Asia y Europa se observa una mayor participación de los bienes intermedios en las exportaciones dirigidas a la propia región que en las que tienen como destino otros países, especialmente en el caso de Asia. Para los miembros del TLCAN, en cambio, la proporción de bienes intermedios es algo mayor en las exportaciones extrarregionales. Por otra parte, a diferencia de lo observado en América Latina y el Caribe, en las tres cadenas se observa una mayor presencia de bienes intermedios en las importaciones originadas en países de la propia región.

El análisis de la evolución del peso de los bienes intermedios en las exportaciones de América Latina y el Caribe muestra que este experimentó una reducción desde mediados de la década de 1990, más marcada en el caso de las exportaciones destinadas a países de fuera de la región (véase el gráfico 2). Como contrapartida, se ha incrementado la participación de los bienes primarios en las ventas extrarregionales, debido al fuerte auge experimentado por los precios de estos productos desde comienzos de la década de 2000.

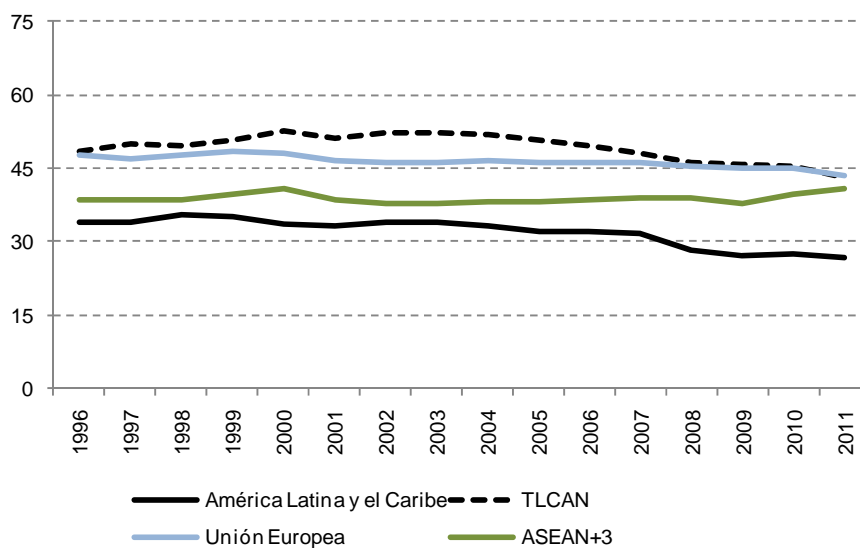
⁶ Los bienes definidos inicialmente como de uso intermedio a partir de la CGCE fueron después clasificados según su contenido tecnológico en productos básicos, manufacturas basadas en recursos naturales, manufacturas de tecnología baja, manufacturas de tecnología media y manufacturas de tecnología alta, excluyéndose del análisis la primera de estas categorías. Los bienes intermedios semielaborados corresponden a la categoría de manufacturas basadas en recursos naturales, mientras que los bienes intermedios industriales incluyen las categorías de manufacturas de tecnología baja, media y alta. Hay que señalar que esta definición de bienes intermedios es más amplia que las utilizadas generalmente en la literatura, en que se consideran únicamente piezas y partes y, en algunos casos, bienes de la industria textil.

GRÁFICO 2
AGRUPACIONES SELECCIONADAS: PARTICIPACIÓN DE LOS BIENES INTERMEDIOS EN LAS
EXPORTACIONES INTRA Y EXTRARREGIONALES, 1996-2011^a
(En porcentajes)

A. Exportaciones intrarregionales



B. Exportaciones extrarregionales



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

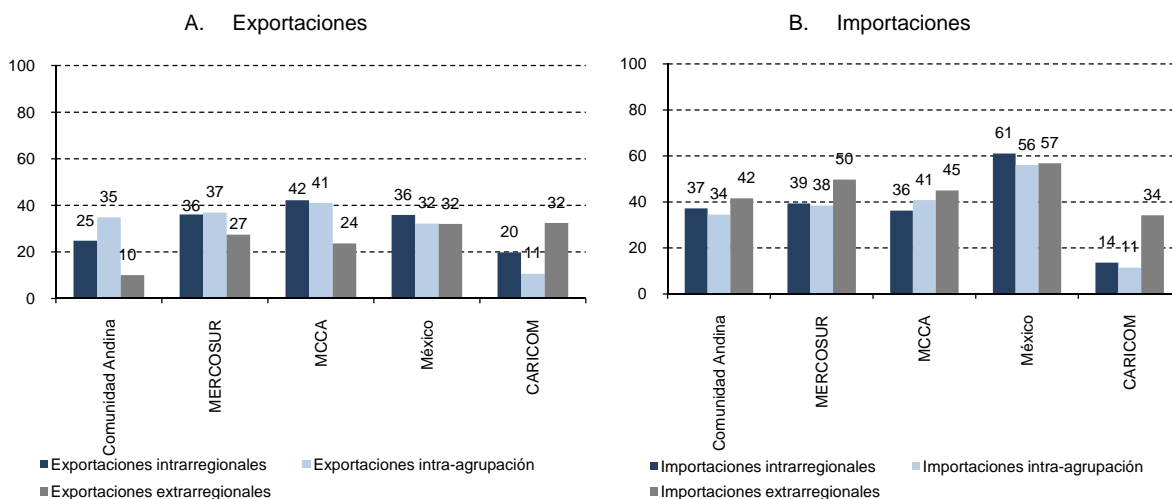
^a Las exportaciones intrarregionales corresponden en cada caso a las destinadas a los países de la propia agrupación, mientras que las extrarregionales son las dirigidas a países extra-agrupación.

A lo largo de todo el período 1996-2011 las exportaciones de América Latina y el Caribe muestran una menor concentración en bienes intermedios que las del TLCAN, la Unión Europea y la agrupación ASEAN+3 (véase el gráfico 2). En el caso de las exportaciones intrarregionales, los países de

ASEAN+3 registran un aumento significativo de la participación de los bienes intermedios hasta mediados de la década de 2000, lo que contrasta con lo observado en el TLCAN.

A nivel de agrupaciones de América Latina y el Caribe, los países del MCCA son los que presentan una mayor intensidad de bienes intermedios en sus exportaciones intrarregionales (con un peso promedio del 42% en el bienio 2010-2011), seguidos por los miembros del MERCOSUR y México (con promedios del 36% en ambos casos) (véase el gráfico 3). En las exportaciones intra-agrupación son también los países del MCCA los que muestran una mayor participación de los bienes intermedios (41% en promedio en 2010-2011), mientras que la CARICOM se destaca por la baja proporción que representan estos bienes en las ventas intra-bloque (11% en promedio en 2010-2011)⁷.

GRÁFICO 3
AGRUPACIONES SELECCIONADAS DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE LOS BIENES INTERMEDIOS EN EL COMERCIO INTRA Y EXTRARREGIONAL, PROMEDIO 2010-2011^a
(En porcentajes)



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

^a En el caso de México el comercio intra-agrupación corresponde al realizado con los países del TLCAN.

En el caso de las ventas extrarregionales, la mayor concentración de bienes intermedios se observa en la CARICOM y México (32% en promedio en 2010-2011), seguidos por los países del MERCOSUR y el MCCA (alrededor del 27% y 24%, respectivamente). El análisis por agrupación de destino muestra que las exportaciones realizadas por la región a las cadenas de valor de América del Norte, Europa y Asia presentan niveles similares de participación de los bienes intermedios (alrededor del 30% en promedio en el bienio 2010-2011), aunque hay algunas diferencias entre las distintas agrupaciones subregionales (véase el cuadro A1 en el anexo). En particular, las ventas del MERCOSUR a los miembros del TLCAN y, en menor medida, a la Unión Europea, están más concentradas en bienes intermedios que las dirigidas a los países de ASEAN+3, mientras que con las exportaciones del MCCA ocurre lo contrario.

En lo que respecta a las importaciones, la participación de los bienes intermedios es particularmente elevada en el caso de México, donde alcanza en el bienio 2010-2011 al 61% y 57% de las compras intra y extrarregionales, respectivamente (frente al 34% y 44% en promedio,

⁷ Véase el cuadro A.1 en el anexo para información desagregada a nivel de países.

respectivamente, para los restantes países de la región) (véase el cuadro A2 en el anexo). A diferencia de las exportaciones, para las distintas agrupaciones de América Latina y el Caribe el peso de los bienes intermedios en las importaciones es similar entre los distintos orígenes extrarregionales.

Cuando se analiza la estructura de las exportaciones por agrupaciones de destino se observa que casi el 80% de las ventas de bienes intermedios realizadas por América Latina y el Caribe en 2010-2011 fueron dirigidas hacia fuera de la región; en particular, cerca del 70% tuvieron como destino las cadenas de valor de América del Norte, Europa y Asia, proporción que baja a alrededor del 60% cuando se excluye a México (véase el gráfico 4.A). En cambio, las exportaciones de bienes intermedios de los países que integran estas cadenas se dirigen en gran parte a la propia agrupación, con participaciones promedio en 2010-2011 de aproximadamente el 50%, 65% y 55% para el TLCAN, la Unión Europea y ASEAN+3, respectivamente (44% si se considera el TLCAN sin México)⁸. El peso de América Latina y el Caribe como destino de los bienes intermedios exportados por la Unión Europea y los países de la “Fábrica Asia” es sumamente reducido (3% y 4% en promedio, respectivamente, en el bienio considerado), mientras que la participación que tiene la región en las exportaciones de bienes intermedios realizadas por los miembros del TLCAN se explica en su mayor parte por México (destino del 12% de las ventas de bienes intermedios del bloque, proporción que llega al 14% cuando se consideran únicamente Canadá y los Estados Unidos)⁹.

La escasa participación de la propia región como destino de las exportaciones de bienes intermedios se observa también a nivel de las agrupaciones subregionales, destacándose la CAN y el MCCA con un peso algo mayor del conjunto de América Latina y el Caribe como destino de sus ventas (en ambos casos, algo menos del 50% en promedio en 2010-2011) (véase el cuadro A.3 en el anexo). El MCCA presenta también una proporción algo mayor de sus exportaciones de bienes intermedios dirigida a la propia agrupación¹⁰.

Si bien las cadenas de valor de América del Norte, Europa y Asia representan, en conjunto, destinos importantes de las exportaciones de bienes intermedios de América Latina y el Caribe, para estas cadenas el peso de la región como proveedora de estos bienes es muy reducido, en especial en el caso de la Unión Europea y la “Fábrica Asia” (2% y 3% en promedio, respectivamente, en 2010-2011) (véase el gráfico 4.B)¹¹. Al igual que con las exportaciones, los propios países de cada agrupación son el origen de gran parte de las importaciones de bienes intermedios, con participaciones del 67% y 58% en la Unión Europea y ASEAN+3, respectivamente. Para los miembros del TLCAN, la “Fábrica Asia” representa también un origen importante de estas importaciones, con un peso algo mayor incluso que el del propio bloque. Por el contrario, para América Latina y el Caribe las importaciones intrarregionales tienen una participación relativamente reducida (16% en promedio en 2010-2011, 23% si se excluye a México), destacándose en cambio el peso de las cadenas de América del Norte, Asia y Europa (casi el 80% en conjunto). A nivel de agrupaciones subregionales, la CAN y el MCCA presentan niveles similares de participación de las importaciones intrarregionales (alrededor del 30%), mientras que en el MERCOSUR y la CARICOM esta participación es algo menor (en torno al 20% en ambos casos) (véase el cuadro A.4 en el anexo).

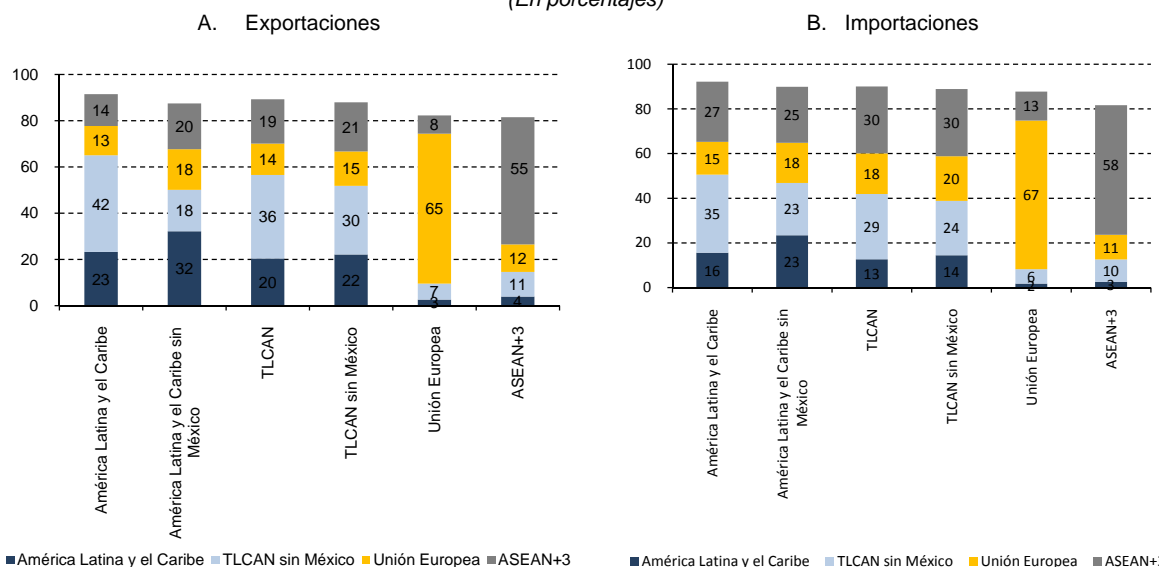
⁸ Dado que México forma parte de América Latina y el Caribe y, al mismo tiempo, es miembro del TLCAN, para evitar duplicaciones, en el gráfico 4 se excluye a este país de la cadena América del Norte, considerándose como destino la agrupación formada por Canadá y los Estados Unidos (TLCAN sin México). Ídem en el caso de las importaciones.

⁹ La participación de México como destino de las exportaciones de bienes intermedios de los Estados Unidos alcanzó al 17% en promedio en el bienio 2010-2011, mientras que el conjunto de América Latina y el Caribe representó el 27%.

¹⁰ En el caso del MERCOSUR, la relativa reducida participación del propio bloque como destino de las exportaciones de bienes intermedios se explica mayormente por Brasil: en el bienio 2010-2011 sólo el 16% de las ventas de bienes intermedios realizadas por Brasil fueron dirigidas a sus socios del bloque regional, mientras que la proporción vendida al conjunto de América Latina y el Caribe alcanzó al 30% (véase el cuadro A3 en el anexo). Para Uruguay, en cambio, la mayor parte de los bienes intermedios exportados a la región tuvieron como destino el MERCOSUR (en 2010-2011 la participación del bloque fue del 52%, frente al 59% para el conjunto de la región).

¹¹ La participación algo mayor de América Latina y el Caribe en las importaciones del TLCAN está dada en gran parte por México, origen del 8% de las compras de bienes intermedios realizadas por la agrupación en 2010-2011 (10% si se consideran únicamente las importaciones de Canadá y los Estados Unidos). Para México, por su parte, sus socios del TLCAN fueron los proveedores de algo más del 50% de los bienes intermedios importados en este bienio (véase el cuadro A4 en el anexo).

GRÁFICO 4
AGRUPACIONES SELECCIONADAS: ESTRUCTURA DEL COMERCIO DE BIENES INTERMEDIOS POR
AGRUPACIÓN DE DESTINO/ORIGEN, PROMEDIO 2010-2011^a
(En porcentajes)



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

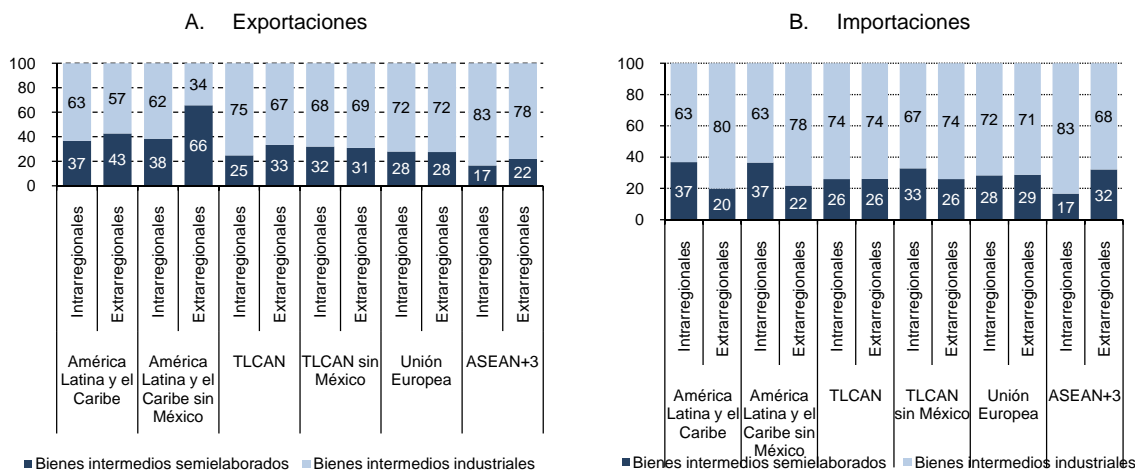
^a En la medida que México forma parte de América Latina y el Caribe, para no generar duplicaciones se considera como destino/origen TLCAN sin México.

La evaluación de la inserción de los países de América Latina y el Caribe en las CGV y de la existencia de cadenas de valor intrarregionales requiere que el análisis realizado previamente, basado en el nivel de comercio de bienes intermedios, sea complementado con alguna medida de la “calidad” de estos bienes. Si bien el peso de los bienes intermedios en el comercio puede considerarse un indicador de integración productiva entre los países, un comercio intensivo en manufacturas basadas en recursos naturales evidenciaría un bajo grado de integración, en la medida que estas industrias se caracterizan por procesos productivos menos susceptibles de ser fragmentados geográficamente (Castilho, 2012). Por otro lado, aun cuando un comercio de este tipo pueda implicar un cierto grado de participación de los países en cadenas internacionales de valor, los beneficios que pueden obtenerse de esa participación dependen de la ubicación del país dentro de la cadena —asociada al tipo de bien producido en el país—, lo que condiciona sus posibilidades de apropiación de valor agregado, adquisición de nuevas capacidades tecnológicas y mejoras de eficiencia y productividad.

Considerando la desagregación de los bienes intermedios en semielaborados e industriales —según el contenido tecnológico de estos bienes, como se explicó anteriormente—, la composición de las exportaciones de América Latina y el Caribe muestra, en principio, una mayor concentración en la última de estas categorías, tanto en las ventas intrarregionales como en las dirigidas hacia fuera de la región (véase el gráfico 5.A). Sin embargo, cuando se excluye a México la participación de los bienes industriales en las exportaciones extrarregionales se reduce de manera considerable y predominan claramente los bienes semielaborados (un 66% en promedio en el bienio 2010-2011). En las cadenas de valor de América del Norte, Europa y Asia, por su parte, la mayor proporción de las exportaciones de bienes intermedios, tanto intrarregionales como extrarregionales, corresponde a bienes industriales (con participaciones en torno al 70% en los dos primeros casos y en torno al 80% en ASEAN+3).

En todas las agrupaciones consideradas, las importaciones de bienes intermedios presentan una alta concentración en bienes industriales, con participaciones que oscilaron entre el 63% y el 83% en 2010-2011 (véase el gráfico 5.B). En el caso de América Latina y el Caribe se destaca el peso algo mayor de los bienes semielaborados en las importaciones intrarregionales respecto a la participación de estos bienes en las importaciones originadas fuera de la región, mientras que en la agrupación ASEAN+3 se observa lo contrario.

GRÁFICO 5
AGRUPACIONES SELECCIONADAS: ESTRUCTURA DEL COMERCIO INTRA Y EXTRARRREGIONAL DE BIENES INTERMEDIOS POR TIPOS DE BIENES, PROMEDIO 2010-2011
(En porcentajes)



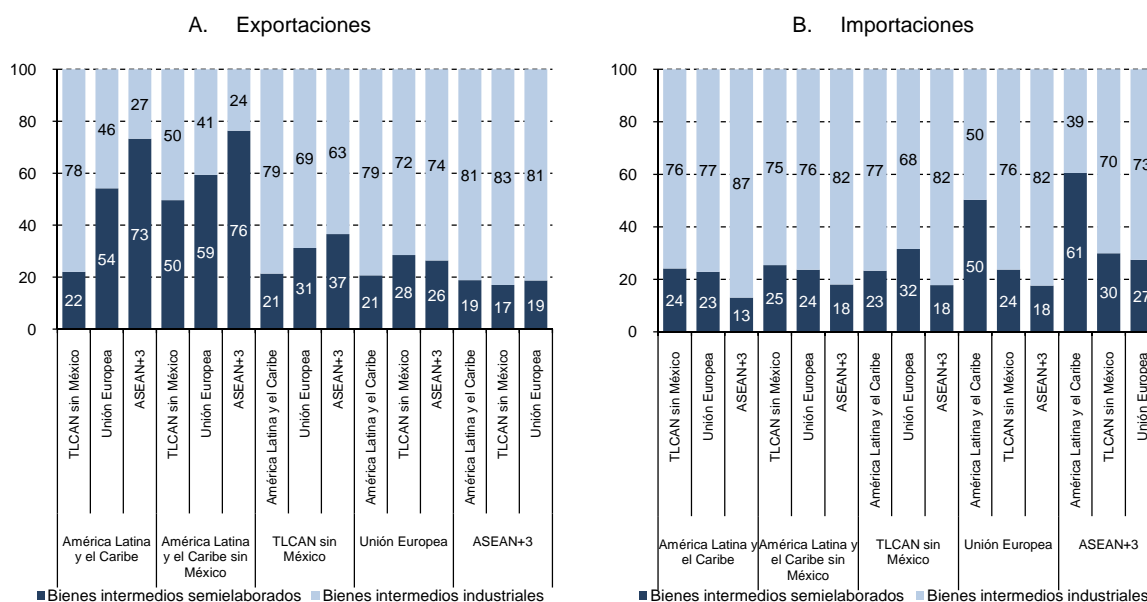
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

Cuando se analiza la estructura de las exportaciones extrarregionales por tipo de bienes según la agrupación de destino se observa que las ventas de bienes intermedios que América Latina y el Caribe hace a las cadenas de valor de Asia y, en menor medida, Europa se concentran fuertemente en bienes semielaborados (con participaciones del 73% y 54%, respectivamente, en 2010-2011) (véase el gráfico 6.A). En el caso de las exportaciones al TLCAN (sin México), en cambio, los bienes industriales constituyen el grueso de las ventas de la región (78% en 2010-2011) debido al gran peso que tienen estos bienes en las exportaciones de México a sus socios del bloque, particularmente a los Estados Unidos (si se excluye a México de la región, la participación de los bienes industriales se reduce al 50%). Por su parte, las exportaciones extrarregionales de bienes intermedios realizadas por ASEAN+3, la Unión Europea y el TLCAN a los distintos destinos considerados se concentran en bienes industriales.

Finalmente, la estructura de las importaciones extrarregionales de bienes intermedios por tipo de bien según agrupación de origen muestra, confirmando lo observado para las exportaciones de la región, que los bienes importados desde América Latina y el Caribe por los países de ASEAN+3 y la Unión Europea son mayormente no industriales (véase el gráfico 6). Por su parte, las importaciones realizadas por cada una de las tres cadenas extrarregionales desde las otras dos, así como las efectuadas por los países de América Latina y el Caribe, se concentran también en bienes industriales.

El análisis anterior muestra que, considerando el comercio bruto de bienes intermedios como indicador de participación en cadenas de valor, América Latina y el Caribe presenta un bajo grado de integración productiva intrarregional, así como una escasa inserción en las cadenas de valor de América del Norte, Europa y Asia. Si bien estas cadenas representan en conjunto destinos importantes de las exportaciones de bienes intermedios de la región, el peso de esta como proveedora de insumos no primarios a estas cadenas es muy reducido. Por otra parte, con excepción de México, el tipo de bienes exportados predominantemente por los países latinoamericanos no estaría favoreciendo una adecuada inserción de los mismos en las cadenas extrarregionales. En las subsecciones siguientes se profundiza este análisis considerando indicadores de comercio intraindustrial bilateral, así como la participación de pequeñas y medianas empresas exportadoras en cadenas de valor intra y extrarregionales.

GRÁFICO 6
AGRUPACIONES SELECCIONADAS: ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTRARREGIONAL DE BIENES INTERMEDIOS POR TIPOS DE BIENES SEGÚN AGRUPACIÓN DE DESTINO/ORIGEN, PROMEDIO 2010-2011
(En porcentajes)



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

B. Comercio intraindustrial bilateral

En esta subsección se utiliza el cálculo de índices de comercio intraindustrial (específicamente, índices de Grubel-Lloyd) de bienes intermedios como aproximación para el análisis del grado de inserción de los países de América Latina y el Caribe en cadenas internacionales de valor. A partir de esos índices se identifican las relaciones bilaterales con mayor contenido intraindustrial, tanto en el comercio dentro de la región como entre países de ésta y los Estados Unidos, la Unión Europea y la agrupación ASEAN+3. Una vez identificadas las relaciones caracterizadas por un comercio intraindustrial más intensivo, se profundiza en el análisis de las mismas con datos a nivel de industrias¹².

Como criterio general, si una determinada relación de comercio bilateral de bienes intermedios es principalmente intraindustrial, se interpreta como evidencia de un mayor grado de encadenamiento productivo entre los países involucrados¹³. No obstante, con el fin de captar también relaciones de integración productiva de tipo vertical (como las que caracterizan el relacionamiento de México y Centroamérica con los Estados Unidos), se consideran intercambios de bienes finales (no intermedios), tanto de consumo como de capital, sin que necesariamente haya un comercio intraindustrial bilateral

¹² En el presente estudio se utiliza el término industria como sinónimo de cada uno de los grupos de productos representados por tres dígitos en la revisión 2 de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI).

¹³ Se considera que existe comercio intraindustrial entre dos países cuando estos se exportan mutuamente productos del mismo sector. Un valor del índice de Grubel-Lloyd superior a 0,33 indica una elevada incidencia de comercio intraindustrial; un valor comprendido entre 0,10 y 0,33 refleja la existencia de comercio intraindustrial potencial, mientras que valores por debajo de 0,10 son indicativos de la existencia de comercio interindustrial (caracterizado por la exportación mutua de productos de diferentes sectores). Los índices se calcularon para los flujos de comercio bilateral de cada país con sus socios intra y extrarregionales según la revisión 2 de la CUCI a 3 dígitos, a partir de lo que se obtuvieron promedios ponderados por la proporción de las exportaciones de cada país a nivel de producto y socio comercial.

intensivo (como es el caso de las industrias de hilados y confecciones y las de autopartes y vehículos automotores).

El análisis de los datos presentados en el cuadro 2 indica que las relaciones de comercio intraindustrial de bienes intermedios más intensas se observan en los casos de México, el Brasil y Costa Rica con los Estados Unidos. Asimismo, hay un pequeño grupo de países (la República Dominicana, San Cristóbal y Nevis, Argentina, Colombia, Chile, Suriname y Panamá) para los que existe un comercio intraindustrial potencial con los Estados Unidos. En cambio, la relación comercial bilateral de bienes intermedios con la Unión Europea y la agrupación ASEAN+3 es marcadamente interindustrial, con las únicas excepciones de México, Brasil, Costa Rica y Barbados, que presentan un comercio intraindustrial potencial con estos socios.

En cuanto a los vínculos al interior de la región, el mayor comercio intraindustrial se observa en El Salvador, mientras que para la mayoría de los restantes países de Centroamérica, gran parte de los de América del Sur y México hay un comercio intraindustrial potencial, lo que evidenciaría la existencia de algunas cadenas regionales de valor.

El Estado Plurinacional de Bolivia, Cuba, Nicaragua, el Paraguay, la República Bolivariana de Venezuela y la mayoría de los países del Caribe presentan en su comercio de bienes intermedios una relación marcadamente interindustrial con todos los grupos de países indicados en el cuadro 2, lo que responde a su especialización exportadora orientada a los productos básicos.

Para identificar los países que en el comercio intrarregional de bienes intermedios mantienen vínculos intraindustriales más desarrollados se analizaron las relaciones bilaterales del conjunto de las economías de la región. Los resultados para el bienio 2010-2011 indican que estas relaciones son mayormente intraindustriales en el caso de países pertenecientes a una misma agrupación subregional; en particular, en el comercio interno del MERCOSUR y del MCCA, donde también se observa comercio intraindustrial potencial (véase el cuadro 3). No obstante, existe además un comercio intraindustrial importante entre la Argentina y Chile, Chile y el Uruguay, la Argentina y México, el Brasil y México, y Costa Rica y la República Bolivariana de Venezuela. Asimismo, se destacan relaciones de comercio intraindustrial potencial dentro de la CAN (entre Colombia, el Ecuador y el Perú), y de Chile y México con algunos países sudamericanos.

Entre los países del Caribe destaca la República Dominicana, que mantiene vínculos que podrían desembocar en un comercio intraindustrial con el MCCA, cuyos miembros están adheridos al Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos. Por el contrario, Cuba y los países de la CARICOM presentan relaciones comerciales fundamentalmente interindustriales con el resto de la región, con pocas excepciones de comercio intraindustrial potencial, lo que indicaría escasos vínculos con cadenas de valor regionales.

El mapa de las relaciones intraindustriales en torno a bienes intermedios para las diversas agrupaciones subregionales muestra, en primer lugar, que existe un mayor vínculo entre países miembros de un mismo esquema de integración (como en los casos del MERCOSUR y el MCCA) y, en segundo lugar, entre países geográficamente próximos (véase el cuadro 4). México presenta la particularidad de mantener relaciones de comercio intraindustrial potencial con los distintos esquemas de integración subregionales —con excepción de la CARICOM— además de con Chile.

CUADRO 2
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ÍNDICES DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE BIENES
INTERMEDIOS POR SOCIOS COMERCIALES, 2010-2011^a
(Índice Grubel-Lloyd)

País	América Latina y el Caribe	Estados Unidos	Unión Europea	ASEAN+3
América del Sur				
Argentina	0,30	0,20	0,07	0,04
Bolivia (Estado Plurinacional de)	0,05	0,07	0,01	0,00
Brasil	0,26	0,38	0,18	0,08
Chile	0,13	0,18	0,03	0,02
Colombia	0,15	0,19	0,04	0,01
Ecuador	0,18	0,09	0,02	0,01
Paraguay	0,05	0,02	0,01	0,00
Perú	0,16	0,08	0,03	0,03
Uruguay	0,23	0,08	0,04	0,02
Venezuela (República Bolivariana de)	0,12	0,08	0,04	0,01
México y Centroamérica				
México	0,17	0,63	0,15	0,08
Costa Rica	0,29	0,37	0,05	0,17
El Salvador	0,37	0,06	0,01	0,01
Guatemala	0,31	0,09	0,06	0,00
Honduras	0,25	0,00	0,00	
Nicaragua	0,06	0,07	0,01	0,01
Panamá	0,18	0,11	0,04	0,04
El Caribe				
Cuba	0,03	0,00	0,00	...
República Dominicana	0,04	0,30	0,08	0,02
CARICOM				
Antigua y Barbuda	0,11	0,00	0,00	0,00
Bahamas	0,00	0,03	0,00	0,01
Barbados	0,10	0,10	0,24	0,05
Belice	0,01	0,05	0,00	0,00
Dominica	0,05	0,02	0,06	0,00
Granada	0,02	0,00	0,00	...
Guyana	0,01	0,03	0,01	0,01
Haití	0,02	0,00	0,00	...
Jamaica	0,04	0,07	0,06	0,00
San Cristóbal y Nevis	0,03	0,26	0,00	0,00
San Vicente y las Granadinas	0,05	0,00	0,01	0,00
Santa Lucía	0,00	0,00	0,00	...
Suriname	0,03	0,12	0,08	0,01
Trinidad y Tabago	0,01	0,03	0,01	0,00
América Latina y el Caribe	0,21	0,48	0,11	0,05

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

^a Los índices calculados corresponden a promedios ponderados de las relaciones bilaterales de cada país con los países integrantes de cada una de las agrupaciones consideradas. Para las Bahamas, Haití, Honduras y Santa Lucía se utilizaron datos de comercio obtenidos a partir de estadísticas espejo de sus socios comerciales, al no disponerse de estadísticas oficiales para 2011 en COMTRADE.

CUADRO 3
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: MATRIZ DE RELACIONES INTRAINDUSTRIALES EN EL COMERCIO
INTRARREGIONAL DE BIENES INTERMEDIOS, 2010-2011
(Índice Grubel-Lloyd)

Destino Origen																				
	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Venezuela (República Bolivariana de)	Bolivia (Estado Plurinacional de)	Colombia	Ecuador	Perú	Chile	República Dominicana	México	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá	Cuba	
Brasil	0,52																			
Paraguay	0,16	0,15																		
Uruguay	0,37	0,26	0,08																	
Venezuela (República Bolivariana de)	0,04	0,19	0,00	0,04																
Bolivia (Estado Plurinacional de)	0,03	0,03	0,16	0,03	0,00															
Colombia	0,17	0,31	0,02	0,14	0,28	0,01														
Ecuador	0,02	0,06	0,01	0,03	0,03	0,01	0,26													
Perú	0,06	0,06	0,06	0,18	0,15	0,07	0,31	0,27												
Chile	0,41	0,16	0,02	0,34	0,02	0,04	0,29	0,15	0,27											
República Dominicana	0,00	0,02	0,01	0,01	0,15	0,00	0,04	0,03	0,01	0,11										
México	0,34	0,35	0,00	0,11	0,08	0,07	0,31	0,04	0,13	0,26	0,22									
Costa Rica	0,12	0,07	0,00	0,07	0,46	0,04	0,12	0,11	0,22	0,03	0,17	0,13								
El Salvador	0,09	0,01	0,04	0,00	0,03	0,00	0,01	0,00	0,04	0,11	0,06	0,07	0,44							
Guatemala	0,00	0,01	0,00	0,00	0,01	0,00	0,03	0,12	0,02	0,02	0,17	0,12	0,57	0,52						
Honduras	0,00	0,05	0,00	0,03	0,03	0,00	0,03	0,03	0,03	0,08	0,28	0,15	0,30	0,43	0,32					
Nicaragua	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03	0,02	0,02	0,01	0,00	0,01	0,34	0,10	0,13	0,17				
Panamá	0,11	0,14	0,01	0,22	0,11	0,03	0,31	0,11	0,17	0,13	0,17	0,12	0,25	0,25	0,20	0,24	0,11			
Cuba	0,12	0,01	0,00	0,00	0,08	0,00	0,06	0,03	0,00	0,06	0,01	0,05	0,01	0,02	0,01	...	0,02	0,06		
CARICOM	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,00	0,02	0,02	0,01	0,01	0,03	0,06	0,00	0,00	0,00	

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

CUADRO 4
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (ESQUEMAS DE INTEGRACIÓN Y PAÍSES NO AGRUPADOS): MATRIZ
DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE BIENES INTERMEDIOS, 2010-2011
(Índice Grubel-Lloyd)

Agrupación/País	MERCOSUR	CAN	MCCA	CARICOM	Chile	América Latina y el Caribe
MERCOSUR	0,39					
CAN	0,08	0,19				
MCCA	0,05	0,06	0,36			
CARICOM	0,00	0,01	0,00	0,05		
Chile	0,26	0,14	0,04	0,00		
México	0,32	0,10	0,12	0,01	0,26	0,17
América Latina y el Caribe	0,28	0,14	0,25	0,02	0,25	0,21

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

A partir de la identificación de las relaciones bilaterales con mayor comercio intraindustrial, arriba mencionadas, se profundiza el análisis de cadenas de valor considerando con mayor detalle las industrias vinculadas a esas cadenas en los casos de México y los Estados Unidos; Costa Rica y los Estados Unidos; el resto de Centroamérica y los Estados Unidos; las cadenas subregionales en el MCCA; las cadenas subregionales en el MERCOSUR, y las cadenas subregionales en el mercado de la CAN.

1. México y los Estados Unidos

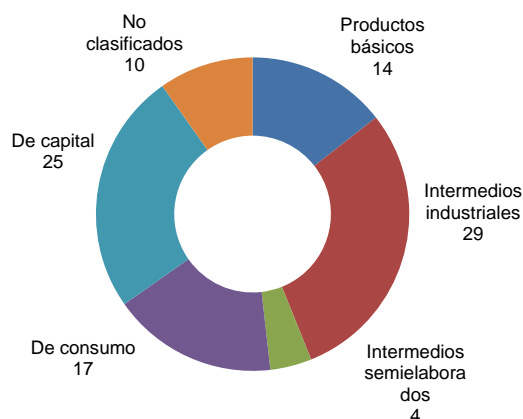
Entre los países de la región, México es el que mantiene una relación de comercio intraindustrial más vigorosa con los Estados Unidos. Durante el bienio 2000-2001 la proporción de exportaciones asociadas a este tipo de comercio fue del 77%, cifra que se redujo al 53% en el bienio 2011-2012 como resultado de la competencia que México enfrenta en el mercado estadounidense de productos similares importados desde China. El país asiático, al igual que México, está sólidamente inserto en cadenas exportadoras orientadas a ese mercado.

La participación de los bienes intermedios en las exportaciones de México a los Estados Unidos fue de aproximadamente un tercio en 2011-2012, con un claro predominio de los bienes industriales (en torno al 30% del total exportado y casi el 90% de las exportaciones de bienes intermedios) (véase el gráfico 7.A). El grueso de las ventas de estos bienes intermedios industriales corresponde a industrias caracterizadas por un comercio de tipo intraindustrial (el 94%, frente al 59% para los bienes semielaborados) (véase el gráfico 7.B).

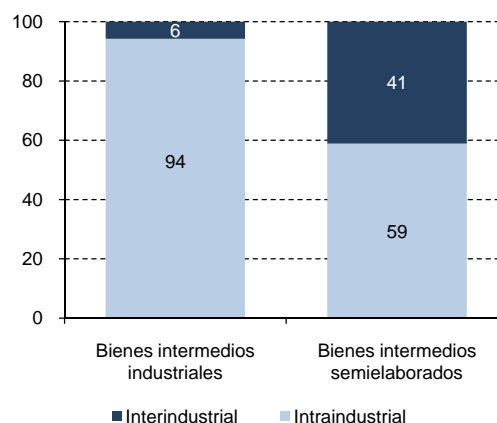
GRÁFICO 7
MÉXICO: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS POR CATEGORÍAS DE BIENES Y PATRÓN EXPORTADOR DE BIENES INTERMEDIOS, 2011-2012

(En porcentajes)

A. Desagregación por categorías de bienes



B. Patrón exportador de bienes intermedios^a



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

^a Intraindustrial corresponde a las exportaciones de industrias que registran índices de Grubel-Lloyd superiores.

^b 0,33; interindustrial corresponde a las exportaciones de industrias que registran índices de Grubel-Lloyd menores a 0,10.

Entre 2000 y 2012, la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones mexicanas de bienes intermedios a los Estados Unidos fue poco menos de la mitad que la de las exportaciones al resto del mundo (el 4,9% frente al 11,1%), con lo que la participación de los Estados Unidos en las exportaciones totales de bienes intermedios de México se redujo del 86% al 77% en ese período, aumentando en contrapartida el peso de otros destinos (véase el cuadro 5). Si bien la principal reducción se produjo en la participación de las exportaciones de bienes intermedios semielaborados, la merma del crecimiento de las ventas de bienes intermedios industriales tuvo más impacto, al representar una

proporción mayor del total exportado. Entre los destinos cuya participación aumentó, además de la Unión Europea se destacan los países de Centroamérica, especialmente los miembros del MCCA, agrupación con la que México tiene suscrito un tratado de libre comercio.

CUADRO 5
MÉXICO: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS Y AL RESTO DEL MUNDO,
SEGÚN TIPOS DE BIENES, 2000-2012
(En porcentajes)

Tipos de bienes	Participación en el total				Tasa de variación anual (2000-2012)		
	Estados Unidos		Resto del Mundo		Estados Unidos	Resto del Mundo	Mundo
	2000	2012	2000	2012			
Productos básicos	75,2	68,9	24,8	31,1	9,5	12,4	10,3
Intermedios	88,9	80,1	11,1	19,9	4,9	11,1	5,9
Semielaborados	77,5	66,9	22,5	33,1	8,3	13,2	9,6
Industriales	90,1	82,3	9,9	17,7	4,6	10,6	5,4
De consumo	89,6	78,8	10,4	21,2	4,0	11,6	5,2
De capital	93,9	85,5	6,1	14,5	6,6	15,5	7,4
No clasificados	84,5	80,8	15,5	19,2	5,3	7,6	5,7
Exportaciones totales	88,3	79,5	11,7	20,5	5,7	11,7	6,6
Valor total	146 543	284 749	19 460	73 405			

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

De los 20 grupos de productos intermedios con mayor vínculo intraindustrial exportados por México a los Estados Unidos, 19 corresponden a bienes industriales, especialmente productos de tecnología media y baja (véase el cuadro 6). Al profundizar el análisis a nivel sectorial, resalta el hecho de que las principales cadenas de exportación mexicanas a los Estados Unidos son las vinculadas a la industria automotriz, especialmente la de partes y accesorios de vehículos de motor que representó en 2011-2012 el 19% de las exportaciones totales de bienes intermedios a este destino¹⁴. Le siguen en importancia los grupos de material de distribución de electricidad, aparatos eléctricos para empalme y motores de combustión interna¹⁵. Estas cuatro industrias explicaron en conjunto el 43% del total de las exportaciones de bienes intermedios realizadas por México a los Estados Unidos en 2011-2012 (véase el cuadro 6). Destacan también las industrias productoras de bienes de capital como maquinarias no eléctricas, equipo médico, equipos de calefacción y refrigeración, bombas y compresores, maquinarias y equipo de ingeniería civil, entre otras, que suministran fundamentalmente piezas y partes a empresas de la “fábrica América del Norte”, sobre todo de los Estados Unidos. Especial mención merecen los grupos de productos intermedios correspondientes a industrias de bienes de capital de tecnología alta, como las de equipos de telecomunicaciones, maquinarias y aparatos eléctricos, instrumentos y aparatos de medición y aparatos eléctricos y de electricidad, también integrados en la “fábrica América del Norte”.

La industria aeronáutica de México ha experimentado un vigoroso crecimiento en los últimos años, de modo que el país ocupa el primer lugar en inversiones en manufactura aeronáutica en el mundo, con cerca de 36.000 millones de dólares en el período 1990-2012 (DGIPAT, 2012), y un crecimiento promedio anual de las exportaciones del 14% en el último decenio¹⁶. Aunque los Estados Unidos son el destino principal de las exportaciones mexicanas de productos aeronáuticos (con un 74% del total), una

¹⁴ Los principales productos de la industria automotriz exportados por México a cadenas de valor en América del Norte, especialmente a los Estados Unidos, son carrocerías para tractores, buses y camiones, parachoques y sus partes, partes de la transmisión, componentes eléctricos, cinturones de seguridad, guarniciones de frenos, partes del sistema de frenos, ejes motrices, ruedas y sus partes, motores y sus partes.

¹⁵ Se destacan en particular las exportaciones de bobinas de alambre de cobre, cables coaxiales, cables, bujías, conductores eléctricos, y piezas aislantes de cerámica y plástico.

¹⁶ Entre los principales productos de exportación de la industria aeronáutica mexicana se encuentran partes para turbina, componentes electrónicos, maquinados y metales, además de arneses y productos para el interior de los aviones.

parte significativa se dirige al Canadá (el 8%), que también es integrante de la “fábrica América del Norte”. Otros destinos de la industria son Francia, el Reino Unido y el Japón (DGIPAT, 2012).

CUADRO 6
MÉXICO: PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS EN EL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE BIENES INTERMEDIOS CON LOS ESTADOS UNIDOS, 2011-2012

(Índice de Grubel-Lloyd y en porcentajes)

Orden	CUCI	Descripción	Porcentaje del total ^a	Índice Grubel-Lloyd	Tipo de bien intermedio ^b	Porcentaje de bienes intermedios ^c
1	784	Partes y accesorios de vehículos de motor	18,9	0,84	Industrial (MTM)	100
2	773	Material de distribución de electricidad	8,8	0,59	Industrial (MTM)	100
3	772	Aparatos eléctricos para empalme	7,9	0,87	Industrial (MTM)	27
4	713	Motores de combustión interna	6,9	0,97	Industrial (MTM)	79
5	764	Equipos de telecomunicaciones	6,0	0,45	Industrial (MTA)	27
6	778	Máquinas y aparatos eléctricos	4,5	0,58	Industrial (MTA)	54
7	821	Muebles y sus partes	4,4	0,35	Industrial (MTB)	14
8	699	Manufacturas de metales comunes	3,4	0,90	Industrial (MTB)	96
9	749	Partes y accesorios no eléctricos de máquinas	3,3	0,90	Industrial (MTM)	76
10	776	Lámparas, tubos y válvulas electrónicas	2,7	0,79	Industrial (MTA)	100
11	872	Instrumentos y aparatos de medicina	2,2	0,47	Industrial (MTM)	33
12	893	Artículos de materiales plásticos	2,2	0,67	Industrial (MTB)	81
13	714	Maquinarias y motores no eléctricos	1,9	0,77	Industrial (MTM)	100
14	741	Equipos de calefacción y refrigeración	1,7	0,59	Industrial (MTM)	24
15	874	Instrumentos y aparatos de medición	0,8	0,82	Industrial (MTA)	21
16	723	Maquinaria y equipo de ingeniería civil	0,6	0,43	Industrial (MTM)	14
17	743	Bombas y compresores	0,6	0,92	Industrial (MTM)	15
18	716	Aparatos eléctricos rotativos y sus partes	0,4	0,60	Industrial (MTA)	5
19	771	Aparatos de electricidad	0,2	0,43	Industrial (MTA)	9
20	334	Productos derivados del petróleo	0,0	0,42	Semielaborado	80
Total de los 20 productos principales			77,7			77

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

^a Se refiere a la participación del grupo CUCI en el total de exportaciones de bienes intermedios del país al destino considerado.

^b Indica el tipo de bien intermedio (semielaborado o industrial) al que corresponde el grupo CUCI y, en el caso de los bienes industriales, se señala entre paréntesis su intensidad tecnológica (MTB = manufacturas de tecnología baja, MTM = manufacturas de tecnología media, MTA = manufacturas de tecnología alta).

^c Se calcula como el cociente entre el número de bienes intermedios del grupo CUCI exportados y el número total de bienes del grupo exportados. El número de bienes se establece a nivel de 6 dígitos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

Un grupo que no aparece entre los 20 principales es el de los productos de la cadena del hilado y las confecciones. Los rubros que conforman esta industria corresponden a bienes de consumo (vestuario) e intermedios (textiles), segmentos en los que tradicionalmente México ha tenido una importante participación en el mercado estadounidense. Sin embargo, la férrea competencia de productos similares de procedencia china y vietnamita en ese mercado ha determinado la pérdida de competitividad del sector en todos los segmentos de la cadena (hilados, textiles y prendas de vestir). Las exportaciones de los grupos correspondientes a textiles y confecciones se redujeron a la mitad entre 2000 y 2012, al pasar de 8.300 millones de dólares a 4.200 millones de dólares. Esto provocó que algunos empresarios mexicanos del sector solicitaran abiertamente apoyo del Estado, en tanto que otros abandonaron el país y se instalaron en Asia, sobre todo en China, principal productor mundial de productos textiles y accesorios relacionados (Dussel y Gallagher, 2013).

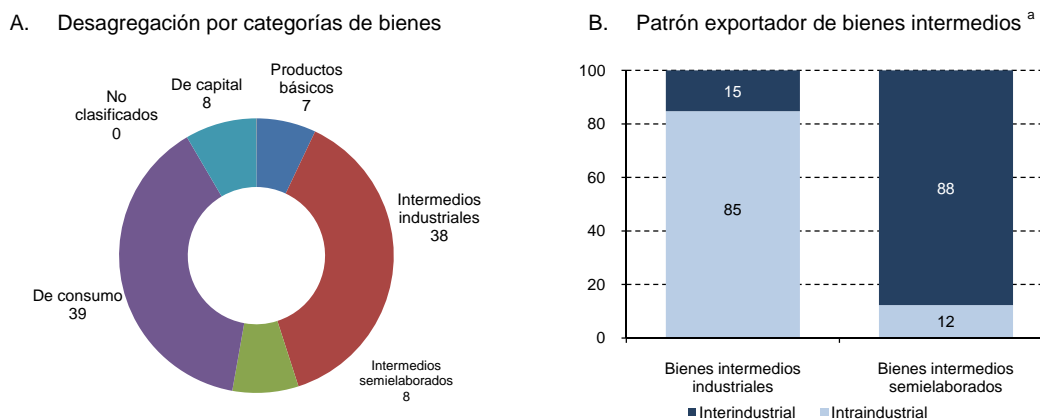
2. Costa Rica y los Estados Unidos

Después de México, Costa Rica es el país latinoamericano que mantiene una mayor integración comercial con los Estados Unidos, destino del 38% de sus exportaciones en 2012. La relación comercial bilateral se fortaleció durante la década pasada, especialmente por la estrategia costarricense de atracción de inversión extranjera directa y por su política comercial, orientada a la apertura de nuevos mercados. Por otra parte, el país se adhirió al Acuerdo sobre las tecnologías de la información, suscrito por un considerable número de países miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1997. Esta decisión, así como su privilegiada localización, algunos incentivos fiscales, la cercanía a los Estados Unidos y su acceso tanto al océano Atlántico como al Pacífico, determinaron la llegada de inversión en el área de las telecomunicaciones. A partir de ese momento, el país consolidó su estrategia de desarrollo de sectores exportadores que mantienen fuertes vínculos con los mercados mundiales.

El patrón exportador de Costa Rica a los Estados Unidos, conformado en un 46% por bienes intermedios y que se caracteriza por una gran proporción de comercio intraindustrial en el segmento de bienes intermedios industriales (véase el gráfico 8), es también resultado del acuerdo de libre comercio que Costa Rica suscribió en 2004 con ese país, en conjunto con el resto de miembros del MCCA y la República Dominicana. Una muestra adicional de la estrecha vinculación de Costa Rica con el mercado estadounidense es la elevada participación del país norteamericano en los flujos de inversión extranjera directa que Costa Rica recibe (un 60% del total entre 2000 y 2012).

Proporcionalmente, entre 2000 y 2011 las exportaciones de bienes intermedios de Costa Rica al mundo crecieron más que sus exportaciones totales, aunque a un ritmo menor que las de bienes de capital. En el caso de las ventas a los Estados Unidos, destaca el incremento de las de bienes de capital —que contrasta fuertemente con lo observado en las exportaciones al resto del mundo—, siendo también significativo el crecimiento de las ventas de bienes intermedios semielaborados y productos básicos (véase el cuadro 7). No obstante, a nivel agregado las exportaciones a los Estados Unidos mostraron un menor dinamismo que las ventas al resto del mundo, lo que llevó a que su participación en el valor total exportado se redujera desde algo más del 50% en 2000 a alrededor del 39% en 2011. Esta evolución se explica mayormente por el reducido crecimiento de las exportaciones de bienes intermedios industriales, siendo la caída del peso de los Estados Unidos contrarrestada por un aumento de otros destinos, especialmente de Asia.

GRÁFICO 8
COSTA RICA: EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS POR CATEGORÍAS DE BIENES Y PATRÓN EXPORTADOR DE BIENES INTERMEDIOS, 2011-2012
(En porcentajes)



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

^a Intraindustrial corresponde a las exportaciones de industrias que registran índices de Grubel-Lloyd superiores a 0,33; interindustrial corresponde a las exportaciones de industrias que registran índices de Grubel-Lloyd menores a 0,10.

CUADRO 7
COSTA RICA: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS Y AL RESTO DEL
MUNDO SEGÚN TIPOS DE BIENES, 2000-2011

(En porcentajes)

Tipos de bienes	Participación en el total				Tasa de variación anual (2000-2011)		
	Estados Unidos		Resto del Mundo		Estados Unidos	Resto del Mundo	Mundo
	2000	2011	2000	2011			
Productos básicos	29,5	45,1	70,5	54,9	6,6	1,6	2,9
Intermedios	48,9	36,6	51,1	63,4	6,0	11,6	7,0
Semielaborados	36,2	31,2	63,8	68,8	9,6	6,8	10,9
Industriales	53,6	36,6	46,4	63,4	0,8	4,7	4,0
De consumo	57,6	37,7	42,4	62,3	1,9	4,3	5,6
De capital	43,3	70,4	56,7	29,6	17,6	-7,0	13,0
Exportaciones totales	52,2	38,6	47,8	61,4	2,8	7,6	5,4
Valor total	1 571	2 047	1 641	3 546			

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

Entre los 20 principales grupos de productos intermedios con mayor intensidad intraindustrial exportados por Costa Rica a los Estados Unidos destacan los vinculados a algunas cadenas de valor de la “fábrica América del Norte”; en particular, de las industrias proveedoras de instrumentos y dispositivos de equipo médico, eléctrica y electrónica, partes y accesorios de vehículos, química y farmacia, agroindustria y otras industrias transversales, como la de artículos plásticos. En un 65% de los casos los productos asociados corresponden a bienes industriales de tecnología media y alta (véase el cuadro 8).

En el ámbito de la industria de dispositivos de equipo médico, que en 2011-2012 representó el 18% de las exportaciones de bienes intermedios a los Estados Unidos, Costa Rica exporta a dicho mercado productos de tecnología media (como agujas, jeringas, catéteres y cánulas, dispositivos para electrodiagnóstico, estetoscopios, aparatos respiratorios y máscaras antigás, medidores de presión arterial y termómetros, entre otros). En la industria electrónica, las exportaciones de Costa Rica a los Estados Unidos incluyen una amplia gama de productos —que representan en conjunto más del 20% del total de exportaciones de bienes intermedios a dicho destino—, principalmente componentes de tecnología media (como circuitos integrados, interruptores, lámparas de incandescencia y protectores de voltaje), que son exportados además a China.

De manera similar a lo ocurrido en la industria aeronáutica de México, la industria aeroespacial en Costa Rica se ha desarrollado sobre la base de la producción de partes y piezas electrónicas. Si bien la primera empresa se instaló en el país en 1985, la plena internacionalización del sector y su integración en cadenas de valor no se produjo hasta el inicio de la década de 2000. La industria automotriz costarricense ocupa también un lugar destacado en el comercio intraindustrial con los Estados Unidos, en especial como proveedora de partes y piezas para vehículos de motor, silenciadores y tubos de escape, transmisiones, amortiguadores y partes del sistema de frenos, además de productos procedentes de otros sectores manufactureros de menor contenido tecnológico (como asientos, lubricantes, plásticos y polímeros). Otro sector que merece la pena destacar es el de productos médicos y farmacéuticos, que suministra a los Estados Unidos una importante gama de productos (apósitos médicos, cementos dentales, botiquines de primeros auxilios, preparaciones anticonceptivas a base de hormonas o espermicidas, rayos X, vitaminas, vacunas veterinarias y antibióticos).

CUADRO 8
COSTA RICA: PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS EN EL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE BIENES INTERMEDIOS CON LOS ESTADOS UNIDOS, 2011-2012

(Índice de Grubel-Lloyd y en porcentajes)

Orden	CUCI	Descripción	Porcentaje del total ^a	Índice Grubel-Lloyd	Tipo de bien intermedio ^b	Porcentaje de bienes intermedios ^c
1	872	Instrumentos y aparatos de medicina	17,8	0,33	Industrial (MTM)	50
2	776	Lámparas, tubos y válvulas electrónicas	15,1	0,54	Industrial (MTA)	100
3	772	Aparatos eléctricos para empalme	2,9	0,34	Industrial (MTM)	100
4	58	Frutas en conserva y preparados de frutas	2,1	0,45	Semielaborado	10
5	893	Artículos de materiales plásticos	1,8	0,46	Industrial (MTB)	77
6	773	Material de distribución de electricidad	1,2	0,89	Industrial (MTM)	100
7	664	Vidrio	1,1	0,60	Semielaborado	100
8	784	Partes y accesorios de vehículos	1,0	0,64	Industrial (MTM)	100
9	778	Máquinas y aparatos eléctricos	0,9	0,72	Industrial (MTA)	58
10	774	Aparatos eléctricos para uso doméstico	0,8	0,50	Industrial (MTA)	33
11	874	Instrumentos y aparatos de medición	0,6	0,40	Industrial (MTA)	23
12	628	Artículos de caucho	0,5	0,92	Semielaborado	71
13	881	Aparatos y equipos fotográficos	0,5	0,48	Industrial (MTA)	45
14	541	Productos medicinales y farmacéuticos	0,5	0,34	Industrial (MTA)	69
15	98	Productos preparados comestibles	0,4	0,58	Semielaborado	9
16	635	Manufacturas de madera	0,4	0,79	Semielaborado	67
17	821	Muebles y sus partes	0,4	0,88	Industrial (MTB)	36
18	716	Aparatos eléctricos y sus partes	0,3	0,72	Industrial (MTA)	6
19	786	Remolques y otros vehículos sin motor	0,3	0,38	Industrial (MTM)	25
20	713	Motores de combustión interna	0,3	0,92	Industrial (MTM)	70
Total de los 20 productos principales			48,9			68

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

^a Se refiere a la participación del grupo CUCI en el total de exportaciones de bienes intermedios del país al destino considerado.

^b Indica el tipo de bien intermedio (semielaborado o industrial) al que corresponde el grupo CUCI y, en el caso de los bienes industriales, se señala entre paréntesis su intensidad tecnológica (MTB = manufacturas de tecnología baja, MTM = manufacturas de tecnología media, MTA = manufacturas de tecnología alta).

^c Se calcula como el cociente entre el número de bienes intermedios del grupo CUCI exportados y el número total de bienes del grupo exportados. El número de bienes se establece a nivel de 6 dígitos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

En el caso costarricense, una característica destacable de la participación de industrias locales en las CGV es que en el proceso de creación de valor interviene también una proporción considerable de proveedores de servicios en diversos ámbitos (servicios financieros, servicios profesionales, electricidad, gas y agua, servicios de transporte y otros servicios empresariales como contabilidad, auditoría y servicios legales). Todos esos servicios actúan, por ende, como exportaciones indirectas en esas cadenas.

3. Resto de países del Mercado Común Centroamericano y los Estados Unidos

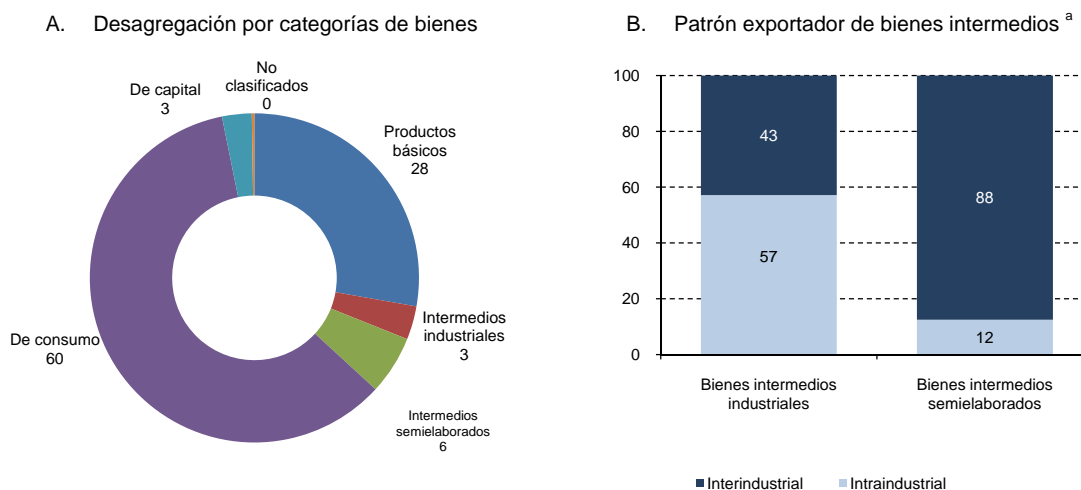
El vínculo del resto de los países del MCCA con los Estados Unidos es más fuerte en sectores como el del hilado y las confecciones, en que están insertos El Salvador, Guatemala, Honduras y, en menor medida, Nicaragua. La desagregación de las exportaciones de estos países al mercado estadounidense por categorías de bienes muestra que el 60% corresponden a productos de consumo final, seguidos de los productos básicos con cerca del 30%, mientras que los bienes intermedios representan menos del 10% (véase el gráfico 9.A).

Cuando se analiza el patrón exportador de bienes intermedios se observa que el 57% de los bienes industriales vendidos por estos países a los Estados Unidos se inscriben en una relación intraindustrial. En el caso de los bienes intermedios semielaborados, la proporción de comercio intraindustrial es

significativamente menor (véase el gráfico 9.B). La reducida presencia de bienes intermedios en el total exportado por el conjunto de países de referencia determina una relación predominantemente interindustrial con los Estados Unidos.

GRÁFICO 9
MCCA (EXCEPTO COSTA RICA): EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS POR CATEGORÍAS DE BIENES Y PATRÓN EXPORTADOR DE BIENES INTERMEDIOS, 2011-2012

(En porcentajes)



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

^a Intraindustrial corresponde a las exportaciones de industrias que registran índices de Grubel-Lloyd superiores a 0,33; interindustrial corresponde a las exportaciones de industrias que registran índices de Grubel-Lloyd menores a 0,10.

Pese a la poca vigorosa relación intraindustrial, cabe resaltar la gran integración productiva de este grupo de países con los Estados Unidos en la fabricación de confecciones de diverso tipo (como camisetas, pantalones y ropa interior de hombre y mujer), que utilizan insumos de procedencia estadounidense, sobre todo fibras textiles. Debido a la particular naturaleza de esta cadena y su enorme visibilidad, en este caso el análisis de los principales grupos de productos exportados por el MCCA (exceptuando Costa Rica) a los Estados Unidos incluye aquellos en torno a los que la relación intraindustrial es reducida, así como grupos de productos en que no figuran bienes intermedios —en particular, los bienes de consumo, segmento asociado, entre otras, a las exportaciones de la cadena de confecciones— (véase el cuadro 9).

En el análisis sectorial se observa que 6 de los 15 principales grupos de productos pertenecen a la industria de confecciones, predominantemente vinculada al comercio con los Estados Unidos (primero por la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC)¹⁷, posteriormente mediante los regímenes de maquila y zonas francas y, por último, a través del Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos). En conjunto, el sector de vestuario de los cuatro países considerados es, con diferencia, el principal exportador al mercado estadounidense, con el 48% de las ventas¹⁸. La mayor integración en la cadena del hilado y el vestuario de los Estados Unidos se observa en los casos de El Salvador y Honduras, donde el sector de confecciones incorpora más insumos de ese país en las exportaciones totales (el 49% y el 25%, respectivamente) (véase el cuadro 10).

¹⁷ Este régimen (807/9802) beneficiaba principalmente a los productores de la cuenca del Caribe que reexportan a los Estados Unidos productos con insumos estadounidenses.

¹⁸ Entre los principales productos exportados se encuentran camisetas de algodón de punto, ropa interior de hombre y mujer, sostenes, pantalones de fibra sintética y medias de fibra sintética, entre otros.

CUADRO 9
MCCA (SIN COSTA RICA): PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS EXPORTADOS
A LOS ESTADOS UNIDOS, 2011-2012
(Índice de Grubel-Lloyd y en porcentajes)

Orden	CUCI	Descripción	Porcentaje del total ^a	Índice Grubel-Lloyd	Tipo de productos predominantes ^b	Porcentaje de bienes intermedios ^c
1	845	Ropa exterior y accesorios de vestir de punto	18,7	0,02	De consumo (MTB)	0
2	846	Ropa interior de punto o ganchillo	17,9	0,05	De consumo (MTB)	0
3	773	Material de distribución de electricidad	6,0	0,17	Intermedios (MTM)	100
4	842	Ropa exterior para hombres y niños	4,0	0,17	De consumo (MTB)	0
5	61	Azúcar y miel	3,7	0,04	Intermedios (MBRN)	70
6	843	Ropa exterior para mujeres, niñas y bebés	2,7	0,03	De consumo (MTB)	0
7	847	Accesorios de vestir, de tejidos	2,5	0,23	De consumo (MTB)	0
8	844	Ropa interior de tejidos	1,9	0,04	De consumo (MTB)	0
9	122	Tabaco manufacturado	1,3	0,06	De consumo (MBRN)	25
10	512	Alcoholes, fenoles, fenoles-alcoholes	0,7	0,12	Intermedios (MTM)	100
11	784	Partes y accesorios de vehículos automotores	0,5	0,48	Intermedios (MTM)	100
12	681	Plata, platino y otros metales	0,5	0,00	Intermedios (MBRN)	100
13	288	Desperdicios y desechos de metales comunes	0,5	0,01	Intermedios (MBRN)	100
14	851	Calzado	0,3	0,52	De consumo (MTB)	0
15	658	Artículos confeccionados de materias textiles	0,3	0,37	Intermedios (MTB)	19
Total de los 15 productos principales			62,7			17,2

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

^a Proporción del total de las exportaciones de bienes.

^b Indica la mayor predominancia de productos según la CGCE. El grupo 845, por ejemplo, incluye un mayor número de productos de la categoría de bienes de consumo. Se señala entre paréntesis la intensidad tecnológica asociada al grupo de bienes: MBRN = Manufacturas basadas en recursos naturales, MTB = Manufacturas de tecnología baja, MTM = Manufacturas de tecnología media, MTA = Manufacturas de tecnología alta.

^c Se calcula como el cociente entre el número de bienes intermedios del grupo CUCI exportados y el número total de bienes del grupo exportados. El número de bienes se establece a nivel de 6 dígitos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

CUADRO 10
MCCA (SIN COSTA RICA): INTEGRACIÓN DE LA CADENA DEL VESTUARIO CON LOS
ESTADOS UNIDOS, 2011-2012

(Millones de dólares y porcentajes del total)

Países	Porcentaje de confecciones en total exportado	Exportaciones ^a	Insumos importados ^b	Proporción de insumos importados en las exportaciones
Honduras	55,8	2 711	1 314	48,5
El Salvador	70,5	1 882	475	25,2
Nicaragua	48,7	1 382	109	7,9
Guatemala	26,4	1 280	182	14,2
MCCA (sin Costa Rica)	47,7	7 247	2 080	28,7

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

^a Información obtenida de los registros de importaciones de los Estados Unidos desde los países centroamericanos considerados. Incluye los siguientes grupos de la revisión 2 de la CUCI: 842, 843, 844, 845, 846, 847 y 848.

^b Información obtenida de los registros de exportaciones de los Estados Unidos hacia los países centroamericanos considerados. Incluye los siguientes grupos de la revisión 2 de la CUCI: 651, 652, 653, 654, 655, 656, 657 y 658; que corresponden básicamente a hilados, tejidos de algodón, de fibras artificiales y de punto, tul, encajes, bordados y artículos confeccionados parcialmente.

El grupo material de distribución de electricidad, que, al igual que en los casos de Costa Rica y México, tiene una mayor inserción en las cadenas de producción estadounidense de electrónica, se basa fundamentalmente en productos exportados por Honduras y Nicaragua, siendo el primero de estos dos países el que mantiene un vínculo intraindustrial más estrecho con los Estados Unidos. La maquila no textil, que incluye industrias como la electrónica, ha aumentado en los últimos años sus exportaciones de productos no tradicionales (como conductores de electricidad, incluidos cables de cobre, cables coaxiales y aislantes de cerámica). Se destaca además la industria de partes y accesorios para vehículos automotores, que produce componentes solicitados por empresas estadounidenses comercializadoras de automóviles (especialmente, tableros para vehículos).

Otros productos que cabe resaltar son los correspondientes al grupo de alcoholes y fenoles (en particular, el alcohol etílico y el alcohol propílico), utilizados en la industria química. Las exportaciones de estos productos tienen su origen en El Salvador y Guatemala, países en que la relación intraindustrial con los Estados Unidos muestra potencial. Entre los principales grupos de productos exportados se encuentra asimismo el de metales y sus desperdicios, compuesto por bienes intermedios semielaborados asociados a una clara relación interindustrial que incluye exportaciones de polvos de plata, plata en bruto, chatarra y residuos de mineral de cobre y desechos de aluminio.

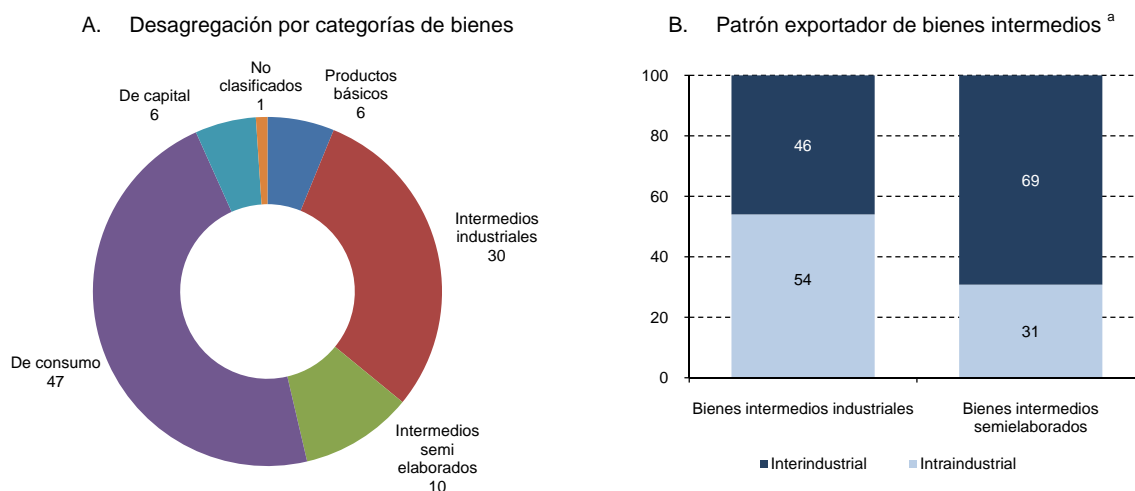
4. Guatemala y el Mercado Común Centroamericano

En Centroamérica, los flujos comerciales intrarregionales de tipo intraindustrial son más intensos en las relaciones bilaterales de Costa Rica, El Salvador y Guatemala y, en menor medida, en las que mantienen estos tres países con Honduras y Nicaragua. Como ejemplo del mayor nivel de integración productiva existente entre los países del MCCA cabe destacar el comercio entre Guatemala y el resto de sus socios de la subregión, analizado en esta subsección. El 46% de las exportaciones guatemaltecas tienen por destino Centroamérica y el patrón exportador es predominantemente intraindustrial en el segmento de bienes intermedios industriales (54%), que por otra parte estaría inserto en varias cadenas subregionales (véase el gráfico 10.B).

La relación intraindustrial entre Costa Rica, El Salvador y Guatemala es más intensa y de más larga data, ya que se remonta a la década de 1960 (Willmore, 1972; Balassa, 1979), aunque se habría consolidado a inicios de los años noventa (Durán y Lo Turco, 2010). Las cifras de comercio de bienes intermedios de Guatemala para el bienio 2011-2012 reflejan un vínculo más estrecho con El Salvador y Costa Rica, tanto en exportaciones como en importaciones, con una intensidad intraindustrial superior al 50%. Con Honduras y Nicaragua, en cambio, los intercambios son mayormente interindustriales, aunque en el caso de Nicaragua hay un importante grupo de productos en el rango de comercio intraindustrial potencial.

Entre los productos intermedios con mayor vínculo intraindustrial exportados por Guatemala a sus socios del MCCA, los 20 grupos principales representan el 54% de las exportaciones totales de bienes intermedios a este destino (véase el cuadro 11). La mayor relación de contenido intraindustrial se concentra principalmente en bienes intermedios industriales de tecnología baja y media. Las principales industrias vinculadas a cadenas subregionales en Centroamérica son la petroquímica, la química, la farmacéutica y la agroindustria, además de la industria del hilado, el papel y el cartón y la de equipos de telecomunicaciones.

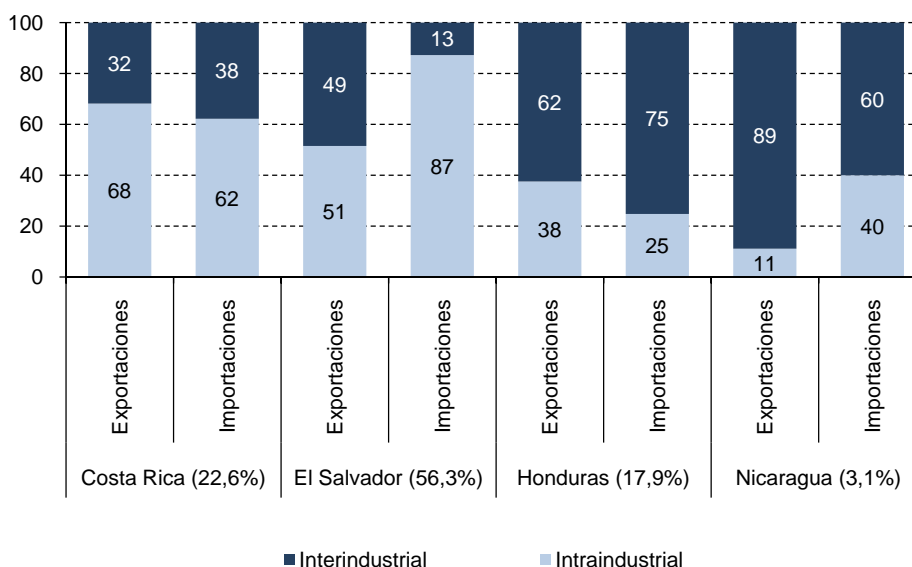
GRÁFICO 10
GUATEMALA: EXPORTACIONES AL MCCA POR CATEGORÍAS DE BIENES Y PATRÓN EXPORTADOR DE BIENES INTERMEDIOS, 2011-2012
(En porcentajes)



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

^a Intraindustrial corresponde a las exportaciones de industrias que registran índices de Grubel-Lloyd superiores a 0,33; interindustrial corresponde a las exportaciones de industrias que registran índices de Grubel-Lloyd menores a 0,10.

GRÁFICO 11
GUATEMALA: PATRÓN DEL COMERCIO DE BIENES INTERMEDIOS CON SUS SOCIOS DEL MCCA, 2011-2012^a
(En porcentajes)



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

^a Los porcentajes que figuran junto a los nombres de los países indican la participación de cada uno de estos como mercado de destino en las exportaciones de Guatemala al MCCA.

CUADRO 11
GUATEMALA: PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS EN EL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE BIENES INTERMEDIOS CON EL MCCA, 2011-2012

(Índice de Grubel-Lloyd y en porcentajes)

Orden	CUCI	Descripción	Porcentaje del total ^a	Índice Grubel-Lloyd	Tipo de bien intermedio ^b	Porcentaje de bienes intermedios ^c
1	893	Artículos de materiales plásticos	6,9	0,70	Industriales (MTB)	80
2	554	Jabón y preparados para limpiar y pulir	5,7	0,60	Industriales (MTM)	36
3	642	Papeles y cartones recortados	5,4	0,47	Industriales (MTB)	63
4	541	Productos medicinales y farmacéuticos	5,2	0,84	Industriales (MTA)	82
5	674	Planos, chapas y planchas de hierro o acero	3,5	0,74	Industriales (MTB)	100
6	583	Polimerización y copolimerización	3,1	0,91	Industriales (MTM)	100
7	98	Productos y preparados comestibles	3,1	0,66	Semielaborados	19
8	598	Productos químicos diversos	2,2	0,55	Industriales (MTM)	100
9	673	Barras, varillas, ángulos y perfiles	2,1	0,94	Industriales (MTM)	100
10	651	Hilados de fibras textiles	2,1	0,70	Industriales (MTB)	78
11	58	Frutas en conserva y preparados de frutas	2,0	0,53	Semielaborados	4
12	431	Aceites y grasas de origen animal y vegetal	1,7	0,60	Semielaborados	100
13	691	Estructuras y partes de estructuras de hierro	1,5	0,69	Industriales (MTB)	100
14	653	Tejidos de fibras artificiales	1,5	0,90	Industriales (MTM)	100
15	641	Papel y cartón	1,5	0,70	Semielaborados	100
16	56	Preparados de legumbres, raíces y tubérculos	1,3	0,46	Semielaborados	28
17	821	Muebles y sus partes	1,3	0,65	Industriales (MTB)	14
18	764	Equipos de telecomunicaciones	1,3	0,50	Industriales (MTA)	27
19	533	Pigmentos, pinturas y barnices	1,3	0,82	Industriales (MTM)	92
20	678	Accesorios de tubería de hierro y acero	0,8	0,38	Industriales (MTM)	100
Total de los 20 productos principales			53,5			70

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

^a Se refiere a la participación del grupo CUCI en el total de exportaciones de bienes intermedios del país al destino considerado.

^b Indica el tipo de bien intermedio (semielaborado o industrial) al que corresponde el grupo CUCI y, en el caso de los bienes industriales, se señala entre paréntesis su intensidad tecnológica (MTB = manufacturas de tecnología baja, MTM = manufacturas de tecnología media, MTA = manufacturas de tecnología alta).

^c Se calcula como el cociente entre el número de bienes intermedios del grupo CUCI exportados y el número total de bienes del grupo exportados. El número de bienes se establece a nivel de 6 dígitos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

En la industria petroquímica destacan la cadena del plástico, con un gran número de productos intermedios ya transformados (tuberías, mangueras, bolsas plásticas y botellas, entre otros), así como otros bienes intermedios para la misma industria en los países vecinos. Sobresalen las exportaciones de productos de polimerización y copolimerización (como películas de etileno, propileno y acetato de vinilo), que ocupan el sexto lugar entre los principales grupos. Aunque Guatemala no es un exportador neto de productos de plástico ni de manufacturas relacionadas, en el comercio intrarregional la posición del país es superavitaria.

En segundo lugar se encuentra la industria de jabón y preparados de limpieza, en que los productos intermedios, si bien escasos, son insumos para otras industrias, como la de productos de perfumería y tocador (por ejemplo, surfactantes orgánicos, preparaciones para lavado y limpieza, agentes iónicos, catiónicos de superficie orgánica y otros preparados similares). La industria de papel y cartón ocupa el tercer lugar de la lista, con un grupo significativo de bienes que se comercializan en la subregión, entre los que se destacan los destinados a la industria de alimentos, la farmacéutica y la textil, y la industria gráfica, entre otras (por ejemplo, cajas, cajones y estuches de papel y cartón ondulado, cartones sin corrugar, papel plegado, sacos y bolsas de papel, cucuruchos, artículos prensados, y papel y

sus manufacturas). La industria química, por su parte, se caracteriza por una presencia destacada de productos de tecnología media, entre los que predominan diversos preparados y compuestos químicos (como aceleradores de pinturas, compuestos reactivos de diagnóstico de laboratorio, disolventes, pinturas, barnices, aditivos, removedores y antioxidantes), que en todos los casos corresponden a bienes intermedios. La industria farmacéutica está igualmente presente, con una variada gama de productos para el sector médico (vitaminas, sueros, apósitos y artículos conexos, penicilinas, estreptomycinas, vacunas, efedrinas, hormonas y alcaloides, entre otros).

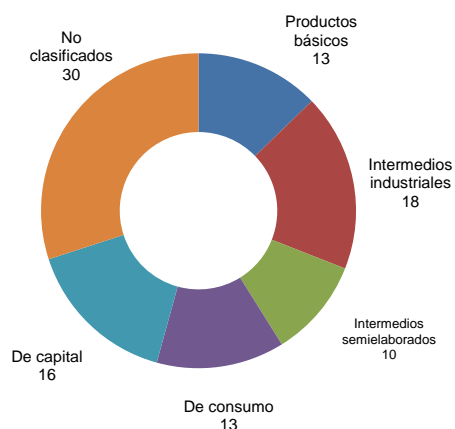
Asimismo, se destacan al menos seis grupos de productos relacionados con la agroindustria de alimentos (preparados comestibles, piensos para animales, fruta, carnes y despojos comestibles, aceites y grasas y preparados de legumbres, entre otros), que forman parte de cadenas agroalimentarias regionales caracterizadas por un mayor contenido de comercio intraindustrial. Si se le agrega el comercio de otros productos de consumo, como los preparados de cereales y harina y los de conserva y carne, la participación en el total de las exportaciones de Guatemala a la subregión alcanza el 21%.

5. La Argentina y el Brasil

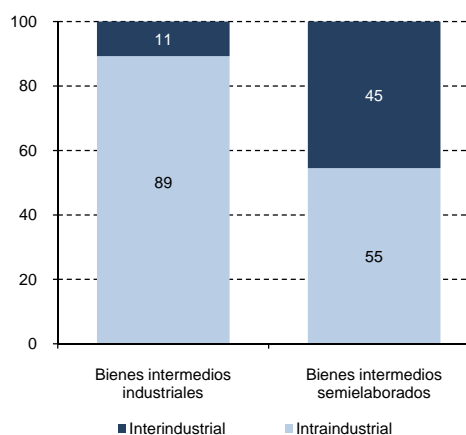
El comercio entre la Argentina y el Brasil representa el 64% del total de los intercambios comerciales del MERCOSUR, al tratarse de los dos países de mayor tamaño del grupo y presentar un grado superior de integración productiva. Este comercio se caracteriza por una alta proporción de productos intermedios (alrededor del 30% de las exportaciones de la Argentina al Brasil, y del 50% de las del Brasil a la Argentina), con un patrón marcadamente intraindustrial (véanse los gráficos 12 y 13). El elevado porcentaje del grupo de bienes no clasificados se debe a la gran importancia del comercio bilateral de vehículos, categoría que, si bien incorpora insumos intermedios en la producción, puede catalogarse indistintamente como bien de capital o de consumo. Los resultados del análisis de la intensidad del comercio intraindustrial indican una gran integración en el caso de estos productos de automoción.

GRÁFICO 12
ARGENTINA: EXPORTACIONES AL BRASIL POR CATEGORÍAS DE BIENES Y PATRÓN EXPORTADOR DE BIENES INTERMEDIOS, 2011-2012
(En porcentajes)

A. Desagregación por categorías de bienes



B. Patrón exportador de bienes intermedios^a

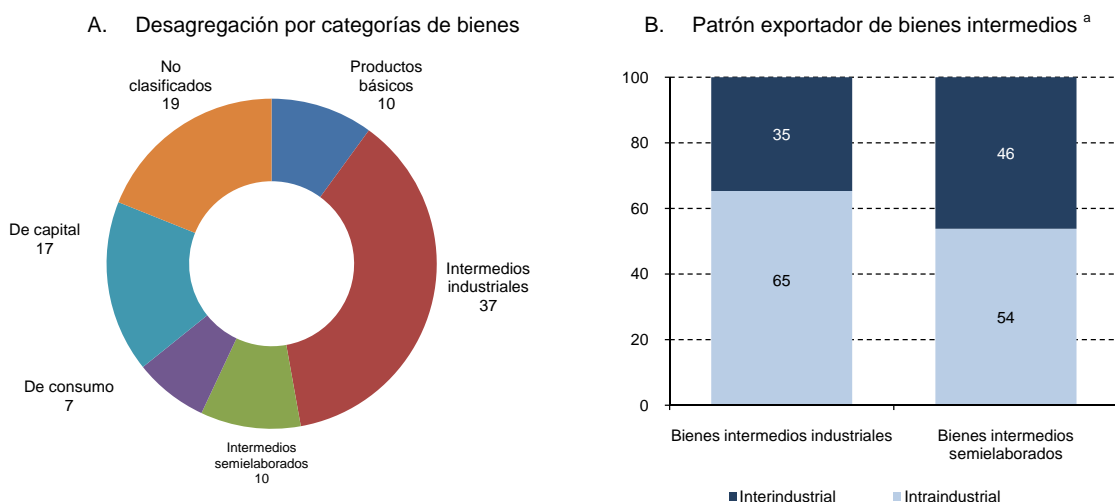


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

^a Intraindustrial corresponde a las exportaciones de industrias que registran índices de Grubel-Lloyd superiores a 0,33; interindustrial corresponde a las exportaciones de industrias que registran índices de Grubel-Lloyd menores a 0,10.

GRÁFICO 13
BRASIL: EXPORTACIONES A LA ARGENTINA POR CATEGORÍAS DE BIENES Y PATRÓN
EXPORTADOR DE BIENES INTERMEDIOS, 2011-2012

(En porcentajes)



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

^a Intraindustrial corresponde a las exportaciones de industrias que registran índices de Grubel-Lloyd superiores a 0,33; interindustrial corresponde a las exportaciones de industrias que registran índices de Grubel-Lloyd menores a 0,10.

Los 20 principales grupos de productos con elevada intensidad intraindustrial (incluidos los no clasificados) representaron durante el bienio 2010-2011 el 57% del total intercambiado por la Argentina y el Brasil, un 63% del total de las exportaciones de la Argentina y un 52% de las del Brasil (véase el cuadro 12).

La industria automotriz está presente en 5 de los 20 grupos principales y supuso alrededor de un 40% del total de los intercambios bilaterales. En esos rubros la proporción de comercio bilateral en las exportaciones totales es en promedio del 60%, siendo más alta en el caso de los automóviles de pasajeros. Además de estos y de los automóviles para el transporte de mercancías, los principales rubros incluyen autopartes, bandas de rodadura y neumáticos, así como productos conexos (como aluminio, plásticos y partes y accesorios eléctricos). El hecho de que ambos países participen como miembros de pleno derecho del MERCOSUR se ha traducido en beneficios para estas industrias y en la garantía de un mercado ampliado, que, pese a regirse por un sistema de cuotas, favorece los intercambios regionales. Los productos similares importados por ambos países del resto del mundo están sujetos a un arancel externo común cercano al 20%¹⁹.

Otro grupo de industrias destacables son la química y la petroquímica, que comprende derivados del petróleo, productos de perfumería, cosméticos, desinfectantes, insecticidas y fungicidas, productos químicos diversos y artículos de plástico. En estas industrias el comercio entre la Argentina y el Brasil es también importante, ya que representa entre el 22% y el 28% del total de sus exportaciones (véase el cuadro 12). La industria petroquímica es actualmente una de las más grandes del mundo y buena parte del impulso de otras industrias del MERCOSUR (agroindustria, textil, automotriz, plásticos) se basa en los productos de esta cadena regional (Brenner, 2012). Bekerman y Rikap (2010) presentan evidencia de

¹⁹ La Argentina y sobre todo el Brasil cuentan con una cadena automotriz desarrollada, dirigida mediante un sistema administrado en que las decisiones de inversión y producción de las empresas se han orientado a optimizar el tamaño del mercado ampliado del MERCOSUR y a aprovechar los regímenes de incentivos que brinda el bloque. Por su mayor número de habitantes —y, por ende, de automóviles—, las principales inversiones se han realizado en el Brasil y la mayor parte de la plataforma de producción del MERCOSUR se ha concentrado en este país. Pese a ello, un gran número de empresas de autopartes se ha localizado también en la Argentina (de Negri, 2010).

una gran variedad de productos de la industria química y de plástico de la Argentina cuyas ventas (tanto al Brasil como al resto del mundo) se incrementaron. A juicio de los autores, estas exportaciones pudieron operar como instrumento de desarrollo de ventajas comparativas dinámicas que impulsaron a través de productos argentinos la vinculación con nuevos compradores del resto de los países del MERCOSUR y del mundo.

Entre las principales industrias también figura la de siderúrgica y metalmecánica, con productos como aluminio, barras, varillas, ángulos y perfiles y manufacturas de metales comunes. En la cadena, los productos argentinos son mayormente bienes intermedios semielaborados, en tanto que entre los productos brasileños predominan los bienes intermedios industriales.

CUADRO 12
ARGENTINA Y BRASIL: PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS CON ELEVADA RELACIÓN
INTRAINDUSTRIAL EN EL COMERCIO BILATERAL DE BIENES, 2010-2011
(Índice de Grubel-Lloyd y en porcentajes)

Orden	CUCI	Descripción	Porcentaje del total ^a		Índice Grubel-Lloyd	Tipo de productos predominantes ^b	Porcentaje de bienes intermedios ^c
			Argentina	Brasil			
1	781	Automóviles para pasajeros	25,8	15,8	0,89	No clasificados (MTM)	0
2	782	Automotores para el transporte de mercancías	10,6	5,0	0,77	De consumo (MTM)	0
3	334	Productos derivados del petróleo	6,7	2,9	0,73	Intermedio (MBRN)	80
4	784	Autopartes de vehículos de motor	5,7	11,0	0,57	Intermedio (MTM)	100
5	583	Polimerización y copolimerización	3,3	3,0	0,91	Intermedio (MTM)	83
6	684	Aluminio	1,3	0,4	0,59	Intermedio (MBRN)	95
7	553	Productos de perfumería, cosméticos	1,2	0,7	0,94	De consumo (MTM)	100
8	625	Neumáticos, bandas de rodadura y similares	1,1	1,7	0,67	Intermedio (MTM)	77
9	591	Desinfectantes, insecticidas, fungicidas y similares	1,0	0,9	0,91	De consumo (MTM)	0
10	541	Productos medicinales y farmacéuticos	0,8	0,8	0,98	Intermedio (MTA)	80
11	749	Partes y accesorios no eléctricos de máquinas	0,8	0,8	0,89	De capital (MTM)	81
12	783	Vehículos automotores de carretera	0,7	2,4	0,41	De capital (MTM)	67
13	598	Productos químicos diversos	0,6	0,8	0,80	Intermedio (MTM)	100
14	582	Productos de condensación, policondensación y poliadición	0,6	0,5	0,83	Intermedio (MTM)	100
15	893	Artículos plásticos	0,6	0,9	0,88	Intermedio (MTB)	83
16	673	Barras, varillas, ángulos y perfiles	0,5	0,9	0,56	Intermedio (MTM)	100
17	641	Papel y cartón	0,5	1,9	0,35	Intermedio (MBRN)	100
18	651	Hilados de fibras textiles	0,5	0,3	0,92	Intermedio (MTB)	85
19	592	Manufacturas de metales comunes	0,5	0,9	0,56	Intermedio (MBRN)	93
20	98	Productos preparados y comestibles	0,4	0,1	0,55	De consumo (MBRN)	17
Total de los 20 productos principales			63,4	52,0			75,2

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

^a Se refiere a la participación del grupo CUCI en el total de exportaciones de bienes del país al destino considerado.

^b Indica el tipo de bien al que corresponde el grupo CUCI y se señala entre paréntesis su intensidad tecnológica (MBRN= manufacturas basadas en recursos naturales, MTB = manufacturas de tecnología baja, MTM = manufacturas de tecnología media, MTA = manufacturas de tecnología alta).

^c Se calcula a partir del cociente entre el número de bienes intermedios del grupo CUCI exportados y el número total de bienes del grupo exportados. El número de bienes se establece a nivel de 6 dígitos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

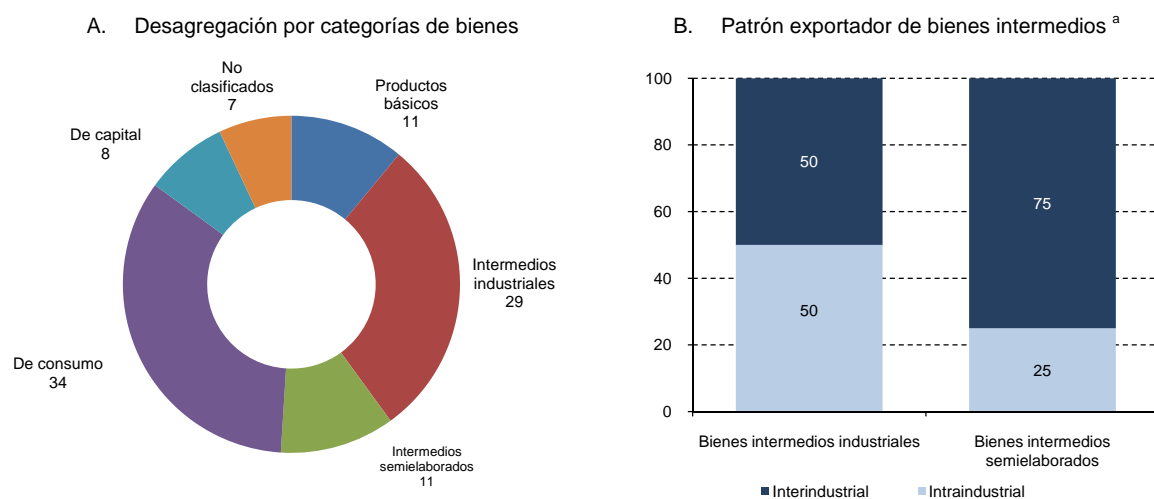
6. Colombia y la Comunidad Andina de Naciones

Otro importante núcleo de relaciones comerciales con vínculos industriales desarrollados se encuentra en los intercambios entre Colombia, el Ecuador y el Perú, países cuyo comercio de manufacturas creció en los últimos 15 años, lo que se tradujo en una intensificación del comercio intraindustrial, aunque siempre sobre el eje colombiano (esto es, Colombia-Ecuador y Colombia-Perú), más que entre el Ecuador y el Perú.

El 40% de las exportaciones de Colombia dirigidas a la CAN se concentran en productos intermedios, especialmente bienes intermedios industriales. Le siguen en importancia los bienes de consumo y los productos básicos (véase el gráfico 14). El 50% de las exportaciones de bienes intermedios industriales de Colombia se realiza bajo la modalidad de comercio intraindustrial, mientras que en las exportaciones de bienes intermedios semielaborados predomina el comercio interindustrial.

GRÁFICO 14
COLOMBIA: EXPORTACIONES A LA CAN POR CATEGORÍAS DE BIENES Y PATRÓN EXPORTADOR DE BIENES INTERMEDIOS, 2010-2011

(En porcentajes)



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

^a Intraindustrial corresponde a las exportaciones de industrias que registran índices de Grubel-Lloyd superiores a 0,33; interindustrial corresponde a las exportaciones de industrias que registran índices de Grubel-Lloyd menores a 0,10.

Entre los 20 principales grupos de productos con elevada intensidad intraindustrial exportados por Colombia a la CAN se destacan los de siete industrias: petroquímica, química, papel y cartón, agroindustria, textil y vestuario, vehículos y metalmecánica (véase el cuadro 13). Combinadas, estas siete industrias generan algo más del 70% del valor agregado manufacturero total de la economía colombiana, incluyendo manufacturas de tecnología baja, media y alta y algunas manufacturas basadas en recursos naturales.

Como parte de la industria petroquímica, además de la refinación de petróleo se incluyen los rubros de polímeros y copolímeros, policondensación y poliácidos, pigmentos, pinturas y barnices y diversos productos de plástico. Los segmentos de polimerización y copolimerización, policondensación y poliácidos, además de los productos plásticos, están asociados a la categoría de productos con tecnología media y presentan un estrecho vínculo con cadenas subregionales andinas, especialmente en eslabones avanzados en el Ecuador y el Perú (países que importan principalmente polipropileno, policloruro de vinilo y cloruro de polivinilo). Por otra parte, Colombia también importa productos desde estos dos países, de modo que la relación intraindustrial en el área petroquímica es relativamente intensa,

siendo amplia la gama de productos involucrados (casi 150), más del 90% de los cuales corresponden a la categoría de bienes intermedios.

CUADRO 13
COLOMBIA: PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS EXPORTADOS A LA CAN, 2010-2011
(Índice de Grubel-Lloyd y en porcentajes)

Orden	CUCI	Descripción	Porcentaje del total ^a	Índice Grubel-Lloyd	Tipo de productos predominantes ^b	Porcentaje de bienes intermedios ^c
1	583	Polimerización y copolimerización	6,91	0,45	Intermedios (MTM)	100
2	553	Perfumería, cosméticos y productos de tocador	5,82	0,26	De consumo (MTM)	0
3	334	Productos derivados del petróleo, refinados	5,12	0,19	Intermedios (MBRN)	80
4	541	Productos medicinales y farmacéuticos	4,85	0,12	Intermedios (MTA)	79
5	641	Papel y cartón	4,11	0,31	Intermedios (MBRN)	100
6	642	Papeles y cartones recortados	3,95	0,30	Intermedios (MTB)	61
7	782	Vehículos para el transporte de mercancías	3,50	0,82	De consumo (MTM)	0
8	61	Azúcar y miel	3,03	0,24	Intermedios (MBRN)	70
9	554	Jabón y preparados para limpiar y pulir	2,39	0,24	Intermedios (MTM)	42
10	591	Desinfectantes, insecticidas, fungicidas y similares	1,98	0,14	Intermedios (MTM)	0
11	893	Artículos de plástico	1,95	0,54	Intermedios (MTB)	80
12	62	Artículos de confitería, sin cacao	1,73	0,22	De consumo (MBRN)	0
13	652	Tejidos de algodón	1,57	0,52	Intermedios (MTB)	100
14	775	Aparatos de uso doméstico	1,55	0,11	Intermedios (MTM)	23
15	655	Tejidos de punto o ganchillo	1,53	0,12	Intermedios (MTB)	100
16	846	Ropa interior de punto o ganchillo	1,43	0,43	De consumo (MTB)	0
17	598	Productos químicos diversos	1,17	0,10	Intermedios (MTM)	100
18	48	Preparados de cereales y harina fina	1,15	0,39	Intermedios (MBRN)	25
19	582	Policondensación y poliadicionados	0,99	0,46	Intermedios (MTM)	10
20	533	Pigmentos, pinturas y barnices	0,99	0,17	Intermedios (MTM)	10
Total de los 20 productos principales			55,7			

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

^a Se refiere a la participación del grupo CUCI en el total de exportaciones de bienes del país al destino considerado.

^b Indica el tipo de bien al que corresponde el grupo CUCI y se señala entre paréntesis su intensidad tecnológica (MBRN= manufacturas basadas en recursos naturales, MTB = manufacturas de tecnología baja, MTM = manufacturas de tecnología media, MTA = manufacturas de tecnología alta).

^c Se calcula a partir del cociente entre el número de bienes intermedios del grupo CUCI exportados y el número total de bienes del grupo exportados. El número de bienes se establece a nivel de 6 dígitos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

En cuanto a la industria química, se destaca la presencia de cinco grupos de productos en que el comercio entre Colombia y el resto de los países de la CAN —especialmente el Ecuador y el Perú— se ubica en el ámbito de potencialidad intraindustrial. Además de los cosméticos, los productos de perfumería y tocador, de limpieza, desinfectantes, insecticidas y fungicidas (todos ellos de intensidad tecnológica media), sobresalen los productos medicinales y farmacéuticos (que se caracterizan por un alto contenido tecnológico), en especial los medicamentos en dosis, antibióticos, vitaminas, alcaloides y vacunas. El peso de la CAN como destino de las exportaciones de esta industria es del 40% y supera el 80% en el caso de algunos productos (como hormonas, concentrados vitamínicos, vitamina B2 y tetraciclina, entre otros).

En el sector de la agroindustria, Colombia exporta productos intermedios semielaborados y bienes de consumo de los grupos de azúcar y miel, artículos de confitería sin cacao y preparados para cereales y harina fina (en particular, sobresalen las exportaciones de azúcar refinada, jarabe de glucosa, azúcar de caña, extracto de malta y avenas, entre otras, productos estrechamente asociados a la industria de alimentos, bebidas y tabaco). La industria del papel y el cartón ocupa también un lugar de relevancia, caracterizándose por una alta penetración de bienes intermedios para la industria gráfica —no solo de

Colombia, sino también del resto de los países de la CAN, sobre todo el Ecuador, que capta el 53% de las exportaciones colombianas— (especialmente papel fino de bajo gramaje, papel kraft, cartones, cajas y estuches, bolsas plásticas, cartón ondulado y papel de cigarrillo, entre otros).

La industria textil y de vestuario presenta un considerable grado de integración entre los países de la CAN. Colombia provee una porción significativa de tejidos de algodón y de punto al resto de países de la subregión (en especial, tejido *denim* con un 85% de algodón, telas de mezclilla y tejidos de algodón de diverso tipo, con uno o más teñidos). En el caso de las confecciones destaca la exportación de ropa interior de punto o ganchillo (especialmente ropa interior de mujer y niña, camisetas interiores, fajas, pijamas y ropa interior de hombre).

La industria automotriz, por su parte, pese a aparecer con un único grupo entre los principales productos exportados (en el que sobresalen los camiones de motor diesel de 5 a 20 toneladas y los camiones de menos de cinco toneladas), tiene la ventaja de estar integrada en la CAN. La cadena siderúrgica y metalmeccánica también aparece con un único grupo de productos (el de aparatos de uso doméstico), destacándose las exportaciones de refrigeradores de dos puertas, trituradoras de alimentos, ventiladores, congeladores verticales de menos de 900 litros de capacidad, cocinas y lavavajillas.

C. Participación de pequeñas y medianas exportadoras en cadenas de valor

El análisis precedente se complementa con otro, en que se considera la participación de pequeñas y medianas exportadoras (pymex)²⁰ en las ventas al exterior de los sectores cuyos productos aparecieron con mayor frecuencia e intensidad en dicho análisis: el de piezas y partes de vehículos (CUCI 784) —de gran relevancia en los casos de México, Costa Rica, la Argentina, el Brasil y Colombia—, y el de polimerización y copolimerización (CUCI 583) —presente en los casos de la Argentina, el Brasil, Guatemala y Colombia—. Así, se analiza el estado de la inserción de las pymex de seis países seleccionados en la cadena automotriz y de autopartes, y en la petroquímica.

En el cuadro 14 se muestra que, en todos los casos considerados, las pymex representan un alto porcentaje del total de empresas exportadoras, pero su participación en el valor total exportado es muy reducida. Esta es una característica general de las empresas exportadoras de la región, que se observa tanto al analizar el total de ventas al exterior de cada país como las exportaciones de las dos industrias particulares consideradas (piezas y partes de vehículos y productos de polimerización). Si bien los datos utilizados no permiten identificar a las pequeñas y medianas empresas (pymes), capturan adecuadamente la presencia de estas en las exportaciones de las cadenas analizadas, en el sentido de que estas cadenas se encuentran dominadas por grandes empresas, que exportan más del 70% en promedio.

Por otra parte, se constata que las pymex tienen una mayor participación en las exportaciones hacia mercados regionales que en las dirigidas hacia fuera de la región. Por ejemplo, en el caso del Brasil, las pymex tienen una participación del 15% en las exportaciones totales al MERCOSUR, en tanto que su participación en las exportaciones al resto del mundo llega solo al 6% (véase el cuadro 15). Este mismo patrón se reproduce en la industria de hilados de fibras textiles en el caso de Colombia y en la de piezas y partes en Guatemala, entre otras. No obstante, la participación de las grandes empresas sigue siendo predominante, incluso en los mercados regionales. De allí se deriva el desafío de la política pública para insertar más y mejor a las pymes en circuitos internacionales de producción, como los conformados por las cadenas de valor subregionales.

²⁰ Se define como pymex a aquellas empresas que hayan exportado en el año por debajo de un cierto umbral, que difiere para cada país considerado (México: 10 millones de dólares, Brasil: 5 millones de dólares, Argentina y Colombia: 3 millones de dólares, Uruguay: 2,5 millones de dólares, Guatemala: 1,5 millones de dólares). Así, las pymex no corresponden necesariamente a pequeñas y medianas empresas (pymes) dado que pueden clasificarse como pymex empresas grandes (en términos de su tamaño económico) cuyas exportaciones estén por debajo del umbral definido.

CUADRO 14
AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): PARTICIPACIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EXPORTADORAS EN LAS EXPORTACIONES AL MUNDO, ALREDEDOR DE 2010
(En porcentajes)

	Piezas y partes de vehículos		Productos de polimerización		Exportaciones totales	
	Porcentaje del total de empresas	Porcentaje del valor exportado	Porcentaje del total de empresas	Porcentaje del valor exportado	Porcentaje del total de empresas	Porcentaje del valor exportado
Argentina	66,2	1,6	52,9	1,1	76,1	1,8
Brasil	82,2	8,8	77,5	7,0	88,7	6,2
Colombia	74,5	12,8	64,2	1,9	87,3	4,0
Guatemala	84,8	6,2	68,6	14,2	89,0	6,7
México	74,0	3,2	69,9	19,9	91,0	5,6
Uruguay	66,7	0,8	73,9	12,9	87,5	5,4

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

Un factor que dificulta la gestación de cadenas de valor que incluyan a las pymes en América Latina y el Caribe es el bajo nivel de productividad de muchas de estas empresas. El débil desempeño de las pymes se expresa por la insuficiente calidad de sus productos o sus altos costos y precios. También está relacionado con la escasa articulación de políticas públicas que atiendan a su mayor inserción en las redes de proveedores de las grandes empresas. De hecho, en América Latina y el Caribe las pymes tienen un nivel de productividad mucho menor que las empresas grandes, en contraste con lo que ocurre en países industrialmente más avanzados de otras regiones, como Europa (CEPAL, 2013). Para promover los encadenamientos productivos con las pymes es necesario el acompañamiento de una empresa líder o algún programa de apoyo que ayude a cerrar la brecha de productividad y a mejorar la competitividad de las pymes. Un respaldo de ese tipo podría provenir de las agencias de promoción de exportaciones, aunque el alcance de estas es limitado por el reducido presupuesto de que disponen (CEPAL 2013b).

CUADRO 15
AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): PARTICIPACIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EXPORTADORAS EN LAS EXPORTACIONES A MERCADOS SELECCIONADOS, ALREDEDOR DE 2010
(En porcentajes)

	Brasil		Colombia		Guatemala	
	MERCOSUR	Resto del mundo	CAN	Resto del mundo	MCCA	Resto del mundo
Piezas y partes	7,2	8,8	0,4	12,8	56,5	6,2
Polimerización	12,3	7,0	11,0	1,9	10,0	14,2
Papel y cartón	13,1	5,1	0,1	3,0	7,4	10,4
Hilados de fibras textiles	20,8	28,8	18,6	5,0	44,8	44,3
Preparados y comestibles	16,5	16,1	19,9	6,1	3,4	4,8
Todos los productos	15,2	6,2	7,5	4,0	9,4	6,7

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

II. El Brasil y México en las cadenas internacionales de valor: ¿qué evidencia aportan las matrices de insumo-producto multirregionales?

A. Las matrices de insumo-producto multirregionales como instrumento para el análisis de las cadenas internacionales de valor

El análisis empírico de la participación de los países en cadenas internacionales de valor se ha realizado en general a partir de indicadores basados en datos de comercio internacional —como los presentados en la sección anterior—, dada la amplia disponibilidad de estos datos en términos de países y años, así como su desagregación a nivel de productos. No obstante, el hecho de que la fragmentación geográfica de la producción lleve a que los bienes intermedios crucen varias fronteras nacionales antes de ser ensamblados en un bien final genera duplicaciones en las estadísticas tradicionales de comercio, haciendo que estas no sean un instrumento adecuado para analizar las CGV. Una mejor forma de evaluar la participación de un país en redes internacionales de producción es mediante la utilización de MIP multirregionales, que relacionan la producción y el comercio de un conjunto de países, captando las interrelaciones productivas existentes entre ellos. De esta manera, permiten estimar el contenido de insumos importados y el valor del contenido doméstico presentes en las exportaciones de cada país, evitando así las duplicaciones asociadas al uso de datos brutos de comercio.

Otra ventaja de las matrices multirregionales es que incluyen datos de servicios, mientras que los indicadores basados en estadísticas de comercio en general no los incorporan debido a restricciones en la disponibilidad de información. Adicionalmente, las matrices aportan información más precisa y detallada acerca del uso de los bienes y servicios ya que, por un lado, consideran una clasificación basada en la utilización efectiva de los productos y no en el sector de origen de los mismos (como ocurre con los datos de comercio), y, por otra parte, brindan información desagregada respecto al uso final (consumo de los hogares, consumo del gobierno o inversión).

Actualmente existen algunas bases de MIP multirregionales, aunque la disponibilidad de datos para los países de América Latina y el Caribe es muy limitada. La primera matriz de este tipo, la Asian International Input-Output Table (AIOT) —construida por el Instituto de Economías en Desarrollo-Organización de Comercio Exterior del Japón (IDE-JETRO)— comprende 9 países de Asia y los Estados Unidos, con datos anuales de periodicidad quinquenal para el período 1985-2005. Recientemente se han hecho disponibles otras bases con un carácter más “global” (en términos de los países incluidos). Una de ellas es la World Input-Output Database (WIOD) —elaborada por un conjunto de instituciones europeas financiadas por la Comisión Europea²¹—, que incluye datos para los años 1995 a 2011 de 40 países, de los cuales solo dos son de América Latina (el Brasil y México)²². Si bien otras bases cubren un mayor número de países de la región (entre ellas, la base de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), la del Global Trade Analysis Project (GTAP) de la Universidad de Purdue y la base EORA), no se trata estrictamente de matrices multirregionales o han sido construidas con objetivos más académicos que estadísticos (por lo que se basan en datos no oficiales o estimaciones *ad-hoc*)²³. Por otra parte, la base Trade in Value-Added (TiVA), de la OCDE y la OMC, presenta un conjunto de indicadores de participación en CGV de 57 países (incluyendo cuatro de América Latina: la Argentina, el Brasil, Chile y México) para los años 1995, 2000, 2005, 2008 y 2009²⁴.

En la subsección siguiente se utiliza la base WIOD para profundizar el análisis de la inserción del Brasil y México en CGV, así como de las relaciones bilaterales entre ambos países.

B. Una aplicación a los casos del Brasil y México

Los resultados del análisis de la participación de los países en cadenas internacionales de producción dependen significativamente de la definición de bienes intermedios que se considere. La definición utilizada en la construcción de la base WIOD difiere de la considerada para el cálculo de los indicadores presentados en la sección I, basados en datos brutos de comercio. Si bien ambas definiciones tienen como punto de partida la CGCE, la definición de WIOD incluye dentro de los bienes intermedios a los productos primarios. Asimismo, en esta definición algunos productos son reclasificados en base a una correspondencia revisada entre el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías y la CGCE, teniendo en cuenta el hecho de que algunos bienes pueden tener tanto un uso intermedio como final²⁵.

Si se aplica la definición de bienes intermedios de WIOD a los datos brutos de comercio utilizados en la sección I se encuentra que en 2010-2011 las exportaciones de estos bienes representaron en promedio alrededor del 75% de las exportaciones totales de bienes del Brasil, mientras que en el caso de México la participación alcanzó a algo menos del 50% (véase el cuadro 16). Estos porcentajes son significativamente mayores a los obtenidos considerando la definición alternativa de bienes intermedios

²¹ Las instituciones participantes en el proyecto WIOD son la University of Groningen y el CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis (Holanda); el Instituto de Estudios de Prospectiva Tecnológica (España), el Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche y el Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung (Austria); el Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung y el Hochschule Konstanz (Alemania); el Institute of Communication and Computer Systems (Grecia); el Central Recherche SA (Francia); la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE); y el Conference Board Europe (Bélgica). Una descripción detallada de la construcción de esta base puede encontrarse en Dietzenbacher et al. (2013).

²² Los 40 países incluidos son los miembros de la Unión Europea (excepto Croacia) y 13 países no europeos (Australia, Brasil, Canadá, China, India, Indonesia, el Japón, México, la República de Corea, Rusia, la provincia china de Taiwán, Turquía y los Estados Unidos). Adicionalmente, la base incluye estimaciones para los países no cubiertos, presentados bajo el agregado “Resto del mundo”.

²³ En el caso de la base GTAP (disponible en <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/databases/>), se trata de un conjunto de MIP nacionales —elaboradas por investigadores de distintos países— que han sido armonizadas en términos de la estructura sectorial y el año de referencia, pero no constituye una matriz multirregional. La base OCDE (disponible en http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=STAN_IO_TOT_DOM_IMP) también consiste en un conjunto de MIP nacionales, con una estructura sectorial común. Por su parte, EORA (disponible en <http://worldmrio.com/>) es una base de MIP multirregionales cuya construcción depende fuertemente de estimaciones debido a la amplia cobertura en términos de países (187) y años (1990-2011).

²⁴ Los indicadores son construidos a partir de las MIP de la base OCDE, las cuales son integradas en “un sistema global” utilizando información de comercio bilateral.

²⁵ En el caso de los bienes con más de un uso posible, la clasificación WIOD asigna ponderadores a los distintos usos (consumo intermedio, consumo final y bienes de capital).

utilizada en este estudio, que muestran valores promedio de algo más del 30% para ambos países. No obstante, si se amplía esta última definición incluyendo los bienes primarios, los resultados obtenidos alcanzan niveles similares a los derivados de la definición WIOD. En el caso de las importaciones se observa algo semejante.

La comparación con los valores obtenidos para el total del comercio mundial muestra que el peso de los bienes intermedios en las exportaciones de bienes del Brasil es significativamente mayor al promedio global, lo que se explicaría por la incidencia de los bienes primarios. Para México, en cambio, la participación de los bienes intermedios resulta inferior al promedio mundial. Estas diferencias estarían reflejando el tipo de inserción que estos dos países tienen en cadenas internacionales de producción: mientras que el Brasil participa mayormente exportando bienes intermedios que son incorporados en las exportaciones de otros países, México lo hace principalmente exportando bienes finales producidos a partir de insumos importados.

CUADRO 16
BRASIL, MÉXICO Y MUNDO: PARTICIPACIÓN DE LOS BIENES INTERMEDIOS EN EL COMERCIO
TOTAL DE BIENES, PROMEDIO 2010-2011
(En porcentajes del total)

	Brasil	México	Mundo
Exportaciones			
Definición WIOD	74,9	48,5	59,5
Definición sección I	31,5	32,3	41,3
Definición sección I + bienes primarios	73,3	47,2	55,7
Importaciones			
Definición WIOD	64,7	65,0	61,3
Definición sección I	48,9	57,1	41,4
Definición sección I + bienes primarios	61,9	62,8	58,3

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

Independientemente de la definición de bienes intermedios considerada, los datos presentados en el cuadro 16 están afectados por las duplicaciones que la fragmentación geográfica de la producción genera en las estadísticas tradicionales de comercio. El uso de MIP multirregionales corrige este problema, al permitir desagregar las exportaciones brutas de cada país en los insumos importados utilizados en su producción y el valor generado domésticamente (que refleja la contribución neta del país). Asimismo, al incorporar datos de servicios e información más precisa acerca del uso de los productos, las matrices multirregionales permiten hacer una evaluación más completa de las relaciones productivas que tienen lugar entre los países en el marco de cadenas internacionales de valor.

El resto del análisis realizado en esta sección se basa en indicadores calculados a partir de las matrices WIOD. En la presentación de estos indicadores, el Brasil y México son considerados por separado mientras que los restantes países son agregados en cuatro agrupaciones: TLCAN sin México, Unión Europea y Asia-Pacífico (representantes aquí de la “fábrica América del Norte”, la “fábrica Europa” y la “fábrica Asia”, respectivamente), y Resto del mundo²⁶.

²⁶ La agrupación Unión Europea incluye los 27 países adheridos al bloque antes de 2013 (es decir, todos los miembros actuales excepto Croacia); Asia-Pacífico comprende a Australia, China, India, Indonesia, el Japón, la República de Corea y la provincia china de Taiwán; y Resto del mundo incluye a Rusia, Turquía y la agrupación “Resto del mundo”.

1. Especialización vertical

Uno de los indicadores más utilizados para medir la inserción de un país en cadenas internacionales de producción es el de especialización vertical, propuesto por Hummels et al. (2001). Este indicador mide la participación de los insumos importados en el valor de las exportaciones, teniendo en cuenta tanto los insumos utilizados directamente en la producción de los bienes y servicios exportados como los contenidos en los insumos domésticos empleados en esa producción (requerimientos indirectos)²⁷. A partir de este indicador puede obtenerse el valor doméstico incorporado en las exportaciones de cada país como la diferencia entre las exportaciones brutas y el valor de los insumos importados contenidos directa e indirectamente en esas exportaciones.

Según se observa en el gráfico 15, el peso de los insumos importados es significativamente mayor en las exportaciones de México que en las del Brasil (30% y 12%, respectivamente, en 2011), lo que implica que la proporción de valor generado domésticamente es menor en el caso mexicano. Asimismo, las exportaciones de México son más intensivas en el uso de insumos importados que las de otras regiones del mundo —con excepción de la Unión Europea—, mientras que en el caso del Brasil ocurre lo contrario. No obstante, al interior de las agrupaciones consideradas se observan diferencias entre los países que las integran; en particular, se destacan la provincia china de Taiwán y la República de Corea con exportaciones más dependientes de insumos importados que el promedio de Asia-Pacífico (48% y 41%, respectivamente, del valor exportado en 2011), mientras que en 13 de los miembros de la Unión Europea la participación de estos insumos es inferior al promedio del bloque (con un mínimo en 2011 del 22% en el Reino Unido y un máximo del 34% en Austria y Lituania).

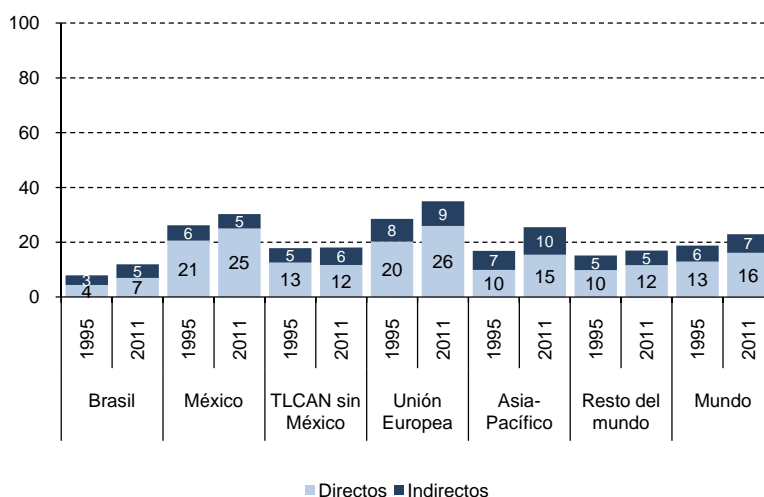
Tanto el Brasil y México como la mayoría de las agrupaciones consideradas registran un aumento del contenido relativo de insumos importados en sus exportaciones entre 1995 y 2011, lo que estaría evidenciando la creciente fragmentación geográfica de la producción a nivel mundial. Asimismo, en todos los casos la mayor parte de los insumos importados incorporados en las exportaciones son utilizados directamente por los propios sectores exportadores, destacándose el Brasil y los países de Asia-Pacífico con un peso relativo algo mayor de los insumos indirectos (véase el gráfico 15).

Cuando se desagregan las exportaciones por destino geográfico se observa que, en el caso del Brasil, las ventas al mercado mexicano son algo más intensivas en insumos importados que las dirigidas a otras regiones (véase el gráfico 16.A). Algo similar ocurre con las exportaciones mexicanas al Brasil (véase el gráfico 16.B). En ambos casos las mayores diferencias se registran con respecto a las ventas destinadas a la Unión Europea (en comparación con las dirigidas al TLCAN sin México o a la región de Asia-Pacífico). Asimismo, en ambos países el incremento observado entre 1995 y 2011 en el contenido de insumos importados de las exportaciones se percibe en todas las regiones de destino, destacándose en particular el aumento registrado en las ventas mexicanas a los países de Asia-Pacífico.

²⁷ Generalmente la producción de un bien o servicio requiere la utilización directa de insumos domésticos e importados. A su vez, la elaboración de los insumos domésticos empleados en esa producción puede requerir la utilización de insumos importados, así como de insumos provenientes de otros sectores domésticos (que a su vez utilizan en su producción insumos domésticos e insumos importados, y así sucesivamente).

GRÁFICO 15
BRASIL, MÉXICO Y AGRUPACIONES SELECCIONADAS: CONTENIDO DE INSUMOS INTERMEDIOS
IMPORTADOS DE LAS EXPORTACIONES TOTALES, 1995 Y 2011

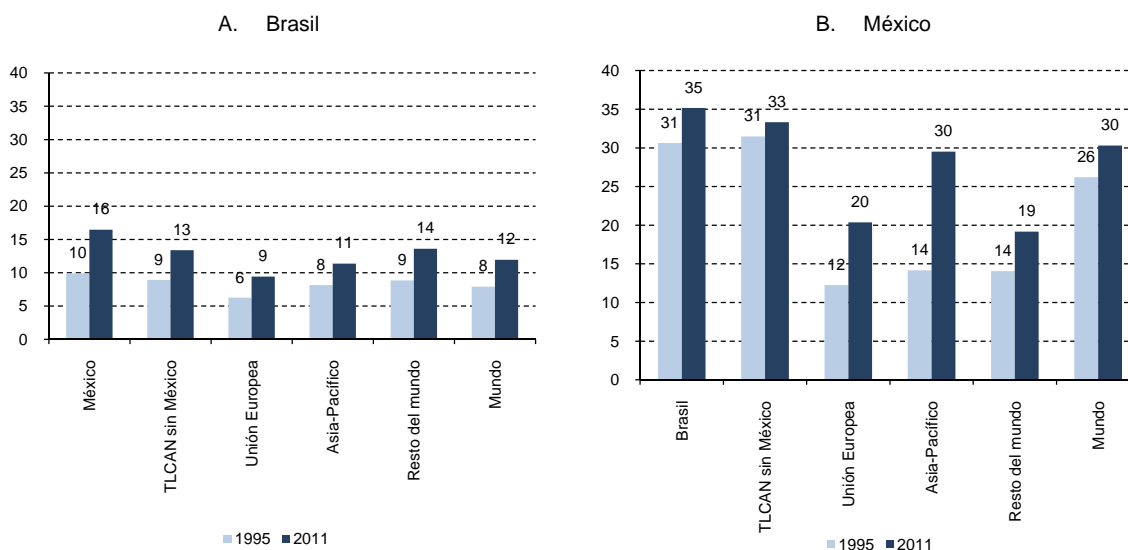
(En porcentajes del valor de las exportaciones brutas)



Fuente: Autores, sobre la base de datos de la World Input-Output Database (WIOD).

GRÁFICO 16
BRASIL Y MÉXICO: CONTENIDO DE INSUMOS INTERMEDIOS IMPORTADOS DE LAS
EXPORTACIONES SEGÚN DESTINO GEOGRÁFICO, 1995 Y 2011^a

(En porcentajes del valor de las exportaciones brutas)



Fuente: Autores, sobre la base de datos de la World Input-Output Database (WIOD).

^a Las diferencias en el año 1995 entre los valores correspondientes a la región Mundo y los totales presentados en el gráfico 15 para el Brasil y México obedecen a efectos de redondeo.

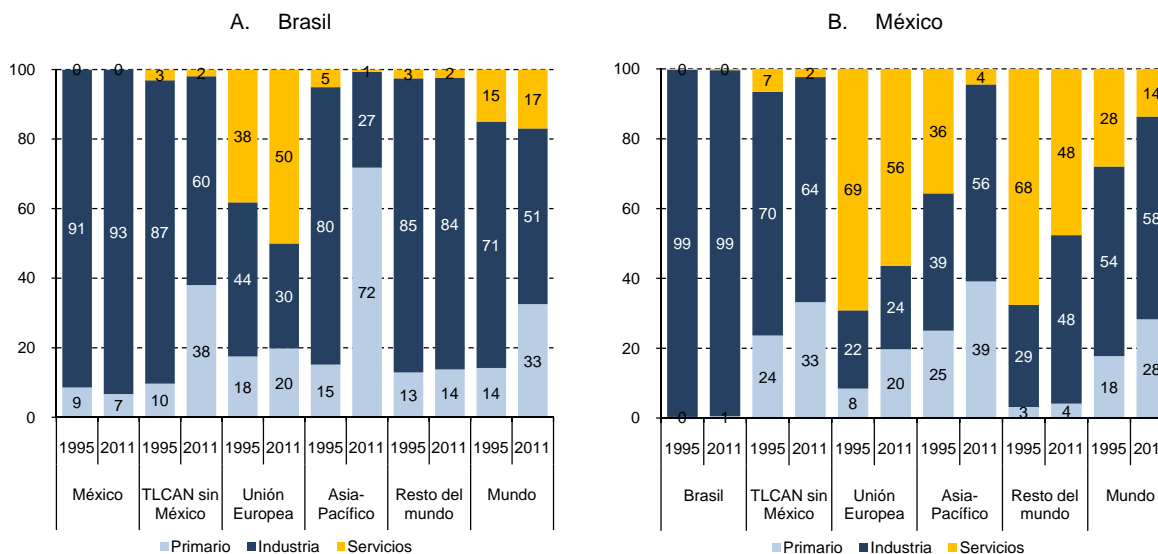
Las diferencias entre destinos en la proporción de insumos importados contenidos en las exportaciones pueden explicarse por la distinta composición sectorial de esas exportaciones, ya que el nivel de fragmentación geográfica de la producción se relaciona con las características técnicas de los productos. En este sentido, los bienes industriales son más susceptibles de ser fragmentados geográficamente que los servicios (OCDE, 2013). Así, en el caso del Brasil, las ventas a México (que en 2011 representaron menos del 2% de las exportaciones totales brasileñas) se concentran en productos del

sector industrial, mientras que las dirigidas a la Unión Europea (alrededor del 30% del total exportado en 2011) presentan una mayor concentración en servicios (véase el gráfico 17.A). El análisis de la estructura sectorial de las exportaciones brasileñas según destino geográfico muestra asimismo que el peso de los productos primarios en las ventas a los países de Asia-Pacífico y, en menor medida, al TLCAN sin México, se incrementó fuertemente entre 1995 y 2011, en detrimento de los bienes industriales. Como resultado de esto último, Asia-Pacífico se convirtió en el principal destino de las exportaciones de productos primarios del Brasil (con una participación del 50% en 2011, frente al 15% en 1995), desplazando de ese lugar a la Unión Europea (que pasó de algo más del 40% en 1995 a alrededor del 20% en 2011). En cuanto a las exportaciones brasileñas de bienes industriales, estas se concentran fuerte y crecientemente en Resto del mundo (que incluye, entre otros, a los países de América Latina y el Caribe), mientras que el TLCAN sin México y la Unión Europea han perdido participación. Finalmente, las exportaciones de servicios del Brasil tienen como principal destino la Unión Europea (85% en 2011 frente al 81% en 1995).

En el caso de México, los productos del sector industrial concentran casi la totalidad de las exportaciones al Brasil (que representaron poco más del 1% de las exportaciones totales mexicanas en 2011), en tanto que en las ventas a la Unión Europea (algo menos del 10% del total en 2011) predominan fuertemente los servicios (véase el gráfico 17.B). Por su parte, las exportaciones de México a sus socios del TLCAN —principal destino de las exportaciones mexicanas, con más del 70% del total— se componen mayormente de bienes industriales, al igual que las dirigidas a los países de Asia-Pacífico. También en este caso el peso de los productos primarios en las exportaciones se incrementó entre 1995 y 2011, no obstante, salvo en las ventas al TLCAN, para el resto de los destinos este incremento no se dio a costa de los bienes industriales sino de los servicios (especialmente en las exportaciones a Asia-Pacífico).

GRÁFICO 17
BRASIL Y MÉXICO: ESTRUCTURA SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES
SEGÚN DESTINO GEOGRÁFICO, 1995 Y 2011

(En porcentajes del valor total de las exportaciones brutas a cada destino)



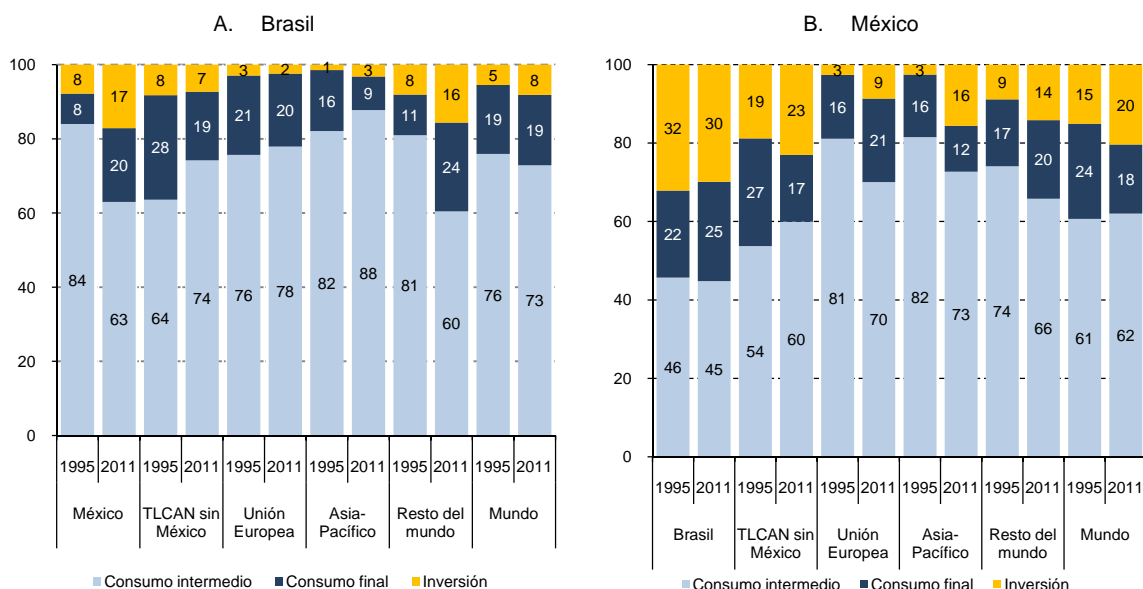
Fuente: Autores, sobre la base de datos de la World Input-Output Database (WIOD).

El análisis de la composición de las exportaciones por destino de uso de los productos (consumo intermedio, consumo final o inversión) aporta información adicional respecto a la integración productiva entre los países. El comercio bilateral entre el Brasil y México muestra algunas diferencias en este sentido: mientras que las exportaciones del Brasil al mercado mexicano se destinan principalmente al uso intermedio, las ventas de México al Brasil tienen como destino predominante el uso final y, dentro

de este, la inversión (véase el gráfico 18). En el caso del Brasil, si bien el predominio del consumo intermedio es un rasgo común a todas las agrupaciones de destino consideradas, México y Resto del mundo se destacan por haber experimentado un incremento en la participación de los productos de uso final entre 1995 y 2011, mientras que en las ventas a las otras agrupaciones ocurrió lo contrario. Por su parte, las exportaciones de México se destinan mayormente al consumo intermedio, aunque la inversión muestra una importancia creciente (en ambos casos, la excepción son las ventas dirigidas al Brasil).

GRÁFICO 18
BRASIL Y MÉXICO: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES POR DESTINO DE USO
SEGÚN DESTINO GEOGRÁFICO, 1995 Y 2011

(En porcentajes del valor total de las exportaciones brutas a cada destino)



Fuente: Autores, sobre la base de datos de la World Input-Output Database (WIOD).

2. Comercio de valor agregado

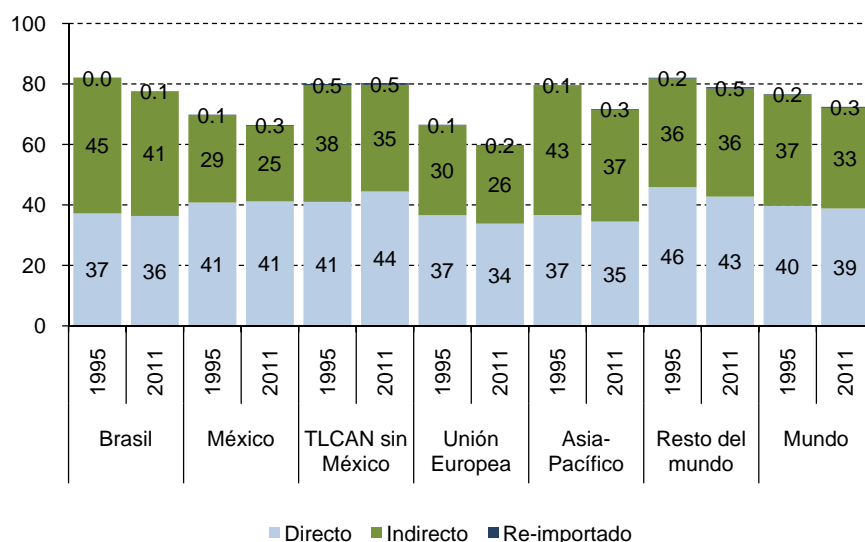
La medición del contenido de valor agregado de las exportaciones, propuesta por Johnson y Noguera (2012b), es otra forma de evaluar la participación de los países en redes internacionales de producción. En este sentido, la relación entre el valor agregado doméstico incorporado en las exportaciones y el valor bruto de esas exportaciones se considera una medida de la intensidad de la fragmentación geográfica de la producción y de la magnitud del problema de duplicación que esta fragmentación genera en las estadísticas tradicionales de comercio.

Los datos presentados en el gráfico 19 muestran que, como contrapartida del incremento del contenido de insumos importados analizado anteriormente, la participación del valor agregado doméstico en las exportaciones se ha reducido en la mayoría de los países y agrupaciones considerados. Al comparar entre países se observa que la proporción del valor generado domésticamente es menor en el caso de México y la Unión Europea, aunque hay diferencias al interior de este bloque y de las otras agrupaciones²⁸. En términos de variación, los países que registran las mayores reducciones entre 1995 y 2011 en el contenido relativo de valor agregado doméstico son Hungría, Luxemburgo, Polonia y la

²⁸ En la Unión Europea los valores para 2011 oscilan entre el 36% (Luxemburgo) y el 73% (Reino Unido), con 14 países por encima del promedio del bloque (que se ubica en torno al 60%). En TLCAN sin México, los Estados Unidos presentan mayores valores que Canadá (84% frente al 76% en 2011). Por su parte, dentro de Asia-Pacífico se destacan Australia, Indonesia y el Japón con valores superiores al 80%, mientras que la provincia china de Taiwán y la República de Corea presentan los valores más bajos (49% y 54%, respectivamente, en 2011).

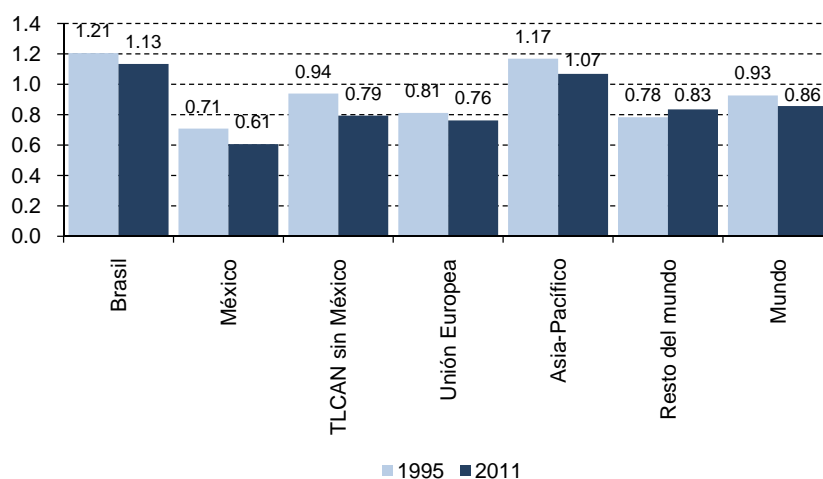
República Checa dentro de la Unión Europea, y la República de Corea y la provincia china de Taiwán en Asia-Pacífico, con caídas en todos los casos superiores al 20%. Por su parte el Brasil y México muestran variaciones similares en este período (-5,4% y -5,0%, respectivamente), inferiores al promedio del conjunto de los países considerados (-9%), lo que se explicaría en ambos casos por el incremento del peso de los sectores primarios en las exportaciones.

GRÁFICO 19
BRASIL, MÉXICO Y AGRUPACIONES SELECCIONADAS: CONTENIDO DE VALOR AGREGADO DOMÉSTICO DE LAS EXPORTACIONES TOTALES, 1995 Y 2011
(En porcentajes del valor de las exportaciones brutas)



Fuente: Autores, sobre la base de datos de la World Input-Output Database (WIOD).

GRÁFICO 20
BRASIL, MÉXICO Y AGRUPACIONES SELECCIONADAS: RELACIÓN ENTRE VALOR AGREGADO DOMÉSTICO INDIRECTO Y DIRECTO CONTENIDO EN LAS EXPORTACIONES TOTALES, 1995 Y 2011



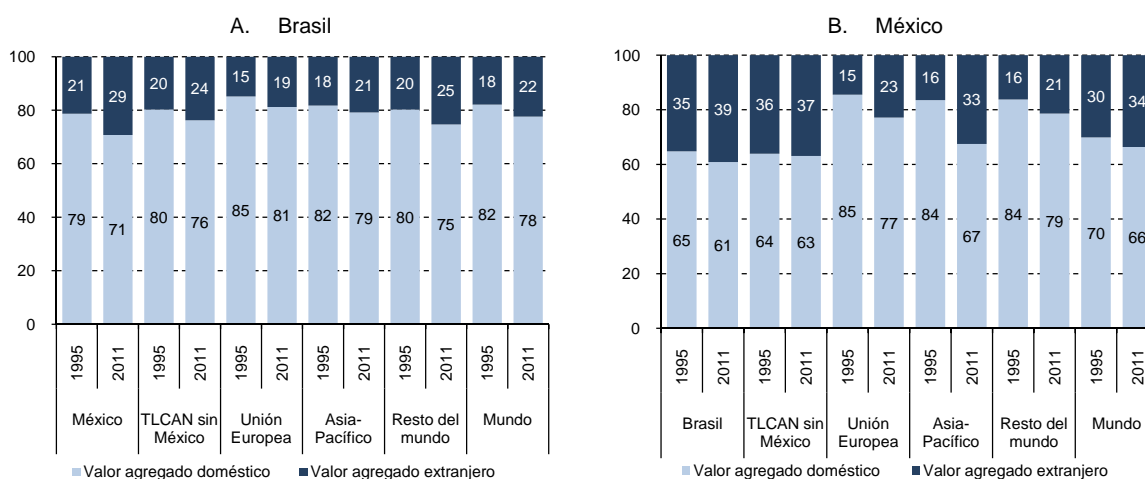
Fuente: Autores, sobre la base de datos de la World Input-Output Database (WIOD).

El valor agregado doméstico contenido en las exportaciones de un país puede descomponerse en el valor generado directamente por los sectores exportadores (valor agregado directo), el valor incorporado en los insumos domésticos utilizados en la producción de los productos exportados (valor

agregado indirecto), y el valor doméstico que regresa a la economía contenido en productos importados que son empleados como insumos por los sectores exportadores (valor agregado re-importado) (Ahmad, 2013). Las estimaciones realizadas a partir de las matrices WIOD muestran en general una pérdida de importancia del valor agregado indirecto respecto al valor agregado directo, no obstante existen algunas diferencias entre los países y agrupaciones considerados: mientras que en las exportaciones del Brasil y los países de Asia-Pacífico el valor agregado indirecto es mayor que el generado por los propios sectores exportadores (lo que se refleja en una relación valor agregado indirecto/valor agregado directo mayor a 1), en México y las restantes agrupaciones ocurre lo contrario (véanse los gráficos 19 y 20). Estas diferencias revelan una mayor intensidad de los vínculos intersectoriales domésticos de los sectores exportadores en el Brasil y Asia-Pacífico. En el caso de México, el relativo aislamiento de los sectores exportadores del resto de la economía se relaciona principalmente con el hecho de que la mayor parte de las exportaciones manufactureras mexicanas se originan en la industria maquiladora (Fujii-Gamero y Cervantes-Martínez, 2013). Por otra parte, el valor agregado re-importado representa en todos los casos una porción ínfima del valor de las exportaciones (véase el gráfico 19).

Al igual que el contenido de insumos importados, el valor agregado doméstico incorporado en las exportaciones de un país depende de la composición de esas exportaciones. En el caso del Brasil, el mayor peso de los productos industriales en las ventas a México —y, en menor medida, a los restantes miembros del TLCAN y al Resto del mundo— se refleja en un contenido relativo de valor agregado doméstico algo menor en esas ventas (véase el gráfico 21.A). Por su parte, las exportaciones de México a la Unión Europea y al Resto del Mundo, más concentradas en servicios, son las que incorporan una mayor proporción de valor generado domésticamente (véase el gráfico 21.B)

GRÁFICO 21
BRASIL Y MÉXICO: VALOR AGREGADO DOMÉSTICO Y VALOR AGREGADO EXTRANJERO
CONTENIDO EN LAS EXPORTACIONES SEGÚN DESTINO GEOGRÁFICO, 1995 Y 2011^a
(En porcentajes del valor total de las exportaciones brutas a cada destino)



Fuente: Autores, sobre la base de datos de la World Input-Output Database (WIOD).

^a El valor agregado doméstico incluye tanto el valor directo y el indirecto como el re-importado. La diferencia en el año 2011 entre el valor correspondiente a la región Mundo y el total presentado en el gráfico 19 para el Brasil obedece a efectos de redondeo.

El análisis precedente de la inserción del Brasil y México en cadenas internacionales de producción, basado en las matrices WIOD, muestra algunas diferencias entre ambos países. En el caso del Brasil, si bien el tamaño de la economía es un factor que explica en parte el bajo nivel de especialización vertical que presenta este país —o, equivalentemente, el mayor contenido de valor agregado doméstico de sus exportaciones—, la creciente concentración de la canasta exportadora en bienes primarios también estaría incidiendo (en la medida que la producción de estos bienes es menos susceptible de ser fragmentada geográficamente). Por otra parte, el mayor peso relativo del valor agregado doméstico

indirecto en las exportaciones del Brasil reflejaría una mayor integración de los sectores exportadores con el resto de la economía —respecto a lo observado en otros países, como México—, aunque la intensificación de la especialización exportadora primaria estaría llevando a una caída de la participación de este componente del valor agregado (debido a los menores vínculos intersectoriales domésticos hacia atrás que caracterizan a los sectores primarios). De esta manera, la participación del Brasil en redes internacionales de producción se estaría dando principalmente como proveedor de insumos que son utilizados en la producción de otros bienes y servicios en el exterior (generando así vínculos hacia adelante en la cadena).

En el caso de México, en cambio, se observa una mayor especialización vertical y, consecuentemente, un menor contenido de valor agregado doméstico en las exportaciones (en comparación con el Brasil y otros países). Esto reflejaría la mayor integración de México en eslabones de la cadena productiva que involucran actividades de ensamblado de bienes finales que incorporan escaso valor agregado (es decir, mayores vínculos hacia atrás que hacia adelante en la cadena).

III. Algunas reflexiones sobre la inserción de América Latina y el Caribe en cadenas internacionales de valor

El análisis empírico presentado en las secciones anteriores ilustra la considerable heterogeneidad existente en América Latina y el Caribe en cuanto a la participación en redes regionales y globales de producción. Para efectos analíticos, cabe hacer una distinción entre México y Centroamérica, por una parte, y América del Sur y el Caribe, por otra. El primer grupo de países participa ampliamente en diversas cadenas de valor centradas en los Estados Unidos, tanto de bienes (sectores de automoción, de la electrónica y del vestuario, entre otros) como de servicios (centros de llamadas, tecnología de la información y las comunicaciones y otros servicios remotos). En el segundo grupo de países, en cambio, la gestación de redes de producción es aún incipiente, con algunas excepciones.

Para entender mejor las causas de este patrón diferenciado, a continuación se examinan algunos factores que favorecen la mayor inserción de los países de la región en cadenas de valor. Esos factores se pueden agregar en dos grandes grupos: exógenos y endógenos. Forman parte del primero los que guardan relación con características estructurales, como la geografía, el tamaño del mercado o la dotación de recursos naturales. Por su parte, entre los factores endógenos cabe mencionar los que, a diferencia de los exógenos, pueden verse afectados por acciones privadas o públicas, como la política educativa, industrial o comercial. Considerando las diferencias existentes en relación con los factores clave del desarrollo y gestación de cadenas, es importante distinguir entre las cadenas industriales, las de servicios y las basadas en recursos naturales.

Uno de los determinantes del surgimiento de redes industriales es la cercanía geográfica a una potencia manufacturera, que suele corresponder a la economía de mayor tamaño y sofisticación tecnológica de una región y la que traslada o subcontrata ciertos procesos (en general que requieren mucha mano de obra) a los países cercanos, usualmente para aprovechar los menores costos laborales y operacionales de estos. Con la cercanía también se reduce la incertidumbre sobre los plazos de entrega, aspecto crucial cuando en la cadena de valor se comercia con bienes intermedios requeridos para la elaboración de productos finales (por ejemplo, en el caso de las industrias electrónica y automotriz) o cuando se requiere una respuesta rápida ante cambios de la demanda (como en la industria del vestuario). Por último, la proximidad geográfica facilita la coordinación de operaciones dispersas en

varios países, ya sea mediante el desplazamiento de los gerentes y de personal especializado o a través de interacciones remotas aprovechando que la diferencia horaria no es significativa. Por todos estos motivos, las principales redes de producción industriales tienen una clara dimensión regional en torno a un país líder, rol que han desempeñado los Estados Unidos en América del Norte, Alemania en Europa y el Japón en Asia. No obstante, hay que señalar que en la última década China ha desplazado al Japón como centro neurálgico de la “fábrica Asia”, dado el papel preponderante que ha adquirido en el ensamblado y la exportación de productos finales elaborados a partir de los bienes intermedios que importa del resto de la región asiática.

Un segundo elemento importante es el atractivo del régimen fiscal para las empresas multinacionales. Especialmente en países en desarrollo, lograr que esas compañías establezcan filiales es clave para el acceso a las cadenas internacionales de valor, por lo que frecuentemente se les han otorgado diversos tipos de exenciones impositivas. El principal instrumento utilizado por los países de la región en este ámbito son las zonas francas. Las actividades productivas que se realizan en esas zonas suelen gozar de diversos beneficios tributarios, como la exención de aranceles para los insumos importados. Dado que la OMC ha prohibido que a partir de 2016 se apliquen exenciones tributarias sujetas a la exportación, varios países de la región están evaluando el otorgamiento de otros beneficios, como subsidios a la capacitación. En todo caso, es importante recordar que para una empresa multinacional el atractivo de un país no depende solamente de su régimen impositivo, sino también de otros factores, como los que se describen a continuación.

Un tercer componente decisivo para la participación en redes de producción industriales es la calidad de las infraestructuras de caminos, puertos, puentes y aeropuertos, así como la disponibilidad de logística, transportes y telecomunicaciones adecuados. El grado de desarrollo de estas infraestructuras y su regulación inciden directamente en el costo y el tiempo asociados a los transportes y a las comunicaciones. Estos factores son clave para reducir la duración y la variabilidad de los plazos de traslado de las mercancías, así como para facilitar la coordinación entre las diferentes plantas o empresas que conforman la cadena de valor.

Un cuarto elemento se relaciona con aspectos tales como las habilidades, los costos y la productividad de la fuerza laboral de cada país, que determinan significativamente el segmento en que este se ubica en una determinada cadena de valor. Cuanto más limitadas sean las habilidades, más probabilidades habrá de que el país se ubique en segmentos de menor valor agregado, caracterizados por procesos repetitivos y, por ende, fácilmente trasladables a otros países. Por el contrario, cuando aumentan las habilidades de la fuerza laboral de un país, su industria puede escalar a eslabones de mayor valor agregado y salarios (proceso denominado *upgrading*). Sin duda, este aspecto está íntimamente relacionado con las políticas y las instituciones nacionales en materia de educación, capacitación, ciencia y tecnología. De la misma forma, en la medida que las políticas públicas se orienten a desarrollar una masa crítica de recursos humanos calificados en actividades específicas y logren impulsar la creación de eslabonamientos a partir de las ventajas comparativas existentes, será posible atraer inversión extranjera directa para esas actividades, así como participar en cadenas de valor más sofisticadas y en segmentos mejor posicionados.

Un quinto factor es la dotación de recursos naturales de cada país, así como el ciclo de precios de los productos básicos relacionados. Si un país posee abundancia de tierra fértil, reservas de metales, minerales o productos energéticos, las empresas tenderán a dirigir sus inversiones hacia actividades extractivas y primarias sin procesamiento. Esto se verifica sobre todo en un contexto de altos precios internacionales, como el que ha predominado desde 2003 hasta la fecha. Los altos precios no solo convierten la explotación de los recursos naturales en la actividad empresarial más rentable, sino que además conducen a apreciaciones cambiarias que disminuyen considerablemente el potencial para desarrollar otras cadenas exportadoras (el llamado fenómeno de la “enfermedad holandesa”).

Un sexto factor está vinculado a un amplio espectro de políticas para mejorar el clima de negocios y el desempeño de las empresas nacionales. El clima de negocios no solo depende de la carga tributaria, sino también de la estabilidad del entorno macroeconómico, político, jurídico y social, del acceso al crédito y a los mercados financieros, de los niveles de burocracia y corrupción, de la calidad de las

infraestructuras y del tipo de política industrial prevalente en cada país, entre otros aspectos. Por otra parte, además de la atracción de empresas multinacionales, el mejoramiento del desempeño de las empresas locales es fundamental para el éxito de una estrategia de inserción en cadenas internacionales. La adopción de iniciativas público-privadas de distintos tipos con una visión de mediano y largo plazo puede ayudar a lograr ese objetivo promoviendo esfuerzos de innovación empresarial, el acceso al crédito y la educación y la formación de los trabajadores.

Por último, resulta asimismo relevante el tipo de integración formal (*de jure*) existente entre las economías que forman parte de una cadena de valor. En efecto, el desarrollo de redes de producción industriales geográficamente fragmentadas en América del Norte, Europa y Asia ha creado una demanda de mecanismos de gobernanza que garanticen un entorno normativo propicio para el funcionamiento de esas redes. Esa demanda se atiende cada vez más a través de acuerdos “profundos” de comercio e inversión, principalmente del tipo Norte-Sur. La relación entre las cadenas de valor y esos acuerdos profundos es de doble sentido, por cuanto las primeras generan la demanda de los segundos, que a su vez contribuyen a consolidar el desarrollo de las cadenas.

Los factores determinantes de la gestación de cadenas de servicios son similares a los que condicionan las cadenas de bienes, excepto en lo que se refiere a los servicios a distancia (por teléfono o mediante distintas plataformas tecnológicas). A menudo, las cadenas de servicios remotos son mundiales y no regionales, ya que en este caso la cercanía de un país líder es menos importante. De hecho, algunas empresas de servicios de tecnologías de la información cuentan con sucursales en todos los continentes para prestar servicios globalmente las 24 horas del día. De acuerdo a un índice elaborado por la consultora AT Kearney, el atractivo de país para los servicios globales se relaciona con tres factores: 1) el atractivo financiero, que depende de los niveles salariales, los costos de infraestructura y los asociados a la regulación y la carga impositiva; 2) la disponibilidad de mano de obra calificada y su nivel de inglés; y 3) el entorno para los negocios, que incluye aspectos como la seguridad, la calidad de la infraestructura de telecomunicaciones y electricidad, el apoyo del gobierno al sector de las tecnologías de la información y las comunicaciones y la seguridad de la propiedad intelectual.

Por su parte, las cadenas relacionadas con los recursos naturales dependen básicamente de los mismos factores que las cadenas industriales. No obstante, cabe mencionar como diferencia el factor geográfico, ya que las actividades al comienzo de la cadena deben tener lugar necesariamente en el país donde se explota el recurso. Por el contrario, los eslabones del final de la cadena están muchas veces cerca de los grandes mercados de consumo. En las cadenas agrícolas y agroindustriales un factor adicional de competitividad es el cumplimiento de normas sanitarias y fitosanitarias, como las referidas a la trazabilidad de los productos. Para el ingreso a eslabones de mayor valor agregado, los países deben construir capacidades a nivel local para un aprendizaje pertinente, lo que incluye formación de recursos humanos en biotecnología, investigación y desarrollo adaptativa y una serie de actividades relacionadas con servicios asociados (control de calidad, comercialización y logística, entre otros) (CEPAL, 2008).

A la luz de estos elementos, es posible visualizar algunos de los factores que han influido en la presencia relativamente significativa de México y Centroamérica en cadenas internacionales de valor. Su proximidad con los Estados Unidos y menores costos laborales han sido incentivos para que empresas multinacionales estadounidenses trasladen a esas localizaciones, o subcontraten en ellas, procesos manufactureros y actividades que requieren un uso intensivo de mano de obra. Este patrón se ha visto reforzado por diversos regímenes de incentivos implementados por esos países, como las zonas maquiladoras y las zonas francas de exportación. El tipo de habilidades disponibles ha determinado que, en general, México y, sobre todo, los países centroamericanos (con la excepción de Costa Rica) ocupen segmentos relativamente poco sofisticados de las cadenas de valor en que participan. Los acuerdos comerciales profundos que vinculan a México y Centroamérica con los Estados Unidos (el TLCAN y el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos, respectivamente) han profundizado y consolidado esta modalidad de integración productiva.

En América del Sur, las redes de producción están menos desarrolladas por las razones antes expuestas. Esta subregión posee una abundante dotación de recursos naturales, lo que se refleja en una marcada especialización exportadora primaria de todas las economías sudamericanas. Esa

especialización se acentuó durante la pasada década, en gran parte debido a la fuerte demanda de esos productos por parte de China y a los altos precios de materias primas como el mineral de hierro, el cobre, el petróleo y la soja. Por otra parte, se trata de una subregión extensa, con grandes barreras geográficas (como la Amazonia y la Cordillera de los Andes) que dificultan la comunicación y una distribución espacialmente equilibrada de la población y la actividad económica. Estos elementos, sumados a importantes carencias de infraestructura, limitan la posibilidad de reproducir en América del Sur el tipo de integración productiva observado en Asia, que se caracteriza por redes de producción industriales densas. La principal excepción la constituye la integración entre la Argentina y el Brasil en el sector de la automoción, que se manifiesta en un intenso comercio de partes y componentes (véase la sección I).

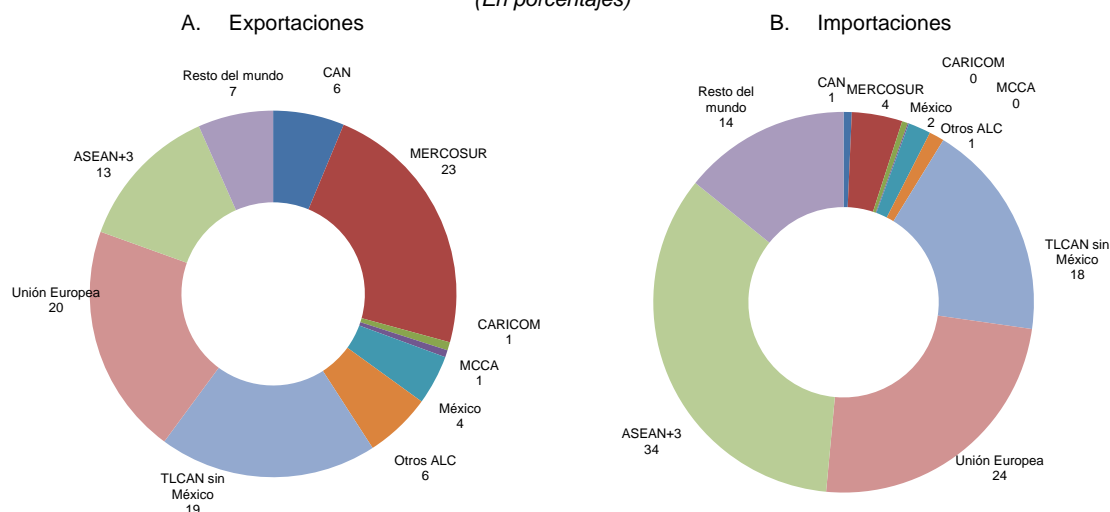
El tipo de integración económica formal prevaleciente en América del Sur también difiere del de México y Centroamérica. En general, los esquemas sudamericanos de integración han tendido a concentrarse en la remoción de aranceles y otros obstáculos fronterizos al comercio de bienes, con un menor desarrollo normativo en temas de “integración profunda”, como el comercio de servicios, la inversión, la política de competencia y las compras públicas. Al igual que en el caso de México y Centroamérica, una excepción la constituyen los acuerdos comerciales suscritos entre países que tienen convenios con los Estados Unidos y con la Unión Europea, como por ejemplo los que están en vigor entre Chile y el Perú y entre Chile y Colombia. Estos tratados suelen seguir de cerca el modelo del TLCAN²⁹. Cabe notar que los países que han suscrito acuerdos comerciales profundos entre sí lo han hecho también con otros socios extrarregionales que tienen un mayor nivel de desarrollo, como el Japón, la República de Corea y China, en el caso de Chile y el Perú.

Atendiendo al tamaño de su economía y de su mercado interno, así como a sus notables capacidades tecnológicas, el Brasil tiene potencial para desempeñar un papel crucial en cualquier iniciativa encaminada a desarrollar las cadenas de valor sudamericanas. El cumplimiento de este objetivo requerirá medidas de política orientadas a aumentar la densidad de los encadenamientos productivos entre el Brasil y las demás economías sudamericanas, que —salvo en el caso de la Argentina— son relativamente poco sólidos. Así, por ejemplo, en 2011, el 30% de las exportaciones totales de bienes intermedios industriales del Brasil se dirigió a América del Sur, principalmente a la Argentina, pero solo un 5% de sus importaciones de estos bienes provino de la subregión, y únicamente un 1% si se excluye el MERCOSUR (véase el gráfico 22). Esta diferencia entre el patrón exportador e importador de bienes intermedios industriales refleja la baja regionalización de las importaciones del Brasil. Un esfuerzo por generar más encadenamientos a nivel sudamericano se vería favorecido si se diera en coordinación con las empresas multilatinas brasileñas, que ya tienen una notoria presencia inversora en toda la subregión.

De los diferentes patrones de inserción internacional que se observan en la región se desprenden desafíos que también son diferenciados. Para México y Centroamérica, un reto central es ascender hacia eslabones de mayor sofisticación en las cadenas de valor en que ya participan, sean estas industriales o de servicios. En el caso de América del Sur, el principal desafío parece ser la incorporación de eslabones de mayor valor agregado a las exportaciones basadas en recursos naturales, junto con la promoción de cadenas en los sectores industriales y de servicios.

²⁹ La recientemente creada Alianza del Pacífico, en que participan Chile, Colombia, México y el Perú, también tiene por objeto alcanzar una “integración profunda” entre sus miembros, caracterizada por la libre movilidad de bienes, servicios, personas y capitales. No obstante, las negociaciones para tal efecto aún están en curso, por lo que no es posible evaluar en qué medida sus resultados cumplen con los objetivos planteados.

GRÁFICO 22
BRASIL: DESTINO DE EXPORTACIONES Y ORIGEN DE IMPORTACIONES DE BIENES
INTERMEDIOS INDUSTRIALES, 2011
(En porcentajes)



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

Como ya se mencionó, los obstáculos a una mayor integración productiva en América del Sur son muy diversos. Frecuentemente, se derivan de insuficiencias de las políticas públicas a los niveles subregional (por ejemplo, en infraestructura de transporte) y nacional (por ejemplo, en educación, capacitación, ciencia y tecnología, fomento productivo e internacionalización de pymes). En este contexto, no cabe esperar que eventuales avances hacia formas más profundas de integración económica resuelvan por sí solos dificultades que requieren acciones en múltiples frentes. No obstante, resulta indudable que un mercado sudamericano más integrado y profundo proporcionaría un entorno más propicio que el actual para la gestación y el desarrollo de cadenas de valor. En este sentido, es preciso valorar los beneficios que podrían derivarse de una acumulación de origen plena a nivel sudamericano, de avances coordinados en la facilitación del comercio y de una gradual armonización o un reconocimiento mutuo de estándares técnicos, sanitarios y fitosanitarios, entre otras acciones. Estos avances beneficiarían de manera particular a las pymes exportadoras (directas e indirectas), que tienen menor capacidad que las grandes empresas de lidiar con obstáculos administrativos o regulatorios al comercio.

El desarrollo de vínculos comerciales y de inversión más estrechos entre América del Sur, Centroamérica y México debería ser también un objetivo central de los esfuerzos por fomentar una mayor integración productiva en América Latina. En este sentido, un desafío permanente consiste en avanzar hacia una mayor integración formal entre el Brasil y México, las dos economías de mayor tamaño y sofisticación productiva de la región. Un acuerdo comercial entre ambos países ayudaría a refundar la integración regional sentando las bases para avanzar hacia un espacio latinoamericano económicamente integrado.

El Caribe, por su parte, está poco insertado en las cadenas globales y tiene escasa participación en las redes productivas regionales. A pesar de su cercanía a los Estados Unidos, pocas islas están integradas en las cadenas industriales de ese país, excepto la República Dominicana. Esta débil integración se debe, sobre todo, a niveles salariales relativamente altos y a tasas de productividad comparativamente bajas, lo que se combina con el pequeño tamaño de estos países que dificulta la producción a gran escala. Las actividades predominantes en el Caribe son las industrias del turismo y de servicios remotos. Ambas tienen vínculos poco desarrollados con el resto de las economías de la subregión para la compra de insumos, que en su gran mayoría se importan desde fuera de la región. Las características geográficas también suponen un obstáculo para los encadenamientos ya que todos los países insulares son pequeños

y tienen limitadas conexiones marítimas y aéreas, lo que dificulta la gestación de redes. Otro factor que restringe la integración productiva es que la CARICOM todavía no opera como un mercado común y persisten varios impedimentos para que llegue a hacerlo. De este listado de factores surge una agenda de políticas nacionales y regionales para promover los encadenamientos productivos, aprovechando los grandes activos del Caribe en términos de potencial en turismo, servicios culturales, destino para la deslocalización de actividades (*off-shoring*) y bienes de nicho.

Superar las conocidas carencias que presenta la región en materia de infraestructura de transporte y telecomunicaciones es también esencial para generar un entorno más propicio al desarrollo de cadenas de valor. En este contexto, las acciones coordinadas llevadas a cabo en el marco de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA), del Proyecto Mesoamérica, y la Estrategia regional del Caribe sobre logística de cargas y facilitación del comercio constituyen iniciativas valiosas que deben ser reforzadas.

Finalmente, el tema de la política industrial merece una reflexión particular, a la luz de los cambios en los paradigmas productivos que ha traído consigo la proliferación de las cadenas de valor. Más que desarrollar industrias completas integradas verticalmente, los países buscan crecientemente insertarse en nichos específicos en los que pueden ser competitivos internacionalmente. Esta tendencia es particularmente pronunciada en las industrias de ensamblaje, como la automovilística, la electrónica y la aeronáutica, así como la del vestuario. De lo anterior se desprende que ciertos instrumentos de política industrial (y comercial) que podían tener una función beneficiosa en el pasado están perdiendo progresivamente utilidad, y en algunos casos incluso están llegando a tener un efecto opuesto al deseado. Tal es el caso de los altos aranceles u otras barreras a la importación de bienes intermedios, medidas que contribuyen a la pérdida de competitividad internacional de las industrias que dependen de esos bienes. Una situación análoga se da con los requisitos de contenido local, en la medida que pueden restringir el acceso a proveedores extranjeros cuyos costos sean menores u ofrezcan mayor calidad que los disponibles localmente³⁰. En este contexto, la política industrial sigue siendo clave para identificar y promover sectores y actividades en que un país puede hacerse internacionalmente competitivo. Sin embargo, sus instrumentos deberán ir evolucionando hacia un mayor énfasis en aspectos como los incentivos a las actividades de investigación y desarrollo, la asociatividad, la capacitación y el desarrollo de proveedores.

La promoción de la presencia de los países latinoamericanos en cadenas de valor y de su escalamiento a segmentos de mayor valor agregado puede facilitar el acceso a tecnologías de punta y a las mejores prácticas productivas internacionales. Además, la inserción en cadenas permite acceder a insumos y servicios de clase mundial. Todo lo anterior puede redundar en una mayor competitividad internacional de los bienes y servicios comercializados por países y empresas que participen en esas cadenas. Sin embargo, el grado en que lleguen a materializarse esos beneficios potenciales dependerá de la existencia de un conjunto integrado de políticas encaminadas a elevar la productividad, por un lado, y a reducir los diferenciales de esta entre sectores y entre tamaños de las empresas, por otro. Se trata de avanzar en el sentido de la propuesta de “cambio estructural”, esto es, en una modernización de la estructura productiva que vaya incorporando gradualmente a las pymes, apoyándolas en materia de capacitación, asociatividad, acceso al crédito y a las tecnologías, certificación de calidad, trazabilidad y reducción de la huella de carbono, entre otros desafíos. Precisamente la necesidad de responder a esos retos abre un espacio para actualizar y reorientar los mecanismos de cooperación e integración regional, así como para desarrollar iniciativas plurinacionales en algunos de esos ámbitos. Avanzar coordinadamente en esos temas contribuiría más a la integración regional y a la gestación de cadenas de valor subregionales que los debates sobre estrategias comerciales o de liberalización arancelaria.

³⁰ Tavares de Araujo (2013) sostiene que medidas como las altas barreras a la importación y los requisitos de contenido local, junto con deficiencias en materia logística, explican en parte la reducida competitividad internacional de algunos segmentos de la industria brasileña.

IV. Conclusiones

El comercio internacional está cada vez más articulándose en torno a las llamadas CGV, cuyo desarrollo ha llevado a que los bienes intermedios ganen crecientemente importancia en el vínculo comercial entre los países. La evidencia disponible respecto al funcionamiento de estas cadenas indica que se trataría de un fenómeno principalmente regional, en la medida que las mismas se concentran geográficamente en América del Norte, la Unión Europea y Asia del Este, organizadas en torno a los Estados Unidos, Alemania y Japón y China, respectivamente. Este sesgo regional que caracteriza a las CGV —determinado en gran parte por la distancia entre los países, así como por la reducción de las barreras comerciales en el marco de acuerdos regionales de integración— genera desafíos a los países de América Latina y el Caribe, cuya inserción en estas cadenas ha sido en general hasta ahora limitada.

Del análisis realizado en este estudio utilizando las cifras de comercio internacional disponibles se desprende una marcada heterogeneidad en la participación de los países de la región en redes internacionales de producción, con dos patrones claramente diferenciados: uno de mayor vinculación con los Estados Unidos y la “fábrica América del Norte” (México y América Central), y otro con una orientación marcada hacia redes de producción subregionales —en general, aun incipientes— (América del Sur y el Caribe).

Entre los casos de cadenas orientadas a la “fábrica América del Norte” destaca la participación de México y Costa Rica en redes de producción de las industrias eléctrica y electrónica, automotriz, química y petroquímica, siderúrgica y metalmecánica, así como la aeroespacial y de provisión de maquinaria y equipo e insumos y equipo médico. Además de Costa Rica, el resto de los países de Centroamérica, en especial Honduras y El Salvador, aparecen ampliamente vinculados a la cadena estadounidense del hilado y el vestuario, lo que les permite generar divisas y empleos aunque con escasa incorporación de valor agregado y una alta dependencia de insumos importados desde los Estados Unidos.

En cuanto a las redes de producción subregionales, en América Latina y el Caribe existen algunos núcleos de países en los que hay presencia de cadenas de valor en bienes intermedios. Es el caso del comercio entre cuatro de los miembros del MCCA (Costa Rica, El Salvador, Honduras y Guatemala), el de Colombia, el Ecuador y el Perú en la CAN, y el de la Argentina, el Brasil y el Uruguay en el MERCOSUR. Las dos principales industrias presentes en cadenas de valor subregionales son la química y petroquímica y la siderúrgica y metalmecánica, que constituyen la base de una serie de actividades

intermedias de relevancia en los espacios regionales (en particular, la industria de plásticos y la de productos de aluminio y acero).

En el MERCOSUR, a diferencia del MCCA y la CAN, hay un predominio de las industrias automotriz y de autopartes y de maquinaria y equipo, especialmente en el comercio entre la Argentina y el Brasil y, en menor medida, entre estos países y el Uruguay. Ambas industrias aprovechan los beneficios de escala del mercado ampliado, la protección arancelaria y un régimen administrado de las decisiones de inversión y producción de las empresas transnacionales. Si bien la proporción de comercio intrarregional en estas cadenas es bastante elevada, un porcentaje importante de los insumos intermedios requeridos por la industria brasileña son importados desde otros orígenes, principalmente China y otros países de Asia.

En el caso de las economías del Caribe, se pudo determinar una débil inserción en cadenas de valor y limitadas relaciones de comercio intraindustrial. En esta subregión, la mayor intensidad de comercio se produce bajo un patrón estrictamente interindustrial, en el que Trinidad y Tabago es el principal proveedor de la mayor parte de las manufacturas que demandan las economías caribeñas de menor tamaño.

Una regularidad observada en el análisis empírico de la participación de agentes económicos en las cadenas de valor —a partir de microdatos de comercio de algunos países para los que se dispuso de información— es que las pequeñas y medianas exportadoras (pymex) representan un alto porcentaje del total de empresas que venden productos a otros países, pero tienen una reducida participación en el total de exportaciones. Por otra parte, el análisis realizado muestra la relevancia del mercado subregional para las exportaciones de las pymex en el caso de algunas industrias livianas (como, por ejemplo, la industria del textil y vestuario de Colombia y Guatemala).

Al profundizar el análisis de la inserción del Brasil y México en cadenas internacionales de valor en base a MIP multirregionales se encuentran algunas diferencias entre ambos países. La participación del Brasil en redes internacionales de producción se estaría dando principalmente como proveedor de insumos que son utilizados en la producción de otros bienes y servicios en el exterior (generando así vínculos hacia adelante en la cadena), lo que se refleja en un bajo contenido relativo de insumos importados en sus exportaciones y, consecuentemente, en una mayor incorporación de valor agregado doméstico. En el caso de México, en cambio, se observa una mayor especialización vertical y, por consiguiente, un menor contenido de valor agregado doméstico en las exportaciones, lo que reflejaría la mayor integración de este país en eslabones de la cadena productiva que involucran actividades de ensamblado de bienes finales que incorporan escaso valor agregado (es decir, mayores vínculos hacia atrás que hacia adelante en la cadena).

Promover la presencia de los países latinoamericanos en cadenas de valor y su escalamiento hacia segmentos de mayor valor agregado puede facilitar el acceso a tecnologías de punta y a las mejores prácticas productivas internacionales. Además, la inserción en cadenas facilita el acceso a insumos y servicios de clase mundial. Todo lo anterior puede conducir a una mayor competitividad internacional de los bienes y servicios comercializados por países y empresas que participan en dichas cadenas. Sin embargo, el grado en que estos beneficios potenciales efectivamente se materialicen dependerá de la existencia de un conjunto integrado de políticas internas encaminadas a elevar la productividad, por una parte, y a reducir sus diferenciales entre empresas de distintos sectores y tamaños, por otra.

Se trata de avanzar en pos de la propuesta de “cambio estructural”, es decir, una modernización de la estructura productiva en un proceso que incorpore gradualmente a las pymes, apoyándolas en capacitación, asociatividad, acceso al crédito y a las tecnologías, certificación de calidad, trazabilidad y reducción de la huella de carbono, entre los principales desafíos. Este conjunto de retos abre un espacio para actualizar los mecanismos de cooperación e integración regional, poniendo el foco en ellos y desarrollando iniciativas plurinacionales en algunos de estos ámbitos. Avanzar de manera coordinada en estos temas probablemente contribuirá más a la integración regional y a la gestación de cadenas de valor subregionales que los debates sobre estrategias comerciales o liberalización arancelaria. Esta es, pues, una de las tareas pendientes de la integración regional.

Bibliografía

- Ahmad, Nadim (2013), “Measuring Trade in Value-added, and Beyond”. Prepared for the Conference on “Measuring the Effects of Globalization”, February 28-1 March 2013, OCDE.
- A.T. Kearney (2011), *Offshoring Opportunities amid Economic Turbulence: The AT Kearney Global Services Location Index*, Chicago, Illinois [en línea] <http://www.atkearney.com/gbpc/global-services-location-index>.
- Balassa, Bela (1979), “El comercio intraindustrial y la integración de los países en desarrollo dentro de la economía mundial”, *Integración latinoamericana*, vol. 4, Buenos Aires.
- Bekerman, Marta y Cecilia Rikap (2010), “Integración regional y diversificación de exportaciones en el MERCOSUR: el caso de Argentina y Brasil”, *Revista CEPAL*, N° 100 (LC/G.2442-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), abril.
- Bianchi, Eduardo y Carolina Szpak (2013), “Cadenas globales de producción: implicancias para el comercio internacional y su gobernanza”, *Brief N° 87, Serie Cátedra OMC*, Buenos Aires, Red LATN, mayo.
- Brenner, Carlos (2012), “La experiencia de la petroquímica en Brasil y sus ventajas frente a los modelos adoptados en Latinoamérica”, *GN La Revista del Gas Natural*.
- Castilho, Marta (2012), “Comércio internacional e integração produtiva: uma análise dos fluxos comerciais dos países da ALADI”, *Texto para Discussão, N° 1705*, Instituto de Investigación Económica Aplicada (IPEA), enero.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2013), *Cómo mejorar la competitividad de las pymes en la Unión Europea y América Latina y el Caribe. Propuestas de política para el sector privado (LC/L.3567)*, Santiago de Chile, enero.
- _____ (2008), *La transformación productiva 20 años después. Viejos problemas, nuevas oportunidades (LC/G.2367(SSES.32/3))*, Santiago de Chile.
- de Negri, João Alberto (2010), “A cadeia de valor global da indústria automobilística no Brasil”, *La inserción de América Latina en las cadenas globales de valor, Serie Red Mercosur, N° 19*, Montevideo.
- DGIPAT (Dirección General de Industrias Pesadas y de Alta Tecnología) (2012), *Industria aeronáutica en México*, México, D.F., Secretaría de Economía, marzo.
- Dietzenbacher, Erik, Bart Los, Robert Stehrer, Marcel Timmer y Gaaitzen de Vries (2013), *The construction of world input-output tables in the WIOD project, Economic Systems Research*, 25:1, 71-98.
- Durán Lima, José y Mariano Álvarez (2011), “Manual de comercio exterior y política comercial. Nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo”, *Documentos de Proyecto, N° 430 (LC/W.430)*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Durán, José y Alessia Lo Turco (2010), “El comercio intrarregional en América Latina: patrón de especialización y potencial exportador”, *Los impactos de la crisis internacional en América Latina: ¿Hay margen para el diseño de políticas regionales?*, M.I. Terra y J. Durán Lima (coords.), serie Red MERCOSUR, N°18, Montevideo, agosto.

- Dussel Peters, Enrique y Kevin P. Gallagher (2013), “El huésped no invitado del TLCAN: China y la desintegración del comercio en América del Norte”, Revista CEPAL, N° 110 (LC/G.2572-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), agosto.
- Fujii-Gambero, Gerardo y Rosario Cervantes-Martínez (2013), “Indirect Domestic Value Added in Mexico’s Manufacturing Exports, by Origin and Destination Sector”, Working Paper No. 760, Levy Economics Institute of Bard College.
- Hummel, David, Jun Ishii y Kei-Mu Yi (2001), “The nature and growth of vertical specialization in world trade”, *Journal of International Economics*, vol. 54.
- Johnson, Robert y Guillermo Noguera (2012a), “Fragmentation and trade in value added over four decades”, NBER Working Paper, N° 18186, Cambridge, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas (NBER), junio.
- _____ (2012b), “Accounting for intermediates: production sharing and trade in value added”, *Journal of International Economics*, vol. 86, N° 2.
- _____ (2012c), “Proximity and production fragmentation”, *The American Economic Review: Papers and Proceedings*, vol. 102, N° 3.
- Lall, Sanjaya (2000), “The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985–98”, *Oxford Development Studies*, vol. 28, N° 3.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (2013), *Interconnected economies: benefiting from global value chains – Synthesis report*.
- Tavares de Araujo Jr., José (2013), “Fragmentação da produção e competitividade internacional: o caso brasileiro”, *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, No 115, abril-junio.
- Willmore, L.N. (1972), “Free trade in manufactures among developing countries: the Central American experience”, *Economic Development and Cultural Change*, vol. 20, N° 4, julio.

Anexo

Comercio de bienes intermedios de los países de América Latina y el Caribe

CUADRO A.1
PAÍSES Y AGRUPACIONES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE LOS BIENES INTERMEDIOS EN LAS EXPORTACIONES SEGÚN AGRUPACIÓN DE DESTINO, PROMEDIO 2010-2011
(En porcentajes)

	Intrarregionales	Intra-agrupación	Extrarregionales	TLCAN	TLCAN sin México	Unión Europea	ASEAN+3
América Latina y el Caribe	34,7	...	27,1	31,0	31,5	29,7	28,5
América Latina y el Caribe (sin México)	34,5	...	24,1	28,1	30,2	30,2	27,8
América del Sur	35,4	...	23,3	26,9	29,4	30,8	26,9
CAN	24,8	34,9	10,1	7,0	7,8	14,6	15,2
Bolivia (Estado Plurinacional de)	9,4	29,2	22,2	39,7	40,9	16,6	8,4
Colombia	29,1	39,4	8,9	4,7	5,8	12,3	27,7
Ecuador	12,7	17,4	3,5	2,2	2,5	4,0	14,6
Perú	39,8	50,0	12,7	12,4	12,9	20,1	11,9
MERCOSUR	36,1	36,9	27,4	43,4	44,5	28,4	18,3
Argentina	30,2	29,9	25,1	28,8	30,2	26,1	15,6
Brasil	41,7	44,5	28,4	47,0	48,2	29,7	18,6
Paraguay	9,9	11,0	14,6	74,1	43,1	6,5	24,8
Uruguay	39,0	45,7	19,4	20,4	26,0	21,8	30,0
Chile	51,7	...	53,3	49,4	52,4	61,8	52,0
Venezuela (República Bolivariana de)	73,1	...	1,6	74,2	78,2	54,2	32,9
América Central	30,5	...	31,0	29,0	30,5	18,1	69,6
MCCA	42,2	41,0	23,7	18,5	21,1	18,4	68,5
Costa Rica	45,9	43,3	48,7	44,7	46,4	29,5	92,9
El Salvador	43,8	44,8	5,9	4,4	5,5	4,3	41,0
Guatemala	43,6	41,6	14,5	9,2	14,0	17,1	44,9
Honduras	45,8	40,8	13,3	13,5	16,2	7,2	14,7
Nicaragua	13,4	14,9	13,4	10,1	9,9	7,9	52,4
Panamá	15,8	...	72,5	80,6	77,5	11,4	75,8
México	35,9	...	32,0	32,2	32,2	27,3	36,4
El Caribe	28,5	...	32,2	34,3	34,9	28,0	34,1
CARICOM	19,8	10,6	32,4	36,2	36,9	30,5	21,9
Cuba	39,5	...	31,7	35,8	50,4	26,3	29,3
República Dominicana	59,5	...	31,5	28,2	28,0	18,2	84,6

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

CUADRO A.2
PAÍSES Y AGRUPACIONES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE LOS BIENES
INTERMEDIOS EN LAS IMPORTACIONES SEGÚN AGRUPACIÓN DE ORIGEN, PROMEDIO 2010-2011
(En porcentajes)

	Intrarre- gionales	Intra- agrupación	Extrarre- gionales	TLCAN	TLCAN sin México	Unión Europea	ASEAN+3
América Latina y el Caribe	36,2	...	49,5	50,6	49,5	51,1	50,5
América Latina y el Caribe (sin México)	34,4	...	44,4	44,0	42,8	50,4	44,4
América del Sur	36,1	...	45,3	45,6	43,9	51,5	45,1
CAN	37,2	34,5	41,6	41,2	39,6	44,4	38,0
Bolivia (Estado Plurinacional de)	41,3	54,3	35,2	35,0	36,2	39,7	31,3
Colombia	38,4	40,6	42,0	42,1	39,7	40,8	39,3
Ecuador	37,7	40,3	41,0	39,9	39,5	46,3	37,3
Perú	33,7	20,4	42,2	41,4	39,7	50,5	38,0
MERCOSUR	39,4	38,5	49,7	52,4	50,5	56,1	53,1
Argentina	44,3	47,6	49,2	49,5	45,0	57,1	49,6
Brasil	37,5	29,3	51,2	54,2	53,1	56,6	57,2
Paraguay	34,1	36,4	22,9	26,2	28,1	31,8	19,8
Uruguay	30,7	35,8	36,7	30,2	28,9	42,0	35,7
Chile	21,4	...	31,4	32,5	31,6	38,0	24,2
Venezuela (República Bolivariana de)	37,2	...	44,7	45,8	44,5	44,4	42,2
América Central	35,7	...	41,9	42,5	42,4	38,0	41,5
MCCA	36,2	40,8	45,0	44,6	44,7	45,3	43,8
Costa Rica	43,2	43,4	47,3	51,7	50,5	41,0	37,8
El Salvador	33,1	38,9	45,7	43,4	43,4	50,6	52,2
Guatemala	37,7	38,4	40,6	33,0	36,5	48,8	51,3
Honduras	35,8	41,9	52,1	50,6	50,3	46,6	45,6
Nicaragua	27,2	43,8	31,5	34,2	34,1	39,2	28,2
Panamá	32,3	...	35,2	30,0	28,9	22,8	39,9
México	61,1	...	56,9	56,1	56,1	53,0	60,6
El Caribe	18,6	...	38,3	37,5	37,5	45,5	39,4
CARICOM	13,6	11,5	34,2	33,6	33,5	38,7	34,8
Cuba	35,8	...	45,7	31,1	40,1	55,9	52,7
República Dominicana	23,9	...	41,7	44,3	42,6	42,6	37,5

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

CUADRO A.3
PAÍSES Y AGRUPACIONES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ESTRUCTURA DE LAS
EXPORTACIONES DE BIENES INTERMEDIOS POR AGRUPACIÓN DE DESTINO, PROMEDIO 2010-2011
(En porcentajes)

	Intrarre- gionales	Intra- agrupación	Extrarre- gionales	TLCAN	TLCAN sin México	Unión Europea	ASEAN+3
América Latina y el Caribe	23,2	...	76,8	43,7	41,8	12,7	13,8
América Latina y el Caribe (sin México)	32,2	...	67,8	20,9	17,9	17,6	19,8
América del Sur	31,7	...	68,3	17,0	14,1	19,1	21,3
CAN	48,3	18,3	51,7	18,8	16,4	15,4	14,1
Bolivia (Estado Plurinacional de)	38,7	18,5	61,3	33,9	31,5	10,6	8,4
Colombia	55,1	18,4	44,9	17,4	13,6	12,2	13,3
Ecuador	66,9	31,6	33,1	14,6	13,0	7,2	8,7
Perú	39,5	15,4	60,5	18,6	17,2	21,0	17,0
MERCOSUR	34,5	19,5	65,5	17,4	14,6	19,1	14,2
Argentina	46,5	27,8	53,5	10,3	8,3	16,3	9,1
Brasil	30,1	15,9	69,9	19,9	16,8	20,2	15,9
Paraguay	48,7	39,7	51,3	8,6	8,2	10,5	7,9
Uruguay	59,3	51,6	40,7	5,3	2,7	11,8	10,0
Chile	17,6	...	82,4	14,6	11,5	20,5	41,6
Venezuela (República Bolivariana de)	47,4	...	52,6	31,8	24,2	17,3	8,7
América Central	43,1	...	56,9	42,5	37,6	5,1	10,8
MCCA	47,4	29,7	52,6	34,9	28,4	7,1	13,0
Costa Rica	28,2	13,1	71,8	40,3	36,2	10,8	22,1
El Salvador	85,5	73,4	14,5	12,0	9,2	1,0	2,6
Guatemala	68,9	43,2	31,1	24,5	14,4	3,9	6,7
Honduras	44,4	28,1	55,6	53,2	41,6	5,4	2,9
Nicaragua	40,7	23,2	59,3	33,5	31,6	6,3	10,4
Panamá	33,1	...	66,9	60,3	59,2	0,6	5,8
México	8,1	...	91,9	82,2	82,2	4,4	3,5
El Caribe	23,0	...	77,0	52,7	51,1	11,7	8,4
CARICOM	17,7	4,9	82,3	63,3	61,1	12,5	3,5
Cuba	23,9	...	76,1	2,3	0,8	24,7	33,7
República Dominicana	37,9	...	62,1	41,7	41,5	4,5	12,9

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

CUADRO A.4
PAÍSES Y AGRUPACIONES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ESTRUCTURA DE LAS
IMPORTACIONES DE BIENES INTERMEDIOS POR AGRUPACIÓN DE ORIGEN, PROMEDIO 2010-2011
(En porcentajes)

	Intrarre- gionales	Intra- agrupación	Extrarre- gionales	TLCAN	TLCAN sin México	Unión Europea	ASEAN+3
América Latina y el Caribe	15,6	...	84,4	37,0	35,0	14,7	27,0
América Latina y el Caribe (sin México)	23,4	...	76,6	26,9	23,4	18,0	25,1
América del Sur	23,4	...	76,6	22,8	19,9	19,7	26,0
CAN	31,0	7,7	69,0	30,4	24,9	13,0	22,0
Bolivia (Estado Plurinacional de)	58,5	12,9	41,5	14,2	11,6	9,3	17,2
Colombia	28,1	5,7	71,9	36,9	28,3	13,9	20,6
Ecuador	36,1	14,2	63,9	29,2	25,5	10,9	20,2
Perú	26,6	5,1	73,4	25,1	22,2	13,7	26,3
MERCOSUR	20,5	13,6	79,5	18,5	16,5	22,6	28,7
Argentina	38,0	32,8	62,0	14,1	12,0	19,9	21,7
Brasil	13,1	5,5	86,9	20,5	18,5	24,1	31,3
Paraguay	57,5	53,8	42,5	6,3	4,7	6,6	26,9
Uruguay	43,5	39,9	56,5	11,1	9,7	15,1	18,6
Chile	21,1	...	78,9	25,8	22,6	18,2	23,9
Venezuela (República Bolivariana de)	30,8	...	69,2	36,9	33,3	15,0	15,6
América Central	25,7	...	74,3	45,8	38,5	6,9	23,7
MCCA	29,1	12,6	70,9	53,4	44,9	7,1	13,3
Costa Rica	22,6	5,3	77,4	58,7	52,6	7,4	11,8
El Salvador	32,6	18,7	67,4	48,9	40,3	7,9	13,7
Guatemala	32,7	10,2	67,3	46,2	32,4	8,3	18,0
Honduras	26,2	17,3	73,8	65,0	59,8	4,5	8,0
Nicaragua	48,0	32,7	52,0	32,9	23,7	7,0	15,6
Panamá	14,4	...	85,6	19,9	17,1	5,9	58,9
México	4,4	...	95,6	51,5	51,5	10,0	29,7
El Caribe	19,5	...	80,5	46,5	42,5	15,8	14,8
CARICOM	18,7	4,3	81,3	48,6	46,8	11,4	11,6
Cuba	19,9	...	80,1	17,6	9,6	41,2	24,7
República Dominicana	20,5	...	79,5	56,0	50,8	10,8	14,8

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



NACIONES UNIDAS

Serie**CEPAL****Comercio Internacional****Números publicados****Un listado completo así como los archivos pdf están disponibles en****www.cepal.org/publicaciones**

124. América Latina y el Caribe en las cadenas internacionales de valor, José Durán Lima, Dayna Zaclicever. (LC/L.3767), 2013.
123. Las cadenas de valor en las exportaciones de Colombia a la Unión Europea Análisis de su inclusividad e intensidad en materia de empleo, José E. Durán Lima, Sebastián Castresana y Nanno Mulder. (LC/L.3738), 2013.
122. The impact of aid for trade on the cost and time to trade: the case of Latin America and the Caribbean, Jung Eun Sohn, (LC/L.3715), 2013.
121. Las negociaciones megarregionales: hacia una nueva gobernanza del comercio mundial, Osvaldo Rosales, Sebastián Herreros, Alicia Frohmann y Tania García-Millán, (LC/L.3710), 2013.
120. Intercambio de información en las cadenas de suministro internacionales Caso: Cadena de suministro de flor fresca cortada colombiana para la exportación, Andrea C. González Cárdenas (LC/L.3705), 2013.
119. Comercio intraindustrial entre las economías de Asia y el Pacífico y la Alianza del Pacífico, 2007-2011, Alma Sofía Castro Lara, Melissa Eusse Giraldo y Adriana Roldán Pérez (LC/L.3672), 2013.
118. Diferentes parceiros, diferentes padrões: comércio e mercado de trabalho no Brasil nos anos 2000, David Kupfer, Marta Castilho, Esther Dweck e Marcelo Nicoll (LC/L.3529), 2012.
117. Herramientas para el análisis del aprovechamiento de acuerdos comerciales: El caso del tratado entre Chile y los Estados Unidos, Mariano Alvarez (LC/L.3521), 2012.
116. Negotiating trade agreements for the 21st century, Andrew L. Stoler, Peter Pedersen and Sebastián Herreros (LC/L.3520), 2012.
115. Apertura, brecha salarial y sindicalización en Chile: Un análisis microeconómico, Fernando Baizán, Sebastián Faúndez, Jorge Friedman, Nanno Mulder, Esteban Pérez Caldentey, Gerhard Reinecke, Mario Velásquez y Carlos Yévenes (LC/L.3443), 2011.
114. Effects of trade opening on household welfare: the Chilean case, José E. Durán Lima, Alfonso Finot, Marcelo LaFleur (LC/L.3433), 2011.
113. Latin America's experience in the WTO: Disputes involving Technical Standards, Sanitary and Phytosanitary Measures and Intellectual Property, Tania García-Millán, (LC/L.3421), 2011.
112. Dos estudios de la evolución del pensamiento de la CEPAL sobre la diversificación productiva y la inserción Internacional (1949-2008), Ricardo Bielschowsky, Miguel Izam, Nanno Mulder, (LC/L.3415), 2011.
111. The liberalization of environmental goods and services: Overview and implications for Latin America and the Caribbean, Marcelo LaFleur, (LC/L.3413), 2011.

COMERCIO INTERNACIONAL



COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
ECONOMIC COMMISSION FOR LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN
www.cepal.org